



U N I V E R S I D A D
AUTÓNOMA
D E I C A

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ICA

FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y ADMINISTRACIÓN

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD

TESIS

LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE
PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL
SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
CULTURA Y ORGANIZACIÓN

PRESENTADO POR:
GISELY ALVAREZ HUANCA

TESIS DESARROLLADA PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO

DOCENTE ASESOR:
DR. FERNANDO EMILIO ESCUDERO VILCHEZ
CODIGO ORCID N° 0000-0002-3835-8740

Constancia de aprobación de investigación

Dra. MARIANA ALEJANDRA CAMPOS SOBRINO

DECANA DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA, CIENCIAS Y
ADMINISTRACIÓN

Presente. -

De mi especial consideración:

Sirva la presente para saludarlo e informar que el estudiante **Gisely Álvarez Huanca** de la **Facultad de Ingeniería, Ciencias y Administración** del **Programa Académico de Contabilidad**, ha cumplido

Con elaborar su:

PLAN DE TRABAJO DE
INVESTIGACION

X

TRABAJO DE
INVESTIGACIÓN

X

Título: **LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE ROVEEDORES
EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA -
2022**

Por lo tanto, queda expedito para continuar con el desarrollo de la Investigación. Estoy remitiendo juntamente con la presente los anillados de la investigación, con mi firma enseña de conformidad.

Agradezco por anticipado la atención a la presente, aprovecho la ocasión para expresar los sentimientos de mi especial consideración y deferencia personal.

Cordialmente,



Dr. Fernando Emilio Escudero Vilchez

CODIGO ORCID: 0000-0002-3835-8740

Declaratoria de autenticidad de la investigación

Yo, Gisely Alvarez Huanca, identificado(a) con DNI N° 47621932, en mi condición de estudiante del programa de estudios de Contabilidad, de la Facultad de Ingeniería, Ciencias y Administración, en la Universidad Autónoma de Ica y que habiendo desarrollado la Tesis titulada: "LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTION DE ROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA – 2022.", declaro bajo juramento que:

- a. La investigación realizada es de mi autoría
- b. La tesis no ha cometido falta alguna a las conductas responsables de investigación, por lo que, no se ha cometido plagio, ni autoplagio en su elaboración.
- c. La información presentada en la tesis se ha elaborado respetando las normas de redacción para la citación y referenciación de las fuentes de información consultadas. Así mismo, el estudio no ha sido publicado anteriormente, ni parcial, ni totalmente con fines de obtención de algún grado académico o título profesional.
- d. Los resultados presentados en el estudio, producto de la recopilación de datos son reales, por lo que, el(la) investigador(a) no ha incurrido ni en falsedad, duplicidad, copia o adulteración de estos, ni parcial, ni totalmente.
- e. La investigación cumple con el porcentaje de similitud establecido según la normatividad vigente de la universidad (no mayor al 28%), el porcentaje de similitud alcanzado en el estudio es del:

8% similitud

Autorizo a la Universidad Autónoma de Ica, de identificar plagio, autoplagio, falsedad de información o adulteración de estos, se proceda según lo indicado por la normatividad vigente de la universidad, asumiendo las consecuencias o sanciones que se deriven de alguna de estas malas conductas.

Chincha Alta, 04 de julio de 2023



Gisely Álvarez Huanca

DNI N: 47621932

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres y hermanos, por haberme brindado su apoyo incondicional y por haber creído en mí.

A mis amigos y amigas, por el apoyo emocional e incondicional, por las conversaciones estimulantes y los momentos que compartimos juntos.

A mis docentes y asesores por su labor académica para conmigo.

Agradecimiento

Agradecer a Dios y a la vida, por todo lo vivido, por el aprendizaje, por las lecciones de vida.

Agradecer a mis padres por su paciencia, por estar en los momentos difíciles, por animarme siempre, por los consejos y por los valores inculcados.

Agradecer a mis hermanos, por su apoyo incondicional y paciencia.

Agradecer a la vida por haberme presentado a todas aquellas personas que formaron y forman parte de mi vida.

Agradecer a todos los docentes, asesores que me inspiraron a continuar y no rendirme.

Resumen

El estudio de investigación tiene como objetivo principal determinar de qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022. Para llevar a cabo esta investigación, se empleó una metodología de enfoque cuantitativo de tipo básica, y de diseño no experimental transversal – correlacional. Para la recolección de información se utilizó el cuestionario el cual fue aplicado a una muestra de 25 trabajadores de las 5 empresas que conforman el grupo empresarial del sector aurífero. En sus resultados evidenció una correlación de 0.694 y un nivel de significancia menor a 0.05 respecto a las cuentas por pagar y la gestión de proveedores, lo cual respalda la hipótesis planteada. En conclusión, se logró determinar la relación entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca 2022.

Palabras clave: Gestión de proveedores, cuentas por pagar, sector aurífero

Abstract

The main objective of the research study is to determine how accounts payable are related to supplier management in a business group of the gold sector, Juliaca - 2022. In order to carry out this research, a basic quantitative approach methodology was used, with a non-experimental cross-sectional - correlational design. For the collection of information, a questionnaire was used, which was applied to a sample of 25 workers from the 5 companies that make up the business group of the gold sector. The results showed a correlation of 0.694 and a significance level of less than 0.05 with respect to accounts payable and supplier management, which supports the hypothesis. In conclusion, it was possible to determine the relationship between accounts payable and supplier management in a business group of the gold sector, Juliaca 2022.

Key words: Supplier management, accounts payable, gold sector

Índice general

Portada	i
Constancia de aprobación de investigación.....	ii
Declaratoria de autenticidad de la investigación	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Resumen	vi
Abstract.....	vii
Índice general	viii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
2.1 Descripción de la realidad problemática	14
2.2 Pregunta de investigación general.....	16
2.3 Preguntas de investigación específicas	16
2.4 Objetivo general.....	16
2.5 Objetivos específicos	16
2.6 Justificación e importancia.....	17
2.7 Alcances y limitaciones.....	18
III. MARCO TEÓRICO	19
3.1 Antecedentes.....	19
3.2 Bases teóricas	19
3.3 Marco conceptual	33
IV. METODOLOGÍA.....	38
4.1 Tipo y Nivel de investigación	38
4.2 Diseño de investigación	38
4.3 Hipótesis general y específicas	38

4.4	Identificación de las variables	39
4.5	Matriz de operacionalización de variables	40
4.6	Población-Muestra.....	44
4.7	Técnica e instrumento de recolección de información	46
4.8	Técnicas de análisis y procesamiento de datos	46
V.	RESULTADOS	48
5.1	Presentación de resultados	48
5.2	Interpretación de resultados	54
VI.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	56
6.1	Análisis inferencial	56
VII.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	59
7.1	Comparación resultados.....	59
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	62
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	65
	ANEXOS.....	72
	Anexo 1: Matriz de consistencia	72
	Anexo 2: Instrumento de recolección de datos	74
	Anexo 3: Ficha de validación de instrumentos de medición	80
	Anexo 4: Consentimiento informado	92
	Anexo 5: Evidencias	94
	Anexo 6: Base de datos.....	977
	Anexo 5: Informe de Turnitin al 28% de similitud	999

Índice de tablas

Tabla 1. Matriz de operacionalización de la variable cuentas por pagar	40
Tabla 2. Matriz de operacionalización de la variable gestión de proveedores.....	42
Tabla 3. Análisis de confiabilidad del instrumento	46
Tabla 4. Variable Cuentas por pagar	48
Tabla 5. Dimensión Cuentas corrientes comerciales.....	48
Tabla 6. <i>Dimensión Vinculados económicos</i>	49
Tabla 7. <i>Dimensión Deudas con accionistas o socios</i>	50
Tabla 8. <i>Dimensión Costos y gastos</i>	50
Tabla 9. <i>Variable gestión de proveedores</i>	51
Tabla 10. <i>Dimensión Cumplimiento de proveedores</i>	52
Tabla 11. <i>Dimensión Evaluación de proveedores</i>	52
Tabla 12. <i>Dimensión Eficiencia de proveedores</i>	53
Tabla 13. Correlación entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores	56
Tabla 14. Correlación entre las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores	57
Tabla 15. Correlación entre las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores	58
Tabla 16. Correlación entre las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores	59

Índice de figuras

Figura 1. Variable Cuentas por pagar	48
Figura 2. Dimensión Cuentas corrientes por pagar	49
Figura 3. Dimensión Vinculados económicos	49
Figura 4. Dimensión Deudas con accionistas o socios	50
Figura 5. Dimensión Costos y gastos.....	51
Figura 6. Variable gestión de proveedores	51
Figura 7. Dimensión Cumplimiento de proveedores	52
Figura 8. Dimensión evaluación de proveedores	53
Figura 9. Dimensión Eficiencia de proveedores	54

I. INTRODUCCIÓN

La gestión efectiva de las cuentas por pagar y la asociación con proveedores son pilares fundamentales en la operación y el éxito de cualquier organización empresarial, y estas prácticas adquieren una importancia aún mayor en el contexto del sector aurífero. Este sector se caracteriza por su naturaleza altamente especializada y su dependencia crítica de una amplia red de proveedores (Ministerio de Economía y Finanzas, 2023).

En el sector aurífero, la gestión adecuada de las cuentas por pagar adquiere un significado particular. Dado que la minería de oro implica costosas inversiones en maquinaria, equipos, tecnología y personal altamente calificado, las cuentas por pagar pueden representar una parte sustancial del balance empresarial minera. La eficiencia en la gestión de estos compromisos financieros es crucial para sostener una liquidez adecuada y evitar desequilibrios financieros (Coaquira et al., 2022).

Asimismo, la colaboración estratégica con los proveedores se convierte en un componente vital en la cadena de valor de la minería aurífera. Los proveedores no solo suministran equipos y materiales críticos, sino que también aportan experiencia, conocimiento técnico y soluciones innovadoras que pueden mejorar la eficiencia y la productividad en las operaciones mineras. La calidad de los productos y servicios proporcionados por los proveedores tiene un impacto directo en la calidad del producto final (Torres et al., 2021).

Ante esto, el estudio tuvo como problema general: ¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?. Los problemas específicos fueron: a) ¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022? b) ¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022? c) ¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?.

Por otro lado, el objetivo general fue determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022. Los objetivos específicos fueron: a) Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022; b) Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022; c) Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

La investigación fue desarrollada con el método cuantitativo de tipo básico, nivel correlacional y diseño no experimental - transversal, asimismo, se realizó el cuestionario como instrumento de recolección de datos, y fue desarrollado por la muestra de 25 trabajadores de las 5 empresas que conforman el grupo empresarial del sector aurífero, con el propósito de encontrar una relación entre ambas. Para analizar los datos se empleó el software estadístico SPSS V26, el cual generó tablas y gráficos estadísticos para comprender mejor la realidad.

El capítulo 1, desarrolla la introducción y todos los detalles importantes de la investigación, a modo de resumen.

El capítulo 2, se evidencia el problema de la investigación, los objetivos, las justificaciones y las limitaciones encontradas.

El capítulo 3, detalla el marco teórico, desde los antecedentes internacionales y nacionales más relevantes, hasta las definiciones, características, teorías y otros supuestos relacionados a las variables de estudio, “Cuentas por pagar” y “Gestión de proveedores”.

El capítulo 4, evidencia la metodología de la investigación, el enfoque, tipo, nivel y diseño, asimismo, detalla el número de la población y muestra, las técnicas empleadas y el instrumento de recolección de datos.

El capítulo 5, se muestran los resultados estadísticos que evidencian el vínculo entre las variables y el análisis a las dimensiones e indicadores.

El capítulo 6, se muestra el análisis descriptivo y en el capítulo 7, la discusión, las conclusiones y recomendaciones.

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1 Descripción de la realidad problemática

El adecuado control de la gestión de cuentas por pagar en diferentes empresas tiene un impacto significativo en la administración de proveedores, ya que es crucial liquidar estas cuentas de manera oportuna para conservar un buen vínculo con los proveedores. El incumplimiento en los pagos puede llevar a retrasos, la pérdida de proveedores y dañar la reputación de la empresa.

A nivel internacional, una realidad problemática que enfrentan las empresas auríferas en Sudáfrica radica en la vulnerabilidad a las fluctuaciones en los precios del oro en los mercados internacionales. Dado que el precio del oro es altamente volátil y está sujeto a cambios bruscos, las empresas mineras pueden encontrarse en situaciones en las que los precios caen repentinamente, lo que afecta directamente sus ingresos y márgenes de ganancia. En tales circunstancias, cumplir con las obligaciones de cuentas por pagar a los proveedores puede volverse extremadamente desafiante, lo que potencialmente conduce a retrasos en los pagos y tensiones en la relación con los proveedores. Esta vulnerabilidad ante la volatilidad de los precios del oro subraya la necesidad de una gestión aún más precisa y estratégica de las cuentas por pagar y la colaboración con los proveedores en este sector (International Financial Reporting Standards, 2013).

En el ámbito nacional, la adquisición de Volcán y sus subsidiarias por parte del grupo suizo Glencore International en 2018 ha marcado un cambio significativo en la dirección y operación de la empresa minera. A medida que Volcán busca expandir sus reservas y desarrollar planes a largo plazo, se enfrenta a una realidad problemática en relación con las cuentas por pagar y la gestión de proveedores. A pesar de los esfuerzos de la empresa por reducir costos operativos, los resultados financieros de 2019 muestran desafíos importantes. El menor precio de los metales básicos, en particular el zinc, que es el mineral principal producido por la compañía, ha afectado negativamente los ingresos (Alvino et al., 2021).

Además, los costos de venta se han incrementado debido al aumento en la extracción y procesamiento en Cerro de Pasco. Los gastos financieros también han aumentado debido a mayores intereses en obligaciones financieras y gastos relacionados con el cierre de minas. Esto crea una tensión en la gestión de cuentas por pagar, ya que la empresa necesita mantener un equilibrio entre sus obligaciones financieras y la inversión en exploración y desarrollo a largo plazo. Los costos operativos más altos en comparación con el benchmark también afectan los márgenes de rentabilidad de la empresa, lo que agrega presión adicional en la gestión de proveedores y cuentas por pagar para garantizar la sostenibilidad financiera en un mercado de metales volátiles (Alvino et al., 2021).

En el ámbito local, la empresa 1 del sector Aurífero en Juliaca opera en un contexto de alta incertidumbre, debido a las variaciones imprevisibles de los precios del oro, que son clave para su actividad económica. Cuando los precios del oro bajan, los márgenes de beneficio se reducen, lo que dificulta el pago oportuno a sus proveedores confiables. Asimismo, la empresa 2 depende de proveedores especializados que le proveen de maquinaria, equipos y productos químicos indispensables para las actividades de minería y transformación de oro. Los retrasos y fallas en estos suministros, afectan negativamente las operaciones y generan conflictos en las relaciones comerciales,

Por su parte la empresa 3, carece de una gestión de contratos adecuada, lo que conduce al incumplimiento de los términos del contrato y, como consecuencia, a sanciones financieras. La empresa 4 muestra una deficiente gestión de la variabilidad de sus ingresos, lo que crea problemas al intentar negociar plazos de pago prolongados con los proveedores. Además, esto provoca tensiones en las relaciones con los proveedores cuando los plazos se extienden en exceso.

Por último, cabe destacar que la empresa 5 se encuentra en una situación desafiante en lo que respecta a la coordinación y gestión de su cadena de suministro a nivel internacional. Este desafío radica en la complejidad inherente de las operaciones globales, que implica la

adquisición de componentes y equipos provenientes de diversas partes del mundo.

Estos desafíos plantean una serie de obstáculos para la empresa aurífera de Juliaca en lo que respecta a la gestión de proveedores y las cuentas por pagar, destacando la necesidad de estrategias cuidadosamente elaboradas para garantizar su viabilidad y éxito continuo en este sector crucial.

2.2 Pregunta de investigación general

¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?

2.3 Preguntas de investigación específicas

P.E.1:

¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?

P.E.2:

¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?

P.E.3:

¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?

2.4 Objetivo general

Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

2.5 Objetivos específicos

O.E.1:

Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

O.E.2:

Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

O.E.3:

Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022

2.6 Justificación e importancia

2.6.1 Justificación

Respecto a la justificación teórica, se buscó enriquecer el saber existente sobre las variables y fomentar un debate entre lo que ya se conocía y los posibles sesgos posibles. Para conseguir esto, se utilizaron diversas fuentes confiables como revistas científicas, libros, informes, tesis de grado y normas legales, de esta manera, se obtuvo un marco teórico confiable y preciso en relación a la problemática investigada.

Asimismo, sobre la justificación práctica, radica en la capacidad de generar nuevo conocimiento, con el propósito de ampliar el panorama científico y académico, así como proporcionar a la sociedad información que pueda ser aplicada o fortalecer los conocimientos previos sobre la problemática investigada.

Por otro lado, la justificación metodológica, se sustenta debido a que en la investigación se utilizaron métodos y herramientas cuantitativas con el fin de obtener datos numéricos que fueran susceptibles de medición y comparación a lo largo del tiempo. Dado que estos métodos tienen un enfoque más objetivo, los resultados obtenidos poseen mayor precisión y relevancia académica.

2.6.2 Importancia

La gestión de proveedores se configura como un proceso de suma importancia en toda empresa, dado que tiene la capacidad de influir directamente en la rentabilidad y el éxito financiero de la organización. Ahora bien, en el contexto de un conglomerado empresarial del sector aurífero, la gestión de proveedores toma importancia aún mayor debido a las particularidades y la complejidad propia de la industria minera.

Asimismo, la investigación tiene la capacidad de estimular el desarrollo económico empresarial tanto en la región Lima como en todo el Perú. La industria minera y aurífera tiene un rol significativo en la economía nacional, por lo que cualquier mejora en la gestión de proveedores en las empresas de esta industria puede tener un impacto significativo en la economía nacional.

2.7 Alcances y limitaciones

El sentido de estudio al querer determinar el vínculo de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero de Juliaca, en donde se contó con una población de 25 empleados de las 5 empresas que conforman el grupo empresarial para poder comprobar mediante sus experiencias si existe una relación y como es la percepción de las variables en este caso. Por lo que, se realizó un análisis de las encuestas utilizando un software estadístico, lo cual permitió examinar los datos recopilados y obtener resultados precisos y confiables.

En cuanto a las limitaciones, la disponibilidad limitada de información confiable sobre las cuentas por pagar y gestión de proveedores en las empresas del sector aurífero en el contexto peruano resulto ser un desafío. Por lo tanto, se aplicó un cuestionario con el propósito de proporcionar herramientas sostenibles que puedan mejorar los resultados esperados para investigadores futuros, llenando así ese vacío de conocimiento en el tema.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 Antecedentes

Internacionales

Gahona (2020) en su trabajo de investigación “Gestión de proveedores en la cadena de suministro de la minería de cobre en Chile” tuvo como objetivo describir la gestión de proveedores en los suministros de una minería de cobre en Chile, el enfoque de esta investigación fue cuantitativa, la muestra estuvo conformada por 41 directivos de la empresa minera a los cuales se le aplicó como instrumento de recolección de datos el cuestionario. Referente a sus resultados, logro detallar que el 59% de los encuestados señalaron que la minería usa un procedimiento para la selección de proveedores, mientras que el 29% usa un manual, y el 12% restante, no tienen estandarizado un método. Finalmente logro concluir que la gestión de proveedores se lleva a cabo en los niveles estratégicos y tácticos de las empresas mineras, y se formaliza mediante un manual y una política.

Jainista y Singh (2020) desarrollaron la investigación “Clasificación de criterio de selección de proveedores sostenibles para la industria siderúrgica de la India: un enfoque de modelo Kano modificado difusamente”, en la cual buscaron brindar un enfoque sistemático para que las industrias agrupen los criterios de los proveedores en categorías y subcategorías, el estudio fue desarrollado mediante un modelo Kano, la muestra estuvo compuesta por ocho personas que representan las distintas áreas asociadas a la selección de proveedores a los que se les aplicó una encuesta para recopilar información. Los resultados estuvieron basados en criterios como artículos en mal estado que brindó el proveedor, otro aspecto en el que se basaron fue la calidad del producto y los certificados del sistema de calidad, también se consideró el tiempo de entrega por parte del proveedor. Finalmente concluye que el enfoque brindado contribuye con la industria minera para la selección adecuada de un proveedor que facilite la sostenibilidad en temas de cadenas de suministro.

López et al. (2021) en su investigación “Gestión logística en la industria salinera del departamento de La Guajira, Colombia” buscó

analizar la gestión logística en la industria salinera en Colombia, mediante un estudio descriptivo, para la obtención de información se realizó una encuesta, la cual se aplicó a 39 ingenieros del sector minero. En sus resultados, evidenció las dificultades que presenta la empresa minera en el uso de la gestión logística, en ese sentido, mencionó que, se debe trabajar en el desarrollo de estrategias que optimicen la planificación y ejecución. Respecto a sus conclusiones, refirió que un aspecto importante de la dimensión procesos logísticos es el manejo eficaz del análisis de inventario y la elección de proveedores.

Vera (2021) en su investigación “Análisis de control interno de la gestión de las cuentas por pagar del año 2018 de la escuela de conducción no profesional de la ciudad de Guayaquil” desarrollada en Ecuador, tuvo el objetivo principal de este estudio fue examinar el control interno relacionado con la gestión de las cuentas pendientes de pago correspondientes al año 2018 en una escuela de conducción, se emplearon los principios del modelo COSO con el propósito de contribuir al logro de las metas y objetivos de la entidad. La metodología utilizada se fundamentó en un enfoque de investigación mixto de carácter descriptivo y transversal. La muestra estuvo compuesta por parte del departamento de administración y que fueron sujetos de una encuesta. En cuanto a los resultados obtenidos, se identificó que un 36% de los encuestados admitieron no tener conocimiento de ciertas actividades, como la falta de evaluación del código de conducta y la valoración del desempeño individual de los miembros del equipo, lo que conlleva a una gestión inadecuada y poco eficiente de las operaciones y procesos de la organización.

Calzada (2022) en su estudio “Innovación en minería: ¿Cuáles son los desafíos y oportunidades a lo largo de la cadena de valor para los proveedores latinoamericanos?”, La metodología adoptada para este estudio fue un enfoque mixto con un enfoque descriptivo. La muestra consistió en ocho empleados de una empresa minera que respondieron a un cuestionario, lo que proporcionó un punto de partida para identificar oportunidades para los proveedores de América Latina. Los resultados presentados ponen de manifiesto las dificultades que enfrentan los

proveedores en términos de innovación en el mercado debido a los costos elevados y la falta de interacción con la industria minera, así como el apoyo limitado en varios países de América. En cuanto a las conclusiones, ofrecen una visión general de cómo la industria minera aborda la innovación y proporcionan una comprensión más profunda de los principales actores y los desafíos significativos que enfrentan a nivel global.

Nacionales

Bazán (2022) efectuó una exploración titulada “Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Procesadora Perú S.A.C., Chiclayo” con la finalidad de determinar el nivel de relación entre las variables costo de insumos y gestión de compra en una empresa, la metodología que aplico para desarrollar su estudio fue de enfoque cuantitativo y correlacional, también, el instrumento para la recolección de información fue el cuestionario la cual fue aplicada a una muestra de 9 empleados de dicha empresa. Sus resultados presentados mostraron un valor de 0.729 referente al coeficiente de Pearson, por lo cual evidenció que existe una relación positiva y fuerte entre sus variables de estudio, del mismo modo, obtuvo una significancia menor a 0.026, con la cual pudo respaldar su hipótesis planteada. En conclusión, se logra determinar que existe relación significativa entre el costo y la gestión de compras.

Gonzales (2020) en su trabajo de investigación “Las cuentas por pagar y su influencia en la liquidez de la empresa Minas y Calera S.A, San Isidro, 2018”, el cual tuvo como finalidad describir la influencia de las cuentas por pagar en la liquidez de una compañía minera, este estudio siguió una metodología cuantitativa, de diseño no experimental, y de tipo correlacional, el instrumento para la recolección de información fue el cuestionario la cual fue aplicada a una muestra de 3 trabajadores del área contable. Con respecto a los resultados obtenidos, se logra evidenciar una relación existente entre liquidez y cuentas por pagar en una compañía minera, asimismo, se debe verificar el comportamiento de pago de las cuentas para analizar la efectividad en la operación de la gestión de cuentas.

Ccopa (2021) en su investigación “Control interno de las cuentas por pagar a proveedores y su incidencia en la rentabilidad de una cadena de tiendas Retail, Lima 2019” buscó determinar la incidencia del control interno de las cuentas sobre la rentabilidad, la metodología en la que basó su estudio fue de enfoque cuantitativo y diseño deductivo, empleó un cuestionario de tipo Likert para recopilar información, el cual se aplicó a una muestra de 27 colaboradores. En sus resultados, logró evidenciar gracias a una significancia $p < 0.05$ la cual dio respaldo a la hipótesis planteada por el investigador, que un deficiente sistema de cuentas por pagar altera la rentabilidad en una cadena de Retail.

Castro (2021) en su trabajo de investigación “La gestión de cuentas por pagar – proveedores y su incidencia en el flujo de caja en una empresa forestal del distrito de San Isidro, 2020” buscó identificar la incidencia de la gestión de cuentas por pagar-proveedores con respecto a un flujo de caja. Su estudio se basó en un enfoque cuantitativo, diseño correlacional-causal, para la recopilación de información realizó un cuestionario de tipo Likert a una muestra de 30 colaboradores de diferentes áreas de la empresa. En sus resultados, se logra apreciar una correlación entre sus variables de 0.452, la cual indica una correlación positiva media, asimismo, se logra apreciar una significancia $p = 0.012 < 0.05$, la cual respalda nuestra hipótesis planteada. En conclusión, se logra evidenciar que existe incidencia de la variable cuentas por pagar – proveedores con el flujo de caja.

Ccorahua et al. (2021) en su trabajo de investigación “El manejo en las cuentas por pagar comerciales y su efecto en la liquidez de la empresa OIL BUSINESS SERVICES SAC en el periodo 2019” buscó determinar el impacto del manejo de las cuentas por pagar en la liquidez de una empresa, se desarrolló mediante un enfoque cuantitativo, tipo aplicada y transversal, el instrumento utilizado fue el cuestionario, el cual se aplicó a una muestra de 9 empleados del área de contabilidad en la compañía Oil Business. En sus resultados se pudo evidenciar que el 30% de los encuestados consideran buena la gestión de liquidez, asimismo, el 60% indican que las personas encargadas de los pagos en la empresa no están capacitadas para desarrollar sus actividades. En conclusión, se logra apreciar una

deficiente coordinación entre el área comercial y la parte encargada de la contabilidad.

3.2 Bases teóricas

3.2.1 Variable Cuentas por pagar

3.2.1.1 Definición de cuentas por pagar

Según Fierro (2009) se refieren a las responsabilidades financieras que una empresa tiene con sus proveedores, esto puede ser debido a servicios recibidos o la adquisición productos, las deudas generadas se registran en cuentas por pagar cuando no se realiza el pago inmediato de los servicios recibidos, también estas cuentas pueden incluir compromisos económicos por la compra de productos, servicios públicos o privados.

De acuerdo con Díaz y Ramón (2021) se refieren a las obligaciones financieras de una organización que aún están pendientes de pago a sus proveedores o acreedores, estas obligaciones surgieron por la compra de bienes y servicios que aún no han sido completamente liquidados.

Terry e Inocente (2021) indican que estas cuentas son un préstamo que una entidad para desarrollar sus actividades económicas. En este sentido, el préstamo lo realiza un proveedor sin ninguna intervención por parte de una entidad financiera. Estos pasivos por pagar representan una forma de sostener la actividad económica de la empresa sin generar gastos adicionales. Desde la visión de la empresa que extendió el crédito, las cuentas a cobrar asumen un significado contrario

3.2.1.2 Teorías relacionadas a las cuentas por pagar

Hernández et al. (2014), hacen referencia a la teoría del ciclo efectivo, que es el concepto que explica cómo una empresa convierte sus inversiones en inventario en efectivo a través de la venta y el cobro de facturas. En este proceso, las cuentas pendientes de pago simbolizan el lapso durante el cual una empresa aprovecha los recursos suministrados por sus proveedores sin la obligación de abonarlos de forma inmediata. El ciclo de efectivo, por otro lado, hace referencia al intervalo temporal que transcurre desde el instante en que una empresa adquiere productos o servicios hasta el momento en que liquida sus cuentas con los proveedores. Un periodo de liquidez más reducido señala que la empresa está

desembolsando sus obligaciones pendientes de pago de manera más veloz, lo cual puede acarrear beneficios y desventajas. A continuación, se presentarán relaciones con las cuentas por pagar:

- ✓ **Cuentas por pagar:** Las empresas que compran bienes o servicios a sus proveedores suelen tener un plazo para saldar sus deudas. En ese sentido, las cuentas por pagar son los registros de dichas deudas, y son parte clave del ciclo efectivo. Para optimizar el ciclo efectivo, es fundamental gestionar correctamente estas cuentas por pagar.
- ✓ **Impacto en la liquidez:** Una forma de mejorar la liquidez de la empresa es acortar el ciclo efectivo, es decir, pagar más pronto a los proveedores. De esta manera, se reduce el dinero que se queda inmovilizado en las cuentas por pagar. Esto puede ser una ventaja cuando la empresa requiere de efectivo para otras actividades o inversiones.
- ✓ **Relación con la gestión del inventario:** La gestión de inventario tiene una relación con el ciclo efectivo. Una empresa puede intentar alinear sus cuentas por pagar con sus cuentas por cobrar y su inventario para mejorar el ciclo efectivo. Por ejemplo, si la empresa puede conseguir plazos de pago más extensos con los proveedores, puede reducir los niveles de inventario y, al mismo tiempo, cobrar a sus clientes antes de pagar a los proveedores.
- ✓ **Necesidad de equilibrio:** Una cuestión importante de la administración financiera es el ciclo de conversión de efectivo, que indica el tiempo que le lleva a una empresa transformar sus recursos en dinero líquido. Una manera de disminuir este ciclo es reducir el plazo de pago a los proveedores. No obstante, esto puede implicar un costo, ya que algunos proveedores dan descuentos por pagar antes del vencimiento. Por consiguiente, se debe encontrar un equilibrio entre saldar las deudas a tiempo y beneficiarse de las oportunidades económicas.

Por su parte, Quintero et al. (2020), mencionan acerca de la teoría de la agencia, que se centre en la relación entre los propietarios y los

gerentes de una empresa. Esta teoría explora cómo la gestión de riesgos y los incentivos pueden influir en las decisiones financieras, como la administración de las cuentas por pagar. Aunque las cuentas por pagar no son el enfoque principal de la teoría, se mencionan como un ejemplo de una decisión financiera dentro de este contexto. A continuación, se presenta puntos clave de la teoría estudiada.

- ✓ **Principales y agentes:** En una relación de agencia, el principal es la parte que confía en el agente para actuar en su nombre y en su interés. El agente, por otro lado, es la parte que realiza acciones en nombre del principal.
- ✓ **Conflicto de Intereses:** Uno de los problemas fundamentales en la teoría de la agencia es el conflicto de intereses. A menudo, los intereses del agente no son idénticos a los del principal. Esto puede dar lugar a situaciones en las que el agente actúa en su propio beneficio en lugar de en beneficio del principal.
- ✓ **Costos de agencia:** Estos están relacionados con la supervisión y el control de las acciones del agente por parte del principal. Estos costos pueden incluir la necesidad de monitorear el desempeño, establecer incentivos y contratos, y resolver conflictos de intereses.
- ✓ **Soluciones a los Problemas de Agencia:** Para abordar los problemas de agencia y alinear los intereses del agente con los del principal, se pueden utilizar diversas estrategias, como contratos y acuerdos de incentivos, supervisión y auditorías, y la estructura de propiedad y control de la organización.
- ✓ **Ejemplos Prácticos:** La teoría de la agencia se aplica a una amplia gama de situaciones en la vida cotidiana y en el mundo empresarial. Por ejemplo, en una empresa, los accionistas (principales) pueden enfrentar problemas de agencia cuando delegan la toma de decisiones a los directores ejecutivos (agentes). Los accionistas buscan que los ejecutivos tomen decisiones que aumenten el valor de las acciones, mientras que los ejecutivos pueden tener incentivos personales o metas que no siempre están alineados con ese objetivo.

Por último, Medina (2003) menciona acerca de la teoría del riesgo y retorno, esta teoría se enfoca en analizar la relación entre el riesgo y el rendimiento esperado de una inversión. Además, existe una conexión indirecta con las cuentas por pagar, ya que se pueden considerar el evaluar los riesgos asociados con las políticas de crédito.

3.2.1.3 Importancia y características de las cuentas por pagar

El autor Huacillo et al. (2020), indica acerca de la importancia de las cuentas por pagar:

- Una estrategia para administrar eficientemente los recursos financieros y mantener una situación económica sólida es mediante el uso de cuentas por pagar. Estas se basan en posponer el pago de las obligaciones comerciales, lo que brinda a la empresa la posibilidad de conservar capital y destinarlo a otras necesidades operativas o inversiones estratégicas.
- Establecer una relación sólida con los proveedores a través de un historial de pagos positivo, proporciona beneficios como condiciones comerciales favorables y un suministro constante y seguro.
- Mantener un adecuado control de las cuentas por pagar es una manera efectiva de preservar el crédito de la empresa. Al realizar los pagos de manera oportuna a los proveedores, se construye una reputación crediticia positiva, lo que facilita el acceso a préstamos a corto y largo plazo en el momento necesario.
- Es fundamental tener en cuenta la gestión de las cuentas por pagar, las cuales representan los compromisos financieros de la empresa hacia sus proveedores por bienes y servicios adquiridos. Al mantener un control riguroso de estas cuentas, la empresa garantiza el cumplimiento de sus responsabilidades legales y fiscales.

Respecto a las características de las cuentas por pagar, Quiroz et al (2019) indican que, estas cuentas representan los compromisos de pago que las empresas adquieren con sus proveedores dentro de un plazo establecido. Las transacciones comerciales regulares de una empresa generan estas cuentas por pagar, las cuales pueden surgir por la

adquisición de bienes y servicios necesarios para su funcionamiento, así como por la compra de materias primas.

Por último, Mantilla y Huanca (2020) refieren que las cuentas por pagar permiten optimizar el control de los gastos de la entidad, logrando identificar ciertos errores y permite obtener nuevas oportunidades de negocio con los proveedores. El análisis financiero de una empresa requiere considerar las cuentas por pagar. Estas reflejan la situación financiera de la empresa, su manejo del capital de trabajo y su rendimiento operativo. El período promedio de pago a proveedores es un indicador que permite medir la gestión de efectivo y la eficacia de las operaciones.

3.2.1.4 Dimensiones de las cuentas por pagar

Dimensión 1: Cuentas corrientes comerciales

Una forma de registrar las transacciones comerciales de una empresa con sus proveedores es mediante las cuentas. Estas cuentas son esenciales para controlar y documentar las operaciones de compra y venta. Según el punto de vista que se adopte, se pueden clasificar las cuentas en cuentas por pagar, que son las deudas que la empresa tiene con sus proveedores, y cuentas por cobrar, que son los cobros pendientes de los clientes por los servicios que la empresa les ha prestado (Fierro, 2009).

De igual manera, Cedeño et al. (2019), destacan la importancia de las cuentas corrientes, una manera de optimizar la administración del dinero es a través de las cuentas corrientes comerciales, las cuales facilitan el registro y seguimiento de los ingresos y gastos. De esta manera, la empresa puede controlar su solvencia y asegurarse de contar con los recursos necesarios para cumplir con sus compromisos y aprovechar oportunidades de inversión. Además, estas cuentas contribuyen a fortalecer las relaciones con los proveedores, ya que las cuentas por pagar y por cobrar generan confianza y transparencia en las transacciones comerciales.

Dimensión 2: Vinculados económicos

Fierro (2009) señala que las relaciones económicas vinculadas ocurren cuando una empresa tiene una participación directa o indirecta en la gestión de otra empresa, lo cual afecta sus actividades comerciales.

Estas relaciones son significativas porque permiten identificar la conexión económica.

Los vínculos económicos se refieren a la relación entre entidades que se caracteriza por tener una influencia en las actividades financieras y comerciales. Estas relaciones abarcan diferentes aspectos, como la vinculación por propiedad, que se produce cuando una persona o entidad ejerce un control dominante o posee una participación mayoritaria en otra entidad. También está la vinculación por control, que ocurre cuando una entidad ejerce control y tiene influencia en las decisiones de otra empresa (Leal, 2019).

Dimensión 3: Deudas con accionistas o socios

Fierro (2009) indica que este tipo de pasivos se refiere a la responsabilidad financiera de una empresa hacia sus accionistas o socios, que surge cuando se les otorga un préstamo de dinero y debe ser reembolsado en un momento posterior.

Asimismo, Navarrete y Real (2021) mencionan que las deudas con accionistas o socios ofrecen a la empresa una fuente de financiamiento que permite la participación de los socios en su crecimiento. Sin embargo, es necesario contar con un documento formal que establezca los términos de estas deudas para lograr una gestión financiera eficiente. Estas deudas surgen en dos situaciones distintas: a través de préstamos otorgados por los accionistas y mediante aportes de capital a cuenta.

Dimensión 4: Costos y gastos

Estos dos aspectos están interrelacionados en el ámbito financiero. Una forma de entender los costos es como el dinero que una empresa debe gastar para ofrecer o crear sus productos y servicios. Estos costos se pueden desglosar en diferentes categorías, como el costo de los materiales, que engloba los gastos relacionados con la adquisición de materiales; por otro lado, el costo en mano de obra, implica los pagos al personal que participa directamente en la producción; y los costos indirectos, que son gastos no directamente asociados con la producción de bienes o servicios (Fierro, 2009).

Asimismo, Navas et al. (2021) menciona que los gastos son las salidas de dinero que efectúa una empresa para sostener y gestionar sus operaciones productivas y obtener beneficios financieros, mientras que los costos están relacionados con los bienes y servicios, algunas características que presentan los costos son:

- El costo de materiales está asociado únicamente en adquirir materiales que serán importantes para la producción
- El costo de mano de obra, la cual se centra en las personas que está relacionado con el proceso de producción
- Costos indirectos, los cuales no tienen una relación directa con el servicio

3.2.2 Variable Gestión de proveedores

3.2.2.1 Definición de Gestión de proveedores

Según Arenal (2022) es un conjunto acciones realizadas por una compañía con el fin de administrar eficientemente su relación con los proveedores. Su propósito principal es buscar calidad al adquirir bienes y servicios a precios favorable. Una gestión adecuada de proveedores contribuye a mejorar la competitividad de la empresa al reducir costos, sin comprometer la calidad de los productos o servicios obtenidos.

Por su parte, Pena y Rodríguez (2019) manifiestan que consiste en la selección de proveedores de manera óptima, de acuerdo a su desempeño y la gestión comercial, optando siempre por garantizar bienes o servicios de calidad, en un periodo de tiempo adecuado, y al menor costo posible, la cual contribuye a establecer una relación sólida con los proveedores. En términos generales, implica supervisar y realizar evaluaciones sobre el desempeño de los proveedores, buscando oportunidades de mejora.

Finalmente, Bayona et al. (2020) lo definen como un proceso que es la base para establecer un vínculo con proveedores de bienes y servicios, el cual optimiza la productividad, y está presente durante todo el proceso de una adquisición de compras y servicios,

3.2.2.2 Teorías relacionadas a la Gestión de proveedores

Rueda y Zapata (2018) sostienen acerca de la teoría de la decencia de los recursos impuesta por Pfeffer y Salancik, la cual indica que las empresas son independientes respecto a los elementos externos, y enfatiza que la relación con los proveedores son aspectos importantes, asimismo, estudian la manera en que las empresas gestionan las relaciones con los proveedores asegurando que los recursos requeridos se encuentren disponibles.

Analiza cómo las organizaciones gestionan las relaciones con los proveedores garantizar la disponibilidad de los recursos que requieren. Emerson (1976) propuso la teoría del intercambio social, en la que se estudian las interacciones comerciales como procesos sociales en los que los participantes buscan obtener el mayor beneficio. Se examinan los elementos de confianza, reciprocidad y cooperación.

Carro y Gonzáles (2000) mencionan acerca de la teoría impuesta por Deming sobre Total Quality Management, la cual se basa mejorar todas las áreas de una empresa mediante una mejora continua, enfatizando la relevancia de mantener vínculos positivos con los proveedores para conseguir y alcanzar la calidad esperada con costos económicos.

Sharif et al. (2014) expresa acerca de la teoría “Supplier Relationship Management Theory” la cual trata de un enfoque que busca optimizar la gestión de los vínculos con los proveedores más relevantes. Se enfatiza la necesidad de crear vínculos de confianza y cooperación a largo plazo, intercambiando información, objetivos y riesgos, y colaborando para conseguir mejoras recíprocas.

3.2.2.3 Importancia y características de la gestión de proveedores

Álvarez y Ramos (2021), mencionan algunos aspectos con respecto a la importancia de esta variable:

- Una buena gestión de los proveedores, en los procesos de selección, garantiza que las empresas tengan los recursos requeridos en el momento adecuado.
- La organización depende directamente de sus proveedores, debido a que los productos o servicios que recibe por parte de ellos, se ve reflejado en su producto final. Una buena gestión de proveedores

consiste en definir los estándares de calidad que se esperan, informarlos a los proveedores y verificar que los cumplan.

- También tiene una influencia en los costos de una compañía, al elegir correctamente al proveedor, se puede obtener costos más accesibles, además la óptima gestión de proveedores implica una mejora continua en los suministros adquiridos y una reducción de costos en un periodo de tiempo largo.
- La gestión de proveedores ayuda a tomar precauciones y tener alternativas ante una posible falla de los productos suministrados por el proveedor.

Con respecto a las características, Gahona (2020) menciona que la selección y evaluación implica un análisis de ciertos factores, como la calidad, tiempo de entrega, la experiencia, entre otros factores; asimismo, una correcta comunicación entre las empresas y los proveedores, genera confianza y la colaboración mutua para lograr sus propósitos; también involucra los acuerdos respecto a los términos y condiciones establecidos entre las dos partes involucradas.

De igual manera Bayona et al. (2019) indican sobre el monitoreo y el seguimiento de manera continua a los proveedores, teniendo en cuenta el desempeño, la calidad de los productos, las entregas en el plazo determinado y el grado de satisfacción con los servicios adquiridos.

3.2.2.4 Dimensiones de la Gestión de proveedores

Dimensión 01: Cumplimiento de proveedores

La organización establece requisitos que deben cumplir sus proveedores. El cumplimiento de proveedores es la evaluación de cómo los proveedores se ajustan a esos requisitos. Incluye verificar que los proveedores mantengan los niveles de calidad, entreguen a tiempo, respeten los precios pactados y sigan los términos y condiciones de los acuerdos (Arenal, 2022).

En la misma línea de investigación, Espejel et al. (2022) indica que la dirección de la cadena de aprovisionamiento incorpora asegurar el cumplimiento de los proveedores, lo cual es crucial para el desempeño de una empresa. Los proveedores deben respetar los requisitos acordados,

de lo contrario pueden surgir inconvenientes en la producción, la calidad, el abastecimiento de materiales y los costos operativos. Las organizaciones que quieren asegurar el cumplimiento de proveedores tienen que establecer procesos de evaluación y supervisión. Estos procesos incluyen auditorías, revisión de los informes y una buena comunicación

Dimensión 02: Evaluación de proveedores

Es un proceso sistemático usado por distintas empresas para valorar y analizar el desempeño de sus proveedores actuales o futuros, y tiene como finalidad verificar el rendimiento del proveedor para satisfacer los estándares de calidad, costo y servicio. En el proceso de evaluación se busca información del proveedor basados en su historial, las referencias de sus clientes y la calidad del servicio, para verificar la capacidad del empleador respecto a las expectativas (Arenal, 2022).

Asimismo, Laura et al. (2020) indican que es un proceso, que garantiza que los proveedores cumplan con las expectativas de las empresas, para una correcta selección del proveedor se debe seguir una serie de pasos:

- Definir los elementos principales que serán usados para evaluar a los proveedores, esto puede tratarse de calidad, costos, cumplimiento, entre otros.
- Recopilar información mediante cuestionarios, entrevistas u otros instrumentos que puedan brindar información sobre los proveedores.
- Se evalúa la información conseguida, mediante diversas técnicas que comparan la información de los distintos proveedores
- Con la información recopilada se toman decisiones respecto al proveedor más conveniente y que mejor calidad de servicio ofrezca a un precio más accesible.
- Se realiza un seguimiento de manera continua verificando el acatamiento de los parámetros de calidad fijados.

Dimensión 03: Eficiencia de proveedores

Un concepto importante es la eficiencia de proveedores. Esto significa que los proveedores pueden satisfacer las necesidades de una

organización con el menor costo posible, el mayor nivel de calidad y el menor tiempo de entrega. La eficiencia de proveedores se mide por la forma en que los proveedores aprovechan sus recursos para ofrecer productos o servicios que cumplan con los estándares de una organización (Arenal, 2022).

De igual manera, Gahona y Juárez (2022) refieren que la eficiencia de proveedores consiste en la habilidad de los proveedores para aprovechar los recursos disponibles y ofrecer productos o servicios de calidad superior, que satisfagan las exigencias de una organización, reduciendo costos y aumentando la productividad al mismo tiempo. La eficiencia de proveedores se relaciona con la capacidad de brindar servicios de buena calidad, en el tiempo establecido, usando de manera adecuada los recursos con los que se disponga y reduciendo costos.

3.3 Marco conceptual

Debito

Según Fierro (2009) el débito es un concepto que se aplica para indicar una reducción en el saldo de una cuenta bancaria o para registrar cambios en las cuentas de contabilidad. Estos cambios pueden ser incrementos en las cuentas de activo y gastos, o decrecimientos en las cuentas de pasivo, patrimonio e ingresos. El débito es parte de una operación contable, junto con el crédito, y es esencial para mantener la consistencia en los registros contables.

Crédito

En el ámbito de la contabilidad el débito y crédito son fundamentales para el registro de transacciones, el crédito es usado para registrar los incrementos en las cuentas de activo y gastos (Martinez, 2019).

Deudores

Silva et al. (2021) mencionan que, en el ámbito de la contabilidad, están registrados como activos, un deudor es alguien que debe dinero a la empresa por haber recibido bienes o servicios sin pagarlos al contado o por tener una deuda con la empresa. Los deudores pueden ser personas físicas, empresas, organizaciones o entidades del sector público. Por ejemplo, son deudores los clientes que adquieren productos o servicios a

crédito, los que solicitan préstamos a la empresa y los que no han liquidado sus facturas pendientes.

Cuentas por cobrar

Navarrete at al. (2021) definen como un tipo de activo que refleja el monto de dinero que una empresa puede reclamar a sus clientes o a otras entidades por haberles entregado bienes o servicios a crédito se denomina cuentas por cobrar. Estas cuentas también se conocen con otros nombres como cuentas a recibir, facturar o cobrar.

Gasto de representación y personal

Peñaloza at al. (2019) indica que los conceptos referidos al gasto de representación y gasto del personal son distintos, y cada uno está relacionado a un tema en específico, con respecto al gasto de representación, son gastos que una empresa incide para lograr representar sus propios intereses comerciales. Con respecto al gasto del personal, esto está atribuido a los gastos atribuidos al personal que presta sus servicios a la empresa, lo cual incluye los sueldos y salarios.

Caja general

Marcelino at al. (2020) refiere que la caja principal en el campo de las finanzas y la contabilidad es denominada cuenta única que agrupa el balance empresarial, en esta caja se registra los ingresos y los pagos de mayor importancia, esta cuenta es utilizada para tener un control de los recursos financieros. La caja general tiene como finalidad gestionar correctamente los recursos económicos de la empresa, previniendo posibles faltantes o desvíos y asegurando que se realicen los pagos correspondientes. Asimismo, ayuda a la conciliación bancaria al permitir una comparación directa entre los movimientos de efectivo registrados en la caja general y los movimientos bancarios.

Honorarios

Los honorarios son una forma de compensación económica que una empresa paga a profesionales independientes que le prestan servicios específicos que no puede realizar con sus propios recursos. Estos servicios suelen tener una duración limitada y no están vinculados con el negocio

principal de la empresa, por lo que se necesita contratar a expertos externos para ejecutarlos (Castro, 2021).

Asesoría financiera

La asesoría financiera es un servicio profesional que consiste en ofrecer guía, consejo y recomendaciones personalizadas a personas o empresas sobre cómo gestionar sus finanzas. El propósito principal de la asesoría financiera es facilitar a los clientes la toma de decisiones financieras inteligentes y estratégicas que les permitan lograr sus metas y objetivos financieros (Gonzales, 2020).

Pedidos recibidos fuera de tiempo

Estos pedidos son los que fueron entregados pasado la fecha límite o plazo establecido. Con el propósito de optimizar su producción, inventario, capacidad de entrega y recursos, las empresas suelen fijar plazos o fechas límite para recibir los pedidos. Estos plazos pueden depender del tipo de negocio y las normas internas de la empresa (Parra, 2022).

Total de pedidos generados

Esta referido al total de pedidos que se generaron en una empresa durante un intervalo de tiempo establecido, este concepto está asociado a la cantidad de productos o servicios que solicitan los clientes de la empresa, tanto nuevos como habituales. El volumen de pedidos generados puede ser un signo relevante del grado de actividad y ventas de una empresa en un período específico (Parra, 2022).

Tiempo de entrega del proveedor

Vargas et al. (2020) refieren que el tiempo de entrega del proveedor está referido al intervalo de tiempo transcurrido desde la recepción del pedido, hasta que el producto sea entregado al comprador. La puntualidad del proveedor es un factor clave para el control y la organización de inventario de una empresa. Si el proveedor respeta los plazos pactados, la empresa puede asegurar la recepción de los productos o servicios en el momento adecuado y mantener un ritmo de trabajo sin contratiempos. Por el contrario, si el proveedor incumple el tiempo de entrega establecido,

puede generar atrasos en la producción o en la oferta de servicios, lo que puede perjudicar el funcionamiento de la empresa y la fidelidad del cliente

Devoluciones / Logística inversa

Según Vargas et al. (2020), está referido a la gestión efectiva para el manejo de los productos que fueron devueltos por parte de los consumidores. Un producto puede ser devuelto por el cliente por diferentes motivos, como fallas en el producto, equivocaciones en el envío, cambios en los gustos del cliente o descontento con el producto. La logística inversa es el proceso que se ocupa de gestionar este movimiento de productos desde el lugar donde se devuelven hasta su destino final adecuado.

Rotación de cuentas por pagar

Este indicador mide la rapidez con la que la empresa paga a sus proveedores en relación con sus compras. Un índice alto de rotación de cuentas por pagar implica que la empresa está cumpliendo con sus obligaciones de pago de manera eficiente, lo que puede ser visto como un signo de buena gestión del flujo de efectivo. Esto indica que la empresa tiene una buena capacidad para generar y administrar sus recursos financieros. (Ccopa, 2021).

Gasto total del proveedor

Esta referido al dinero total que una entidad a pagado en un tiempo determinado a un proveedor, todas las operaciones financieras que se realizan con un proveedor forman parte del gasto total del proveedor. Esto incluye las compras de productos o servicios, los impuestos y demás (Bazan, 2022).

Calidad de pedidos generados

Según Alemán et al. (2021), los pedidos generados deben cumplir con los criterios de calidad y requisitos que la empresa ha definido. Esto significa que los productos o servicios que los clientes solicitan deben ajustarse a lo que el cliente espera y necesita.

Entregas perfectamente realizadas

Según Alemán et al. (2021), consiste en realizar un proceso de entrega de productos o servicios a los clientes sin errores ni problemas. Implica que

la entrega se ha hecho de forma eficiente y satisface los requisitos y expectativas previstos

IV. METODOLOGÍA

El estudio se basó en un enfoque cuantitativo, según Hossinin (2019) este enfoque es considerado como una metodología que poniendo el énfasis en la obtención y valoración de datos cuantitativos con el propósito de generar conclusiones y respuestas a las cuestiones planteadas en el estudio, esta metodología se utiliza para medir fenómenos y establecer relaciones causales, como correlaciones entre variables.

4.1 Tipo y Nivel de investigación

La investigación desarrollada fue de tipo básico, este enfoque se refiere a una estrategia para obtener conocimientos básicos con el objetivo de comprender y ampliar la comprensión del fenómeno bajo estudio, su propósito es descubrir nuevos conceptos y principios en el campo de investigación (Manterola et al., 2019). También, se desarrolló mediante un nivel correlacional, la cual busca evaluar el vínculo de las variables sin intervenir o manipularlas directamente, por lo que se consideró aspectos de fuerza, dirección en cuanto al análisis estadístico Arias et al. (2020).

4.2 Diseño de investigación

El diseño fue no experimental de corte transversal, el cual se trata de un diseño que colecta información en un solo momento, ya que premia su eficiencia en cuanto a su flexibilidad, sin embargo, esta no permite llevar un seguimiento de los cambios que se puedan ir desarrollando con el tiempo (Ramos, 2021).

4.3 Hipótesis general y específicas

Hipótesis general

Existe relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Hipótesis específicas

H.E.1: Existe relación de las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

H.E.2: Existe relación de las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

H.E.3: Existe relación de las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

4.4 Identificación de las variables

Variable independiente: Cuentas por pagar

Dimensiones:

- Cuentas corrientes comerciales
- Vinculados económicos
- Deudas con accionistas o socios
- Costos y gastos

Variable dependiente: Gestión de proveedores

Dimensiones:

- Cumplimiento de proveedores
- Evaluación de proveedores
- Eficiencia de proveedores

4.5 Matriz de operacionalización de variables

Tabla 1.

Matriz de operacionalización de la variable cuentas por pagar

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE VALORES	NIVELES Y RANGOS	TIPO DE VARIABLE ESTADÍSTICA
Cuentas por pagar: se refieren a las responsabilidades financieras que una empresa tiene con sus proveedores por diferentes conceptos, como la adquisición de productos o servicios, estas deudas se registran en el	Cuentas corrientes comerciales	Debito	1-2	Ordinal Tipo Likert Totalmente de acuerdo (5) De acuerdo (4) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3) En desacuerdo (2) Totalmente en	Bajo 16-37 Medio 38-59 Alto 60-80	Cualitativa Ordinal
		Crédito	3-4			
	Vinculados económicos	Deudores	5-6			
		Cuentas por pagar	7-8			
	Deudas con accionistas o socios	Gasto de representación y personal	9-10			
		Caja general	11-12			
	Costos y gastos	Honorarios	13-14			
		Asesoría financiera	15-16			

libro de cuentas por pagar cuando la empresa recibe los bienes o servicios sin realizar el pago inmediato (Fierro, 2009).				desacuerdo (1)		
--	--	--	--	-------------------	--	--

Tabla 2.

Matriz de operacionalización de la variable gestión de proveedores.

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE VALORES	NIVELES Y RANGOS	TIPO DE VARIABLE ESTADÍSTICA
Gestión de proveedores: es un conjunto de acciones llevadas a cabo por una empresa con el objetivo de administrar eficientemente su relación con los proveedores. Su propósito principal es	Cumplimiento de proveedores	Pedidos recibidos fuera de tiempo	1-2	Ordinal Tipo Likert Totalmente de acuerdo (5) De acuerdo (4) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3) En desacuerdo (2) Totalmente en	Bajo 16-37 Medio 38-59 Alto 60-80	Cualitativa Ordinal
		Total, de pedidos generados	3-4			
	Evaluación de proveedores	Tiempo de entrega del proveedor	5-6			
		Devoluciones/Logística inversa	7-8			
		Rotación de cuentas por pagar	9-10			
		Gasto total del proveedor	11-12			
	Eficiencia de proveedores	Calidad de pedidos generados	13-14			

asegurar la adquisición de bienes y servicios de calidad a precios competitivos y favorables (Arenal, 2022).		Entregas perfectamente realizadas	15-16	desacuerdo (1)		
--	--	---	-------	-------------------	--	--

4.6 Población-Muestra

Población

Según Condori (2020) es un grupo de individuos que comparten una característica común en relación al interés de estudio, el éxito y los resultados positivos en el área de estudio dependerán de la composición y características de este grupo. La población con la que va a contar la investigación se va a tratar de 25 trabajadores de las 5 empresas que conforman el grupo empresarial del sector aurífero.

Criterios de Inclusión: La población estuvo compuesta por 25 empleados pertenecientes a los departamentos contables y administrativos de las cinco empresas del sector aurífero.

Criterios de exclusión: Se excluirá a aquellos empleados que no formen parte de los departamentos contables y administrativos.

Muestra

La muestra se describe como una selección precisa y meticulosa de una parte específica de la población total de individuos, objetos, eventos, mediciones u otras entidades que son objeto de estudio en una investigación particular, la elección de la muestra se realiza con el propósito de representar de manera precisa a toda la población en términos de las características relevantes para la investigación en cuestión Robles (2019). En concatenación con lo expuesto previamente, la muestra fue de 25 trabajadores de las 5 empresas que conforman el grupo empresarial del sector aurífero.

Tabla 3.

Muestra de investigación

Grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	# de empleados encuestados
Empresa 1	5 empleados pertenecientes a los departamentos contables y administrativos.

Empresa 2	5 empleados pertenecientes a los departamentos contables y administrativos.
Empresa 3	5 empleados pertenecientes a los departamentos contables y administrativos.
Empresa 4	5 empleados pertenecientes a los departamentos contables y administrativos.
Empresa 5	5 empleados pertenecientes a los departamentos contables y administrativos.

La selección de esta muestra se fundamenta en la importancia de las áreas contables y administrativas en el contexto de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores. Estos departamentos desempeñan un papel crítico en la gestión de las finanzas corporativas, ya que se encargan de diversas tareas esenciales, como el mantenimiento de las cuentas corrientes comerciales para garantizar que los pagos a los proveedores se realicen de manera oportuna y precisa. Además, los departamentos contables y administrativos asumen la responsabilidad de gestionar las deudas de los accionistas y supervisar los costos y gastos de la empresa. Esta labor abarca desde el registro adecuado de las transacciones financieras hasta la generación de informes y análisis que informen sobre la salud financiera de la organización

Muestreo

El tipo de muestreo fue por conveniencia no probabilística. Según Hernández (2021), consiste en seleccionar los elementos que forman la muestra según su disponibilidad y facilidad de acceso. Esta técnica no sigue un criterio aleatorio ni un método estadístico riguroso, sino que se basa en la conveniencia de los investigadores.

4.7 Técnica e instrumento de recolección de información

Técnica

Se utilizó la encuesta. Por lo que Hernández y Duana (2020) lo definen como un método para recopilar información que implica la obtención de información a través de un conjunto de preguntas estructuradas que están compuestas por los indicadores de las variables.

Instrumento

Se utilizó el cuestionario, Stocker (2018) menciona que, este instrumento proporciona una manera práctica y simplificada de medir las variables y sus dimensiones, además de recopilar datos estructurados que permiten una gestión más efectiva de los resultados obtenidos de cada cuestionario completado por los individuos que forman parte de la muestra.

Tabla 4.

Análisis de confiabilidad del instrumento

	Alfa de Cronbach	N de elementos
Cuentas por pagar	0,925	16
Gestión de proveedores	0,932	16

Después de llevar a cabo la evaluación estadística, se obtuvo un valor de 0.925 para la primera variable, que corresponde a "Cuentas por pagar" y comprende 16 ítems. De manera similar, se registró un valor de 0.932 para la segunda variable, denominada "Gestión de proveedores", la cual también abarca 16 ítems. En ambas situaciones, se puede afirmar que la confiabilidad es excelente

4.8 Técnicas de análisis y procesamiento de datos

En el estudio, se aplicó un cuestionario a un grupo de individuos seleccionados como muestra para recolectar datos. Posteriormente, se llevó a cabo un análisis estadístico con el objetivo de presentar resultados descriptivos que mostraran los datos de manera organizada y clasificada, con el propósito de facilitar su interpretación de forma sencilla.

El programa utilizado en el estudio fue el software estadístico SPSS-26. Esta herramienta informática fue empleada para organizar los datos, generar tablas y gráficos que facilitaron la comprensión de los resultados, así como para realizar pruebas estadísticas que permitieron verificar las hipótesis de investigación.

V. RESULTADOS

5.1 Presentación de resultados

Tabla 5.

Variable Cuentas por pagar

Cuentas por pagar		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	13	52.00%
Medio	9	36.00%
Alto	3	12.00%
Total	25	100.00%

Figura 1.

Variable Cuentas por pagar

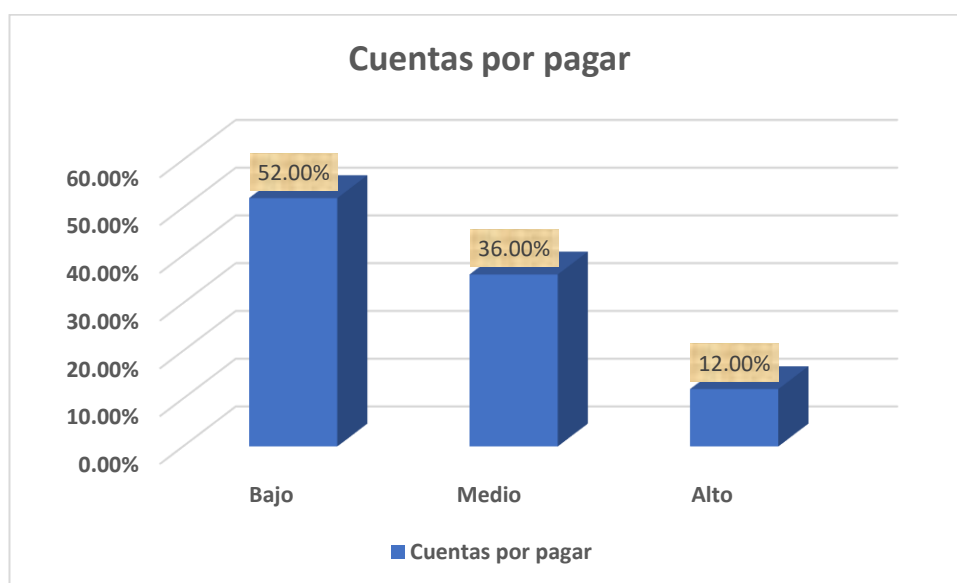


Tabla 6.

Dimensión Cuentas corrientes comerciales

Cuentas corrientes Comerciales		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	9	36.00%
Medio	12	48.00%
Alto	4	16.00%
Total	25	100.00%

Figura 2.

Dimensión Cuentas corrientes por pagar

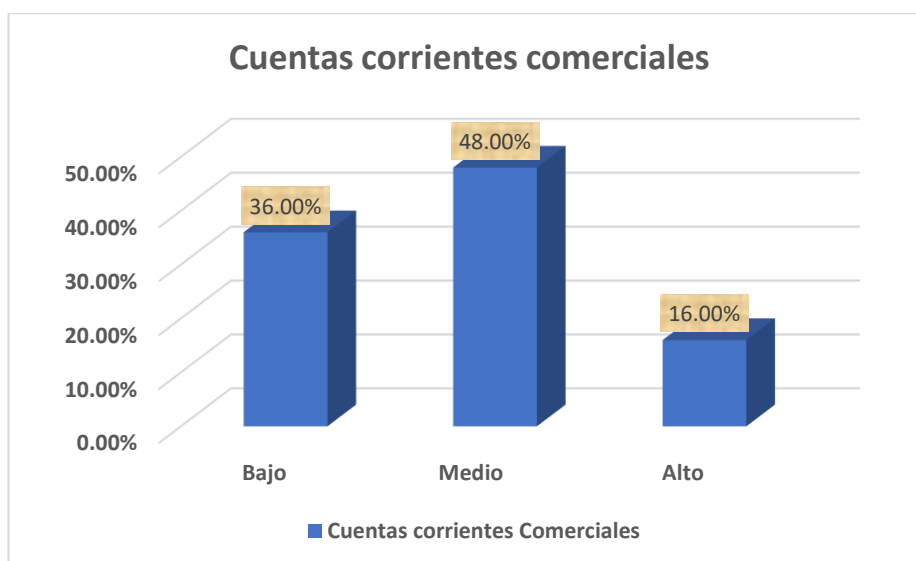


Tabla 7.

Dimensión Vinculados económicos

Vinculados económicos		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	9	36.00%
Medio	13	52.00%
Alto	3	12.00%
Total	25	100.00%

Figura 3.

Dimensión Vinculados económicos

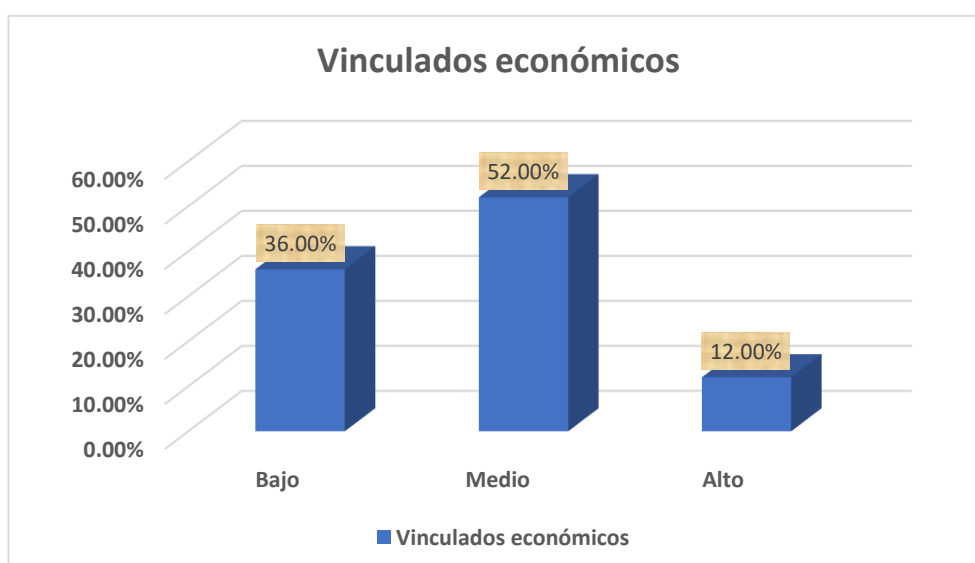


Tabla 8.

Dimensión Deudas con accionistas o socios

Deudas con accionistas o socios		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	9	36.00%
Medio	14	56.00%
Alto	2	8.00%
Total	25	100.00%

Figura 4.

Dimensión Deudas con accionistas o socios

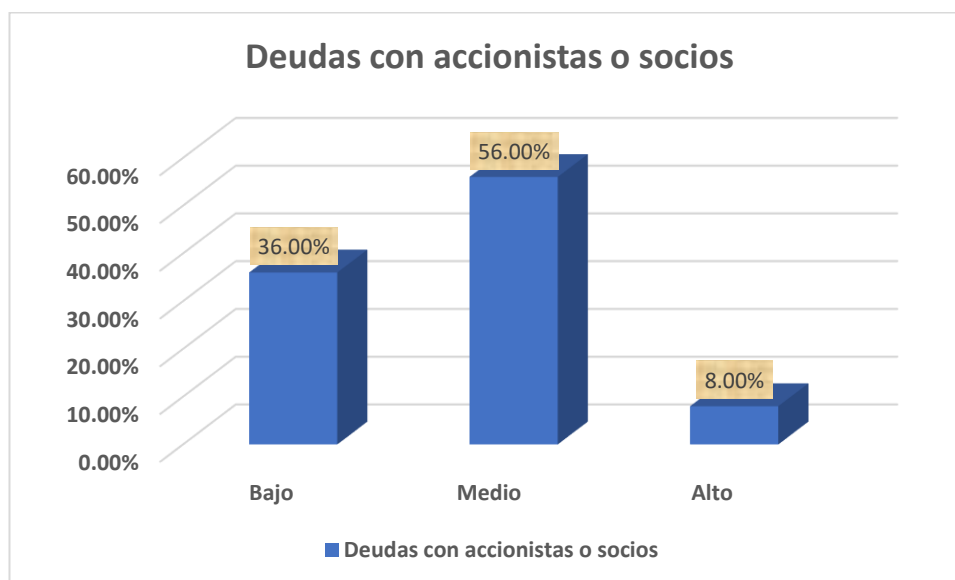


Tabla 9.

Dimensión Costos y gastos

Costos y gastos		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	10	40.00%
Medio	10	40.00%
Alto	5	20.00%
Total	25	100.00%

Figura 5.

Dimensión Costos y gastos

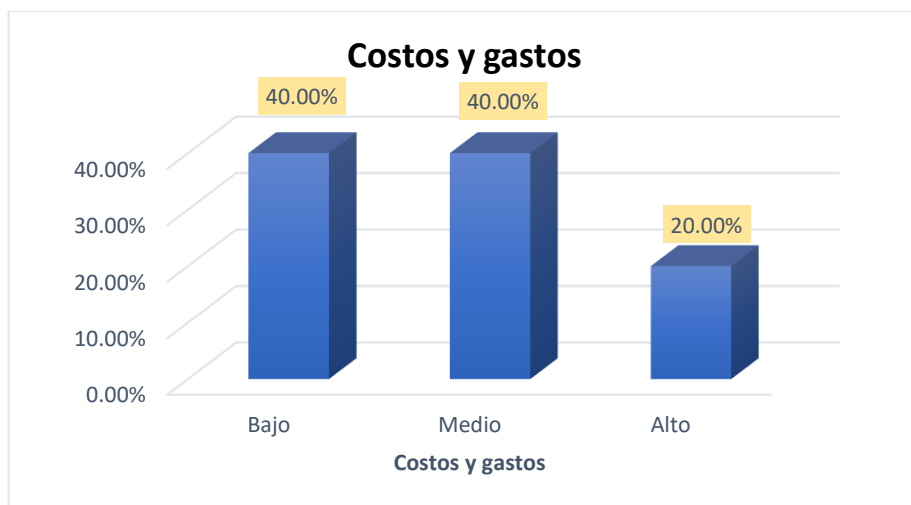


Tabla 10.

Variable gestión de proveedores

Gestión de proveedores		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	16	64.00%
Medio	6	24.00%
Alto	3	12.00%
Total	25	100.00%

Figura 6.

Variable gestión de proveedores

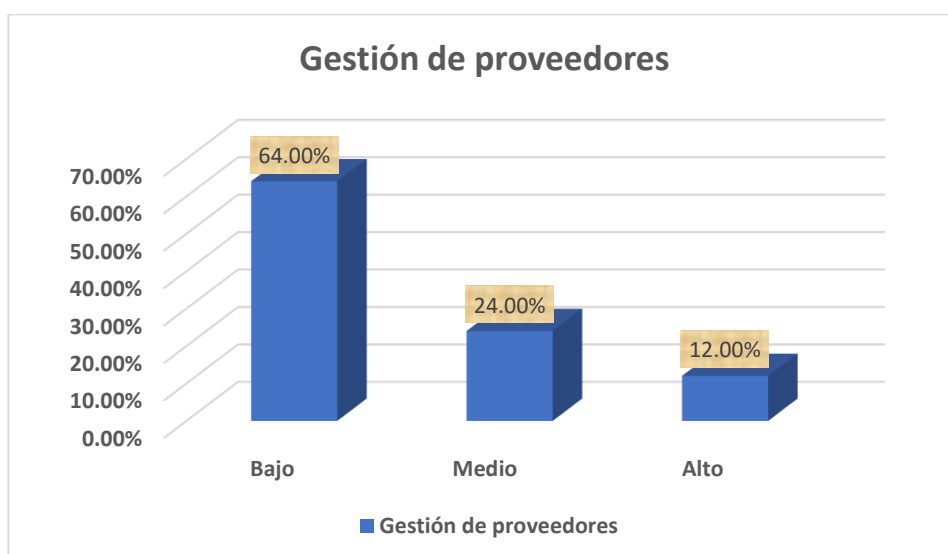


Tabla 11.

Dimensión Cumplimiento de proveedores

Cumplimiento de proveedores		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	10	40.00%
Medio	12	48.00%
Alto	3	12.00%
Total	25	100.00%

Figura 7.

Dimensión Cumplimiento de proveedores

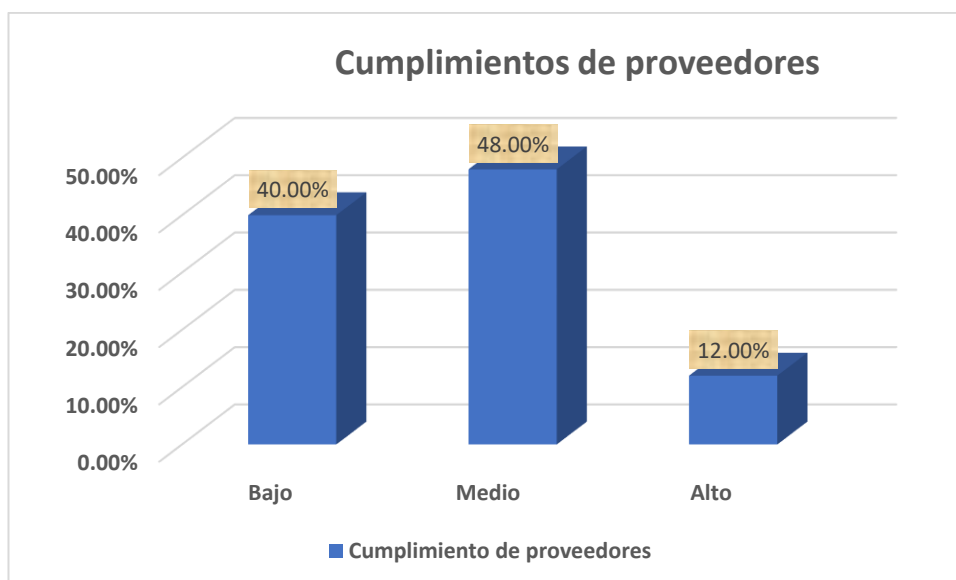


Tabla 12.

Dimensión Evaluación de proveedores

Evaluación de proveedores		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	15	60.00%
Medio	7	28.00%
Alto	3	12.00%
Total	25	100.00%

Figura 8.

Dimensión evaluación de proveedores

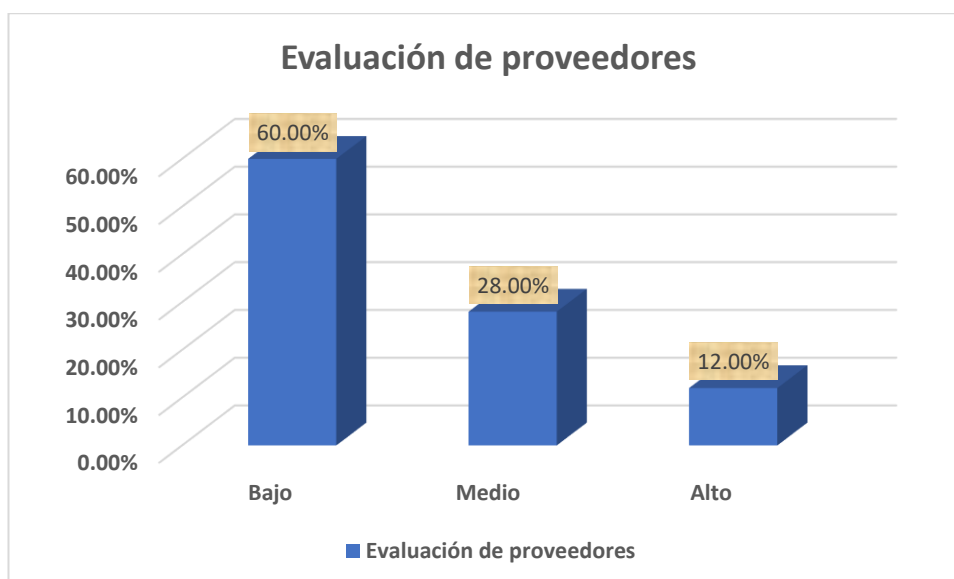


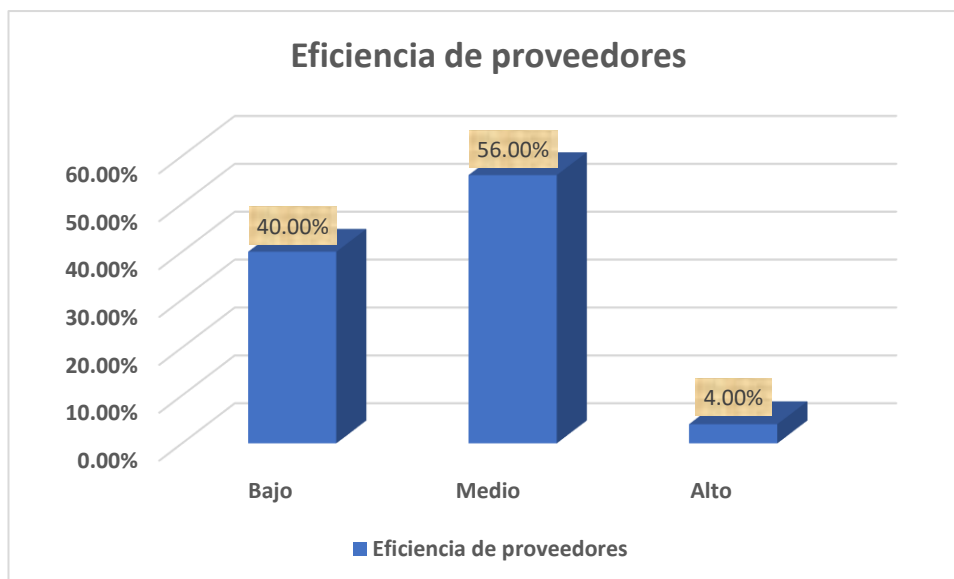
Tabla 13.

Dimensión Eficiencia de proveedores

Eficiencia de proveedores		
Nivel	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	10	40.00%
Medio	14	56.00%
Alto	1	4.00%
Total	25	100.00%

Figura 9.

Dimensión Eficiencia de proveedores



5.2 Interpretación de resultados

Variable: “Cuentas por pagar”	
Dimensiones	Cuentas corrientes comerciales Vinculados económicos Deudas con accionistas o socios Costos y gastos

Mediante el análisis descriptivo, se pudo evidenciar lo siguiente:

- Con respecto a la primera variable, los resultados presentados en la figura 1 y tabla 3 revelan que la mayoría de los encuestados, un 52%, tuvieron una percepción de baja en cuanto a la variable cuentas por pagar. Por otro lado, el 36% de los participantes encuestados lo percibieron como medio, y solo un 12% lo percibe como alto.
- También, respecto a la primera dimensión, la figura 2 y tabla 4, muestran que el 36% de los participantes tienen una percepción baja respecto a las cuentas corrientes comerciales. Por otro lado, el 48%, tuvieron una percepción media, y solo el 4% de los encuestados consideran un nivel alto.
- Como segunda dimensión, la figura 3 y tabla 5, muestran que el 36% de los participantes tienen una percepción baja respecto a vinculados económicos. Por otro lado, el 52% que representa la

mayoría, tuvieron una percepción media, y solo el 12% de los participantes lo perciben como alto.

- Como tercera dimensión, la figura 4 y tabla 6, muestran que el 36% de los participantes encuestados tienen una percepción baja respecto a las deudas con accionistas o socios. Por otro lado, el 56% de los participantes, tuvieron una percepción media, y solo el 8% de los participantes consideran un nivel alto.
- Como cuarta dimensión, en la figura 5 y tabla 7 se logra evidenciar que los encuestados que tienen una perspectiva de nivel bajo respecto a los costos y gastos representan un 40%. De igual manera, los encuestados con una perspectiva de nivel medio representan un 40%. Sin embargo, la perspectiva de los encuestados con nivel alto solo representa el 20%.

Variable: “Gestión de proveedores”	
Dimensiones	Cumplimiento de proveedores Evaluación de proveedores Eficiencia de proveedores

- Con respecto a la segunda variable, los resultados presentados en la figura 6 y tabla 8 revelan que la mayoría de los encuestados, un 64%, tuvieron una percepción baja en cuanto a la variable gestión de proveedores. Por otro lado, el 24% de los participantes encuestados calificaron como medio, y solo un 12% lo considera como alto.
- También, respecto a la primera dimensión, la figura 7 y tabla 9, muestran que el 40% de los participantes encuestados tienen una percepción baja respecto al cumplimiento de proveedores. Por otro lado, el 48% de los participantes, tuvieron una percepción media, mientras que solo el 12% de los participantes lo consideran como alto.
- En la segunda dimensión, los resultados presentados en la figura 8 y tabla 10 revelan que la mayoría de los encuestados, un 60%, tuvieron una percepción baja respecto a la evaluación de proveedores. Por otro lado, el 28% de los participantes encuestados

lo percibieron como medio, y solo un 12% de los participantes lo consideran como alto.

- Finalmente, como tercera dimensión, la figura 9 y tabla 11, muestran que el 40% de los participantes encuestados tienen una percepción baja respecto la eficiencia de proveedores. Por otro lado, el 56% de los participantes, tuvieron una percepción media, y solo el 4% de los participantes lo percibieron como alto.

VI. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

6.1 Análisis inferencial

Hipótesis General

H1: Existe relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

H0: No existe relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Tabla 14.

Correlación entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores

		Cuentas por pagar	Gestión de proveedores
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	,694**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	25	25
	Coefficiente de correlación	,694**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	25	25

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 14 nos muestra una correlación significativa y moderada entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores (0.694, sig.<0.05), lo que indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en la gestión de proveedores. En ese sentido, se concluye que existe relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Hipótesis específica 1

H1: Existe relación de las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

H0: No existe relación de las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Tabla 15.

Correlación entre las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores

		Cuentas por pagar	Cumplimiento de proveedores
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	,649**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	25	25
	Coefficiente de correlación	,649**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 15 nos muestra una correlación significativa y moderada entre las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores (0.649, sig.<0.05), lo que indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en el cumplimiento de proveedores. Por lo tanto, se concluye que existe relación de las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Hipótesis específica 2

H1: Existe relación de las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

H0: No existe relación de las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Tabla 16.*Correlación entre las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores*

		Cuentas por pagar	Evaluación de proveedores
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,670**
	Cuentas por pagar Sig. (bilateral)	.	,000
	N	25	25
	Coeficiente de correlación	,670**	1,000
	Evaluación de proveedores Sig. (bilateral)	,000	.
	N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 14 nos muestra una correlación significativa y moderada entre las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores (0.670, sig.<0.05), lo que indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en la evaluación de proveedores. Por lo tanto, se concluye que existe relación de las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Hipótesis específica 3

H1: Existe relación de las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

H0: No existe relación de las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

Tabla 17.*Correlación entre las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores*

		Cuentas por pagar	Eficiencia de proveedores
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,854**
	Cuentas por pagar Sig. (bilateral)	.	,000
	N	25	25
	Coeficiente de correlación	,854**	1,000
	Eficiencia de proveedores Sig. (bilateral)	,000	.
	N	25	25

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 17 nos muestra una correlación significativa y muy fuerte entre las cuentas por pagar y la eficacia de proveedores (0.854, sig.<0.05), lo que indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en la eficiencia de proveedores. Por lo tanto, se concluye que existe relación de las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.

VII. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

7.1 Comparación resultados

A continuación, se discuten los datos obtenidos en relación a los resultados y se comparan con los datos recopilados por otros investigadores que abordaron un tema relacionado con las variables de estudio.

Con respecto a la hipótesis general, los datos encontrados manifestaron una correlación significativa y moderada entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores, las cuales presentaron valores (0.694 sig.<0.05), esta correlación indica que una mejora en las cuentas por pagar se asocia con una mejora en la gestión de proveedores, lo encontrado se relaciona de manera directa con los resultados de Bazán (2022), quien en su trabajo encuentra una correlación de (0.729 sig.<0.05) la misma que indica una correlación significativa y fuerte entre el costo de insumos y la gestión de proveedores. Si bien las variables cuentas por pagar y costo de insumos no son las mismas, estas guardan una relación al indicar cómo los

cambios en el costo de los insumos pueden afectar directamente el monto y la gestión de las deudas pendientes con los proveedores.

Asimismo, respecto a la primera hipótesis específica, los datos encontrados mostraron que existe una correlación significativa y moderada entre las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores, los cuales se evidencian con valores ($0.649 \text{ sig.} < 0.05$), a la vez esto indica que las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores son directamente proporcionales. Por otro lado, Calzada (2022) destaca las dificultades que enfrentan los proveedores en relación a la innovación del mercado, lo cual se atribuye a los elevados costos. En conjunto, la correlación encontrada en la investigación actual sugiere que mejorar las cuentas por pagar puede contribuir a un mejor cumplimiento de los proveedores. Sin embargo, también se destaca que los proveedores enfrentan desafíos adicionales, como los altos costos de innovación, que pueden influir en su capacidad para cumplir con las expectativas de las empresas.

En relación a la segunda hipótesis específica, los resultados obtenidos en la investigación actual revelaron una correlación significativa y moderada entre las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores, con un valor de 0.670 y un nivel de significancia inferior a 0.05. Estos hallazgos indican que existe una relación directa entre la mejora de las cuentas por pagar y una mejor evaluación de los proveedores. Este resultado complementa lo desarrollado por Jainista y Singh (2020) quienes centraron su investigación en agrupar los criterios de los proveedores en categorías y subcategorías, utilizando un modelo Kano para facilitar la elección adecuada de proveedores. Si bien las dimensiones no son las mismas, ambos destacan la importancia de una gestión eficiente de las cuentas por pagar para promover una evaluación positiva de los proveedores, al considerar criterios relevantes, como los mencionados por Jainista y Singh, las empresas pueden tomar decisiones informadas al seleccionar y evaluar a sus proveedores, lo que a su vez puede contribuir a una cadena de suministro más eficiente y exitosa.

Finalmente, respecto a la tercera hipótesis específica, los resultados obtenidos en la presente investigación revelan una correlación significativa y muy fuerte entre las cuentas por pagar y la eficacia de los proveedores, con un coeficiente de correlación de 0.854 y un nivel de significancia inferior a 0.05. Estos resultados indican que a medida que las cuentas por pagar mejoran, se observa una mejora en la eficiencia de los proveedores. Este hallazgo es consistente con el trabajo de investigación realizado por Castro (2021), quien investigó la incidencia de la gestión de cuentas por pagar-proveedores en el flujo de caja. En sus resultados, se encontró una correlación positiva media de 0.452 entre las variables cuentas por pagar-proveedores y el flujo de caja. Además, la significancia estadística ($p=0.012<0.05$) respalda la existencia de una relación de las cuentas por pagar-proveedores en el flujo de caja.

Asimismo, ambos estudios coinciden en la importancia de una gestión efectiva de las cuentas por pagar-proveedores, la correlación positiva encontrada en ambas investigaciones indica que mejorar las cuentas por pagar está asociado con una mejora en la eficiencia de los proveedores y tiene un impacto en el flujo de caja de la empresa. Sin embargo, es importante destacar que existen algunas diferencias entre los resultados, mientras que la presente investigación encontró una correlación muy fuerte entre las cuentas por pagar y la eficacia de los proveedores (0.854), Castro (2021) encontró una correlación positiva media de 0.452 entre las cuentas por pagar-proveedores y el flujo de caja. Estas diferencias pueden deberse a las diferencias en las metodologías utilizadas, las muestras analizadas o las variables específicas consideradas en cada estudio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Primero: Se logró determinar la relación entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca 2022. Obteniendo una correlación de 0.694, con un nivel de significancia menor a 0.05. Estos hallazgos respaldan la hipótesis planteada y confirman la existencia de una relación entre las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en este grupo empresarial. La correlación positiva y moderada indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en la gestión de proveedores.

Segundo: Se logró determinar la relación entre las cuentas por pagar y el cumplimiento de los proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca 2022. Obteniendo una correlación de 0.649, con un nivel de significancia menor a 0.05. Los resultados obtenidos respaldan la hipótesis formulada y confirman la existencia de una relación entre las cuentas por pagar y el cumplimiento de los proveedores en este grupo empresarial. La correlación positiva y moderada indica que a medida que las cuentas por pagar mejoran, también se observa una mejora en el cumplimiento de los proveedores.

Tercero: Se logró determinar la relación entre las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca 2022. Obteniendo una correlación de 0.670, con un nivel de significancia menor a 0.05. Estos hallazgos respaldan la hipótesis planteada y confirman la existencia de una relación entre las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en este grupo empresarial. La

correlación positiva y moderada indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en la evaluación de proveedores.

Cuarto: Se logró determinar la relación entre las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca 2022. Obteniendo una correlación de 0.854, con un nivel de significancia menor a 0.05. Estos hallazgos respaldan la hipótesis planteada y confirman la existencia de una relación entre las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en este grupo empresarial. La correlación positiva y muy fuerte indica que a medida que mejoran las cuentas por pagar, también se observa una mejora en la eficiencia de proveedores.

Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones son dirigidas para las empresas relacionadas al sector aurífero.

Primero: Se recomienda desarrollar políticas y procedimientos específicos para la gestión de proveedores, incluyendo aspectos como los plazos de pago, los criterios de evaluación y los requisitos de calidad. Estas políticas deben comunicarse de manera efectiva a todos los departamentos involucrados en el proceso de compra y pago.

Segundo: Se recomienda mantener una comunicación abierta y regular con los proveedores. Establecer canales de comunicación efectivos y fomentar la colaboración en aspectos como la planificación conjunta, la resolución de problemas y la identificación de oportunidades de mejora. Una comunicación fluida y una relación de confianza pueden ayudar a resolver problemas de manera más rápida y eficiente.

Tercero: Se recomienda ampliar la base de proveedores para reducir la dependencia de un proveedor único. Esto puede ayudar a mitigar los riesgos asociados con posibles retrasos o incumplimientos y brindar opciones adicionales para mejorar la calidad y los precios de los productos o servicios.

Cuarto: Se recomienda realizar revisiones periódicas del desempeño de los proveedores para identificar áreas de mejora y reconocer los logros. Estas evaluaciones pueden ser formales o informales, y deben incluir la retroalimentación de los departamentos relevantes dentro de tu organización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alemán, L., Padilla, D., & Piñero, N. (2021). Logistics management system for service processes. *Ingeniería Industrial*^o, 42(2).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362021000200232
- Almeida, M., & Plúa, A. (2019). [Tesis pregrado. Universidad de Guayaquil].
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/46295/1/TESIS%20DISE%C3%91O%20UN%20MANUAL%20DE%20POL%C3%8DTICAS%20Y%20PROCEDIMIENTOS%20DE%20LAS%20CUENTAS%20POR%20PAGAR%20A%20PROVEEDORES%20DE%20LA.pdf>
- Álvarez, V., & Ramos, Y. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa*, 4(7). <https://doi.org/10.46296/rc.v4i7.0022>
- Arenal, C. (2022). *Procesos de compras en la logística interna*. Tutor formación.
https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_Proveedores_MF1004/v01mEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=0
- Arias Gonzáles, J. L., & Covinoss Gallardo, M. (2021). *Diseño y Metodología de la investigación*. ENFOQUES CONSULTING EIRL.
<https://repositorio.concytec.gob.pe/handle/20.500.12390/2260>
- Arias Gonzáles, J. L., Covinos Gallardo, M. R., & Cáceres Chávez, M. (2020). Formulación de los objetivos específicos de el alcance correlacional en trabajos de investigación. *Ciencia latina Revista Multidisciplinar*, 4(2), 237 - 247.
https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v4i2.73
- Bayona, X., Romano, J., & Peris , A. (2020). Primary health care teams management models according to the supplier and the effects on its dynamics in Catalonia. *Revista Española de Salud Pública*, 93.
https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-57272019000100076
- Bayona, X., Romano, J., & Peris, A. (2019). Primary health care teams management models according to the supplier and the effects on its dynamics in Catalonia. *Revista Española de salud pública*.
<https://www.redalyc.org/journal/170/17066277001/>
- Bazan, F. (2022). *Gestión de compras y el costo de los insumos de empaque en la empresa Preocessadora Perú*. [Tesis maestría, Universidad Cesar Vallejo], Chiclayo, Perú.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/78460/Bazan_TFA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Calzada, B. (2022). Innovación en la minería: ¿cuáles son los retos y las oportunidades a lo largo de la cadena de valor para los proveedores latinoamericanos? *Springer*, 35, 35-51.
<https://doi.org/10.1007/s13563-021-00251-w>
- Carro, R., & Gonzáles, D. (2000). *Total Quality Management*. Facultad de ciencias económicas y sociales.
https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1614/1/09_administracion_calidad.pdf
- Castro, A. (2021). *La gestión de cuentas por pagar - proveedores y su incidencia en el flujo de caja de una empresa forestal del distrito de San Isidro, 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú], Lima, Perú.
<https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1232/Castro%20Miranda%2c%20Angela%20Maria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ccopa, C. (2021). *Control Interno de las Cuentas por Pagar a Proveedores y su incidencia en la Rentabilidad de una Cadena de tiendas Retail, Lima 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Riscardo Palma], Lima, Perú.
https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/5539/T030_73173831_T%20CHRISTIAN%20GUILLERMO%20CCOPA%20HUACHACA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ccorahua, L., Collado, S., & Cuzcano, J. (2021). *El manejo en las cuentas por pagar comerciales y su efecto en la Liquidez de la empresa OIL Business Services SAC en el periodo 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú], Lima, Perú.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5132/L.Ccorahua_S.Collado_J.Cuzcano_Trabajo_de_Suficiencia_Profesional_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Cedeño, A., Asencio, L., & Villegas, M. (2019). Management strategies as a fundamental base for business administration. *Universidad y Sociedad*, 11(5).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500191
- Condori, P. (2020). *Universo, Población y Muestra*.
<https://www.aacademica.org/cporfirio/18.pdf>
- Díaz, P., & Ramón, J. (2021). CASH CONVERSION CYCLE AND ITS IMPACT ON THE LIQUIDITY OF AN INDUSTRIAL COMPANY. *Quipukamayoc*, 29(59), 43-53.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20141>

- Emerson, R. (1976). Social Exchange Theory. *Annual Review of Sociology*, 2, 335-362.
<https://doi.org/10.1146/annurev.so.02.080176.002003>
- Espejel, A., Ramírez, A., León, J., & Barrera, A. (2022). Supplier development strategy for an avocado (Persea americana Mill) cultivar hass packinghouse in Michoacán, Mexico. *Estudios sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, 32(59). <https://doi.org/10.24836/es.v32i59.1199>
- Fierro, A. (2009). *Contabilidad de pasivos*. Colombia: ECOE.
https://web.p.ebscohost.com/ehost/ebookviewer/ebook?sid=105de905-26ed-493c-b36e-1926b42656fc%40redis&ppid=pp_70&vid=0&format=EB
- Gahona, O. (2020). Gestión de Proveedores en la Cadena de suministro en la minería de cobre en Chile. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(92). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29065286024>
- Gahona, O., & Juárez, F. (2022). Methodologies for selecting suppliers in the copper mining supply chain in Chile. *Información tecnológica*, 33(3), 107-116. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000300107>
- Gonzales, J. (2020). 2020. *Las cuentas por pagar y su influencia en la liquidez de la empresa minas y calera S.A, San Isidro, 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Científica del Sur], Lima, Perú.
<https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/1362/TB-Gonzales%20J.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, N., Espinosa, D., & Salazar, Y. (2014). Operative Financial Management Theory as from a Marxist Perspective. *Economía y desarrollo*, 151(1), 161-173.
<https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541209013.pdf>
- Hernández, S., & Duana, D. (2020). Técnicas de e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 9(27), 51-53.
- Hosseini, S. (2019). Review of quantitative methods for supply chain resilience analysis. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 285 - 307.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1366554518313589>
- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). Financial management and its incidence in the making of financial decisions. *Universidad y sociedad*, 12(2), 356-362. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-356.pdf>
- Jainista, N., & Singh, A. (2020). Clasificación de criterios de selección de proveedores sostenibles para la industria india del hierro y el acero:

- un enfoque de modelo de Kano modificado difuso. *International Journal of Sustainable Engineering*, 13(1), 17-32.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1080/19397038.2019.1566413>
- Laura, M., Chaluisa, S., & Mancheno, M. (2020). Supplier management a branch of knowledge of modern logistics. *Fipcaec*, 5(17), 83-104.
<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.186>
- Leal, J. (2019). Natural management of social capital, is it an economic alternative for vulnerability of the middle class in Monterrey Nuevo León, Mexico? *Economía y sociedad*, 24(56).
https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-34032019000200001
- López, D., Melo, G., & Mendoza, D. (2021). Gestión logística en la industria salinera del departamento de La Guajira, Colombia. *Información Tecnológica*, 32(1). <https://doi.org/10.4067/S0718-07642021000100039>
- Manterola , C., Quiroz , G., Salazar, P., & García, N. (2019). Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentes utilizados en investigación clínica. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 30(1), 36 - 49. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rmcl.2018.11.005>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Accounts receivable and Liquidity in a service company. *Sciéndo*, 23(4), 259-263.
<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194/pdf>
- Marcelino, M., Muñoz, D., & Fregoso, G. (2020). Informal saving bank, an option for economic self-support in low-income sectors. *Nova Scientia*, 12(24). <https://doi.org/10.21640/ns.v12i24.2264>
- Martinez, C. (2019). The use of cash and debit cards as payment instruments in Colombia. *Lecturas de Economía*, 71-95.
<https://doi.org/10.17533/udea.le.n90a03>
- Medina , L. (2003). APLICACIÓN DE LA TEORÍA DEL PORTAFOLIO EN EL MERCADO ACCIONARIO COLOMBIANO. *Cuadernos de economía*, 22(39).
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722003000200007
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2023). *Ministerio de Economía y Finanzas; La Contabilidad de Gestion en la Organización Empresarial*.
https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100808&view=article&catid=388&id=1789&lang=es-ES
- Navarrete, C., & Real, M. (2021). Los socios de una compañía mercantil como responsables tributarios, dentro de la legislación ecuatoriana.

Maestro y sociedad, 18(4).

<https://maestroysociedad.uo.edu.cu/index.php/MyS/article/view/5421>

Navarrete, C., Navarrete , C., & Real , M. (2021). The partners of a commercial company as tax responsible, within Ecuadorian legislation. *Maestro y sociedad*.
<https://maestroysociedad.uo.edu.cu/index.php/MyS/article/view/5421/5093>

Navas, G., Peña, D., Silva, N., & Mayorga, M. (2021). Costos de producción y la determinación de precios del chocolate de la asociación “Las. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*(114). <https://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v9nspe1/2007-7890-dilemas-9-spe1-00114.pdf>

Parra, J. (2022). Reflections on supply logistics: Background and trends. *Ingeniería* , 27(2). <https://doi.org/10.14483/23448393.17043>

Pena, L., & Rodriguez, Y. (2019). Procedimiento de Evaluación y Selección de Proveedores Basado en el Proceso de Análisis Jerárquico y en un Modelo de Programación Lineal Entera Mixta. *Ingeniería*, 23(3), 230-251.
<https://doi.org/10.14483/23448393.13316>

Peñaloza, V., Paula, F., Araujo, H., & Denegri, M. (2019). Social representations of consumer indebtedness, differences by gender, age and income groups. *Revista Latinoamericana* (54).
<https://doi.org/10.32735/S0718-6568/2019-N54-1406>

Pérez, J. (2019). *PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO APLICADO EN EL ÁREA DE FACTURACIÓN Y COBROS DE UNA EMPRESA PEQUEÑA, CASO IMPRENTA NEON PRINT SRL, Periodo 2019*. [Tesis de maestría, Universidad APEC], Santo Domingo, República Dominicana .
https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/TPG_CI_MAF_14_2019_ET190289.pdf

Quintero, W., Peñaranda, M., & Rodriguez, M. (2020). Nature of organizations and their transaction costs: Analysis of agency theory, organization. *Espacios*, 41(31).
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n31/a20v41n31p08.pdf>

Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2019). Management of accounts receivable and liquidity in the nor east adventista educational association, 2020. *Balance´s*, 7(10).
<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>

- Ramos, C. (2021). Diseños de investigación experimental. *CienciAmérica*, 10(1), 1 - 7.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7890336>
- Robles, B. (2019). *Población y muestra*.
<http://200.62.226.189/PuebloContinente/article/view/1269/109>
- Rueda, M., & Zapata, G. (2018). Teoría de dependencia de recursos: premisas y aplicaciones. *Ciencia y sociedad*, 43(1), 75-92.
<https://doi.org/10.22206/cys.2018.v43i1.pp75-92>
- Ruiz, M. (2021). [Tesis pregrado. Universidad Señor de Sipán].
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8795/Maggaly%20Lianita%20Ruiz%20Panduro.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Schteingart, D., & Allerand, M. (2021). El impacto de la minería argentina en los. *Documentos de trabajo del Consejo para el cambio estructural*(19).
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2021/03/dt_19_-_impacto_de_la_mineria_argentina_en_los_proveedores_locales_vf.pdf
- Sharif, A., Alshaw, S., Kamal, M., Eldabi, T., & Mazhar, A. (2014). Exploring the role of supplier relationship management for sustainable operations: an OR perspective. *Operational research society*, 65, 963-978. <https://www.jstor.org/stable/24503153>
- Silva , N., Peña, D., Navas Galo, & Tabares, I. (2021). Method to determine economic insolvency in the declared debtors and its use in support of teaching. *Conrado*, 17(83).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442021000600109
- Stocker, D. (2018). QuantitativeMethods for the Social Sciences: A Practical Introduction with Examples in SPSS and Stata. *Springer Nature Switzerland AG*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-319-99118-3-319-99118-3>
- Terry, O., & Inocente, S. (2021). Cuentas por pagar y capital de trabajo, en empresas cerveceras. *Hechos Contables*, 1(2).
<https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.75>
- Torres, V., Gallardo, R., Matinez, H., & Leyva, L. (2021). Evaluación de la gestión de proveedores en la Universidad de Holguín. *RECUS. Revista electrónica cooperación universidad sociedad.*, 6(1), 54-63.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8273825>
- Turlough, G. (2020). Percepciones de los impactos de los proveedores en el desarrollo sostenible en el sector de la minería y los minerales: una encuesta que analiza oportunidades y barreras desde una

perspectiva australiana. *Mineral Economics*, 33(3), 375-388.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s13563-020-00224-5>

Vargas, F., Quevedo, J., & Gonzáles, J. (2020). Methodological Guide for the Selection of DBaaS Providers in SMEs. *Revista Científica*(39).
<https://doi.org/10.14483/23448350.16938>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES					METODOLOGÍA		
¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?	Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	Existe relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	VARIABLE 1: CUENTAS POR PAGAR					Tipo de investigación: Básica Nivel: Correlacional Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental – transversal Población: 25 trabajadores de las 5 empresas que conforman el grupo empresarial del sector aurífero. Muestra: 25 trabajadores de las 5 empresas que conforman el grupo		
			DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM	NIVELES O RANGOS	ESCALA DE VALORES			
			Cuentas corrientes comerciales	Debito	1-2	Bajo 16-37 Regular 38-59 Alto 60-80	Ordinal tipo Likert (5) Totalmente de acuerdo (4) De acuerdo (3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo (2) En desacuerdo (1) Totalmente en desacuerdo			
				Crédito	3-4					
			Vinculados económicos	Deudores	5-6					
				Cuentas por pagar	7-8					
			Deudas con accionistas o socios	Gasto de representación y personal	9-10					
				Caja general	11-12					
			Costos y gastos	Honorarios	13-14					
Asesoría financiera	15-16									
PROBLEMAS SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLE 2: GESTIÓN DE PROVEEDORES							
¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?	Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con el cumplimiento de proveedores en un grupo	Existe relación de las cuentas por pagar y el cumplimiento de proveedores en un grupo empresarial del sector	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM			NIVELES O RANGOS	ESCALA DE VALORES	
			Cumplimiento de proveedores	Pedidos recibidos fuera de tiempo	1,2	Bajo 16-37 Regular 38-59 Alto 60-80	Ordinal tipo Likert (5) Totalmente de acuerdo			
Total de pedidos generados	3,4									

	empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	aurífero, Juliaca – 2022.					(4) De acuerdo (3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo (2) En desacuerdo (1) Totalmente en desacuerdo	empresarial del sector aurífero.
¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?	Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	Existe relación de las cuentas por pagar y la evaluación de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	Evaluación de proveedores	Tiempo de entrega del proveedor	5,6		Calculadora de muestras: Muestreo por conveniencia no probabilística Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Estadística descriptiva e inferencial: Descriptiva: Tablas y gráficos Inferencial: Pruebas paramétricas/ no paramétricas Software para utilizar: SPSS	
				Devoluciones / Logística inversa	7,8			
				Rotación de cuentas por pagar	9,10			
				Gasto total del proveedor	11,12			
¿De qué manera las cuentas por pagar se relacionan con la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022?	Determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	Existe relación de las cuentas por pagar y la eficiencia de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.	Eficiencia de proveedores	Calidad de pedidos generados	13,14			
				Entregas perfectamente realizadas	15,16			

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO DE LA VARIABLE 1: CUENTAS POR PAGAR

Título: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

El cuestionario presenta como propósito principal determinar la relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en una empresa del sector aurífero Juliaca, 2022, por ende, se toma en cuenta su participación y se agradece el brindar su tiempo para rellenar la encuesta.

Indicaciones:

La confidencialidad será parte del desarrollo del cuestionario, tomando en cuenta ello, existe un factor de anonimidad al completar la encuesta, se agradece que responda objetiva y transparentemente.

Totalmente de acuerdo 5	De acuerdo 4	No de acuerdo, ni en desacuerdo 3	En desacuerdo 2	Totalmente en desacuerdo 1
-------------------------------	--------------------	---	-----------------------	----------------------------------

PREGUNTAS	RESPUESTAS				
	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN 1: Cuentas corrientes comerciales					
1. El uso del débito nos ha permitido financiar de manera efectiva nuestras operaciones y proyectos en el sector aurífero.					
2. Considero que el uso del débito es una estrategia adecuada para aprovechar oportunidades de crecimiento en el sector aurífero.					
3. El uso de financiamiento a través de crédito es una práctica común y necesaria en nuestra industria aurífera.					

4. Creo que la gestión adecuada del crédito es fundamental para mantener la estabilidad financiera y el éxito de la empresa del sector aurífero.					
DIMENSIÓN 2: Vinculados económicos					
5. Considero que la gestión adecuada de los deudores es fundamental para mantener la salud financiera de la empresa del sector aurífero.					
6. La empresa cuenta con políticas claras y efectivas para el manejo de los deudores en el sector aurífero.					
7. Considero que la gestión adecuada de las cuentas por pagar es fundamental para mantener la estabilidad financiera de la empresa en el sector aurífero.					
8. Estimo que la empresa utiliza herramientas tecnológicas eficientes para el registro y control de las cuentas por pagar en el sector aurífero.					
DIMENSIÓN 3: Deudas con accionistas o socios					
9. La empresa promueve una cultura de responsabilidad y ética en el uso de los gastos de representación y personal en el sector aurífero.					
10. Creo que la empresa fomenta la transparencia y la rendición de cuentas en relación con el uso de los gastos de representación y personal en el sector aurífero.					
11. Creo que la gestión adecuada de la Caja general nos ayuda a mantener un flujo de efectivo optimo en la empresa aurífera.					

12. La gestión adecuada de la Caja general es esencial para asegurar el cumplimiento de nuestras obligaciones financieras en el sector aurífero.					
DIMENSIÓN 4: Costos y gastos					
13. Estoy satisfecho con los criterios y procedimientos establecidos para determinar los honorarios en nuestra empresa aurífera					
14. La empresa tiene políticas claras y transparentes en cuanto al cálculo y pago de los honorarios en el sector aurífero.					
15. La empresa cuenta con una asesoría financiera confiable y competente en el sector aurífero					
16. Considero que la asesoría financiera es crucial para tomar decisiones estratégicas y mejorar el rendimiento financiero de la compañía aurífera.					

CUESTIONARIO DE LA VARIABLE 1: GESTIÓN DE PROVEEDORES

Título: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

El cuestionario presenta como propósito principal determinar la relación de las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en una empresa del sector aurífero Juliaca, 2022, por ende, se toma en cuenta su participación y se agradece el brindar su tiempo para rellenar la encuesta.

Indicaciones:

La confidencialidad será parte del desarrollo del cuestionario, tomando en cuenta ello, existe un factor de anonimidad al completar la encuesta, se agradece que responda objetiva y transparentemente.

Totalmente de acuerdo 5	De acuerdo 4	No de acuerdo, ni en desacuerdo 3	En desacuerdo 2	Totalmente en desacuerdo 1
----------------------------	-----------------	---	--------------------	-------------------------------

PREGUNTAS	RESPUESTAS				
	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN 1: Cumplimiento de proveedores					
1. Considero que la empresa mantiene una comunicación clara y abierta con los proveedores para garantizar la entrega puntual de los pedidos en el sector aurífero.					
2. La empresa tiene políticas claras y efectivas para evitar retrasos en la recepción de los pedidos en el sector aurífero.					
3. Creo que el total de pedidos generados es una métrica clave para evaluar el crecimiento y la salud financiera de la empresa aurífera.					
4. Estoy seguro de que la empresa utiliza tácticas innovadoras y efectivas para impulsar el aumento en el total de pedidos generados.					

DIMENSIÓN 2: Evaluación de proveedores					
5. Los proveedores de la empresa aurífera suelen cumplir con los plazos de entrega acordados.					
6. Creo que el tiempo de entrega de los proveedores afecta directamente nuestra capacidad para satisfacer la demanda de los clientes de la empresa aurífera.					
7. Considero que la gestión adecuada de las devoluciones y la logística inversa es crucial para mantener la satisfacción del cliente en el sector aurífero.					
8. Estoy satisfecho con los procedimientos establecidos para manejar las devoluciones y la logística inversa en la empresa aurífera.					
9. Considero que una rotación rápida de las cuentas por pagar es crucial para mantener relaciones sólidas con nuestros proveedores en el sector aurífero.					
10. Considero que la empresa mantiene una comunicación abierta y transparente con los proveedores respecto a los plazos de pago y la rotación de las cuentas por pagar en el sector aurífero.					
11. Estoy seguro de que la empresa realiza un análisis regular del gasto total con este proveedor para evaluar su impacto en los resultados financieros en el sector aurífero.					
12. Creo que la empresa busca continuamente oportunidades para optimizar el gasto total con este proveedor y obtener mejores condiciones en el sector aurífero.					
DIMENSIÓN 3: Eficiencia de proveedores					

13.Considero que la calidad de los pedidos generados es un aspecto fundamental para mantener la satisfacción y fidelidad de nuestros clientes en el sector aurífero.					
14.Estoy satisfecho con los procesos y controles implementados para asegurar la calidad de los pedidos generados en nuestra empresa aurífera.					
15.Las entregas realizadas en nuestra empresa aurífera son perfectas, sin ningún error o problema.					
16.Considero que la empresa mantiene una comunicación abierta y transparente con los clientes para asegurar que las entregas se realicen sin errores y cumplan con sus expectativas en el sector aurífero.					

Anexo 3: Ficha de validación de instrumentos de medición

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE

CUENTAS POR PAGAR

I. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

Nombre del experto: SALAZAR LLERENA SILVIA

II. ASPECTOS QUE VALIDAR EN EL INSTRUMENTO

Aspectos para evaluar	Descripción	Evaluación Cumple/No cumple	Preguntas por corregir
1.- Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	CUMPLE	
2.- Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	CUMPLE	
3.- Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	CUMPLE	
4.-Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	CUMPLE	
5.- Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	CUMPLE	
6.- Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación.	CUMPLE	
7.- Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	CUMPLE	
8.- Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	CUMPLE	
9.- Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	CUMPLE	
10.- Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	CUMPLE	

III. OBSERVACIONES GENERALES



Apellidos y Nombres del validador: Salazar Llenera Silvia

Grado académico: Metodóloga

N°. DNI: 10139161

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE
CUENTAS POR PAGAR

I. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA
GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL
SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

Nombre del experto: LUJÁN CABRERA MICAELA

II. ASPECTOS QUE VALIDAR EN EL INSTRUMENTO

Aspectos para evaluar	Descripción	Evaluación Cumple/No cumple	Preguntas por corregir
1.- Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	CUMPLE	
2.- Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	CUMPLE	
3.- Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	CUMPLE	
4.-Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	CUMPLE	
5.- Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	CUMPLE	
6.- Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación.	CUMPLE	
7.- Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	CUMPLE	
8.- Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	CUMPLE	
9.- Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	CUMPLE	
10.- Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	CUMPLE	

III. OBSERVACIONES GENERALES



Apellidos y Nombres del validador: Luján Cabrera Micaela

Grado académico: Dra. Administración

N°. DNI: 41691632

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE
CUENTAS POR PAGAR

I. DATOS GENERALES

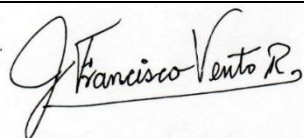
Título de la investigación: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA
GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL
SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

Nombre del experto: VENTO ROJAS JUAN FRANCISCO

II. ASPECTOS QUE VALIDAR EN EL INSTRUMENTO

Aspectos para evaluar	Descripción	Evaluación Cumple/No cumple	Preguntas por corregir
1.- Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	CUMPLE	
2.- Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	CUMPLE	
3.- Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	CUMPLE	
4.- Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	CUMPLE	
5.- Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	CUMPLE	
6.- Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación.	CUMPLE	
7.- Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	CUMPLE	
8.- Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	CUMPLE	
9.- Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	CUMPLE	
10.- Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	CUMPLE	

III. OBSERVACIONES GENERALES



Apellidos y Nombres del validador: Vento Rojas Juan Francisco

Grado académico: Dr. Contador

N°. DNI: 10611322

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE
GESTIÓN DE PROVEEDORES

IV. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA
GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL
SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

Nombre del experto: SALAZAR LLERENA SILVIA

V. ASPECTOS QUE VALIDAR EN EL INSTRUMENTO

Aspectos para evaluar	Descripción	Evaluación Cumple/No cumple	Preguntas por corregir
1.- Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	CUMPLE	
2.- Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	CUMPLE	
3.- Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	CUMPLE	
4.- Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	CUMPLE	
5.- Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	CUMPLE	
6.- Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación.	CUMPLE	
7.- Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	CUMPLE	
8.- Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	CUMPLE	
9.- Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	CUMPLE	
10.- Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	CUMPLE	

VI. OBSERVACIONES GENERALES



Apellidos y Nombres del validador: Salazar Llenera Silvia

Grado académico: Metodóloga

N°. DNI: 10139161

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE
GESTIÓN DE PROVEEDORES

IV. DATOS GENERALES

Título de la investigación: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA
GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL
SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

Nombre del experto: LUJÁN CABRERA MICAELA

V. ASPECTOS QUE VALIDAR EN EL INSTRUMENTO

Aspectos para evaluar	Descripción	Evaluación Cumple/No cumple	Preguntas por corregir
1.- Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	CUMPLE	
2.- Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	CUMPLE	
3.- Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	CUMPLE	
4.- Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	CUMPLE	
5.- Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	CUMPLE	
6.- Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación.	CUMPLE	
7.- Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	CUMPLE	
8.- Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	CUMPLE	
9.- Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	CUMPLE	
10.- Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	CUMPLE	

VI. OBSERVACIONES GENERALES



Apellidos y Nombres del validador: Luján Cabrera Micaela

Grado académico: Dra. Administración

N°. DNI: 41691632

INFORME DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN DE LA VARIABLE
GESTIÓN DE PROVEEDORES

IV. DATOS GENERALES

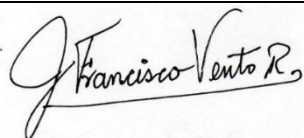
Título de la investigación: LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA
GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL
SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022

Nombre del experto: VENTO ROJAS JUAN FRANCISCO

V. ASPECTOS QUE VALIDAR EN EL INSTRUMENTO

Aspectos para evaluar	Descripción	Evaluación Cumple/No cumple	Preguntas por corregir
1.- Claridad	Las preguntas están elaboradas usando un lenguaje apropiado	CUMPLE	
2.- Objetividad	Las preguntas están expresadas en aspectos observables	CUMPLE	
3.- Conveniencia	Las preguntas están adecuadas al tema a ser investigado	CUMPLE	
4.- Organización	Existe una organización lógica y sintáctica en el cuestionario	CUMPLE	
5.- Suficiencia	El cuestionario comprende todos los indicadores en cantidad y calidad	CUMPLE	
6.- Intencionalidad	El cuestionario es adecuado para medir los indicadores de la investigación.	CUMPLE	
7.- Consistencia	Las preguntas están basadas en aspectos teóricos del tema investigado	CUMPLE	
8.- Coherencia	Existe relación entre las preguntas e indicadores	CUMPLE	
9.- Estructura	La estructura del cuestionario responde a las preguntas de la investigación	CUMPLE	
10.- Pertinencia	El cuestionario es útil y oportuno para la investigación	CUMPLE	

VI. OBSERVACIONES GENERALES

A handwritten signature in black ink, reading "J. Francisco Vento R.", is positioned above a horizontal line. The signature is written in a cursive style.

Apellidos y Nombres del validador: Vento Rojas Juan Francisco

Grado académico: Dr. Contador

N°. DNI: 10611322

Anexo 4: Consentimiento informado

Consentimiento Informado (*)

Título de la investigación: Las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca - 2022.

Investigadora: Álvarez Huanca, Gisely|

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca - 2022", cuyo objetivo es determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de la Universidad Autónoma de Ica, de la Facultad de Ingeniería, Ciencias y Administración, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una encuesta donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: "Las cuentas por pagar y la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca - 2022", cuyo objetivo es determinar de qué manera las cuentas por pagar se relaciona con la gestión de proveedores en un grupo empresarial del sector aurífero, Juliaca – 2022.
2. Esta encuesta tendrá un tiempo aproximado de 20 minutos. Las respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

* Obligatorio a partir de los 18 años

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con la Investigadora Chunga Pacherre, Elsa Rosa email: helenjsd@gmail.com y Docente asesor Dr. Vega Vilca Carlos Sixto, email:

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

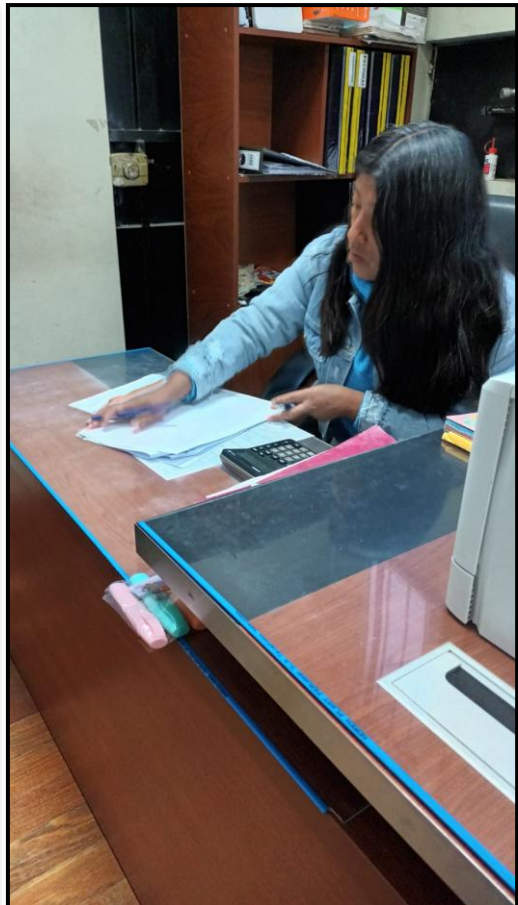
Nombre y apellidos:

Fecha y hora:

Anexo 5: Evidencias







Anexo 6: Base de datos

	v1p1	v1p2	v1p3	v1p4	v1p5	v1p6	v1p7	v1p8	v1p9	v1p10	v1p11	v1p12	v1p13	v1p14	v1p15	v1p16
1	2	2	3	1	1	3	2	3	3	1	2	2	3	2	2	3
2	3	2	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	1	2	3	2
3	1	3	2	1	2	1	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2
4	3	2	1	2	2	1	1	2	1	2	3	1	1	3	2	3
5	1	3	3	3	1	2	1	3	2	2	1	2	3	1	1	3
6	3	3	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1
7	3	3	3	3	2	1	1	2	3	1	2	2	1	3	2	1
8	1	1	1	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	1	1	2
9	1	2	3	2	3	1	3	2	3	3	1	2	2	3	1	1
10	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	1	3
11	2	3	2	2	1	3	2	1	3	3	3	3	1	1	1	2
12	1	2	3	2	2	3	3	2	3	2	3	1	3	3	1	3
13	2	3	2	3	2	3	3	3	1	3	1	1	3	1	1	1
14	1	2	1	3	3	2	2	3	1	2	2	3	1	1	1	2
15	3	2	2	3	2	1	2	2	2	1	1	3	1	1	3	2
16	1	2	3	2	1	2	1	2	1	3	3	3	3	2	3	3
17	3	4	4	3	2	3	3	3	2	3	2	4	2	3	3	2
18	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	4	4	3	4
19	3	2	3	2	2	2	4	4	2	4	4	4	2	3	3	3
20	4	4	2	2	2	3	4	4	3	4	2	4	2	3	2	4
21	4	4	4	3	3	2	3	4	4	4	2	3	4	2	2	3
22	3	2	3	2	2	3	2	3	4	3	3	2	4	4	4	3
23	4	5	5	3	3	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3	5
24	5	5	4	5	3	5	3	4	5	3	4	5	4	3	5	5
25	5	5	3	5	5	5	5	4	4	5	5	3	3	5	5	4

v2p1	v2p2	v2p3	v2p4	v2p5	v2p6	v2p7	v2p8	v2p9	v2p10	v2p11	v2p12	v2p13	v2p14	v2p15	v2p16
3	1	2	3	1	3	3	1	2	3	3	2	2	2	2	1
2	1	2	3	3	3	1	2	2	1	2	2	1	3	2	3
3	2	3	2	1	2	2	1	2	3	2	1	1	3	2	1
1	1	1	1	2	1	3	1	3	1	2	2	2	2	1	1
1	1	2	1	2	3	3	1	3	3	3	2	2	2	2	3
3	3	2	3	2	1	1	1	3	2	2	3	3	3	1	2
2	1	1	1	1	1	2	2	3	1	2	1	3	1	3	1
3	3	2	2	1	3	2	3	3	2	1	2	2	1	1	2
1	3	3	1	3	3	3	1	1	2	2	3	3	1	2	2
1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	3	2	3
2	1	3	3	2	3	2	3	1	3	1	2	2	3	2	3
3	1	1	1	1	3	1	3	2	1	3	1	1	3	2	3
2	3	1	2	3	1	2	2	3	1	3	2	1	3	3	1
3	3	1	1	1	2	2	3	2	3	3	2	1	2	2	1
3	3	3	2	1	1	1	1	3	1	3	2	2	1	1	2
2	3	2	1	3	2	1	2	1	3	2	2	1	2	2	2
2	3	3	2	4	3	4	3	4	2	4	3	2	3	4	2
4	4	3	3	2	4	2	3	3	4	4	4	2	2	2	4
3	3	4	4	2	3	4	4	3	2	4	4	3	3	3	2
3	3	3	3	4	2	3	4	4	4	3	2	4	3	3	4
4	2	4	3	3	3	3	4	2	4	4	4	3	2	3	3
3	4	4	3	4	3	3	2	4	4	2	4	4	3	2	2
4	5	3	3	4	4	4	4	3	5	5	3	5	3	3	3
4	4	5	4	5	5	3	4	5	4	3	5	4	4	3	5
5	4	5	3	3	5	3	4	5	4	4	3	4	3	4	3

Anexo 5: Informe de Turnitin al 28% de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO	
04. ALVAREZ HUANCA GISELY.docx	
RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
17165 Words	94265 Characters
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
104 Pages	5.7MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Sep 9, 2024 4:03 PM GMT-5	Sep 9, 2024 4:05 PM GMT-5

● 8% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

▪ 6% Base de datos de Internet

▪ Base de datos de Crossref

▪ 5% Base de datos de trabajos entregados

▪ 0% Base de datos de publicaciones

▪ Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

▪ Material bibliográfico

▪ Coincidencia baja (menos de 15 palabras)

● 8% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 6% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 5% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	repositorio.autonomadeica.edu.pe Internet	4%
2	Universidad Nacional Federico Villarreal on 2024-08-11 Submitted works	<1%
3	hdl.handle.net Internet	<1%
4	Universidad Tecnológica del Peru on 2023-12-18 Submitted works	<1%
5	repositorio.ucv.edu.pe Internet	<1%
6	autonomadeica on 2024-04-25 Submitted works	<1%
7	repositorioacademico.upc.edu.pe Internet	<1%
8	Universidad de San Martín de Porres on 2022-10-23 Submitted works	<1%

9	repositorio.urp.edu.pe	Internet	<1%
10	repositorio.unjfsc.edu.pe	Internet	<1%
11	Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD on 2024-05-27	Submitted works	<1%
12	Universidad de Guayaquil on 2023-08-12	Submitted works	<1%
13	Universidad Cesar Vallejo on 2018-11-26	Submitted works	<1%
14	Universidad Cesar Vallejo on 2023-12-18	Submitted works	<1%
15	repositorio.ulasamericas.edu.pe	Internet	<1%
16	repositorio.autonomadeica.edu.pe	Internet	<1%
Descripción general de fuentes			

**"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL
DESARROLLO"**

Juliaca, 31 de agosto 2023

Señores:

Universidad Autónoma de Ica
Presente. -

Asunto: Autorización de uso
de datos de la entidad

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente, y en atención al asunto, se le autoriza utilizar los datos de la empresa "TRADING EXPRESS GOLD S.A.C." a la Bachiller en Contabilidad Gisely Alvarez Huanca identificada con DNI N°47621932 para su investigación que lleva por título: "LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022"

Cabe señalar, que toda esta información será utilizada únicamente con fines académicos que servirá para poder obtener el título profesional de Contador Público.

Sin otro particular, nos despedimos de usted.

Atentamente,

TRADING EXPRESS GOLD S.A.C
RUC: 20563339988


.....
Wilfredo Borda Luna
GERENTE GENERAL
DNI: 07157945

WILFREDO BORDA LUNA
Representante legal

**"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL
DESARROLLO"**

Juliaca, 31 de agosto 2023

Señores:

Universidad Autónoma de Ica
Presente. -

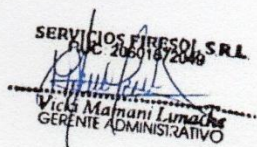
Asunto: Autorización de uso
de datos de la entidad

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente, y en atención al asunto, se le autoriza utilizar los datos de la empresa "SERVICIOS FIRESOL S.S.R.L." a la Bachiller en Contabilidad Gisely Alvarez Huanca identificada con DNI N°47621932 para su investigación que lleva por título: "LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022"

Cabe señalar, que toda esta información será utilizada únicamente con fines académicos que servirá para poder obtener el título profesional de Contador Público.

Sin otro particular, nos despedimos de usted.

Atentamente,


SERVICIOS FIRESOL S.R.L.
RUC 20511872048
Vicki Mamani Limache
GERENTE ADMINISTRATIVO

VICKI MAMANI LIMACHE
GERENTE ADMINISTRATIVO

**"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL
DESARROLLO"**

Juliaca, 31 de agosto 2023

Señores:

Universidad Autónoma de Ica
Presente. -

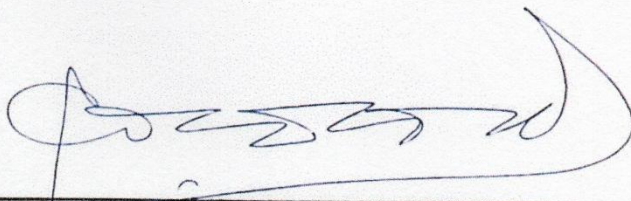
Asunto: Autorización de uso
de datos de la entidad

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente, y en atención al asunto, se le autoriza utilizar los datos de la empresa "COMPAÑIA MINERA AYAPATA S.A." a la Bachiller en Contabilidad Gisely Alvarez Huanca identificada con DNI N° 47621932 para su investigación que lleva por titulo: "LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022"

Cabe señalar, que toda esta información será utilizada únicamente con fines académicos que servirá para poder obtener el título profesional de Contador Público.

Sin otro particular, nos despedimos de usted.

Atentamente,



ALFREDO TOMAS CENZANO SIERRALTA
Representante legal

**"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL
DESARROLLO"**

Juliaca, 31 de agosto 2023

Señores:

Universidad Autónoma de Ica
Presente. -

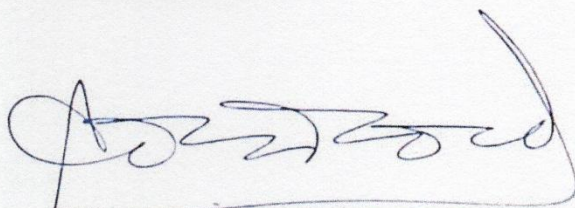
Asunto: Autorización de uso
de datos de la entidad

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente, y en atención al asunto, se le autoriza utilizar los datos de la empresa "MINEROS METALURGICOS DEL SUR EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA" a la Bachiller en Contabilidad Gisely Alvarez Huanca identificada con DNI N °47621932 para su investigación que lleva por título: "LAS CUENTAS POR PAGAR Y LA GESTIÓN DE PROVEEDORES EN UN GRUPO EMPRESARIAL DEL SECTOR AURIFERO, JULIACA - 2022"

Cabe señalar, que toda esta información será utilizada únicamente con fines académicos que servirá para poder obtener el título profesional de Contador Público.

Sin otro particular, nos despedimos de usted.

Atentamente,



ALFREDO TOMAS CENZANO SIERRALTA
Representante legal