



PAGOS EN TESORERÍA EN LAS EMPRESAS QUE PRESTAN SERVICIOS DE ANALIZADORES DE LÍNEAS DE PROCESO A LA INDUSTRIA PETROLERA

Recibido: noviembre 2011. **Aceptado:** enero 2012

Useches, Anisbel

Audentia Venezuela, S.A. Venezuela

Anisbel_1982@yahoo.com

RESUMEN

El propósito de esta investigación fue analizar los pagos en tesorería en las empresas que prestan servicio de Analizadores de Líneas de Procesos a la Industria Petrolera, sustentándose el estudio en los aportes de diversos autores: Santoma (2002), Brigham, (2005), Gitman (2003), Van Horne y Wachowicz (2002), Loring (2004), entre otros. Asimismo, la investigación se constituyó de tipo descriptiva, de diseño no experimental, transeccional y de campo. Las unidades informantes integrantes de la población estuvieron conformadas por seis (8) sujetos del área de finanzas, de las empresas que prestan servicio de Analizadores de Líneas de Procesos a la Industria Petrolera. El instrumento estuvo conformado por un total de cincuenta y siete (57) ítems, de los cuales se extrajeron seis (6) para abordar la dimensión de este artículo y fue validado por cinco (5) expertos en el área designados por la Universidad Dr. Rafael Belloso Chacín. La confiabilidad del instrumento fue de 0.88, usando el método estadístico Alpa de Cronbach; después de aplicar el instrumento se determinó que los pagos en tesorería se realizan de manera efectiva en la empresa, realizando una buena gestión de los mismos, se cumplen con las cuentas por pagar, es decir, todas aquellas obligaciones adquiridas con terceros y el personal, y además se tiene una buena relación con los proveedores y las entidades bancarias.

Palabras claves: Pagos en tesorería, Cuentas por pagar, Proveedores.

CASH PAYMENTS AT THE COMPANIES THAT PROVIDE SERVICE LINE PROCESS ANALYZERS FOR PETROLEUM INDUSTRY

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the cash payments at the companies that provide service line process analyzers for petroleum industry, supporting the study on the contributions of various authors: Santoma (2002), Brigham (2005), Gitman (2003), Van Horne and Wachowicz (2002), Loring (2004), and others. Likewise, the research was a descriptive, nonexperimental design, transactional and field. The reporting units members of the population consisted of six (8) subjects in the area of finance, business serving Line Analyzers for Petroleum Industry Processes. The instrument consisted of a total of fifty-seven (57) items, which was extracted six (6) to approach the dimension of this article, and was validated by five (5) experts in the area designated by the Dr. Rafael Belloso Chacín University. The reliability of the instrument was 0.88, using the statistical method of Cronbach Alpa, after applying the instrument to determine that cash payments are made



effectively in the business, doing a good management of them, are satisfied with the accounts payable, all the obligations undertaken by third parties and staff, and also has a good relationship with suppliers and banks.

Keywords: Cash payments, Accounts payable, Suppliers.

1. INTRODUCCIÓN

Realizar el pago en tesorería es un proceso muy importante dentro del departamento de finanzas, es donde se tiene una relación estrecha con los bancos, con el personal que labora en la empresa y con las entidades bancarias. Este departamento debe contar con la información precisa y detallada, de cuánto, cómo y cuándo se van a pagar las deudas que tiene la empresa con sus proveedores/acreedores.

Este proceso está constituido principalmente por cuentas por pagar y con todos aquellos procesos que la conforman, la misma es tan importante que muchas empresas nunca hubiesen podido iniciar su actividad de no ser por sus proveedores, estas constituyen una fuente espontánea de financiación y son imprescindibles para el óptimo funcionamiento de una organización.

Es primordial que la persona encargada de este proceso esté alineada con la operatividad de la empresa, e informada acerca de todos aquellos ingresos que obtendrá la entidad a corto plazo, para que esta pueda planificar el flujo de caja que le permita cumplir con todas las obligaciones contraídas.

La misma consta de un arduo proceso de planificación que engloba todas aquellas erogaciones que debe hacer la empresa, a fin de cumplir con las diversas necesidades que hacen posible su operatividad, y el cual incluye las distintas políticas de pago que conlleva al cumplimiento con proveedores y empleados.

Por lo anteriormente señalado surgió la necesidad de analizar cómo son los pagos de tesorería en las empresas que prestan servicio de analizadores de líneas de proceso a la industria petrolera, debido a que este proceso es una parte fundamental dentro del departamento de finanzas y por ende para la organización.

Esta investigación se realizó a través del estudio de dos indicadores, tales como: gestión de proveedores y cuentas por pagar; con el objeto de determinar si las empresas que prestan servicio a la industria petrolera (Nas Venezuela, S.A.; Vertex Instrumentos, S.A. y Petrosema, S.A.) cumplen con los pagos en tesorería, y su objetivo fue analizar los pagos en tesorería en las empresas que prestan servicio de Analizadores de Líneas de Procesos a la Industria Petrolera.

2. PAGOS EN TESORERÍA

Santoma (2002) indica que la persona o el departamento que se encarga de la gestión de pagos debe tener toda la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y el cuándo se van a pagar las deudas que tienen con sus proveedores/acreedores. También debe elaborar, a partir de la información obtenida, una serie de hojas de cálculos



(o bien utilizando el programa informático que lo permite) con la finalidad de ordenar y clasificar dicha información de cara a obtener el detalle exacto de todos los pagos, así como para poder realizar una previsión de pagos a corto y mediano plazo precisa y exacta.

Por otro lado, Keown y otros (2002) establecen que los pagos en tesorería se realizan de manera más efectiva cuando se dirigen al uso de una cuenta pagadora, lo cual consigue un control centralizado sobre los pagos.

Brighman (2005) menciona que es indispensable contar con bastante efectivo y activos semilíquidos para aprovechar los descuentos comerciales, ya que con frecuencia los proveedores ofrecen a sus clientes descuentos por pronto pago y el costo de no aprovecharlos es muy elevado.

Al hablar de los pagos en tesorería, define entre otras cosas la sincronización de los flujos de efectivo, como la situación en que los ingresos coinciden con los egresos, permitiendo a la compañía mantener bajos los saldos de las transacciones.

De acuerdo a lo mencionado, y del mismo modo que la agilización del proceso de cobranza ayuda al mantenimiento del efectivo, en analogía con el primer autor en referencia, que retardar los desembolsos produce el mismo resultado puesto que el efectivo está disponible durante periodos más prolongados.

a) GESTIÓN DE PROVEEDORES

Según Santoma (2002), la gestión de proveedores debe establecer las condiciones de compra y plazos de pagos convenientes para la empresa. Muchas empresas no hubieran podido iniciar nunca su actividad de no haber sido por la financiación de sus proveedores. Estas cuentas de proveedores representan una parte fundamental de la financiación a corto plazo de las empresas.

Sin embargo, hay que tener en cuenta una serie de actuaciones que afectan a las compras, y en último término, los pagos, como lo son: la elaboración de un presupuesto de ventas, elaboración de un presupuesto de fabricación (en su caso), determinación de que y cuanto se va a comprar, selección de proveedores, recepción e inspección de calidad.

Según Eslava (2003), la gestión de proveedores y las relaciones que estas aportan a los mismos, constituyen una de las fuentes espontáneas de financiación a corto plazo más importantes de la empresa. El crédito comercial que conceden los proveedores es una fuente espontánea de financiación, y sujeta por ello, en cierta medida, a las políticas de pagos de la empresa.

Ahora bien, Mollar (2004) menciona que los proveedores se sitúan como una fuente de financiación a corto plazo. Esta gestión debe ser veraz, puesto que cuando se compra a proveedores normalmente no se paga de contado, si no dentro de un cierto plazo. Como la operación se repite cíclicamente en el tiempo, se genera un crédito comercial que forma parte de las deudas a corto plazo. Este crédito comercial es aparentemente gratuito,



puesto que los proveedores no suelen cargar intereses, cuando las facturas se pagan dentro del plazo considerado como normal dentro de los usos y costumbres del sector.

Con todo lo explicado anteriormente, se puede deducir que la gestión con proveedores es de suma vitalidad para la empresa, pues es la fuente de financiamiento a corto plazo, ayudando a la operatividad de la misma, por lo tanto debe ser efectiva para que con ello, estas roten de una manera de no perder credibilidad con los mismos, y la empresa se mantenga operativa.

Además, una buena gestión de proveedores dará mayores facilidades al proveedor o acreedor para tener muy claro lo que se está pagando, la persona encargada de llevar estas cuentas deberá poseer toda la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y cuando se van a pagar las deudas que se tienen con los mismos.

b) CUENTAS POR PAGAR

Loring (2004), relata que muchas empresas nunca hubiesen podido iniciar su actividad de no ser por sus proveedores. Las empresas industriales serían incapaces de obtener fondos en otras fuentes para pagar al contado sus compras de materias primas y elementos utilizados en el proceso de productos. Las empresas comerciales, mayoristas y minoristas, no podrían pagar en efectivo los productos y mercancías que adquieren para su posterior venta.

Las grandes empresas podrían, según parece razonable pensar, financiar sus compras con otras fuentes de fondos, pero de hecho tienden a no actuar así. Ciertamente, las cuentas de proveedores representan un elevado porcentaje del crédito a corto plazo utilizado por las empresas.

Los proveedores, según Loring (2004), constituyen una fuente espontánea de financiación. Cuando las ventas crecen, la empresa necesariamente adquiere más materias primas y piezas, y por tanto los saldos de los proveedores se elevan. Inversamente, cuando las ventas se contraen, también se reducen los saldos de las cuentas de proveedores.

En otras palabras, las fluctuaciones en el volumen de las ventas se ven acompañadas por ajustes al alza y a la baja en la cantidad de financiación aportada por este canal espontáneo de financiación a corto plazo. Lógicamente, el volumen de financiación se incrementa con en el período de pago, y con el crecimiento de las ventas, según este vaya repercutiendo sobre las compras.

Por otro lado, Van Horne y Wachowicz (2002) comenta que los pasivos comerciales son una forma de financiamiento a corto plazo común para la mayoría de las empresas. De hecho, son una fuente más grande de fondos a corto plazo para las compañías.

En las economías avanzadas casi nunca al consumidor se le exige que pague los bienes cuando son entregados, sino que se conceda un breve período de aplazamiento antes del pago. Durante dicho lapso, los vendedores otorgan crédito. Debido a que los



proveedores son más liberales en la extensión de crédito que las instituciones financieras, las compañías especialmente las pequeñas recurren mucho al crédito comercial.

Entre los tipos de crédito comercial menciona Van Horne y Wachowicz (2002) (cuentas abiertas, documentos por pagar, aceptaciones comerciales) las cuentas abiertas con las más comunes.

En este esquema, los proveedores envían los productos a los consumidores y adjunta una factura en la especifican crédito a su nombre al hecho de que los consumidores no suscriben ningún instrumento formal de deuda en que se demuestre la suma adeuda al proveedor.

Por lo general este último, extiende un crédito basado en una investigación crediticia del consumidor. Los créditos de cuenta abierta aparecen en el balance general de los consumidores como cuentas por pagar.

De esta manera, cuando se presenta un retraso en el pago de las cuentas por pagar, se denomina, demora de las cuentas por pagar o apoyo en el financiamiento. Al demorar las cuentas por pagar se genera financiamiento adicional a corto plazo para las empresas a través de la acumulación adicional de una cuenta pasivo. Sin embargo, este beneficio se debe ponderar contra los costos asociados. Entre los posibles costos de la demora de las cuentas por pagar están los siguientes:

- Se pierde el costo de descuento en efectivo (cuando es el caso).
- Hay castigos por retrasos en el pago o intereses que se pueden cargar, dependiendo de las prácticas de la industria.
- Puede haber un deterioro de la calificación crediticia, además de la capacidad de las empresas de obtener créditos en el futuro.

Siguiendo este esquema, Van Horne y Wachowicz (2002) mencionan que si una empresa prolonga demasiado sus cuentas por pagar, de tal forma que se vuelvan muy morosas, se verá afectada su calificación de crédito. Los proveedores desconfiarán de las compañías y probablemente insistirán en aplicar términos muy estrictos de venta si, de hecho les llegan a vender sus productos.

Cuando califican a una empresa, los bancos y otras instituciones de crédito no consideran de manera positiva los patrones de pago exageradamente lentos. Aunque es difícil cuantificarlo, en verdad existe un costo de oportunidad cuando se deteriora la reputación crediticia de una empresa.

Las cuentas por pagar, según Gitman (2003), son la principal fuente de financiamiento no garantizado a corto plazo para las empresas comerciales. Resultan de las transacciones en las que se compra la mercancía pero no se entrega una nota firmada que demuestre la obligación del comprador con el vendedor. De hecho el comprador acepta pagar al proveedor la cantidad requerida de acuerdo con las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura del proveedor.



Siguiendo con los criterios de este autor, los créditos concedidos por los proveedores a las empresas toman la denominación del crédito comercial o crédito de funcionamiento. Cuando estos créditos se formalizan en un título – valor aparecen los efectos a pagar, para distinguirlos claramente de la cuenta de proveedores.

Asimismo, cabe señalar que las cuentas por pagar son una fuente de financiamiento en el sentido de que surge de las transacciones de negocio ordinarias; son una fuente de crédito para financiar las compras y al mismo tiempo es una aplicación de fondos en la medida en que la empresa financie las ventas a crédito a los clientes.

3. METODOLOGÍA

La presente investigación fue de tipo descriptiva, ya que su objetivo principal fue solo analizar los pagos en tesorería en las empresas que prestan servicio de Analizadores de Líneas de Procesos a la Industria Petrolera, y el diseño de esta investigación se clasificó como no experimental puesto que la variable de estudio se analizó en su objeto natural, es decir, no fue manipulada o controlada, la información que se obtuvo referente a las condiciones existentes fue alterada.

De esta manera, se define como transeccional debido a que la variable fue medida una sola vez a través del instrumento de recolección diseñado, asimismo, el estudio fue de campo ya que se realizó en el lugar donde ocurren los hechos, y la recolección de datos se hizo directamente de los sujetos investigados.

Las unidades informantes estuvieron conformadas por ocho (8) sujetos que laboran en el departamento de finanzas en estas empresas, la cual estuvo constituida por, los gerentes de finanzas, coordinador de cuentas por pagar y tesorería junto con los analistas de cuentas por pagar y tesorería de las empresas que prestan servicio de analizadores de líneas de procesos a la industria petrolera, en este caso, la población la conformaron tres (3) empresas, Vertex Instrumentos, S.A., Nas Venezuela, S.A. y Petrosema, C.A.

Cuadro 1. Universo y unidades informantes

Unidades Informantes				
Población	Gerente de Finanzas	Coordinador (a) de Cuentas por pagar y tesorería	Analista de Cuentas por pagar y tesorería	Total Unidades Informantes
Vertex Instrumentos, S.A.	1	1	1	3
Nas Venezuela, S.A.	1	1	1	3
Petrosema, C.A.	1	0	1	2
Total Unidades Informantes				8

Fuente: elaboración propia.



Para los efectos de este estudio, la técnica de recolección de datos fue la encuesta, y el instrumento utilizado fue el cuestionario, se procedió a elaborar el mismo con escala likert de 4 alternativas de respuestas: totalmente de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo.

El cuestionario estuvo conformado por 6 ítems con la finalidad de analizar los pagos en tesorería en las empresas que prestan servicio de analizadores de líneas de procesos a la industria petrolera, se utilizó una escala con proposiciones positivas.

Una vez obtenida la validez y confiabilidad del instrumento de recolección de datos, se procedió al procesamiento de la información recolectada para su posterior análisis, mediante una matriz realizada en el programa Microsoft Excel, contentiva de los ítems y las categorías de respuesta.

Por su parte, en este estudio se utilizó la estadística descriptiva como método para describir los resultados del instrumento que medirá el comportamiento de los pagos en tesorería, con frecuencias absolutas y relativas, los cuales se representaran en tablas de acuerdo a los indicadores, dimensiones y la variable objeto de estudio, razón por la cual el investigador diseñó un baremo donde se muestra el rango, intervalo y categoría asignada; el cual se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 2. Baremo para la interpretación del promedio

Rango	Intervalo	Categoría
1	81 a 100	Muy Alto Nivel
2	61 a 80	Alto Nivel
3	41 a 60	Moderado Nivel
4	21 a 40	Bajo Nivel
5	0 a 20	Muy Bajo Nivel

Fuente: elaboración propia.

La misma permitió definir la frecuencia absoluta, relativa y media para cada uno de ellos, luego se procedió a analizar e interpretar los datos según cada categoría de respuesta empleando la estadística descriptiva para interpretar los valores obtenidos en cada indicador.

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados se representan en tablas que a continuación se hacen referencia, se utilizó una matriz de doble entrada caracterizadas mediante frecuencias absolutas (FA), frecuencias relativas (FR), para cada indicador con sus ítems de la dimensión objeto de este estudio, culminando con la descripción del comportamiento de cada una de ellas.

Tabla Nº 1. Indicador: Gestión de proveedores

Ítems	Totalmente de acuerdo		De acuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		TOTAL	
	4		3		2		1		FA	FR
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr		
10. Están establecidas las condiciones de compra que favorecen a la empresa.	1,00	12,50	5,00	62,50	2,00	25,00	0,00	0,00	8	100
11. Son favorables las condiciones de pagos a proveedores.	0,00	0,00	5,00	62,50	3,00	37,50	0,00	0,00	8	100
12. Es acorde la gestión con los proveedores en la empresa.	2,00	25,00	6,00	75,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8	100
Total	3,00	37,50	16,00	200,00	5,00	62,50	0,00	0,00	24	300
Media	1,00	12,50	5,33	66,67	1,67	20,83	0,00	0,00	8	100
	79,17				20,83					

Fuente: elaboración propia.

En la tabla No. 1 se visualizan los resultados en ocupación del indicador Gestión de proveedores, donde se observa que la respuesta con mayor valor fue de acuerdo con 66,67%, seguida de en desacuerdo con 20,83% y totalmente en desacuerdo con 12,50%. Estos resultados apuntan una tendencia positiva del 79,17%. Como se aprecia en el baremo se encuentra en el intervalo que pertenece al rango de alto nivel.

Con lo anteriormente expuesto se concluye que las personas encuestadas están de acuerdo que están establecidas las condiciones de compra que benefician a la empresa, además, son favorables las condiciones de pagos a proveedores y que es acorde la gestión con los proveedores en la organización. Es así como lo detalla Santoma (2002), la gestión de proveedores debe establecer las condiciones de compra y plazos de pagos convenientes para la empresa.

Siguiendo el mismo orden de ideas, muchas empresas no hubieran podido iniciar nunca su actividad de no haber sido por la financiación de sus proveedores. Estas cuentas de proveedores representan una parte fundamental de la financiación a corto plazo de las empresas.

Tabla Nº 2. Indicador: Cuentas por pagar

Ítems	Totalmente de acuerdo		De acuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		TOTAL	
	4		3		2		1		FA	FR
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr		
13. En la empresa existen numerosas cuentas por pagar.	4,00	50,00	4,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8	100
14. Los proveedores otorgan a la empresa buenos plazos crediticios.	0,00	0,00	6,00	75,00	2,00	25,00	0,00	0,00	8	100
15. Las cuentas por pagar tienen una rotación adecuada en la empresa.	0,00	0,00	6,00	75,00	1,00	12,50	1,00	12,50	8	100
Total	4,00	50,00	16,00	200,00	3,00	37,50	1,00	12,50	24	300
Media	1,33	16,67	5,33	66,67	1,00	12,50	0,33	4,17	8	100
	83,33				16,67					

Fuente: elaboración propia.

En la tabla No. 2 se observan los resultados en función del indicador Cuentas por pagar, donde se detalla que la respuesta con mayor valor fue de acuerdo con 66,67%, seguida totalmente de acuerdo con 16,67%, en desacuerdo con 12,50%, finalmente totalmente en desacuerdo con 4,17%. Estos resultados reflejan una tendencia positiva del 83,33%. Como se visualiza en el baremo se encuentra en el intervalo que pertenece al rango de muy alto nivel.

De esta manera, la población está de acuerdo con que en la empresa existen numerosas cuentas por pagar, al igual que los proveedores otorgan a la empresa buenos plazos crediticios y que las cuentas por pagar tienen una rotación adecuada en la misma. Tal y como lo dice Loring (2004) constituyen una fuente espontánea de financiación. Cuando las ventas crecen, la empresa necesariamente adquiere más materias primas y piezas, y por tanto los saldos de los proveedores se elevan. Inversamente, cuando las ventas se contraen, también se reducen los saldos de las cuentas de proveedores.

En otras palabras, las fluctuaciones en el volumen de las ventas se ven acompañadas por ajustes al alza y a la baja en la cantidad de financiación aportada por este canal espontáneo de financiación a corto plazo. Lógicamente, el volumen de financiación se incrementa con en el periodo de pago, y con el crecimiento de las ventas, según este vaya repercutiendo sobre las compras.



Tabla Nº 3. Dimensión: Pagos en Tesorería

Indicadores	Totalmente de acuerdo		De acuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo		TOTAL	
	4		3		2		1		FA	FR
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr		
4. Gestión de proveedores	1,00	12,50	5,33	66,67	1,67	20,83	0,00	0,00	8	100
5. Cuentas por pagar	1,33	16,67	5,33	66,67	1,00	12,50	0,33	4,17	8	100
Total	2,33	29,17	10,67	133,33	2,67	33,33	0,33	4,17	16	200
Media	1,17	14,58	5,33	66,67	1,33	16,67	0,17	2,08	8,00	100,00
	81,25				18,75					

Fuente: elaboración propia.

En la tabla No. 3 se visualiza que la población a la cual se encuestó están de acuerdo en un 66,67% que se cumplen los indicadores de esta dimensión, 16,67% están en desacuerdo, 14,58% están totalmente de acuerdo, y finalmente un 2,08% coinciden en estar totalmente en desacuerdo que se cumplan estos indicadores.

De esta manera el indicador que más frecuencia relativa presentó fue gestión de proveedores y cuentas por pagar ambas con un 66,67%. Las respuestas obtenidas de los cuestionarios aplicados a los integrantes de la población reflejan una tendencia hacia las categorías totalmente de acuerdo y de acuerdo con un 81,25%; lo cual indica que los encuestados piensan que se cumplen los indicadores señalados de la variable tesorería.

Tal y como comenta Santoma (2002), la persona o el departamento que se encarga de la gestión de pagos debe tener toda la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y el cuándo se van a pagar las deudas que tienen con sus proveedores/acreadores.

También debe elaborar, a partir de la información obtenida, una serie de hojas de cálculos (o bien utilizando el programa informático que lo permite) con la finalidad de ordenar y clasificar dicha información de cara a obtener el detalle exacto de todos los pagos, así como para poder realizar una previsión de pagos a corto y mediano plazo precisa y exacta.

5. CONCLUSIONES

Luego de culminada la investigación, las conclusiones se concentraron en resumir los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario diseñado para tal fin en el trabajo de investigación en el que se determinó cómo son los pagos en tesorería en las empresas que prestan servicio de analizadores de líneas de proceso a la industria petrolera, en función de el cuestionario aplicado y lo expuesto con anterioridad se puede concluir lo siguiente:



En cuanto a la gestión con los proveedores, se concluye que las personas encuestadas están de acuerdo que están establecidas las condiciones de compra que benefician a la empresa, además, son favorables las condiciones de pagos a proveedores y que es acorde la gestión con los proveedores en la organización.

De la misma manera, en cuanto a las cuentas por pagar, los resultados arrojaron que la población está de acuerdo que en la empresa existen numerosas cuentas por pagar, al igual que los proveedores otorgan a la empresa buenos plazos crediticios y que las cuentas por pagar tienen una rotación adecuada en la misma.

En resumen, al describir los pagos en Tesorería en las empresas que prestan servicio de Analizadores de Líneas de Procesos a la Industria Petrolera, se verifica que las personas que fueron encuestadas están de acuerdo que tanto las cuentas por pagar como la gestión con los proveedores se realiza de manera clara y pertinente, lo cual apunta que los pagos en tesorería se realizan adecuadamente utilizando una previsión de pagos a corto y mediano plazo, además una información precisa, exacta sobre las cantidades, el modo y el cuándo se van a pagar las deudas que tienen con sus proveedores.

Por último, se puede decir que los pagos en tesorería se realizan de manera pertinente en las empresas objetos de estudio, utilizando en la misma aquellos procesos, que le permiten cumplir con sus proveedores y terceros de manera oportuna, logrando con esto una buena gestión en este departamento, la cual es fundamental para toda organización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brigham, E. (2005). Fundamentos de Administración Financiera. México. Editorial Thomson.
- Eslava, J. (2003). Análisis Económico Financiero de las decisiones de gestión empresarial. España. Editorial ESIC.
- Gitman, L. (2003). Principios de Administración Financiera. México. Pearson Educación.
- Keown, A.; Petty, J.; Scout, D. y Martin, J. (2002). Introducción a las finanzas. España. Prentice Hall.
- Loring, J. (2004). La Gestión Financiera. España. Ediciones Deusto.
- Mollar, E. (2004). ABC de las finanzas. España. Editorial Deusto.
- Santoma, J. (2002). Gestión de Tesorería. España. Ediciones Gestión 2000, S.A.
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2002). Fundamentos de Administración Financiera. México. Editorial Pearson Educación.