



FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES

LA GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES NO DOMICILIADOS
Y LA MEJORA CONTINUA DE LA EMPRESA DE PRODUCTOS PARA LIMPIEZA
DEL CERCADO DE LIMA, AÑO 2023

Línea de investigación:

Desarrollo empresarial

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Pardo Aguilar, Gabriela Medalid

Asesor

Patricio Aparicio, Santiago Saturnino

ORCID: 0000-0003-4110-8440

Jurado

Pacheco Trucios, Teófilo Fortunato

Ríos Soria, Adith

Monterroso Unuysuncco, Nilda Irma

Lima - Perú

2025



LA GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES NO DOMICILIADOS Y LA MEJORA CONTINUA DE LA EMPRESA DE PRODUCTOS PARA LIMPIEZA DEL CERCAO DE LIMA, AÑO 2023.

ORIGINALITY REPORT

25%

SIMILARITY INDEX

23%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	hdl.handle.net Internet Source	12%
2	repositorio.uap.edu.pe Internet Source	3%
3	Submitted to October University for Modern Sciences and Arts (MSA) Student Paper	2%
4	reini.utcv.edu.mx Internet Source	1%
5	educas.com.pe Internet Source	<1%
6	cybertesis.unmsm.edu.pe Internet Source	<1%
7	1library.co Internet Source	<1%
8	repositorio.pucesa.edu.ec Internet Source	<1%



FACULTAD DE CIENCIAS FINANCIERAS Y CONTABLES

**LA GESTIÓN DE CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES NO
DOMICILIADOS Y LA MEJORA CONTINUA DE LA EMPRESA DE
PRODUCTOS PARA LIMPIEZA DEL CERCADO DE LIMA, AÑO 2023**

**Línea de investigación:
Desarrollo empresarial**

Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Pardo Aguilar, Gabriela Medalid

Asesor

Patricio Aparicio, Santiago Saturnino

ORCID: 0000-0003-4110-8440

Jurado

Pacheco Trucios, Teófilo Fortunato

Ríos Soria, Adith

Monterroso Unuysuncco, Nilda Irma

Lima- Perú

2025

Dedicatoria

A mis familiares, sobre todo, y con especial cariño
a mi querida madre quien ha estado a mi lado en
todos los momentos de mi vida.

Agradecimiento

A los distinguidos Miembros del Jurado.

Asimismo, a mi asesor.

ÍNDICE

Resumen	VIII
Abstract	IX
I. Introducción	
1.1. Descripción y formulación del problema	10
- Descripción del problema	10
- Formulación del problema	13
- Problema general	13
- Problemas específicos	13
1.2. Antecedentes de la investigación	14
- Antecedentes nacionales	14
- Antecedentes internacionales	18
1.3. Objetivos de la investigación	21
- Objetivo general	21
- Objetivos específicos	21
1.4. Justificación de la investigación	21
1.5. Hipótesis de la investigación	23
- Hipótesis general	23
- Hipótesis específicas	23
1.6. Límites de la investigación	24
II. Marco Teórico	
2.1. Bases teóricas	25
- Gestión de cuentas por pagar	25
- Mejora continua empresarial	26
2.2. Marco conceptual	27
- Conceptos de gestión de cuentas por pagar	27
- Conceptos de mejora continua empresarial	30
2.3. Empresa de productos para limpieza	34
III. Método	
3.1. Tipo de investigación	35
- Tipo de investigación	35
- Nivel de la investigación	35
- Métodos de la investigación	35
- Diseño de la investigación	36
3.2. Ámbito temporal y espacial	36
3.3. Variables	37
- Variables y dimensiones de la investigación	37
- Definición operacional de las variables	39
3.3. Población y muestra	40
- Población	40
- Muestra	40

3.5. Instrumentos	41
3.6. Procedimientos	41
3.7. Análisis de datos	42
3.8. Consideraciones éticas	42
IV. Resultados	
4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación	43
- Resultados de la variable independiente	43
- Resultados de la variable dependiente	54
- Contrastación de hipótesis de la investigación	65
- Contrastación de la hipótesis general	65
- Contrastación de las hipótesis específicas	67
V. Discusión de resultados	
5.1. Discusión del resultado de la variable independiente	78
5.2. Discusión del resultado de la variable dependiente	78
VI. Conclusiones	80
VII. Recomendaciones	82
VIII. Referencias	84
IX. Anexos	
Anexo A: Matriz de consistencia	93
Anexo B: Instrumento: encuesta	94
Anexo C: Validación del instrumento por expertos	99
Anexo D: Confiabilidad del instrumento con el Alfa de Cronbach	105
Anexo E: Definición de términos	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables y dimensiones de la investigación	37
Tabla 2. Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores	38
Tabla 3. Definición operacional de las variables	39
Tabla 4. Distribución de la población	40
Tabla 5. Distribución de la muestra	41
Tabla 6. Es necesaria una eficiente gestión de cuentas por pagar	43
Tabla 7. Las cuentas por pagar y el contrato por la compra de existencias.	44
Tabla 8. Las compras de existencias ayudan en las operaciones empresariales.	45
Tabla 9. Las políticas que vienen a ser lineamientos generales	46
Tabla 10. Las diversas políticas empresariales ayudan en la gestión.	47
Tabla 11. Las estrategias se basen en las políticas empresariales.	48
Tabla 12. Las estrategias son las acciones.	49
Tabla 13. Las negociaciones son fundamentales en las empresas.	50
Tabla 14. Las negociaciones con los proveedores.	51
Tabla 15. El control es el conjunto de procedimientos.	52
Tabla 16. La contabilidad ayuda al control de las cuentas por pagar.	53
Tabla 17. La mejora continua es un proceso de muchos atributos.	54
Tabla 18. Los recursos empresariales son la base para las actividades	55
Tabla 19. Los recursos empresariales deben estar en mejora continua	56
Tabla 20. Las actividades empresariales representan el quehacer de la empresa.	57
Tabla 21. Las actividades empresariales deben estar en mejora continua.	58
Tabla 22. Los procesos empresariales y el desarrollo de las actividades	59
Tabla 23. Los procesos empresariales tienen que estar en mejora continua	60

Tabla 24. La economía empresarial y las compras a costos razonables	61
Tabla 25. La eficiencia se relaciona con la racionalización de los recursos.	62
Tabla 26. La competitividad empresarial es un proceso complejo.	63
Tabla 27. La competitividad se concreta con la imposición de una empresa.	64
Tabla 28. Tipos de hipótesis para la contrastación	65
Tabla 29. Correlación entre las variables de la hipótesis general	66
Tabla 30. Correlación y regresión lineal de la hipótesis general.	66
Tabla 31. Tipos de hipótesis para la contrastación	67
Tabla 32. Correlación entre las variables de la hipótesis específica a)	68
Tabla 33. Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica a)	68
Tabla 34. Tipos de hipótesis para la contrastación	69
Tabla 35. Correlación entre las variables de la hipótesis específica b)	70
Tabla 36. Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica b)	70
Tabla 37. Tipos de hipótesis para la contrastación	71
Tabla 38. Correlación entre las variables de la hipótesis específica c)	72
Tabla 39. Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica c)	72
Tabla 40. Tipos de hipótesis para la contrastación	73
Tabla 41. Correlación entre las variables de la hipótesis específica d)	74
Tabla 42. Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica d)	74
Tabla 43. Tipos de hipótesis para la contrastación	75
Tabla 44. Correlación entre las variables de la hipótesis específica e)	76
Tabla 45. Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica e)	76

RESUMEN

La investigación denominada: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; es un aporte académico; cuyo problema materia de estudio se ha identificado en la falta de mejora continua del tipo en empresa indicada; siendo la alternativa de solución la gestión de las cuentas por pagar. La pregunta general del trabajo fue ¿cuál será la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de empresarial?; por su parte se buscó determinar la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua empresarial; y se ha llegado a contrastar positivamente la siguiente hipótesis general: La eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua empresarial. Esta investigación es básica o pura; del nivel correlacional y causal; se han aplicado métodos tales como el descriptivo, inductivo, deductivo, estadístico, sintético, analítico; el diseño fue el no experimental; la población y muestra fueron 50 personas. El 95% de los encuestado acepta que la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en la mejora continua empresarial. Se concluye que la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua empresarial.

Palabras clave: Gestión de cuentas por pagar, proveedores no domiciliados, mejora continua empresarial, empresa de productos para limpieza.

ABSTRACT

The research called: The management of accounts payable to non-domiciled suppliers and the continuous improvement of the Cercado de Lima cleaning products company, year 2023; It is an academic contribution; whose problem, the subject of the study, has been identified in the lack of continuous improvement of the type in the indicated company; The alternative solution being the management of accounts payable. The general question of the work was: What will be the influence of efficient management of accounts payable to non-domiciled suppliers on continuous business improvement?; For its part, it sought to determine the influence of efficient management of accounts payable to non-domiciled suppliers on continuous business improvement; and the following general hypothesis has been positively tested: The efficient management of accounts payable to non-domiciled suppliers influences continuous business improvement to a statistically reasonable degree. This research is basic or pure; from the correlational and causal level; Methods such as descriptive, inductive, deductive, statistical, synthetic, analytical have been applied; the design was non-experimental; the population and sample were 50 people. 95% of those surveyed accept that efficient management of accounts payable to non-domiciled suppliers influences continuous business improvement. It is concluded that the efficient management of accounts payable to non-domiciled suppliers influences continuous business improvement to a statistically reasonable degree.

Keywords: Accounts payable management. Non-domiciled suppliers, continuous business improvement, cleaning Products Company.

I. INTRODUCCIÓN

La investigación denominada: Gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; se formula para optar al Título Profesional de Contador Público. En este trabajo el problema materia de estudio se ha identificado en la falta de mejora continua del tipo en empresa indicada; y por otro lado se tiene la alternativa de solución en la información que facilita la gestión de cuentas por pagar.

Para el tratamiento de la Variable independiente: Gestión de cuentas por pagar; se ha identificado como dimensiones al contrato y compra de bienes; políticas con los proveedores; estrategias con los proveedores; negociaciones con los proveedores y control de las cuentas por pagar. En cambio, la variable dependiente: Mejora continua empresarial; tendrá como dimensiones a los recursos empresariales; actividades empresariales; procesos empresariales; economía y eficiencia empresarial; y, Competitividad empresarial.

En este trabajo se considera que la información que proporciona la gestión de las cuentas por pagar a proveedores no domiciliados servirá para tomar decisiones acertadas para gestionar de mejor forma todos los elementos empresariales y asegurar su permanencia en el mercado.

1.1. Descripción y formulación del problema

1.1.1. Descripción del problema

El problema de la falta de mejora continua empresarial no es único de la empresa materia de investigación; sin duda se da a nivel internacional, nacional y local; porque lo que para una adecuada descripción se aplicará el método deductivo-analítico de acuerdo a lo siguiente.

A nivel internacional, para el caso de Ecuador, se tiene Espín et al. (2023) consideran que la deficiente mejora en las empresas ecuatorianas es un problema muy documentado. Un estudio reciente del Banco Mundial encontró que las empresas ecuatorianas son menos productivas que las empresas de otros países de la región, y que esto se debe en parte a la falta de inversión en investigación y desarrollo. El estudio también encontró que las empresas ecuatorianas tienen dificultades para acceder a financiamiento, lo que limita su capacidad para invertir en nuevas tecnologías y mejorar sus procesos de producción.

Según el Portal Semana (2023), las empresas colombianas enfrentan problemas de productividad como la falta de control en los procesos de producción, el alto consumo de energía y los defectos de calidad, entre otros. La falta de progreso de las compañías colombianas es un asunto complejo con múltiples fuentes.

A nivel nacional, se tiene a Reyna (2023), quien señala que las empresas peruanas enfrentan diversos desafíos en la actualidad que afectan su competitividad y crecimiento económico. Algunos de estos problemas incluyen: 1. Falta de Innovación: Las empresas peruanas tienden a ser rezagadas en la adopción de nuevas tecnologías y prácticas, lo que las hace menos competitivas a nivel global. 2. Gestión Deficiente: Muchas empresas carecen de prácticas de gestión efectivas, lo que puede llevar a problemas como ineficiencia, baja productividad y alta rotación de personal.

En el caso específico, las empresas desarrollan esfuerzos, incluidas sus estrategias, tácticas y acciones, pero que no se concretan en mejoras de recursos, actividades, procesos ni en su economía, eficiencia y competitividad. En este caso, la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima no se da en los niveles que estiman sus accionistas, directivos, funcionarios y trabajadores, lo que se expresa en estos síntomas. Según la memoria anual 2022, los recursos empresariales (humanos, materiales, financieros y tecnológicos) no llegan a los niveles de mejora que la empresa necesita por cuanto no se

determina que exista creatividad e innovación, que son las fuerzas que mueve la mejora continua; por su parte, las actividades empresariales (compras, ventas, cobros, pagos y otras) tampoco cumplen estándares razonables de mejora al estar en promedio 20 puntos por debajo de las empresas con las que compite; por lo que no se da la mejora. Esta situación problemática descrita ha originado que producto de la deficiente mejora los niveles de rentabilidad están solo en alrededor del 12% cuando la competencia está en 21%, los niveles de liquidez general en promedio están en solo 0.8% lo que indica que de ser necesario pagar las deudas a la fecha no se podrían pagar; similar situación se tiene en indicadores de rotación de inventarios como de cuentas por cobrar, lo que afecta la situación de la empresa en el mercado

La investigación ha permitido determinar las causas de los síntomas o efectos antes descritos, en las deficientes políticas, estrategias, tácticas y acciones sobre los recursos empresariales; actividades empresariales; procesos empresariales; economía y eficiencia y competitividad empresariales; porque dichas herramientas de gestión como las políticas y las otras son la base para la operatividad y proyección del tipo en empresa en estudio.

En el caso que la empresa en estudio no hiciera absolutamente nada para revertir la problemática indicada, se continuará con el mismo nivel de problemática y con tendencia a empeorar la gestión de los recursos empresariales; actividades empresariales; procesos empresariales; economía y eficiencia y competitividad empresariales; todo lo que no se haga por acción u omisión sobre estas dimensiones no permitirá mejorar totalmente a la empresa.

Ante estos síntomas o efectos y sus respectivas causas, así como el pronóstico indicado; en este trabajo se puede solucionar la adecuada gestión de cuentas por pagar; con lo que se tendrá las condiciones para los contratos y compra de bienes; las políticas con los proveedores para gestionar la relación ventajosamente, las estrategias con los proveedores para tener un conjunto de acciones a tomar para los proveedores; así mismo se negocia mejor con los proveedores y, además, se refuerzan las cuentas por pagar de la empresa en estudio. La empresa

tiene que cumplir los compromisos con los proveedores con los que se originaron las cuentas por pagar, pero se negocia con compras, crédito de proveedores, no pagos adelantados, cero intereses por el plazo, aplazamiento de los créditos al mediano y largo plazo, etc.

1.1.2 Formulación del problema

1.1.1.1. Problema general

¿Cuál será la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?

1.1.1.2. Problemas específicos

- a) ¿Cuál será la influencia del contrato y compra de bienes en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?
- b) ¿Cuál será la influencia de las políticas con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?
- c) ¿Cuál será la influencia de las estrategias con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?
- d) ¿Cuál será la influencia de las negociaciones con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?
- e) ¿Cuál será la influencia del control de las cuentas por pagar en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?

1.2. Antecedentes de la investigación

1.2.1. Nacionales

1.2.1.1. Gestión de cuentas por pagar

Reyes (2009), La empresa M&C Fruits Company SAC señala que no tiene una estructura de organización adecuada, la gerencia general no ha creado tácticas para mantener, preparar e incentivar a sus empleados, los manuales de funciones y procedimientos no están actualizados y el personal que interviene en estos procesos no comunica adecuadamente. Además, no hay una persona diferente al rubro que se encargue de estimar los ingresos. Se descubrió que el control interno tiene un gran impacto en las cuentas por pagar comerciales de M&C Fruits Company SAC. Este documento contribuye a la forma en que las empresas deben administrar las cuentas por pagar; mediante la planeación de las compras y sus correspondientes cuentas por pagar.

Elías y Cabanillas (2021) indican que el resultado más relevante es que las variables se correlacionan en 0.9205, lo cual indica una alta interacción. La conclusión es que el cálculo del impuesto que soportan las personas físicas no domiciliadas sobre sus ingresos está relacionado con la liquidez de la empresa, ya que sobre esta base se determina cuánto dinero es necesario pagar para cumplir con la SUNAT, de igual manera el cálculo de los pagos a proveedores no domiciliados están relacionados con la liquidez de la empresa son relevantes porque, dependiendo de los criterios que se apliquen en los registros contables al momento de determinar la base imponible y el impuesto a la renta del proveedor no domiciliado, los pagos al proveedor extranjero serán más o menos relacionado con la salida de efectivo requerida para asumir ese pasivo. Este trabajo aporta a la forma como se debe gestionar las cuentas por pagar en las empresas; mediante la organización de las compras y las cuentas por pagar.

Alvines et al. (2022) sostienen que se propone una solución al problema de la evasión fiscal involuntaria durante el proceso de reestructuración aplicando la evasión fiscal involuntaria al saldo de los ingresos de la Categoría II en facturas futuras pagaderas a no residentes. El

resultado es un indicador de alta correlación de 0,9026. En conclusión, ¿existe relación entre los ingresos de los residentes no domiciliados que se dedican al negocio de estadía de contenedores y la liquidez de la empresa EBABY S.A.C.? Este trabajo contribuye a la forma en que la empresa gestiona las cuentas por pagar al tomar decisiones oportunas sobre compras y cuentas por pagar.

Dávila (2021) demuestra que la aplicación de un modelo de gestión de procesos mejorará el desempeño de los pagos de proveedores a instituciones financieras. Se concluye que el modelo de gestión de procesos es útil para mejorar la ejecución de pagos a proveedores en instituciones financieras. Este trabajo contribuye a la forma en que las empresas gestionan las cuentas por pagar mejorando la eficiencia de las adquisiciones y sus correspondientes cuentas por pagar.

Castro (2021) determinar los controles en la gestión de cuentas por pagar que tienen un impacto positivo en los resultados del flujo de efectivo, también comprender las políticas de pago así como la documentación de los registros contables, identificar cancelaciones de deuda con proveedores oportunamente a través de cronogramas de pago, preparar flujos de efectivo reales y proyectados, tomando en cuenta los ingresos, lo que ofrece la posibilidad de desarrollar estrategias de pago e inversión que mejoren los resultados del flujo de caja. Este trabajo contribuye a la forma en que una empresa administra sus cuentas por pagar a través de la efectividad de las compras y las cuentas por pagar generadas.

Yanagui (2019) considera que el conocimiento tributario tiene un impacto positivo en la gestión de compras a sujetos no domiciliados y se recomienda mantenerse actualizado con respecto a las normas tributarias para evitar confusiones e infracciones ante SUNAT por simple desconocimiento. Este trabajo aporta a la forma como se debe gestionar las cuentas por pagar en las empresas; mediante la economía de las compras y por ende de las cuentas por pagar que dichas compras originan.

Meza (2022) dice que se implementaron mejoras en los procedimientos internos para una gestión administrativa y contable adecuada al realizar pagos anticipados a proveedores, mejorando la gestión de solicitudes de créditos y asegurándose de que se entregaran comprobantes de pago adecuados, y se fortalecieron los procedimientos de validación de solicitudes de pagos en el departamento de tesorería. Finalmente, estas mejoras aumentarán la eficiencia de la empresa en la utilización del crédito fiscal del IGV y mejorarán los resultados en sus estados financieros. Este trabajo aporta a la forma como se debe gestionar las cuentas por pagar en las empresas; mediante un adecuado control de las compras y las correspondientes cuentas que estas originan.

1.2.1.2. Mejora continua empresarial

Mondoñedo e Ygnacio (2021) analizaron el macroproceso de la empresa destacando un indicador por cada factor nos da un diagnóstico de los procesos que debemos analizar con mayor detalle, lo que da como resultado esta investigación siendo comercial y de producción. Se ha llegado a la conclusión de que los respectivos diagnósticos comerciales y de producción muestran los procedimientos inadecuados en cada uno de los campos, así como los principales factores que contribuyen al problema principal en cada uno de ellos. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en las empresas, mediante la mejora de los recursos empresariales.

Alarcón (2022) el modelo de Mejora Continúa Basado en Procesos tiene un impacto positivo en la calidad de los servicios que reciben los clientes de la empresa de servicios ServiFreno en Quito, Ecuador. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en las empresas, mediante los procesos dinámicos en la gestión de las transacciones.

Coronel (2021), se tiene que el 71,5% de los encuestados no están satisfechos con la infraestructura; por su parte en la dimensión fiabilidad se tiene que 64,6% de los clientes están insatisfechos con el servicio de la Entidad Financiera Caja Piura. Este trabajo genera la mejora

continua en las empresas, mediante procedimientos y técnicas con tecnología moderna para dinamizar la gestión.

Denegri y Meniz (2021), la productividad de la empresa mejoró significativamente, con la implementación de la Metodología PHVA. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en las empresas; mediante la mejora integral de los procesos empresariales de modo que todo se vuelva altamente coordinado, armonizado y dinamizado.

Requejo (2019) señala que la técnica PVHA se describe en cuatro pasos fundamentales para aplicarla y para lograr la mejora continua que incluye el mejoramiento continuo de la calidad, lo que significa menos fallas, más productividad, menos tiempo muerto, solución de problemas, precaución y supresión de riesgos potenciales. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en las empresas, mediante la creatividad en las estrategias empresariales.

Talledo (2021) considera que la mejora continua se produce cuando la empresa implementa una gestión administrativa adecuada basada en los procesos. Se recomendó a la empresa desarrollar un plan de trabajo para implementar un sistema de gestión integrado. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en las empresas, mediante la innovación y de las políticas y estrategias empresariales.

Ramos (2022) establece que el modelo de gestión de calidad sostiene que el liderazgo, la innovación tecnológica y el sistema de calidad tienen un impacto en la mejora continua de los procesos de manufactura. El modelo permite a las empresas fabricantes conocer la situación real de la calidad de sus procesos y productos y tomar medidas para gestionarla. Esto demuestra que es útil no solo como instrumento de autoevaluación permanente sino también como instrumento que permite determinar el impacto de la gestión de calidad sobre la mejora

continua. La tesis se dividió en seis capítulos. tácticas y acciones innovadoras que mantengan una alta operatividad empresarial.

1.2.2. Internacionales

1.2.2.1. Gestión de cuentas por pagar

Vera (2021) determina la importancia del sistema de control interno de la organización debido a las deficiencias en la obtención de información precisa en los estados financieros, particularmente en el área de cuentas por pagar. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

López (2022) señala que es fundamental utilizar un libro de políticas contables para organizar su trabajo y lograr un mejor control contable y financiero, así como aumentar los ingresos económicos al utilizar eficientemente los recursos económicos y materiales. Dentro de los varios rubros, las cuentas por pagar merecen un seguimiento adecuado para evitar problemas con los proveedores de la organización. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

Vidal y Nalley (2021) establece las herramientas efectivas para que el proceso de cuentas por pagar mejore y permita ahorros, deducciones y desgravaciones fiscales para mantener una buena situación financiera en la empresa. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

Llorente (2021) considera que con una propuesta alternativa de control interno que sirva como aporte al manejo del recurso financiero y la generación de información para la toma de decisiones. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

Arce y Chancay (2022) organización porque mantienen la actividad operativa y permiten medir las obligaciones que tiene con sus acreedores. Y el objetivo de la organización es analizar las cuentas que deben cancelarse oportunamente para lograr beneficios de descuento por pago

puntual. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

Aulestia (2019) considera que el diseño de un modelo de gestión financiera es importante para todas las industrias del transporte pesado de mercancías por carretera, ya sea que mantengan una estructura empresarial que use su propia flota para prestar servicios o contraten a terceros para que los presten. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

Andalavereda (2021) señala que auditoría financiera es el proceso de examinar las cuentas y transacciones financieras de una institución contable con el fin de brindar una opinión técnica y profesional, verificar la aplicación consistente de principios contables y brindar una opinión sobre la gestión financiera futura. Este trabajo ha sido de gran ayuda para gestionar en forma eficiente las cuentas por pagar.

Bósquez (2022) indica que el campo de la comercialización, proceso de compras, acreedores, inventario, proceso de ventas y deudores relacionados con el control interno, desde conceptos básicos hasta aspectos de desarrollo, en lo que se refiere a la aprobación de planes en el municipio de Quito, tales como la adquisición de patentes; permisos de construcción; obligaciones tributarias con las autoridades tributarias (SRI), obligaciones patronales (IESS), etc.; evaluación y mejora del control interno, conclusiones y recomendaciones basadas en las recomendaciones.

1.2.1.2. Mejora continua empresarial

Cisneros y Ruiz (2022) consideran que el modelo de mejora continua adoptado incluye diagramas de flujo y registros necesarios para la ejecución, tablas de análisis de procesos y sus métricas, así como el formato y ciclo necesarios para la gestión de la información. Este trabajo contribuye a cómo la empresa logra la mejora continua.

Suárez (2021) enfatiza la relevancia de la importancia estratégica de las operaciones, la gestión de los procesos y la calidad, e incluso la innovación de las operaciones con el fin de conseguir una ventaja competitiva (Porter, 1985; Deming, 1986; Hammer, 2004). Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en la empresa.

Flores (2022) enfatiza que el mal desempeño, y la baja eficiencia de los procesos es debido a las personas, es decir, que se tiene una cultura errónea de trabajo y una actitud inadecuada. Se realiza el proyecto para elaborar un plan de mejora continua en los procesos, para poder implementarse en cualquier línea de proceso, o en cualquier empresa, y para desarrollar una cultura de excelencia.

Sánchez (2021) indica que la mejora continua es una herramienta eficaz si se aplica correctamente para detectar problemas empresariales y proponer soluciones adecuadas, evitando malas prácticas productivas de manera que permita a las empresas mejorar la calidad del producto, superar a la competencia e incrementar sus niveles de productividad.

Corredor (2021) señala que los análisis de proceso que la compañía requiere proponen una forma estándar de estudio y al ser un esquema participativo promueve el Know How en la organización. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en la empresa.

Ibáñez (2022) indica que se establecieron indicadores de gestión que permitieron dar a conocer el mal manejo de los insumos, materia prima entre otros, lo que arrojó una pérdida del orden de los \$ 8.800.000. Este trabajo aporta a la forma como generar la mejora continua en la empresa.

1.3.Objetivos de la investigación

1.3.1. *Objetivo general*

Determinar la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

1.3.2. *Objetivos específicos*

- a) Determinar la influencia del contrato y compra de bienes en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- b) Determinar la influencia de las políticas con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- c) Determinar la influencia de las estrategias con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- d) Determinar la influencia de las negociaciones con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- e) Determinar la influencia del control de las cuentas por pagar en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

1.4. *Justificación*

1.4.1. *Justificación metodológica*

La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; ha formulado todos los aspectos metodológicos que se exige para las investigaciones con lo cual se sientan las bases para el carácter científico de la investigación.

1.4.2. Justificación teórica

Este trabajo trata de la forma más adecuada las teorías de las cuales trata este trabajo como gestión de cuentas por pagar y la mejora continua empresarial; además se presentan el marco conceptual del trabajo y complementariamente los antecedentes, tanto nacionales e internacionales.

1.4.3. Justificación práctica

El trabajo por su contribución a la solución del problema de la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima; mediante la amplia información que facilita la gestión de cuentas por pagar; cumple con los requisitos de la justificación práctica.

1.4.4. Justificación social

Este trabajo ha dado lugar a un conjunto de interrelaciones sociales entre los grupos de interés como autores, encuestados, docentes, no docentes y otros.

1.5. Hipótesis de la investigación

1.5.1. Hipótesis general

La eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

1.5.2. Hipótesis específicas

- a) El contrato y compra de bienes influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- b) Las políticas con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- c) Las estrategias con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- d) Las negociaciones con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.
- e) El control de las cuentas por pagar influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

1.6.Limitaciones de la investigación

Este trabajo estuvo limitado a la solución propuesta en la eficiente gestión de cuentas por pagar.

El problema de la investigación estuvo limitado a la deficiente mejora continua de la empresa materia de estudio.

El ámbito espacial del trabajo solo fue la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima,

El ámbito temporal fue en el año 2023.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Bases teóricas

2.1.1. *Gestión de cuentas por pagar*

Para Zapata (2022), uno de los aspectos clave para una empresa es obtener financiamiento que le proporcione el capital de trabajo necesario para producir sus artículos o mejorar sus servicios.

Según Bericiarto et al. (2020), para una buena gestión de las cuentas por pagar es necesario contar con un buen control interno.

Por su parte Bericiarto et al. (2022) señalan que la gestión de las cuentas por pagar será más económica, eficiente y efectiva si la empresa implementa, desarrolla y evalúa el sistema de control interno para que este contribuya al logro de los objetivos correspondientes.

Para Nava (2019) la gestión de las cuentas por pagar facilita amplia información para disponer de ratios o indicadores sobre la rotación de dichas cuentas como el periodo de pago de dichas cuentas.

Para Terry e Inocente (2021) las cuentas por pagar es un componente de las cuentas por pagar, a mayores cuentas por pagar menor capital de trabajo neto y por el contrario y a menor cuentas por pagar mayor capital de trabajo neto.

Para Morales (2020) la gestión de cuentas por pagar podrá ser mejor si las empresas aplicarán políticas y estrategias financieras para hacer que se cumplan los plazos de pago y las buenas relaciones con los proveedores.

Concha y Solikova (2020), las cuentas por pagar aparecen como consecuencia de una compra al crédito realizada por una empresa que hace las veces de proveedor y sus compradores o deudores pueden estar en el mercado nacional o internacional; en uno y otro caso se debe tener una buena gestión de dicho pendiente de pago.

Para Sarache et al. (2019) las cuentas por pagar a proveedores son el producto de la selección de proveedores que anteriormente se ha realizado para obtener los bienes y servicios que necesitan las empresas para cumplir sus metas, objetivos y misión empresarial.

García et al. (2022) consideran que, en la gestión de las cuentas por pagar, se debe realizar una selección adecuada de proveedores basada en análisis dimensional u otros necesarios y que permita una gestión eficiente de las cuentas por pagar en las empresas.

Cotler (2022), en el marco de la gestión de las cuentas por pagar, algunas de estas cuentas provienen del instrumento denominado crédito de proveedores, que permite obtener bienes y servicios sin desembolsos iniciales, sin intereses en la mayoría de los casos; y todo con el propósito de generar buenas relaciones comerciales con los interesados.

2.1.2. Mejora continua empresarial

Para López et al. (2022) la mejora continua empresarial es un imperativo y pretende alcanzar la excelencia en las transacciones de las empresas, considerando que en este marco entra la creatividad e innovación en los recursos, actividades y procesos empresariales.

Según Marín et al. (2022) la mejora continua es un proceso que se relaciona con la creatividad e innovación; como con la reducción de costos, gastos y pérdidas empresariales. Las empresas han utilizado diversas herramientas que permiten que los operarios contribuyan al proceso de mejora continua.

Agudo et al. (2022), la mejora continua procura tener los mejores recursos como llevar a cabo las actividades cada vez mejor. La mejora continua se puede aplicar en todo como en la gestión de la prevención de riesgos laborales en la empresa desde la vigilancia colectiva de la salud.

Según Gemar et al. (2019), la mejora continua es la aplicación de un conjunto de procedimientos que puede aplicarse a la empresa en general como a una determinada dependencia como la gestión de recursos humanos.

Rivero y Luna (2022), la mejora continua empresarial puede ser un proceso aislado como parte del plan estratégico que permite lograr el mejoramiento de la gestión de la calidad de un producto de una empresa de bebidas.

Para Alvarado y Pumisacho (2022) indican que, para lograr la mejora continua, con enfoque Kaizen, en empresas, es necesario llevar a cabo una serie de procedimientos, técnicas y prácticas para mejorar todo lo que hacen las empresas. La mejora continua es asociada a con una diversidad de desarrollos organizacionales incluyendo la adopción de enfoques modernos como Gestión de la Calidad Total (TQM), Manufactura Esbelta, Teoría de Restricciones (TOC), Seis Sigma (SS), Kaizen.

Para Zambrano y Almeida (2018), la mejora continua es tan importante para las empresas que influye directamente en la productividad organizacional mediante la creatividad de los elementos empresariales, como la innovación de otros aspectos que mejoren las actividades y procesos empresariales.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Conceptos de gestión de cuentas por pagar

Dimensiones de gestión de cuentas por pagar:

Contrato y compra de bienes

Para Zapata (2022) el contrato es la base de las adquisiciones o compras de los bienes que necesitan las empresas; sin dicho contrato no se pueden tener los bienes y sin los bienes no se podrá llevar a cabo las operaciones que realiza la empresa.

Según García et al. (2022) el contrato de compra de bienes debe ser un acuerdo armónico entre el vendedor y el comprador; y debe contener todos los detalles de la operación para evitar situaciones negativas que luego aparezcan como que favorece a uno y desfavorece a la otra parte; se recomienda hacerse asesorar con los abogados especialistas en estos temas

al menos una primera vez asumiendo los costos del caso y ya sobre el mismo quedará la experiencia para llevar a cabo dichas contrataciones.

Políticas con los proveedores

Para Zapata (2022) las políticas con los proveedores son los lineamientos generales que deben guiar las relaciones para las compras de bienes considerando los aspectos más relevantes de tal modo de asegurar las condiciones de las transacciones.

Según García et al. (2022) en la relación con los proveedores y con cualquier grupo de interés de una empresa, las políticas con los proveedores deberían constar si no es en un manual de políticas, en el plan estratégico de las empresas y deben referirse a los aspectos que conllevan a una relación con los proveedores, como cantidades, calidades, precio y otros aspectos de los productos a comprar.

Estrategias con los proveedores

Para Zapata (2022) las estrategias con los proveedores son las acciones que se realizarán considerando los contratos, políticas y los aspectos que conllevan a la relación adecuada para el comercio de bienes.

Según García et al. (2022), para realizar los negocios todo tiene que estar previsto, siendo uno de los principios a considerar, por el que se harán las actividades y procesos empresariales; las estrategias de este tipo concretan el quehacer empresarial.

Negociaciones con los proveedores

Para Zapata (2022) las negociaciones vienen a ser propiamente el trato sobre el contrato, las políticas y las estrategias, en buena cuenta son las formas como se concretan estos elementos con los proveedores de los bienes que adquiere la empresa para desarrollar su actividad. Muchas negociaciones son aquellas situaciones que se coordinen fuera de contrato.

Según García et al. (2022) en los negocios todo se negocia, se armoniza, con los accionistas, bancos, clientes, trabajadores y, desde luego, los proveedores y las cuentas por pagar que se originarán. Hay que negociar cantidad, calidad, precios, oportunidades, en fin, todo lo que permitan las partes.

Control de las cuentas por pagar

Para Zapata (2022) el control de las cuentas por pagar está ligada a la contabilización correspondiente, al ser esta área la que dispone de cuentas especiales para llevar a cabo los abonos primero en las cuentas por pagar y a medida que se van pagando los cargos correspondientes, teniendo si fuera el caso un saldo al final de un determinado período. A mayor control, mejor gestión de las cuentas por pagar de proveedores no domiciliados como domiciliados, el control abarca a todos.

Según García et al. (2022) en las empresas todo tiene que controlarse y el centro de esto está todo el pago, desde el contrato de cada operación de compra, la deuda que genera, la forma en que se dará el pago, el pago parcial y total y todos los aspectos que conlleve para evitar problemas con los proveedores.

Indicadores de las dimensiones de gestión de cuentas por pagar:

Plan estratégico

Para Zapata (2022) el plan contiene amplia información de las empresas y dentro de este se prevé la compra de bienes usando los contratos de compraventa correspondientes.

Plan estratégico

Para Zapata (2022) dicho documento deberá contener las políticas con los proveedores, que son esos lineamientos para llevar a cabo las negociaciones en las compras de los bienes que necesitan las empresas.

Plan Estratégico

Para Zapata (2022) el plan estratégico deberá contener las estrategias con los proveedores, que son el conjunto de acciones que se deberán realizar con dicho grupo de interés externo de las empresas.

Plan operativo

Para Zapata (2022) el documento entre varios aspectos de la operatividad empresarial deberá contener lo que se debe realizar en las negociaciones con los proveedores, relacionados con pedidos, calidad de bienes, cantidad de bienes, precios, forma de pago, intereses moratorios, aplazamientos de pagos, etc.

Plan de control

Para Zapata (2022) el plan de control es un documento que prevé el conjunto de acciones de control que realizará la dependencia correspondiente en las actividades de las empresas, entre las que se debe tener información sobre el proveedor, el importe de la cuenta por pagar, la forma de pago, la forma de cumplir y el saldo a una fecha dada.

2.2.2. Conceptos de mejora continua empresarial

Dimensiones de mejora continua empresarial

Recursos empresariales

Para López et al. (2022) los recursos empresariales están representados por el capital humano como por los bienes materiales e inmateriales, asimismo por el dinero y los bienes o aparatos tecnológicos que deben disponer las empresas para desarrollar sus actividades y sobre los cuales se deben tener las mejores condiciones para que sean útiles en el tiempo.

Según Rivero y Luna (2022) las empresas no pueden operar sino cuentan con los recursos empresariales correspondientes, de este modo la disponibilidad de estos asegura la

operacionalidad empresarial. Si no se compran las mercaderías, la empresa no tendrá que vender; hay que considerar un nivel de inventario mínimo como máximo para poder atender la demanda de los productos del giro empresarial.

Actividades empresariales

Para López et al. (2022) las actividades empresariales son aquellas que realizan las empresas para producir sus bienes, comercializar sus bienes, o prestar los servicios correspondientes. Toda empresa tiene al menos una actividad que lleva a cabo, sino son muchas, lo que le permite tener proveedores como clientes.

Según Rivero y Luna (2022) en las empresas se realizan muchas actividades para mantener la operatividad empresarial; algunas se relacionan con las actividades logísticas para disponer de los bienes materia de comercialización; también con las financieras o de tesorería relacionadas con el pago de las compras de bienes y así hay actividades relacionadas con el personal, el marketing, las ventas, etc.

Procesos empresariales

Para López et al. (2022) son los que se realizan en las empresas y dependen de las actividades; así hay procesos para empresas industriales, comerciales y de servicios; los mismos que pueden conformarse por etapas que facilitan el desarrollo de las actividades indicadas. Dichos procesos deben ser dinámicos para viabilizar las actividades y cumplir con los pedidos de los clientes de las empresas.

Según Rivero y Luna (2022) las actividades empresariales llevan a cabo procesos empresariales y dentro de estas fases que permitirán concretar la compra, pago de los bienes, almacenamiento, distribución de bienes, venta de bienes, cobro de los bienes, etc.

Economía y eficiencia empresarial

Para López et al. (2022) la economía empresarial es una forma de hacer austeridad en una empresa, es decir ahorrar recursos, mucho más cuando estos son escasos; para lo cual se procura comprar los bienes y servicios al menor costo y obtener de estos el mayor beneficio posible, concretando el principio de costo/beneficio para el bien de la empresa.

Según Rivero y Luna (2022) la eficiencia se basa en la economía, pero va más allá, por cuanto busca racionalizar el uso de los recursos en las actividades y procesos empresariales y que consiste en utilizar los recursos necesarios para un proceso, por lo demás, también se relaciona con el mejor aprovechamiento de los elementos antes indicados.

Competitividad empresarial

Para López et al. (2022) la competitividad empresarial es la imposición de una empresa frente a las otras del sector, tanto nacionales como internacionales; no es tan sencillo ganar competitividad empresarial, pero haciendo el esfuerzo, todo es posible trabajando con recursos de calidad para obtener bienes de calidad y vender bienes con valor agregado para los clientes de la empresa.

Según Rivero y Luna (2022) en un contexto competitivo como el actual el reto de las empresas es lograr el mayor nivel de competitividad posible, lo cual consiste en imponerse a la competencia que tienen en el segmento en el cual se desarrollan; concretándose todo esto en términos de mejores recursos, mejores actividades, mejores procesos, mejores productos, mejor trato y así haciendo todo mejor que otras empresas.

Indicadores de las dimensiones de mejora continua empresarial:

Manual de organización y funciones

Para López et al. (2022) el indicado manual contiene la relación de recursos humanos que permiten llevar a cabo las actividades, los que se relacionan con otros recursos empresariales como los materiales, financieros y tecnológicos los que facilitan la funcionalidad organizacional.

Plan operativo

Para López et al. (2022) el plan operativo contiene todas las actividades empresariales, como compra, almacenamiento, distribución y venta de las mercaderías relacionadas con el giro de las empresas.

Plan operativo

Para López et al. (2022) el Plan operativo de las empresas sin duda se lleva a cabo en un grupo de procesos empresariales, los cuales tienen sus fases o etapas y estas sus procedimientos y estos sus técnicas correspondientes; todo con el propósito de mantener la operatividad empresarial.

Grado de economía y eficiencia empresarial

Para López et al. (2022) el grado o nivel de economía empresarial mide la forma como se incurre en los costos y gastos empresariales; asimismo el beneficio que se obtiene de los mismos en los procesos y actividades empresariales.

Por su parte el grado o nivel de eficiencia empresarial mide la forma como se racionalizan los recursos y paralelamente la forman como se aprovechan los mismos en las operaciones y procesos empresariales.

Nivel de competitividad empresarial

Para López et al. (2022) el nivel de competitividad empresarial se relaciona con la imposición de una empresa sobre otras por la calidad de sus recursos, la calidad de sus productos, la productividad de la empresa y la imposición sobre otras empresas similares; es un indicador que permite a las empresas estar siempre trabajando, mirando al mercado.

2.3. Empresa de productos para limpieza

Los productos para limpieza e higiene son fundamentales para mantener un ambiente saludable y limpio. Algunos de los productos más comunes incluyen: Detergentes y jabones: para la limpieza de ropa, platos, pisos y superficies en general; Desinfectantes: para eliminar gérmenes y bacterias en superficies y objetos; Limpiadores multiusos: para la limpieza de diferentes superficies y materiales; Productos para el cuidado personal: como jabones líquidos, champús y acondicionadores.

III. MÉTODO

3.1. Tipo de investigación

3.1.1. *Tipo de investigación*

Es una investigación de tipo básica o pura. Al respecto, Pino (2023) en su libro Metodología de la investigación, considera que una investigación es básica o pura cuando utiliza conocimientos a las bases teóricas y marco conceptual respectivamente, así como aporta otros conocimientos sobre situaciones concretas.

Para Pino (2023) se necesita este trabajo cuando sus indicadores, dimensiones y variables son factibles de expresar numéricamente y porque se aplica la contrastación o prueba de hipótesis correspondiente y se obtiene indicadores inferenciales expresados numéricamente, ya sea en tanto por uno o su similar en porcentajes.

3.1.2. *Nivel de investigación*

Este trabajo es del nivel correlacional. Al respecto Pino (2023) indica que este nivel es aplicado cuando se busca determinar la asociación de las variables de cada una de las hipótesis del trabajo; mediante la correlación estadística correspondiente. Sobre lo anterior se aplicó el nivel causal, el mismo que para Pino (2023) permite determinar la influencia o efecto en la variable dependiente de parte de la variable independiente o causa; para lo cual se determinará la regresión estadística.

3.1.3. *Métodos de la investigación*

El trabajo se ha podido desarrollar aplicando métodos; al respecto Pino (2023) aconseja aplicar: a) Descriptivo, especificar los aspectos de las variables y sus componentes; b) Inductivo, presentar la información de lo particular e inferir los resultados de la muestra en la población; c) Deductivo, presentar la información internacional, nacional y local sobre las variables del trabajo y para deducir los aspectos relevantes de las teorías como conceptos y antecedentes del marco teórico del trabajo; d) Estadístico, regresión y otros indicadores

estadísticos de investigación. Para estudiar y evaluar la información que será considerada en el trabajo de investigación.

3.1.4. Diseño de la investigación

El diseño que se consideró para el desarrollo de este trabajo fue el no experimental. El diseño para Pino (2023) se aplica porque al basarse en la verdad no requiere comprobación; además porque dicho diseño no experimental se define como la investigación realizada sin manipular deliberadamente ni controlar ni sesgar los resultados del trabajo; y porque en el diseño se observaron los resultados de variables, sus dimensiones e indicadores; tal y como se dieron en su contexto natural sin tergiversación, elevando el valor científico del trabajo.

3.2. Ámbito temporal y espacial

3.2.1. Ámbito temporal

Este trabajo ha tenido como ámbito o dimensión temporal el año 2023. Según Pino (2023) dicho ámbito corresponde al año o los años que se tomaron en cuenta para realizar el trabajo.

3.2.2. Ámbito espacial

El ámbito espacial del trabajo fue la empresa de productos para limpieza e higiene del Cercado de Lima. Para Pino (2023) en un trabajo de investigación es necesario identificar taxativamente dicho ámbito para centrar el trabajo solo a dicho ámbito y descartar otros.

3.3. Variables

3.3.1. Variables y dimensiones

Tabla 1

Variables y dimensiones de la investigación

Variables	Dimensiones
Variable independiente X. Gestión de cuentas por pagar	X.1. Contrato y compra de bienes
	X.2. Políticas con los proveedores
	X.3. Estrategias con los proveedores
	X.4. Negociaciones con los proveedores
	X.5. Control de las cuentas por pagar
Variable dependiente Y. Mejora continua empresarial	Y.1. Recursos empresariales
	Y.2. Actividades empresariales
	Y.3. Procesos empresariales
	Y.4. Economía y eficiencia empresarial
	Y.5. Competitividad empresarial
Dimensión espacial:	
Z. Empresa de productos para limpieza e higiene de Lima Metropolitana	

3.3.2. Operacionalización

Tabla 2

Operacionalización de variables, dimensiones e indicadores

Variables	Dimensiones	Indicadores	Escala de valoración	Técnica e instrumento
Variable independiente: X. Gestión de cuentas por pagar	X.1. Contrato y compra de bienes	Plan estratégico		
	X.2. Políticas con los proveedores	Plan estratégico		
	X.3. Estrategias con los proveedores	Plan Estratégico	1. No acepto lo indicado	Encuesta
	X.4. Negociaciones con los proveedores	Plan operativo	2. No acepto parcialmente	Cuestionario
	X.5. Control de las cuentas por pagar	Plan de control	3. No es mi tema	
Variable dependiente Y. Mejora continua empresarial	Y.1. Recursos empresariales	Manuel de organización y funciones	4. Acepto parcialmente	
	Y.2. Actividades empresariales	Plan operativo	5. Acepto lo indicado	
	Y.3. Procesos empresariales	Plan operativo		
	Y.4. Economía y eficiencia empresarial	Grado de economía y eficiencia empresarial		
	Y.5. Competitividad empresarial	Nivel de competitividad empresarial		

3.3.3. Definición operacional de las variables

Tabla 3

Definición operacional de las variables

Variables	Definición operacional
<p>Variable independiente</p> <p>X. Gestión de cuentas por pagar</p>	<p>La gestión de cuentas por pagar es una actividad empresarial que se realiza mediante la planeación y organización de los elementos relacionados y que se operacionaliza teniendo en cuenta el contrato y compra de bienes al crédito; teniendo en cuenta las políticas con los proveedores como las estrategias con los proveedores y, desde luego, las negociaciones con los proveedores antes y después del contrato y, finalmente, el control de las cuentas por pagar mediante instrumentos contables como el registro de compras, libro diario, libro mayor, etc.</p>
<p>Variable dependiente</p> <p>Y. Mejora continua empresarial</p>	<p>La mejor continua empresarial es un proceso que se operacionaliza teniendo en cuenta los recursos empresariales como los humanos, materiales, tecnológicos y financieros; con los cuales se lleva a cabo las actividades empresariales como las compras, ventas, pagos, cobros, etc.; asimismo los procesos empresariales que son fases que se dan dentro de las actividades; por lo demás de lo antes indicado se espera que todo se haya realizado con economía y eficiencia empresarial hasta lograr la competitividad empresarial que consiste en imponerse a otras empresas de su sector tanto nacionales como internacionales si fuera el caso</p>

Nota. Estas definiciones son propias y se basan en la interrelación de las dimensiones del trabajo.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población de la investigación la formaron 50 personas relacionadas con los temas objeto del trabajo. Pino (2023) considera que, según los principios de la investigación, el investigador (a) tiene la libertad de elegir la población con la que trabajará, diferente a la demográfica, porque para estos efectos se trata de la población relacionada con los temas del trabajo.

Tabla 4

Distribución de la población

Nro.	Participantes	Cantidad	Porcentaje
1	Personal de la empresa 1	10	20.00%
2	Personal de la empresa 2	10	20.00%
3	Personal de la empresa 3	10	20.00%
4	Personal de la empresa 4	10	20.00%
5	Personal de la empresa 5	10	20.00%
Total		50	100.00%

3.4.2. Muestra

50 personas relacionadas con los temas que estudian este trabajo de investigación formaron la muestra. Al respecto, Pino (2023) considera que la muestra a elección del investigador (a) puede ser probabilística o no probabilística. En este caso se utilizó la **no probabilística por conveniencia** en el sentido la investigadora ha direccionado la muestra y ha creído conveniente tomar el 100% de la población para reducir el margen de error del trabajo y también por la cantidad no tan alta de población.

Tabla 5*Distribución de la muestra*

Nro.	Participantes	Cantidad	Porcentaje
1	Personal de la empresa 1	10	20.00%
2	Personal de la empresa 2	10	20.00%
3	Personal de la empresa 3	10	20.00%
4	Personal de la empresa 4	10	20.00%
5	Personal de la empresa 5	10	20.00%
Total		50	100.00%

3.5. Instrumentos

Para concretar la investigación se han utilizado diversos instrumentos. Al respecto Pino (2023) señala que los trabajos de investigación normalmente utilizan instrumentos como los de recolección de datos e información, procesamiento de datos e información y análisis de datos e información. Se han utilizado más de un instrumento de cada tipo, de tal modo que han permitido tener todos los elementos para cumplir los objetivos de la investigación. Estos instrumentos se utilizaron tanto para presentar el marco metodológico como marco teórico del trabajo.

3.6. Procedimientos

Para Pino (2023), en toda investigación podrán utilizarse diversos procedimientos, ya que sin estos no se podrá recolectar, procesar ni analizar los datos del trabajo; por tanto, los procedimientos resultaron de gran importancia para la recolección de datos e información, técnicas de procesamiento de datos e información y las técnicas de análisis de datos e información. Estos procedimientos contienen las técnicas necesarias para cada caso y estas se

relacionan con los instrumentos antes señalados; y todos en su conjunto han permitido cumplir los objetivos del trabajo.

3.7. Análisis de datos

Pino (2023), el análisis de datos de un trabajo es uno de los aspectos de mucha trascendencia. Por tanto, para el análisis de datos y la información de la tesis se utilizaron diversos elementos como las tablas de los resultados del trabajo; la tabla de elementos inferenciales para presentar la correlación, el grado de significancia y la regresión simple. Toda la información metodológica como teórica de la investigación ha sido analizada para que sea considerada. Detalladamente se ha analizado el grado de asociación de las variables para obtener el grado de correlación; también se analizó el grado de significancia para poder rechazar la hipótesis nula, se analizó el grado de influencia de la variable independiente sobre la variable dependiente mediante la regresión lineal.

3.8. Consideraciones éticas

Para Pino (2023) no puede haber investigaciones sin cumplir determinadas consideraciones éticas. Por tanto, esta investigación se consideró principalísima a la verdad de la información metodológica como teórica del trabajo; además, en este marco también se han otorgado créditos a los autores que forman parte del trabajo, mediante citas y referencias correspondientes.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación

4.1.1. Resultados de la variable independiente

Resultado 1

¿Considera usted que se deberá tener una eficiente gestión de cuentas por pagar para disponer de información que influya en la mejora continua de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 6

Es necesaria una eficiente gestión de cuentas por pagar

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 95 % acepta que se deberá tener una eficiente gestión de cuentas por pagar para tener información que influya en la mejora continua de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 2

¿Estima usted qué la base para el nacimiento de las cuentas por pagar es el contrato por la compra de bienes al crédito de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 7

Las cuentas por pagar y el contrato por la compra de existencias.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 95 % acepta que la base para nacer las cuentas por pagar es el contrato de compra de bienes al crédito de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 3

¿Considera usted que las compras que lleve a cabo la empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima deben ser por las existencias que necesita para llevar a cabo sus operaciones empresariales?

Tabla 8

Las compras de existencias ayudan en las operaciones empresariales.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la que el 95 % acepta que las compras de la empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima deben ser por las existencias necesarias para realizar sus operaciones empresariales.

Resultado 4

¿Estima usted qué lo mejor que debe hacer una empresa es disponer de políticas que vienen a ser lineamientos generales para llevar a cabo sus actividades y sobre las cuales se llevan a cabo el quehacer de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 9

Las políticas que vienen a ser lineamientos generales

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	05	10.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	45	90.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la que el 90% acepta que lo mejor que debe hacer una empresa es tener políticas que serán lineamientos generales para realizar sus actividades y sobre las que se quehacer una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 5

¿Considera usted qué entre las diversas políticas empresariales destaca la que debe tener con los proveedores para evitar tener inconvenientes sobre el suministro de bienes y las cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 10

Las diversas políticas empresariales ayudan en la gestión.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	03	07.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	47	93.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 93 % acepta que entre las políticas empresariales destaca la que debe tener con los proveedores para evitar inconvenientes en el suministro de bienes y las cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 6

¿Estima usted qué las estrategias que apliquen una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima deben estar basada en las políticas que previamente ha implementado?

Tabla 11

Las estrategias se basen en las políticas empresariales.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la cual el 95 % acepta que las estrategias de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima deben basarse en las políticas aplicadas.

Resultado 7

¿Considera usted que las estrategias son las acciones que se deben llevar a cabo con los proveedores de parte de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 12

Las estrategias son las acciones.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	04	08.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	46	92.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la cual el 92 % acepta que las estrategias son las acciones a realizar con proveedores de parte de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 8

¿Estima usted que que las negociaciones son fundamentales para mantener las buenas relaciones con los proveedores de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 13

Las negociaciones son fundamentales em las empresas.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 95 % acepta que las negociaciones son fundamentales para mantener buenas relaciones con los proveedores de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 9

¿Considera usted que las negociaciones con los proveedores se hacen antes del contrato, durante el contrato e incluso después del contrato y son de gran ayuda para las relaciones comerciales de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 14

Las negociaciones con los proveedores.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la que el 95 % acepta que las negociaciones con los proveedores se hacen antes del contrato, durante el contrato y son de gran ayuda para las relaciones comerciales de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 10

¿Estima usted qué el control es el conjunto de procedimientos que pueden llevarse a cabo en forma previa, simultánea y posterior a las operaciones que conllevan cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 15

El control es el conjunto de procedimientos.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	04	08.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	46	92.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la que el 92 % acepta que el control es el conjunto de procedimientos que pueden realizarse en forma previa, simultánea y posterior a las operaciones que conllevan cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 11

¿Considera usted que la contabilidad con sus registros de compras, proveedores, libro Diario, libro mayor, notas a los estados financieros y otras ayudan al control de las cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 16

La contabilidad ayuda al control de las cuentas por pagar.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	05.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	95.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado los integrantes de la muestra en proporción razonable apoyan la alternativa 5, mediante la cual el 95% acepta que la contabilidad con sus registros de compras, proveedores, libro Diario, libro mayor, notas a los estados financieros y otras ayudan al control de las cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

4.1.2. Resultados de la variable dependiente

Resultado 12

¿Estima usted qué la mejora continua es un proceso sobre la creatividad, innovación, economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 17

La mejora continua es un proceso de muchos atributos.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 96 % acepta que la mejora continua es un proceso sobre la creatividad, innovación, economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 13

¿Considera usted qué los recursos empresariales como los humanos, materiales, financieros y tecnológicos son la base para desarrollar las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 18

Los recursos empresariales son la base para las actividades

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 96% acepta que recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos desarrollan las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 14

¿Estima usted que los recursos empresariales siempre deben estar en mejora continua para que cumplan un importante rol en los resultados de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 19

Los recursos empresariales deben estar en mejora continua

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la que el 96 % acepta que los recursos empresariales deben mejorar siempre para que cumplan un importante rol en los resultados de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 15

¿Considera usted que las actividades empresariales representan el quehacer de la empresa y se llevan a cabo utilizando los recursos y teniendo en cuenta los procesos de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 20

Las actividades empresariales representan el quehacer de la empresa.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	04	08.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	46	92.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 92 % acepta que las actividades empresariales representan el quehacer de la empresa y se realizan utilizando recursos considerando los procesos de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 16

¿Estima usted que las actividades empresariales deben estar en proceso de mejora continua para facilitar la economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 21

Las actividades empresariales deben estar en mejora continua.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 96% acepta que las actividades empresariales deben mejorarla para facilitar la economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 17

¿Considera usted que los procesos empresariales son aquellas fases o etapas con las cuales se desarrollan las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 22

Los procesos empresariales y el desarrollo de las actividades

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 96% acepta que los procesos empresariales son aquellas fases con las que se desarrollan las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 18

¿Estima usted que los procesos empresariales tienen que estar en mejora continua para ayudar en los resultados y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 23

Los procesos empresariales tienen que estar en mejora continua

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	05	10.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	45	90.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 90 % acepta que los procesos empresariales deben mejorarse para ayudar en los resultados y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 19

¿Considera usted que la economía empresarial está relacionada con las compras a costos razonables y con el objeto de lograr el mayor beneficio de estos de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 24

La economía empresarial y las compras a costos razonables

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	04	09.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	46	91.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 91 % acepta que la economía empresarial está relacionada con las compras a costos razonables y para lograr el mayor beneficio de estos de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 20

¿Estima usted qué la eficiencia es un atributo logrado y que se relaciona con la racionalización de los recursos y el mejor aprovechamiento de estos en las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 25

La eficiencia se relaciona con la racionalización de los recursos.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado los integrantes de la muestra en proporción razonable apoyan la alternativa 5, mediante la cual el 96% acepta que la eficiencia es un atributo logrado y que se relaciona con la racionalización de los recursos y el mejor aprovechamiento de los mismos en las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 21

¿Considera usted que la competitividad empresarial es un proceso que tiene como base a la calidad y mayor productividad de los factores de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?

Tabla 26

La competitividad empresarial es un proceso complejo.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, mediante la que el 96 % acepta que la competitividad empresarial se basa en la calidad y mayor productividad de los factores de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima.

Resultado 22

¿Estima usted que la competitividad se concreta con la imposición de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima sobre otras del sector en el plano nacional o internacional?

Tabla 27

La competitividad se concreta con la imposición de una empresa.

Nr	Alternativas	Cant	%
1	No acepto lo indicado	02	04.00
2	No acepto parcialmente	00	00.00
3	No es mi tema	00	00.00
4	Acepto parcialmente	00	00.00
5	Acepto lo indicado	48	96.00
Total		50	100.00

Nota. En este resultado, los integrantes de la muestra apoyan la alternativa 5, por la que el 96% acepta que la competitividad se concreta con la imposición de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima sobre otras del sector nacionales o internacionales.

4.2. Contrastación de hipótesis de la investigación

4.2.1. Contrastación de la hipótesis general

Tabla 28

Tipos de hipótesis para la contrastación

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa
Ho:	H1:
La eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados NO influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.	La eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023

La prueba de no normalidad y la Correlación de Spearman.

La prueba de no normalidad se aplica a los datos que no se distribuyen simétricamente alrededor de una media, o cuando la mayoría de los datos no están agrupados en el centro. Como una cuestión práctica cuando la media, moda y mediana no son similares se considera que debe aplicarse una prueba de no normalidad para determinación la correlación y el grado de significancia estadística. Cuando se tiene esta condición de no normalidad, aplicar el coeficiente de correlación de Spearman, una medida no paramétrica de la correlación de rango (dependencia estadística del ranking entre dos variables) que mide el grado de asociación de las variables de una hipótesis, como se muestra a continuación.

Tabla 29*Correlación entre las variables de la hipótesis general*

Variables de la Hipótesis	Elementos inferenciales	Gestión de cuentas por pagar	Mejora continua empresarial
Gestión de cuentas por pagar	Correlación de Spearman	1.0000	0.9674
	Grado de significancia		0.0000
	Muestra	50	50
Mejora continua empresarial	Correlación de Spearman	0.9674	1.0000
	Grado de significancia	0.0000	
	Muestra	50	50

Nota. La Correlación de Spearman es igual a 96.74%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado.

El valor de significancia (Sig.), igual a 0.00%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 30*Correlación y regresión lineal de la hipótesis general.*

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	0.9674	0.9359

Nota. La Regresión lineal es igual a 93.59%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023

4.2.2. *Contrastación de las hipótesis específicas*

4.2.2.1. **Contrastación de la hipótesis específica a)**

Tabla 31

Tipos de hipótesis para la contrastación

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa
Ho:	H1:
El contrato y compra de bienes NO influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.	El contrato y compra de bienes influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Tabla 32*Correlación entre las variables de la hipótesis específica a)*

Variables de la Hipótesis	Elementos inferenciales	Contrato y compra de bienes	Mejora continua empresarial
Contrato y compra de bienes	Correlación de Spearman	1.0000	0.9588
	Grado de significancia		0.0000
	Muestra	50	50
Mejora continua empresarial	Correlación de Spearman	0.9588	1.0000
	Grado de significancia	0.0000	
	Muestra	50	50

Nota. La Correlación de Spearman es igual a 95.88%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado.

El valor de significancia (Sig.), igual a 0.00%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 33*Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica a)*

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	0.9588	0.9193

Nota. La Regresión lineal es igual a 91.93%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que el contrato y compra de bienes influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

4.2.2.2. Contrastación de la hipótesis específica b)

Tabla 34

Tipos de hipótesis para la contrastación

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa
Ho:	H1:
Las políticas con los proveedores NO influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.	Las políticas con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Tabla 35*Correlación entre las variables de la hipótesis específica b)*

Variables de la Hipótesis	Elementos inferenciales	Políticas con los proveedores	Mejora continua empresarial
Políticas con los proveedores	Correlación de Spearman	1.0000	0.9677
	Grado de significancia		0.0000
	Muestra	50	50
Mejora continua empresarial	Correlación de Spearman	0.9677	1.0000
	Grado de significancia	0.0000	
	Muestra	50	50

Nota. La Correlación de Spearman es igual a 96.77%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado.

El valor de significancia (Sig.), igual a 0.00%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 36*Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica b)*

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	0.9677	0.9364

Nota. La Regresión lineal es igual a 93.64%; estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que las políticas con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

4.2.2.3. Contrastación de la hipótesis específica c)

Tabla 37

Tipos de hipótesis para la contrastación

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa
Ho:	H1:
Las estrategias con los proveedores NO influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.	Las estrategias con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Tabla 38*Correlación entre las variables de la hipótesis específica c)*

VARIABLES DE LA HIPÓTESIS	ELEMENTOS INFERENCIALES	ESTRATEGIAS CON LOS PROVEEDORES	MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL
Estrategias con los proveedores	Correlación de Spearman	1.0000	0.9612
	Grado de significancia		0.0000
	Muestra	50	50
Mejora continua empresarial	Correlación de Spearman	0.9612	1.0000
	Grado de significancia	0.0000	
	Muestra	50	50

Nota. La Correlación de Spearman es igual a 96.12%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado. Asimismo, se tiene un razonable valor de significancia (Sig.), igual a 0.00%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 39*Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica c)*

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	0.9612	0.9239

Nota. La Regresión lineal igual a 92.39%; estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que las estrategias con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

4.2.2.4. Contrastación de la hipótesis específica d)

Tabla 40

Tipos de hipótesis para la contrastación

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa
Ho:	H1:
Las negociaciones con los proveedores NO influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.	Las negociaciones con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Tabla 41

Correlación entre las variables de la hipótesis específica d)

Variables de la Hipótesis	Elementos inferenciales	Negociacione	
		s con los proveedores	Mejora continua empresarial
Negociaciones con los proveedores	Correlación de Spearman	1.0000	0.9569
	Grado de significancia		0.0048
	Muestra	50	50
Mejora continua empresarial	Correlación de Spearman	0.9569	1.0000
	Grado de significancia	0.0048	
	Muestra	50	50

Nota. La Correlación de Spearman es igual a 95.69%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado.

El valor de significancia (Sig.), igual a 0.48%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa.

Tabla 42

Correlación de Spearman y regresión lineal de la hipótesis específica d)

Modelo	Correlación	Regresión
	(R)	(R cuadrado)
1	0.9569	0.9157

Nota. La Regresión lineal igual a 91.57%; estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que las negociaciones con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

4.2.2.5. Contrastación de la hipótesis específica e)

Tabla 43

Tipos de hipótesis para la contrastación

Hipótesis nula	Hipótesis alternativa
Ho:	H1:
El control de las cuentas por pagar NO influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.	El control de las cuentas por pagar influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Tabla 44*Correlación entre las variables de la hipótesis específica e)*

Variables de la Hipótesis	Elementos inferenciales	Control de las cuentas por pagar	Mejora continua empresarial
Control de las cuentas por pagar	Correlación de Spearman	1.0000	0.9542
	Grado de significancia		0.0056
	Muestra	50	50
Mejora continua empresarial	Correlación de Spearman	0.9542	1.000
	Grado de significancia	0.0056	
	Muestra	50	50

Nota. La Correlación de Spearman es igual a 95.42%; lo que comprueba que la asociación es alta y significativa para los propósitos del trabajo realizado.

El valor de significancia (Sig.), igual a 0.56%, porcentaje que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que estadísticamente permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa. Dichos valores no se deben a la casualidad, sino a la lógica y sentido del trabajo realizado.

Tabla 45*Correlación y regresión lineal de la hipótesis específica e)*

Modelo	Correlación (R)	Regresión (R cuadrado)
1	0.9542	0.9105

Nota. La Regresión lineal proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado) igual a 91.05%; lo que estadísticamente indica el peso que tiene la variable independiente: sobre la dependiente.

Se concluye que el control de las cuentas por pagar influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión del resultado de la variable independiente

Para lograr el objetivo de determinar la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; en este trabajo se ha alcanzado que el 95% de los encuestados acepta que se deberá tener una eficiente gestión de cuentas por pagar para disponer de información que influya en la mejora continua de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima; asimismo se obtuvo una Correlación de Spearman de 96.74%, un valor de significancia, igual a 0.00% y una Regresión lineal de 93.59%.

Estos resultados son similares al 93% obtenido para la indicada variable; Correlación de Spearman es igual a 94.53%, valor de significancia de 0.00% y una Regresión lineal de 89.36%; presentados, aunque en otra dimensión espacial y temporal por Arce y Chancay (2022).

De este modo la discusión permite vislumbrar la importancia que tiene esta para darle un alto sentido de objetividad a la investigación en la parte metodológica y en la parte teórica y práctica la importancia que tiene la gestión de las cuentas por pagar a los proveedores de la empresa.

5.2. Discusión del resultado de la variable dependiente

Para lograr el objetivo de determinar la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

El 96% de los encuestados acepta que la mejora continua es un proceso sobre la creatividad, innovación, economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima; asimismo se obtuvo una Correlación de Spearman de 96.74%; un valor de significancia de 0.00% y una Regresión lineal de 93.59%.

Estos resultados son similares el 94% de la indicada variable dependiente; además se obtuvo una Correlación de Spearman de 93.54%, un valor de significancia de 0.00% y una Regresión lineal es igual a 87.50%, presentados, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Mondoñedo e Ygnacio (2021).

De este modo la discusión permite vislumbrar la importancia que tiene esta para darle un alto sentido de objetividad a la investigación en la parte metodológica y en la parte teórica y práctica la importancia que tiene la mejora continua en la gestión de las empresas materia de estudio.

VI. CONCLUSIONES

Las conclusiones siguientes tienen relación directa con los objetivos del trabajo realizado.

- a) Se ha logrado determinar la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023, mediante el contrato y compra de bienes; políticas con los proveedores; estrategias con los proveedores; negociaciones con los proveedores u control de las cuentas por pagar
- b) Se ha logrado determinar la influencia del contrato y compra de bienes en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; mediante el documento que legaliza y formaliza la operación de compra y se inicia la relación con el proveedor.
- c) Se ha logrado determinar la influencia de las políticas con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; mediante el establecimiento de los lineamientos que se deberá seguirse con los proveedores de las empresas.
- d) Se ha logrado determinar la influencia de las estrategias con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; mediante el conjunto de acciones que se deberán llevarse a cabo secuencialmente con los proveedores.
- e) Se ha logrado determinar la influencia de las negociaciones con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; mediante las negociaciones como reducciones de precio,

reducciones de intereses, aplazamientos de pago, pagos adelantados y otras negociaciones relacionadas con los proveedores.

- f) Se ha logrado determinar la influencia del control de las cuentas por pagar en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; mediante el control de las deudas iniciales, pagos realizados, saldos pendientes y cierre de operaciones con los proveedores.

VII. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones se han formulado en base a las conclusiones del trabajo llevado a cabo.

- a) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; por tanto, deberían establecer correctamente los contratos, implementar las políticas, estrategias, llevar a cabo las negociaciones y controlar las cuentas por pagar.
- b) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que el contrato y compra de bienes influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; por tanto, el contrato deberá ser lo suficientemente detallado que no dé lugar a dudas en la ejecución de las compras.
- c) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que las políticas con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; por tanto, deberá contarse con las políticas necesarias que faciliten una buena interrelación con los proveedores.
- d) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que las estrategias con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; por tanto, deberán establecerse en forma taxativa las acciones que deberán llevarse a cabo con los proveedores.

- e) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que las negociaciones con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; por tanto, siempre tiene que estar llevándose a cabo diversas negociaciones con los proveedores, buscando promover las buenas relaciones comerciales.

- f) Se recomienda a los directivos, funcionarios y trabajadores tener en cuenta que el control de las cuentas por pagar influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023; por tanto, deben establecerse los respectivos controles, ya sea manuales, mecanizados o electrónicos de tal modo que controlar correctamente las cuentas por pagar, buscando que esto ayude en la mejora continua empresarial.

VIII. REFERENCIAS

- Agudo, F., Rubio, M. y Seisdedos, I. (2022). La mejora continua en la gestión de la prevención de riesgos laborales en la empresa desde la vigilancia colectiva de la salud. *Revista de la Asociación Española de Especialistas en Medicina del Trabajo*, 26(1), 39-54. http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S113262552017000100005&lng=es&tlng=es.
- Alarcón, J. (2022). *Modelo de mejora continua basado en procesos y su impacto en la calidad de los servicios que perciben los clientes de la empresa de servicios ServiFreno de la ciudad de Quito-Ecuador*. [Tesis doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. <https://eventosindustrial.unmsm.edu.pe/upg/archivos/tesis2018/doctorado/tesis11.pdf>
- Alvarado, K. y Pumisacho, V. (2022). Prácticas de mejora continua, con enfoque Kaizen, en empresas del Distrito Metropolitano de Quito: Un estudio exploratorio Intangible. *Revista Capital*, 13(2), 479-497. <https://www.redalyc.org/pdf/549/54950452008.pdf>
- Alvines, A., Félix, J. y Huamaccto, M. (2022). Tratamiento y aplicación del IGV no domiciliado y su influencia en la determinación de los tributos de la empresa ingenia soluciones SAC en el periodo 2016. [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de las Américas]. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/309/tratamiento%20y%20aplicaci%3%93n%20del%20igv%20no%20domiciliado%20y%20su%20influencia%20en%20la%20determinacion%20de%20los%20tributos%20de%20la%20empresa%20ingenia%20soluciones%20sac%20en%20el%20periodo%202016.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Andalavereda, J. (2021). *Auditoría de las cuentas por pagar y su efecto en los estados financieros de la empresa Poliauto Accesorios S.A. del período 2013. Guayaquil*. [Tesis

de maestría, Universidad Privada Vicente Rocafuerte de Guayaquil].

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/860>

Arce, G. y Chancay, M. (2022). *Cuentas por pagar y su incidencia en los estados financieros de la Empresa Tecnovias S.A.* [Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2572/1/t-ulvr-2366.pdf>

Aulestia, P. (2019). *Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón Quito.* Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6646/1/t2870-mba-aulestia-gestion.pdf>

Bericiarto, F. A., Noa, R. y García, A. (2022). Diagnóstico de la situación existente en el subsistema de cuentas por pagar en la Universidad de Cienfuegos. *Revista Universidad y Sociedad*, 7(2), 54-62. <http://rus.ucf.edu.cu/>

Bósquez, M. (2022). *Propuesta de mejoramiento del sistema de control interno financiero de la Empresa Esdeacero dedicada a la fabricación y montaje de estructuras de acero.* [Tesis de pregrado, Universidad Central del Ecuador]. <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/511/1/t-uce-0003-21.pdf>

Castro, A. (2021). *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.* [Tesis de maestría, Universidad Autónoma del Perú]. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1232/castro%20miranda%2c%20angela%20maria.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Cisneros, B. y Ruiz, W. (2022). *Propuesta de un Modelo de Mejora Continua de los procesos en el Laboratorio PROTAL-ESPOL, basado en la integración de un Sistema ISO/IEC 17025:2005 con un Sistema ISO 9001:2008.* [Tesis de maestría, Universidad Politécnica

- Salesiana Sede Guayaquil]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1903/13/ups-gt000260.pdf>
- Concha, J. y Solikova, A. (2020). Relaciones a largo plazo entre compradores y proveedores: la importancia de la tecnología en el desarrollo de la confianza. *Revista Estudios Gerenciales*, 16(76), 13-25.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232000000300001&lng=en&tlng=es.
- Coronel, C. (2021). Propuesta de mejora continua para aumentar la calidad del servicio en los trabajadores de la entidad financiera Caja Piura, Chiclayo. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán].
<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8027/coronel%20arce%20carolina%20marisol.pdf?sequence=1>
- Corredor, C. (2021). *Modelo de mejora continua de procesos para el negocio*. [Tesis de maestría, Universidad de Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/134178>
- Cotler, P. (2022). Crédito de proveedores, tamaño en empresa e informalidad. *Revista El trimestre económico*, 82(327), 559-582.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-718X2015000300559&lng=es&tlng=es.
- Dávila, S. (2021). Aplicación del modelo de la gestión por procesos para la mejora en la ejecución de pago a proveedores en una institución financiera. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos].
http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/10113/davila_rs.pdf?sequence=3

- Denegri, M. y Meniz, K. (2021). Propuesta de mejora continua de la productividad en el área de producción de la Empresa Ayala Hidalgo contratistas generales E.I.R.L. utilizando la metodología PHVA. [Tesis de pregrado, Universidad de San Martín de Porres]. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/3439>
- Elías, J. y Cabanillas, Y. (2021). *Renta de no domiciliados en el servicio de sobreestadia de contenedores y la liquidez de la empresa Ebaby S.A.C., periodos 2017-2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Callao]. http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/6764/tesis_pregrado_cabanillas_elias_fcc_2021.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Espín, A., Lanchimba, C. y Remache, F. (2023). Factores que afectan la productividad de las empresas. Caso Ecuador. *Revista chilena de Economía y Sociedad*, 16(1). <https://rches.utem.cl/articulos/factores-que-afectan-la-productividad-de-las-empresas-caso-ecuador/>
- Flores, N. (2022). *Plan de Mejora Continua en el Área de Producción*. [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz]. <http://reini.utcv.edu.mx/bitstream/123456789/744/1/008169noe%20de%20jesus%20flores%20rivera.pdf>
- García, J., Alvarado, A. y Maldonado, A. (2022). Selección de proveedores basada en análisis dimensional. *Revista Contaduría y administración*, 58(3), 249-278. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422013000300011&lng=es&tlng=es.
- Gemar, G., Negrón, A., Lozano, C., Guzmán, V. y Rosado, N. (2019). Procedimiento para la mejora continua de la gestión de recursos humanos. *Revista Ingeniería e Investigación*, 39(1), 53-62. <https://doi.org/10.15446/ing.investig.v39n1.72402>.

Ibáñez, C. (2022). Diseño de propuestas de mejora para el área de producción en la empresa. [Tesis de maestría, Universidad Austral de Chile].

Llorente, A. (2021). Gestión contable y administrativa de la Empresa Distribuidora Llorente en la Ciudad de Esmeraldas. [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].

<https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1510/1/llorente%20villalta%20%20alejandra.pdf>

López, M. (2022). Propuesta de políticas contables internas para la Empresa MGR Cia. Ltda. [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/20355/tesis%20-%20lopez%20encalada.pdf?sequence=1>

López, O., García, J., Batte, I. y Cobas, M. (2022). La mejora continua: objetivo determinante para alcanzar la excelencia en instituciones de educación superior. *Revista Edumecentro*, 7(4), 196-215. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-28742015000400014&lng=es&tlng=es

Marín, J., Pardo, M. y Bonavia, T. (2022). Análisis de programas de mejora continua. Un estudio longitudinal en una empresa industrial. *Revista Gestión y Producción*, 15(3). <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2008000300002>.

<https://www.scielo.br/j/gp/a/qkrp3gd8rkch3wpczbyw7jk/?lang=es>

Meza, A. (2022). *Los Anticipos a proveedores y su impacto en el crédito fiscal del IGV en la empresa Alexim Perú S.R.L., Lima, 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Inca Garcilaso de la Vega].

<http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/6690/tesis%20meza%20francia%20andrea%20elena.pdf?sequence=1>

- Reyes, K. F. (2019). El Control Interno y su influencia en las cuentas por pagar comerciales de la Empresa. M&C Fruits Company SAC. Sullana, 2017 – 2018. [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/42597/reyes_nkf.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Reyna, A. (2023). *Transformando el futuro empresarial en Perú: Soluciones innovadoras para enfrentar los desafíos actuales*. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/transformando-el-futuro-empresarial-en-per%C3%BA-soluciones-andy-reyna/?originalsubdomain=es>
- Rivero, N. y Luna, M. (2022). Plan estratégico para el mejoramiento de la gestión de la calidad de un producto de una empresa de bebidas. *Revista Universidad, Ciencia y Tecnología*, 12(48), 183-190. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-48212008000300009&lng=es&tlng=es.
- Sánchez, A. (2021). *Plan de mejora continua en los procesos de producción de una empresa incrementar la productividad*. [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/976>
- Sarache, W., Castrillón, O. y Ortiz, L. (2019). Selección de proveedores: una aproximación al estado del arte. *Revista Cuadernos de Administración*, 22(38), 145-168. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922009000100008&lng=en&tlng=es.
- Suárez, M. (2021). *La sostenibilidad de la mejora continua de procesos en la administración pública: un estudio en los Ayuntamientos de España*. [Tesis doctoral, Universidad Ramon Llull]. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/9178/sostenibilidad-mfsb-tesis-phd-vf.pdf;sequence=2>

- Talledo, F. (2021). *Gestión de procesos y la mejora continua en la Empresa Tepsi S.A. Sucursal Perú San Isidro-2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1018/talledo%20diaz%2c%20francesca%20paola.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Terry, O. e Inocente, S. (2021). Cuentas por pagar y capital de trabajo, en empresas cerveceras. *Revista Hechos Contables*, 1(2), 34–50. <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.75>
- Vera, M. (2021). *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*. [Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana Sede Guayaquil]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/20227/1/ups-gt003198.pdf>
- Vidal, V. y Nalley, M. (2021). Propuesta de mejoramiento al proceso de cuentas por pagar de la empresa Comunícate Ltda. [Tesis de pregrado, Institución Universitaria Antonio José Camacho]. <https://repositorio.uniajc.edu.co/bitstream/handle/uniajc/1002/propuesta%20de%20mejoramiento%20al%20proceso%20de%20las%20cuentas%20por%20pagar%20comunicate%20ltda.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Yanagui, Y. (2019). *Conocimiento tributario y gestión de compras en sujetos no domiciliado de las empresas de publicidad digital en Lima-2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10561/yanagui%20falla%20yoshi%20eduardo.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Zambrano, O. y Almeida, O. (2018). Mejora continua en productividad organizacional y su impacto en colaboradores. Colombia, 2017. *Desarrollo Gerencial*, 10(2), 83–102, <https://doi.org/10.17081/dege.10.2.3033>
<https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/3033>

Zapata, R. (2022). Administra tus Cuentas por Pagar. *Revista Entrepreneur México*, 16(9), 20–21. <https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=2&sid=cba41de6-dcd0-4fa1-9aa0c843cb1d986%40redis&bdata=jmxhbmc9zxmmc210zt1lag9zdc1saxzl#an=34469293&db=a9h>

IX. ANEXOS

Anexo A: Matriz de consistencia
La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables y dimensiones	Método
<p>Problema general ¿Cuál será la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a) ¿Cuál será la influencia del contrato y compra de bienes en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?</p> <p>b) ¿Cuál será la influencia de las políticas con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?</p> <p>c) ¿Cuál será la influencia de las estrategias con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?</p> <p>d) ¿Cuál será la influencia de las negociaciones con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?</p> <p>e) ¿Cuál será la influencia del control de las cuentas por pagar en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023?</p>	<p>Objetivo general Determinar la influencia de la eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Determinar la influencia del contrato y compra de bienes en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>b) Determinar la influencia de las políticas con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>c) Determinar la influencia de las estrategias con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>d) Determinar la influencia de las negociaciones con los proveedores en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>e) Determinar la influencia del control de las cuentas por pagar en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p>	<p>Hipótesis general La eficiente gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a) El contrato y compra de bienes influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>b) Las políticas con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>c) Las estrategias con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>d) Las negociaciones con los proveedores influyen en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p> <p>e) El control de las cuentas por pagar influye en grado estadísticamente razonable en la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.</p>	<p>Variable independiente X. Gestión de cuentas por pagar</p> <p>Dimensiones: X.1. Contrato y compra de bienes X.2. Políticas con los proveedores X.3. Estrategias con los proveedores X.4. Negociaciones con los proveedores X.5. Control de las cuentas por pagar</p> <p>Variable dependiente Y. Mejora continua empresarial</p> <p>Dimensiones: Y.1. Recursos empresariales Y.2. Actividades empresariales Y.3. Procesos empresariales Y.4. Economía y eficiencia empresarial Y.5. Competitividad empresarial</p> <p>Dimensión espacial Z. Empresa de productos para limpieza e higiene, Sede Lima.</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura</p> <p>La investigación es del nivel correlacional y causal.</p> <p>En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos: descriptivo, inductivo, deductivo, estadístico, sintético, analítico y otros.</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 50 personas.</p> <p>La muestra estuvo conformada por 50 personas</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes encuestas; toma de información y análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizaron fueron: cuestionarios, fichas bibliográficas y guías de análisis.</p> <p>Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación; registro manual; proceso computarizado con Excel; proceso computarizado con spss.</p> <p>Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis: análisis documental; indagación; conciliación de datos; tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; comprensión de tablas</p>

Anexo B:

Instrumento de encuesta

Instrucciones generales:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con una empresa de productos para limpieza e higiene, sede Lima.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Para contestar considere la siguiente escala Likert:

- 1 No acepto lo indicado
- 2 No acepto parcialmente
- 3 No es mi tema
- 4 Acepto parcialmente
- 5 Acepto lo indicado

Cuestionario de encuesta

La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del Cercado de Lima, año 2023.

Nr o.	Pregunta	1	2	3	4	5
	Variable independiente: X. Gestión de cuentas por pagar					
1	¿Considera usted que se deberá tener una eficiente gestión de cuentas por pagar para disponer de información que influya en la mejora continua de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: Contrato y compra de bienes					
2	¿Estima usted que la base para el nacimiento de las cuentas por pagar es el contrato por la compra de bienes al crédito de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
3	¿Considera usted que las compras que lleve a cabo la empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima debe ser por las existencias que necesita para llevar a cabo sus operaciones empresariales?					
	Dimensión: X.2. Políticas con los proveedores					
4	¿Estima usted que lo mejor que debe hacer una empresa es disponer de políticas que vienen a ser lineamientos generales para llevar a cabo sus actividades y sobre las cuales se llevan a cabo el quehacer de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
5	¿Considera usted que entre las diversas políticas empresariales destaca la que debe tener con los proveedores para evitar tener inconvenientes sobre el suministro de bienes y las cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					

	Dimensión: X.3. Estrategias con los proveedores					
6	¿Estima usted que las estrategias que apliquen una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima deben estar basada en las políticas que previamente ha implementado?					
7	¿Considera usted que las estrategias son las acciones que se deben llevar a cabo con los proveedores de parte de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: X.4. Negociaciones con los proveedores					
8	¿Estima usted que que las negociaciones son fundamentales para mantener las buenas relaciones con los proveedores de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
9	¿Considera usted que las negociaciones con los proveedores se hacen antes del contrato, durante el contrato e incluso después del contrato y son de gran ayuda para las relaciones comerciales de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: X5. Control de las cuentas por pagar					
10	¿Estima usted que el control es el conjunto de procedimientos que pueden llevarse a cabo en forma previa, simultánea y posterior a las operaciones que conllevan cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
11	¿Considera usted que la contabilidad con sus registros de compras, proveedores, libro Diario, libro mayor, notas a los estados financieros y otras ayudan al control de las cuentas por pagar de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					

	Variable dependiente: Y. Mejora continua empresarial					
12	¿Estima usted que la mejora continua es un proceso sobre la creatividad, innovación, economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: Y.1. Recursos empresariales					
13	¿Considera usted que los recursos empresariales como los humanos, materiales, financieros y tecnológicos son la base para desarrollar las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
14	¿Estima usted que los recursos empresariales siempre deben estar en mejora continua para que cumplan un importante rol en los resultados de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: Y.2. Actividades empresariales					
15	¿Considera usted que las actividades empresariales representan el quehacer de la empresa y se llevan a cabo utilizando los recursos y teniendo en cuenta los procesos de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
16	¿Estima usted que las actividades empresariales deben estar en proceso de mejora continua para facilitar la economía, eficiencia y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					

	Dimensión: Y.3. Procesos empresariales					
17	¿Considera usted que los procesos empresariales son aquellas fases o etapas con las cuales se desarrollan las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
18	¿Estima usted que los procesos empresariales tienen que estar en mejora continua para ayudar en los resultados y competitividad de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: Y.4. Economía y eficiencia empresarial					
19	¿Considera usted que la economía empresarial está relacionada con las compras a costos razonables y con el objeto de lograr el mayor beneficio de los mismos de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
20	¿Estima usted que la eficiencia es un atributo logrado y que se relaciona con la racionalización de los recursos y el mejor aprovechamiento de los mismos en las actividades de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
	Dimensión: Y.5. Competitividad empresarial					
21	¿Considera usted que la competitividad empresarial es un proceso que tiene como base a la calidad y mayor productividad de los factores de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima?					
22	¿Estima usted que la competitividad se concreta con la imposición de una empresa de productos para limpieza e higiene con sede en Lima sobre otras del sector en el plano nacional o internacional?					

Anexo C:**Validación del instrumento**

Universidad Nacional Federico Villarreal
Facultad de Ciencias Financieras y Contables

Carta de presentación

Lima, 21 de noviembre del 2023

Señor Doctor:

William Enrique Cruz Gonzáles

Presente

Asunto: Solicito la validación de instrumento a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que siendo egresada de la Facultad de Ciencias Financieras y Contables de la Universidad Nacional Federico Villarreal, requiero validar el instrumento con el cual recopilaré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el Título de Contador Público.

El título de mi investigación es: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del cercado de lima, año 2023; y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas académicos.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Matriz de consistencia
- Cuestionario de encuesta
- Ficha o certificado de validación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente:



Gabriela Medalid Pardo Aguilar
DNI:48263036
CORREO: Medalidg1005@hotmail.com
CELULAR:992349568

Universidad Nacional Federico Villarreal
Facultad de Ciencias Financieras y Contables

Ficha de validación de instrumento

I. Datos generales

1.1 Apellidos y nombres del experto: William Enrique Cruz Gonzáles

1.2 Grado académico: Doctor

1.3 Cargo e institución donde labora: Docente ordinario UNFV.

1.4 Dni: 06607034

1.5 Celular: 947645075

1.6 Correo: william_cruzg@hotmail.com

1.7 Título de la investigación: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del cercado de lima, año 2023.

1.8 Autora del instrumento: Gabriela Medalid Pardo Aguilar

1.9 Carrera: Contabilidad

1.10 Nombre del instrumento: Cuestionario de encuesta

II. Ficha de validación

Indicadores	Criterios cualitativos/cuantitativos	Deficiente 0-20%	Regular 21- 40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61- 80%	Excelente 81- 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.					94
Objetividad	Está expresado en conductas observables.					94
Actualidad	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					94
Organización	Existe una organización lógica.					94
Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					94
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					94
Consistencia	Basados en aspectos teóricos-científicos y del tema de estudio.					94
Coherencia	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					94
Metodología	La estrategia responde al propósito del estudio.					94
Conveniencia	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					94
Promedio						94

Opinión de aplicabilidad: El instrumento cumple las normas establecidas y debería aplicarse.

Lima, 10 de diciembre del 2023

 Firma

Validación del instrumento

Universidad Nacional Federico Villarreal
Facultad de Ciencias Financieras y Contables

Carta de presentación

Lima, 23 de noviembre del 2023

Señor Doctor:
Justo Rueda Peves
Presente

Asunto: Solicito la validación de instrumento a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que siendo egresada de la Facultad de Ciencias Financieras y Contables de la Universidad Nacional Federico Villarreal, requiero validar el instrumento con el cual recopilare la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optare el Título de Contador Público.

El título de mi investigación es: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del cercado de lima, año 2023; y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas académicos.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Matriz de consistencia
- Cuestionario de encuesta
- Ficha o certificado de validación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente:



Gabriela Medalid Pardo Aguilar
DNI:48263036
CORREO: Medalidg1005@hotmail.com
CELULAR:992349568

Universidad Nacional Federico Villarreal
Facultad de Ciencias Financieras y Contables

Ficha de validación de instrumento

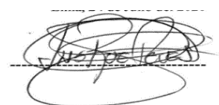
- 1. Datos generales**
- 1.1. Apellidos y nombres del experto:** Justo Rueda Peves
- 1.2. Grado académico:** Doctor
- 1.3. Cargo e institución donde labora:** Docente ordinario UNFV.
- 1.4. Dni:** 06113102
- 1.5. Celular:** 995636571
- 1.6. Correo:** jrueda500@hotmail.com
- 1.7. Título de la investigación:** La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del cercado de lima, año 2023.
- 1.8. Autora del instrumento:** Gabriela Medalid Pardo Aguilar
- 1.9. Carrera:** Contabilidad
- 1.10. Nombre del instrumento:** Cuestionario de encuesta

III. Ficha de validación

Indicadores	Criterios cualitativos/cuantitativos	Deficiente 0-20%	Regular 21- 40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61- 80%	Excelente 81- 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.					90
Objetividad	Está expresado en conductas observables.					90
Actualidad	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					90
Organización	Existe una organización lógica.					90
Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					90
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					90
Consistencia	Basados en aspectos teóricos-científicos y del tema de estudio.					90
Coherencia	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					90
Metodología	La estrategia responde al propósito del estudio.					90
Conveniencia	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					90
Promedio						90

Opinión de aplicabilidad: Se recomienda aplicar el instrumento de encuesta por ser razonable.

Lima, 12 de diciembre del 2023



Firma

Validación del instrumento

Universidad Nacional Federico Villarreal
Facultad de Ciencias Financieras y Contables

Carta de presentación

Lima, 20 de noviembre del 2023

Señor Doctor

Domingo Hernández Celis

Presente

Asunto: Solicito la validación de instrumento a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo hacer de su conocimiento que siendo egresada de la Facultad de Ciencias Financieras y Contables de la Universidad Nacional Federico Villarreal, requiero validar el instrumento con el cual recopilare la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optare el Título de Contador Público.

El título de mi investigación es: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del mercado de lima, año 2023; y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas académicos.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Matriz de consistencia
- Cuestionario de encuesta
- Ficha o certificado de validación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente:



Gabriela Medalid Pardo Aguilar
DNI: 48263036
CORREO: Medalidg1005@hotmail.com
CELULAR: 992349568

Universidad Nacional Federico Villarreal
Facultad de Ciencias Financieras y Contables

Ficha de validación de instrumento

I. Datos generales

- 1.1 Apellidos y nombres del experto:** Domingo Hernández Celis
1.2 Grado académico: Doctor
1.3 Cargo e institución donde labora: DOCENTE ORDINARIO UNFV.
1.4 Dni: 40878290.
1.5 Celular: 999774752.
1.6 Correo: dr.domingohernandezcelis@gmail.com
1.7 Título de la investigación: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del cercado de lima, año 2023.
1.8 Autora del instrumento: Gabriela Medalid Pardo Aguilar
1.9 Carrera: Contabilidad
1.10 Nombre del instrumento: Cuestionario de encuesta

II. Ficha de validación

Indicadores	Criterios cualitativos/cuantitativos	Deficiente 0-20%	Regular 21- 40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61- 80%	Excelent e 81- 100%
Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.					94
Objetividad	Está expresado en conductas observables.					94
Actualidad	Adecuado al alcance de ciencia y tecnología.					94
Organización	Existe una organización lógica.					94
Suficiencia	Comprende los aspectos de cantidad y calidad.					95
Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos del estudio.					95
Consistencia	Basados en aspectos teóricos-científicos y del tema de estudio.					95
Coherencia	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables.					95
Metodología	La estrategia responde al propósito del estudio.					95
Conveniencia	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías.					95
Promedio						95

Opinión de aplicabilidad: Se recomienda aplicar el instrumento por cumplir los requisitos correspondientes.

Lima, 15 de diciembre del 2023



Firma

Anexo D:

Confiabilidad del instrumento

El instrumento de la Tesis denominada: La gestión de cuentas por pagar a proveedores no domiciliados y la mejora continua de la empresa de productos para limpieza del cercado de lima, año 2023, ha obtenido un coeficiente Alfa de Cronbach razonable, lo cual favorece la aplicación de dicho instrumento.

Variables	Coefficiente Alfa de Cronbach	Número de ítems
Gestión de cuentas por pagar	0.9530	11
Mejora continua empresarial	0.9588	11
Total	0.9562	22

Nota. El 95.62% de confiabilidad del Alfa de Cronbach para el instrumento de investigación del trabajo le da un alto grado de coherencia en la formulación del instrumento de investigación; lo cual se condice con la validación de los expertos académicos. De este modo, se entiende que los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Por tanto, este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

Lima, 20 de diciembre del 2023



Firma

ANEXO E

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Términos de gestión de cuentas por pagar:

Cuenta por pagar: Una obligación financiera que una empresa tiene con otra empresa o individuo. Las cuentas por pagar son el dinero que su empresa debe a los vendedores y proveedores por productos o servicios que ya han sido entregados o facturados. En otras palabras, es dinero que usted pagará.

Factura: Un documento que detalla los bienes o servicios que se han comprado, así como el precio de dichos bienes o servicios.

Orden de compra: Un documento que autoriza la compra de bienes o servicios.

Recibo: Un documento que confirma que se ha recibido el pago de una factura.

Nota de crédito: Un documento que se emite para corregir un error en una factura.

Nota de débito: Un documento que se emite para cobrar un cargo adicional a un cliente.

Devengos. Los devengos es una lista de gastos en los que ha incurrido, pero aún no ha pagado, o una lista de las ventas que se han completado, pero aún no se han facturado. El método contable sobre base devengada es un componente esencial de los principios contables generalmente aceptados. Este método requiere reconocer los ingresos y gastos en el momento de la venta, en lugar de cuando recibe el pago.

Asignación. La asignación es el proceso de distribuir o asignar fondos, recursos o costos a una cuenta o un propósito en particular. Por ejemplo, puede asignar un porcentaje de sus ingresos para utilizar en una compra grande.

Activos. Los activos son las cosas que posee su empresa, incluidos equipos, propiedades, efectivo, herramientas, derechos de autor, patentes y marcas comerciales.

Balance general. Un balance general es una descripción general del estado financiero de su empresa. Informa activos, pasivos y capital en un momento específico. Es una instantánea de lo que su empresa posee y debe.

Flujo de caja. El flujo de caja describe la entrada y salida de efectivo en su negocio, o el movimiento de dinero. El flujo de caja se calcula para un punto específico en el tiempo. Un flujo de caja positivo indica que una empresa tiene más dinero entrante que saliente. Un flujo de caja negativo significa que está gastando más de lo que está ganando.

Gastos. Los gastos se refieren a los costos de adquirir algo, desde artículos tangibles hasta servicios intangibles. Los gastos pueden ser fijos, como salarios y alquiler, o variables, que pueden variar de una compra a otra.

Año fiscal. Un año fiscal es el período de un año que utiliza para fines contables. Un año fiscal puede coincidir con el año calendario, pero no tiene por qué hacerlo. Su año fiscal puede ser de octubre a septiembre del año siguiente.

Previsión. Las previsiones son el proceso de usar los datos financieros históricos de su empresa para predecir tendencias futuras, incluidos presupuestos, ventas, ganancias, previsiones de flujo de caja y más. Por ejemplo, sus datos financieros históricos podrían indicarle que las ventas caen constantemente durante los meses de verano. Sabiendo esto, puede prepararse mejor (y aportar ideas sobre posibles soluciones).

Libro mayor. El libro mayor es un registro de las transacciones financieras de su empresa durante la vida útil de su empresa. Cada transacción, incluidos los ingresos y gastos, se registra en el libro mayor. Es un sistema de contabilidad que se utiliza para ordenar, almacenar y resumir transacciones.

Diarios. Los diarios, o cuentas, registran las transacciones a medida que ocurren, antes de que se transfieran al libro mayor. Las transacciones deben completarse y conciliarse en el diario antes de transferirse al libro mayor oficial.

Pasivos. Los pasivos son deudas cuya empresa es responsable de pagar, incluidas cosas como hipotecas, préstamos y saldos de tarjetas de crédito.

Liquidez. La liquidez se refiere a la rapidez con la que un activo puede convertirse en efectivo. El efectivo es un activo extremadamente líquido, mientras que los activos tangibles son menos líquidos.

Estado de pérdidas y ganancias. Un estado de pérdidas y ganancias, o PyG, enumera las ganancias, los gastos y las ganancias netas durante un período determinado. Un estado de PyG también puede denominarse estado de resultados. Este estado de cuenta le brinda un panorama del desempeño financiero y la rentabilidad de su empresa.

Conciliación. La conciliación es el proceso de hacer coincidir los saldos de sus registros contables con los saldos correspondientes informados por su institución financiera. En términos sencillos, significa hacer coincidir las transacciones en sus asientos diarios con las transacciones en su cuenta bancaria y asegurarse de que sean coherentes.

Relación de liquidez corriente. La ecuación de la relación de liquidez corriente, o relación de efectivo, mide la capacidad de su empresa para pagar todas sus deudas o pasivos a la vez, si necesita hacerlo. Esperamos que eso no suceda, pero conocer su relación de efectivo le da una buena idea de cuánto efectivo o activos actuales tiene a mano en un momento dado. Para encontrar la relación de efectivo, divida los activos corrientes por los pasivos corrientes.

Términos de mejora continua:

Reclamante: Persona, organización o su representante que expresa una queja.

Queja: Expresión de insatisfacción hecha a una organización con respecto a sus productos o al propio proceso de tratamiento de las quejas, donde se espera una respuesta o resolución explícita o implícita.

Servicio al cliente: Interacción entre la organización y el cliente a lo largo del ciclo de vida del producto.

Retroalimentación: Opiniones, comentarios y muestras de interés acerca de los productos o el proceso de tratamiento de las quejas.

Oportunidad de mejora: Diferencia detectada en la organización, entre una situación real y una situación deseada. La oportunidad de mejora puede afectar a un proceso, producto, servicio, recurso, sistema, habilidad, competencia o área de la organización.

Fuente de oportunidad de mejora: Fuente de información cuyo análisis puede llevar a la identificación de una oportunidad de mejora.

PHVA (Planificar, Hacer, Verificar, Actuar): Ciclo de mejora continua o Círculo de Deming.

Plan del proyecto de mejora: Documento que especifica lo que es necesario para alcanzar los objetivos del proyecto de mejora.

Proceso de mejora: Proceso sistemático de adecuación de la organización a las nuevas y cambiantes necesidades y expectativas de clientes y otras partes interesadas, realizada mediante la identificación de oportunidades de mejora y la priorización y ejecución de proyectos de mejora.

Proyecto de mejora: Proyecto seleccionado por los órganos competentes de la organización, cuyo objetivo es la eliminación o reducción de la diferencia identificada entre la situación deseada y la real relativa a una o más oportunidades de mejora.

Análisis SWOT: Análisis de la situación actual de la compañía y perspectivas (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas).

Enumeración de atributos: Listado de los atributos o propiedades de un producto para modificar algunos de los mismos y encontrar una nueva combinación que mejore el producto.

Brainstorming: Reunión convocada específicamente para generar ideas o redefinir un problema.

Análisis morfológico: Separar las dimensiones más importantes de un problema para después estudiar todas y cada una de las relaciones existentes entre ellas.

Alianzas: Relaciones de trabajo entre dos o más partes que crean un valor añadido para el cliente. Entre los partners de una alianza podemos encontrar a proveedores, distribuidores, joint ventures.

Aprendizaje: La adquisición y comprensión de información que puede conducir a la mejora o al cambio.

Conocimiento: Es uno de los elementos de la trilogía formada por los datos, la información y el conocimiento. Los datos son los hechos en sí. La información son los datos dentro de un contexto y con una perspectiva. El conocimiento es la información más las directrices que permiten pasar a la acción.

Creatividad: La generación de ideas que da lugar a prácticas de trabajo y/o productos y servicios nuevos o mejorados.

Cultura: El conjunto de comportamientos, principios éticos y valores que los miembros de la organización transmiten, practican y refuerzan.

Excelencia: Prácticas sobresalientes en la gestión de la organización y logro de resultados basados en conceptos fundamentales que incluyen: la orientación hacia los resultados, orientación al cliente, liderazgo y perseverancia, procesos y hechos, implicación de las personas, mejora continua e innovación, alianzas mutuamente beneficiosas y responsabilidad social.

Líderes: Aquellas personas que coordinan y equilibran los intereses de todos los grupos que de una u otra forma tienen interés en la organización, incluidos el equipo de dirección, los demás directivos y todos aquellos que dirigen equipos o participan de la función de liderazgo.

Rendimiento: Medida de lo alcanzado por un individuo, equipo, organización o proceso.

Valores: Los conceptos y expectativas que describen el comportamiento de las personas de la organización y determinan todas sus relaciones.

Visión: Declaración en la que se describe cómo desea ser la organización en el futuro.