



Facultad Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Cristian Rubén Maldonado Nerio

Guatemala, septiembre 2020

Estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula

(Artículo científico – Trabajo de graduación)

Cristian Rubén Maldonado Nerio

PhD. Yuri Efraín Chang Castro (**Asesor**)

Mtr. Emerson Corrales (**Revisor**)

Guatemala, septiembre 2020

AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González

Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar

Vicerrector Administrativo

EMBA Adolfo Noguera Bosque

Secretario General

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz

Decano

Lic. Axel Rene Sosa Vargas

Coordinador

Chiquimula, 28 de febrero de 2020

Señores

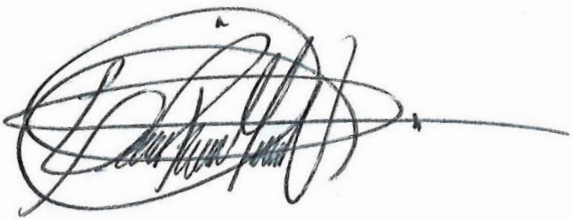
Facultad de Ciencias Económicas

Presente

Por este medio doy fe que soy autor del Artículo científico titulado “**Estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula**” y confirmo que respeté los derechos de autoría de las fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad por la publicación del presente estudio y para efectos legales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Cristian Rubén Maldonado Nerio', enclosed within a faint rectangular border.

Cristian Rubén Maldonado Nerio

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

ID No. 000083800



UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo; adquiere sabiduría"

REF.: CCEE. CPA. 026-2020
SEDE CHIQUIMULA

LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 29 DE AGOSTO DEL 2020
ORDEN DE IMPRESIÓN

Asesor (a): M.Sc. Yuri Efraín Chang Castro

Revisor (a): Mgt. Emerson Antonio Corrales Lara

Carrera: Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Artículo científico titulado: "Estrategias de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula"

Presentada por: Cristian Rubén Maldonado Nerio

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

En el grado de: Licenciado



M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz
Decano
Facultad de Ciencias Económicas

☎ 1779

🌐 upana.edu.gt

📍 Diagonal 34, 31-43 Zona 16

Chiquimula, 28 de febrero de 2020

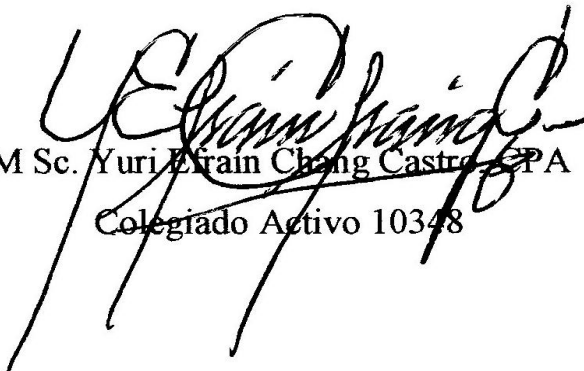
Señores: Facultad de Ciencia Económicas
Universidad Panamericana
Presente.

Estimados Señores:

En relación a la Asesoría del Artículo Científico-Trabajo de Graduación, titulado: **“Estrategia de Negociación Integrativa, como Método en el Manejo de Cartera de Créditos con Proveedores en las Empresas de Chiquimula”**, realizado por Cristian Rubén Maldonado Nerio, ID 000083800, estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la Asesoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



M Sc. Yuri Efraín Chang Castro CPA
Colegiado Activo 10348

Guatemala, 30 de abril de 2020


Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad

Estimados señores:

Con relación al artículo científico titulado: **“Estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula”**, realizado por Cristian Rubén Maldonado Nerio, carné 201905837, estudiante de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



Mgt. Emerson Antonio Corrales Lara
Colegiado Activo 13,036

Dedicatoria

A Dios

Que me ha provisto la sabiduría, entendimiento y conocimiento para concluir mi carrera.

A mis madres

Mamá Telma y mamá Eva, quienes son las personas que han velado por mí bienestar y mi educación y la cual siempre me han apoyado incondicionalmente desde pequeño y a quien les debo lo que soy.

A mi padre

Que es la persona que me dio la vida y me ha enseñado y alentado a ser una persona de bien con su ejemplo.

A mi hija

Danita quien se ha convertido en el motor de mi vida, que impulsa mi vida día tras día y convirtiéndose en mí mayor alegría, motivándome a ser su mayor ejemplo.

A mis hermanos

William, Ricardo y Ligia, que siempre han creído en mí dándome su apoyo moral.

A mi asesor

PhD. Yuri Efraín Chang Castro, quien me ha brindado su ayuda en todo momento, durante la trayectoria del PEI de Licenciatura y que con humildad a compartir sus conocimientos conmigo.

A mi revisor

Mtr. Emerson Antonio Corrales Lara, quien me ha brindado su ayuda, durante la revisión y corrección del Artículo Científico del PEI de Licenciatura y que pudo compartir sus conocimientos conmigo.

A mis amigos de universidad

Que se han ganado un lugar muy especial en mi corazón y que no solo fuimos compañeros de clase, que compartíamos una meta similar, sino que nos hicimos familia, apoyándonos unos a los otros y les tengo un especial e incomparable cariño: Sergio Vicente, María José Monroy, Karla Cahueque, Idalia Leal.

A mis amigos del alma

Orlando Pórtela, Krisna Calderón, Cristian Ramírez, Jesse Salazar, Jorge Vargas, Keily Valle, Berly Martínez, quienes me han brindado su amistad sincera y su apoyo incondicional en todo momento, convirtiéndose en mi familia.

Contenido

	Página
Abstract	i
Introducción	ii
Capítulo 1	
Metodología	
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Pregunta de investigación	1
1.3 Objetivos de investigación	2
1.3.1 Objetivo general	2
1.3.2 Objetivos específicos	2
1.4 Definir el tipo de investigación	2
1.4.1 Investigación descriptiva	2
1.5 Sujeto de investigación	3
1.6 Alcance de la investigación	3
1.6.1 Temporal	3
1.6.2 Geográfico	3
1.7 Definición de la muestra	3
1.7.1 Empleo muestra finita	3
1.8 Definición de los instrumentos de investigación	5
1.9 Recolección de datos	5
1.10 Procesamiento y análisis de datos	5
Capítulo 2	
Resultados	
2.1 Presentación de resultados	6

Capítulo 3

Discusión y conclusiones	17
3.1 Extrapolación	17
3.2 Hallazgos y análisis general	22
3.3 Conclusiones	23

Referencias

Anexos

Abstract

A nivel mundial existen empresas que utilizan la negociación informal, sin tener conocimientos básicos que identifiquen la estrategia que utilizaran, ya que es una de las actividades frecuentes en la vida diaria; Las personas en todo momento se ven involucradas en procesos de negociación, por esto se considera de importancia conocer las diferentes negociaciones. La aplicación de la estrategia de negociación integrativa con proveedores en las empresas del departamento de Chiquimula surge de la necesidad de los empresarios; debido que no existe una organización que los instruya. Esta se implementa recibiendo capacitaciones de especialistas, considerándolo como inversión rentable y retornable a corto, mediano y largo plazo, para obtener mejores beneficios. Toda persona, debe de prepararse y conocer cuál es la estrategia de negociación integrativa y las formas de mejorarla, con la finalidad de alcanzar los objetivos y sobre todo mantener buenas relaciones a largo plazo.

Introducción

La negociación es un proceso en el que cada parte involucrada trata de obtener ventajas para sí mismo, asumiendo a su vez la intención de aspirar a un compromiso. Esta ocurre en las organizaciones sin fines de lucro, los procedimientos judiciales, entre naciones y en situaciones personales como el matrimonio, el divorcio, la paternidad y la vida cotidiana. La aplicación de la estrategia de negociación integrativa como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores, en las empresas de la cabecera departamental de Chiquimula, consiste en la obtención de beneficios para ambas partes, generando un ambiente propicio para la colaboración y logrando compromisos duraderos que fortalezcan la relación, como también permitiendo la resolución de problemas de interés común.

En el primer capítulo comprende la metodología, en la cual se establece la interrogante que existe hoy en día sobre los beneficios que la empresa obtiene, al aplicar la estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula, también se presenta el alcance temporal y geográfico, se describe cuáles fueron los métodos utilizados para el análisis de los datos de la investigación.

Posteriormente en el segundo capítulo se muestran los resultados obtenidos, realizando una descripción grafica de acuerdo con las respuestas obtenidas de los sujetos de investigación, de esta manera se permite obtener los resultados de la realidad sobre manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula.

Por último, en el tercer capítulo se observa de forma detallada cada uno de los resultados obtenidos dentro de la población encuestada, también se presentan los hallazgos que se detectaron durante la investigación, los cuales reflejan datos importantes que pueden ayudar significativamente a conocer cuál puede ser la posible solución a la problemática sobre sí es importante la estrategia de negociación integrativa, y se finaliza con las conclusiones de acuerdo con los objetivos planteados.

Capítulo 1

Metodología

1.1 Planteamiento del problema

La estrategia de negociación integrativa es aquella en la cual dos partes se concentran en sus intereses individuales, con el objeto de generar un entorno que permita alcanzar un acuerdo recíproco y beneficioso. En la actualidad es un tema muy amplio y cotidiano, que se ejerce y se desarrolla de manera informal, en algunos casos en ambientes tensos para cualquiera de las dos partes involucradas; adquiriendo negociaciones fallidas, debido a la carencia de conocimientos y procedimientos alternos a seguir; es decir que en las negociaciones integrativas se debe de considerar la capacidad para el trato directo e indirecto con terceras personas, buscando soluciones de necesidades y objetivos mutuos.

La aplicación de esta estrategia, consiste en la obtención de beneficios para ambas partes; manteniendo buena relación comercial; permitiendo que las dos partes alcancen sus objetivos y adquiriendo confianza para la resolución de problemas, en vez de conflictos; de las diferentes clasificaciones, la estrategia de negociación integrativa podría ser la mejor opción, debido que ambas partes ganan, tanto el que vende como el que compra; los pilares de esta estrategia son: separar las personas del problema; centrarse en los intereses, no en las posiciones; inventar opciones en beneficio mutuo; utilizar criterios objetivos para alcanzar el acuerdo.

1.2 Pregunta de investigación

¿Cuáles son los beneficios que las empresas de Chiquimula obtienen, al aplicar la estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con sus proveedores?

1.3 Objetivos de investigación

Investigar los beneficios que obtiene el empresario al utilizar la estrategia de negociación integrativa en la cartera de crédito con proveedores; permitiéndole tener mayor liquidez de efectivo en la empresa, poseer existencia de inventarios adecuado y llevar mejores controles para evitar problemas con el pago de facturas ante los proveedores.

1.3.1 Objetivo general

Analizar la información obtenida, generando nuevas opciones para ganar o intentar maximizar las opciones de valor, conociendo los beneficios que se obtendrán, en la implementación de la negociación integrativa como estrategia en las empresas de Chiquimula.

1.3.2 Objetivos específicos

1. Determinar un límite que permita llegar a un acuerdo razonable y beneficioso mediante alternativas y soluciones en las empresas de la cabecera departamental de Chiquimula.
2. Determinar las ventajas y desventajas de la aplicación de la estrategia de negociación integrativa en las empresas de la cabecera departamental de Chiquimula.
3. Examinar los procesos adecuados y erróneos que utilizan en la negociación con los proveedores en las empresas de la cabecera departamental de Chiquimula.
4. Analizar los intereses visibles y el uso de estrategias estructuradas para resolver conflictos entre negociadores.

1.4 Definición del tipo de investigación

1.4.1 Investigación descriptiva

El tipo de investigación que se realizó fue tipo descriptiva, por lo que se buscó determinar cómo beneficia la aplicación de la estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores, así como su utilización en las empresas ubicadas en la cabecera departamental de Chiquimula.

1.5 Sujeto de investigación

Los sujetos de investigación son los propietarios, encargados, jefes o subalternos que tienen relación al departamento de compras en las empresas de la cabecera departamental de Chiquimula.

1.6 Alcance de la investigación

El estudio de esta investigación se orientó en analizar la estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula, debido a que la implementación de ésta tiene un impacto directo en la liquidez, las empresas que fueron objeto de estudio; se encuentran ubicadas en la cabecera departamental de Chiquimula.

1.6.1 Temporal

El período comprendido para realizar la investigación fue de seis meses, dando inicio del 01 de septiembre al 28 de febrero de 2020.

1.6.2 Geográfico

La investigación se efectuó en la cabecera departamental de Chiquimula, a los contribuyentes inscritos en el régimen sobre utilidades y en el régimen opcional simplificado sobre ingresos.

1.7 Definición de la muestra

La población objeto de estudio considerada como base para realizar la investigación fue el total del universo que se encuentra integrado por 4,542 empresas inscritas en el régimen sobre utilidades y 5,546 empresas inscritas en el régimen opcional simplificado sobre ingresos, para un total de 10,088 empresas inscritas en la cabecera departamental de Chiquimula, la base de la población fue obtenida mediante resolución No. R-SAT-IAJ-DC-UIP-1417-2019, emitida por la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-.

1.7.1 Empleo de muestra finita

Para encontrar la muestra de un universo de 10,088, con un nivel de confianza del 95%, que tenga un margen de error del 5%, probabilidad de éxito y de error del 0.5.

Se utilizó la siguiente fórmula:

$$N = \frac{Z^2 (p) (q) N}{e^2 (N-1) + Z^2 (p) (q)}$$

Z = nivel de confianza

p = porcentaje de la población que tiene el tributo deseado

q = porcentaje de la población que no tiene tributo deseado = 1-p (nota: cuando no hay indicación de la población que se posee o no el atributo, se asume 50% para p y 50% para q.

N = tamaño del universo

e = error de estimación máximo aceptado

Dónde:

$$N = \frac{1.96^2 (0.5) (0.5) 10,088}{0.05^2 (10,088-1) + 1.96^2 (0.5) (0.5)}$$

$$N = \frac{3.8416 (0.5) (0.5) 10,088}{0.0025 (10,087) + 3.8416 (0.5) (0.5)}$$

$$N = \frac{(1.9208) (5,044) .}{25.2175 + 0.9604}$$

$$N = \frac{9,688.5152}{26.1779} = 370.10 = \mathbf{370}$$

1.8 Definición de los instrumentos de investigación

Para la realización del estudio se utilizó la técnica de la encuesta, destinada a la obtención de datos de varias personas, cuyas opiniones interesaban al investigador y se utilizó un listado de preguntas escritas que se entregaron a los sujetos, a fin de que las respondieran igualmente por escrito. Ese listado se denomina cuestionario, el cual se elaboró como instrumento.

1.9 Recolección de datos

Para la investigación se obtuvo la información por medio de la técnica de la encuesta y la información se recolectó a través de fuentes secundarias como libros, la web y otros documentos, los cuales proporcionaron datos claros y eficaces que aportaron referencias para el logro de los objetivos propuestos en la investigación.

1.10 Procesamiento y análisis de datos

La muestra estuvo conformada por 370 empresas de los negocios de la cabecera departamental de Chiquimula, los criterios de inclusión fueron propietarios, gerentes, encargados de compra, administradores; mientras que los criterios de exclusión fueron aquellos puestos operativos ventas, caja, tesorería, contabilidad. Se determinó mediante el vaciado de los datos mediante el programa de microsoft excel, lo que permitió medir la información.

Capítulo 2

Resultados

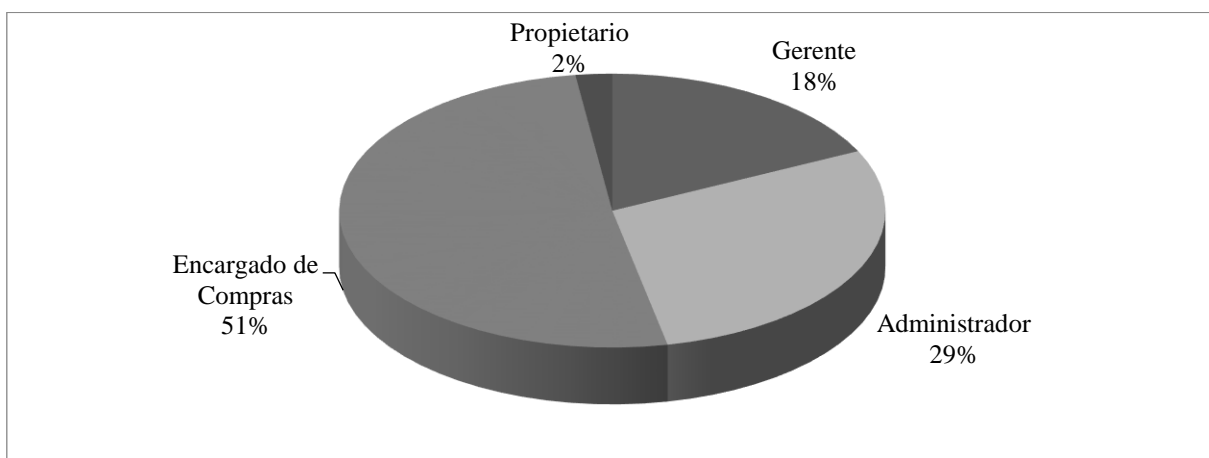
2.1 Presentación de resultados

La negociación integrativa puede facilitar el intercambio de información, exploración de intereses visibles y el uso de técnicas estructuradas para resolver conflictos, como el tipo de beneficios que pueden obtener al utilizarla: descuentos, bonificaciones, días crédito, entre otras. De las estrategias es la forma de pago en la que realizan las compras, y la forma de adquisición de las mismas es decir de contado o crédito; al igual que la forma de respaldo de los proveedores al realizar negociación al crédito dígase: pagare, título de crédito, entre otros.

En este apartado se dan a conocer los resultados obtenidos de la investigación tipo descriptiva que se realizó, en una muestra de 370 empresas, encuestando a 127 propietarios, 68 administradores, 82 jefes, 49 encargados y 44 otros, que realizan las negociaciones de compra con proveedores. Adquiriendo información propicia y confidencial de los participantes, la cual se utilizó para respaldar la misma, presentándolos de manera anónima, protegiendo así la información financiera y comercial, de los clientes y proveedores que poseen las entidades. Con la población que participó se logró conocer, qué era una negociación, conocer las diferentes estrategias de negociación que se encaminan al intercambio de información. A continuación, se presenta los resultados del trabajo de campo. Este estudio estuvo basado en los instrumentos de recolección de datos.

Gráfica No. 1

¿Sabe usted quién realiza los negocios para la compraventa de productos de su empresa?



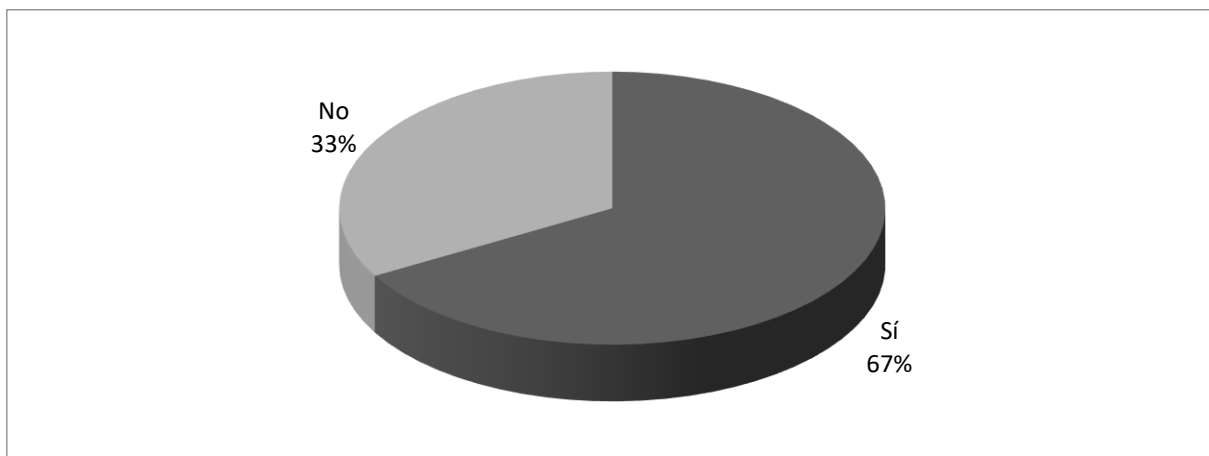
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

Del estudio realizado, se determinó que el 51% de la población, indicó que las personas que realizan las negociaciones con los proveedores en las empresas, es el encargado de compras (departamento de compras), la persona que ejerce ese cargo es la que tiene conocimiento del giro del negocio, el 29% de las negociaciones las realiza el administrador del negocio, ya que es quien tiene conocimiento, acercamiento y trato directo con el cliente, para saber sus necesidades, y con el proveedor para hacerle saber las necesidades de la empresa y exigencias del cliente, el 18% mencionó que es el gerente quien realiza las negociaciones de compra, esto con el fin de tener un trato preferencial con el proveedor y apegado a estrategias financieras, convenientes para la empresa, y el 2% expresó que es el propietario, quien escasamente se involucra en estos procesos, para tener un mayor alcance con los proveedores de los productos con mayor rotación y/o margen de utilidad; los propietarios de las medianas empresas que no cuentan con una organización bien definida, es decir el dueño es el que realiza todas las gestiones posibles dentro de la empresa.

Gráfica No.2

¿Sabía qué es la negociación integrativa?



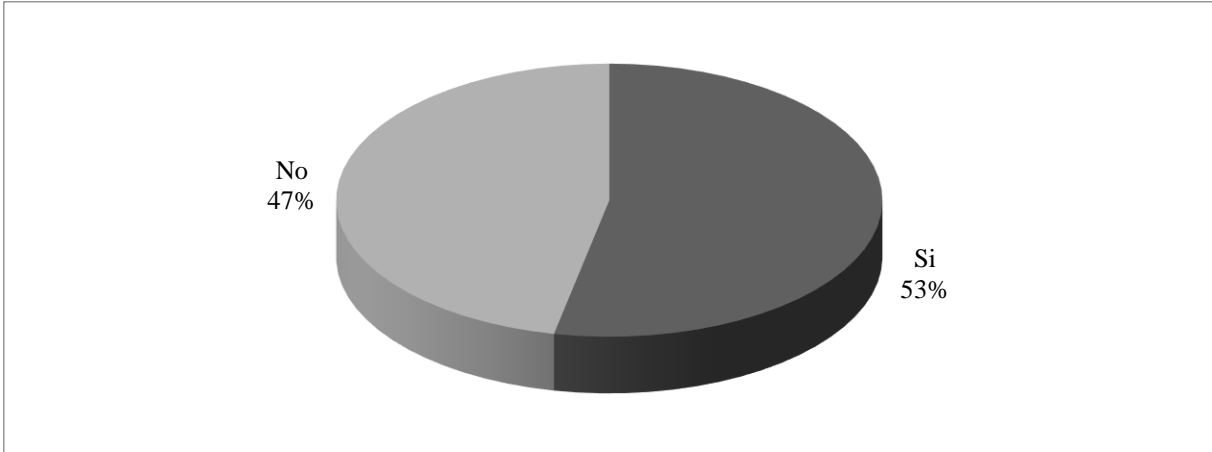
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

De la población sometida a la encuesta, se identificó que el 67% de las personas conocen de carácter formal lo que es la negociación integrativa, aunque no por su nombre técnico como tal; si conocían el objetivo de la misma, mencionando que es donde cada parte se concentra en sus intereses por individual y llegan a un mutuo acuerdo y beneficio para ambos, conveniente para el comprador como para el proveedor; el 33% de la población restante dijo que no conocían de carácter formal e informal el nombre, aplicabilidad, ni el objetivo de la negociación al momento de realizarla en la empresa.

Gráfica No. 3

¿Usted ha utilizado la negociación integrativa dentro de la empresa?



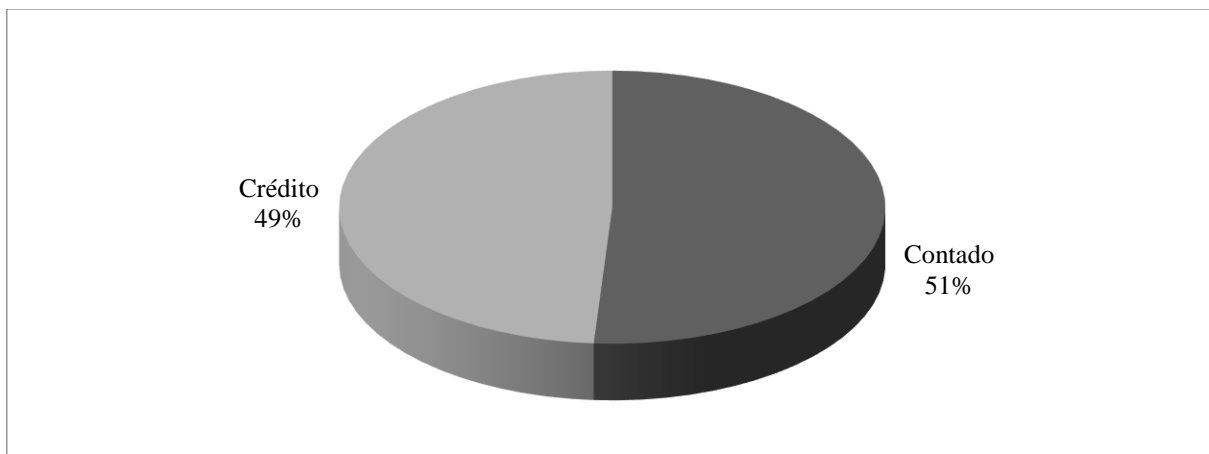
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

Como se puede observar, la mayoría de la población estudiada, representada por un 53% respondieron que sí han utilizado de forma constante la negociación integrativa con los proveedores, la cual se ha aplicado de carácter formal y profesional, adoptándolo como una estrategia en las negociaciones de compra dentro de la empresa, cumpliendo la objetividad en la minimización de recursos y aprovechamiento de los mismos, y el 47% mencionaron que no han utilizado esta estrategia, por desconocimiento de la existencia de este tipo de herramientas que ayudan para el crecimiento de la empresa.

Gráfica No. 4

¿De qué forma compra los productos para su empresa?



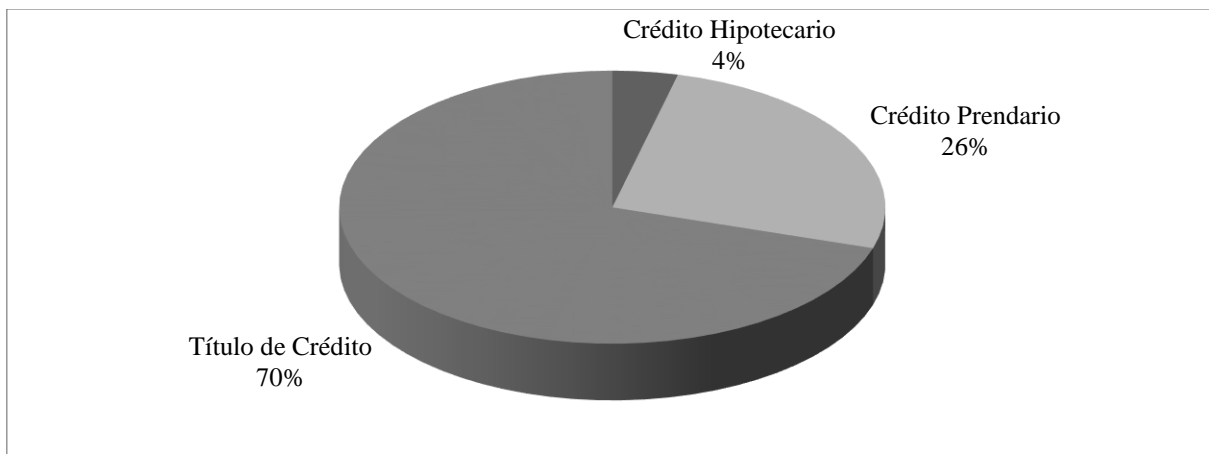
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

Los resultado de la población investigada, en la cabecera departamental de Chiquimula, se determinó que el 51% de las personas realizan sus compras de contado, sin conocer los beneficios que puede obtener tales como: descuentos considerables en el precio, bonificaciones para incentivar a sus clientes o bien reducción de costos y mayor margen de utilidad por la venta de las mismas, o inclusive apalancándose de sus proveedores, el 49% indicaron que las compras las realizan al crédito, beneficiándose con un apalancamiento de forma indirecta con sus proveedores y evitando la iliquidez, es decir que las compras las realiza al crédito y se van pagando de la misma venta del mismo, eso hace que cuando llegue el vencimiento del pago de la factura no se desembolsará el 100% del monto de la compra.

Gráfica No. 5

Si su respuesta fue crédito, indique ¿Qué tipo de crédito tiene con sus proveedores?



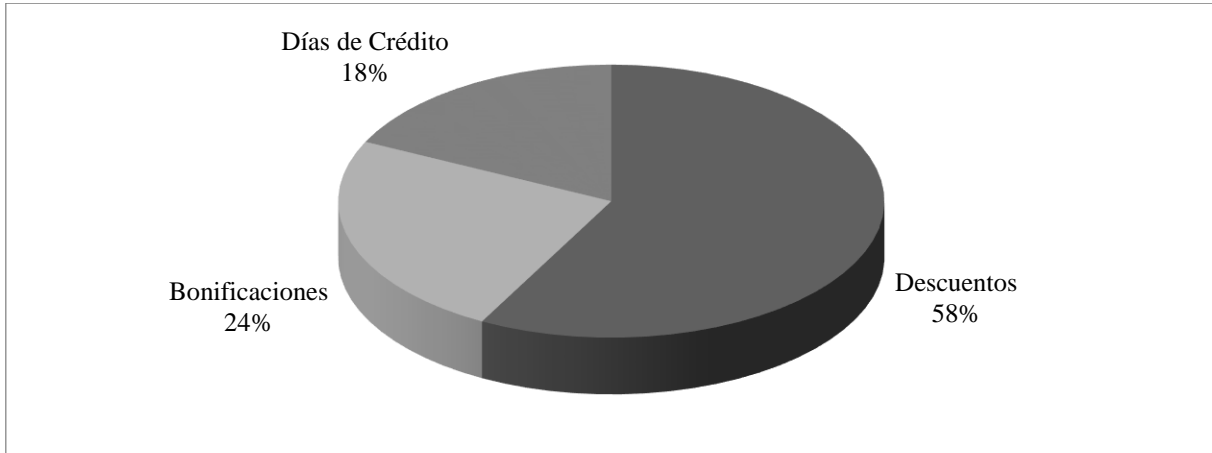
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

Derivado de la respuesta obtenida de la gráfica anterior del 51% de personas que respondieron que realizaban sus compras al crédito, ese porcentaje se vuelve el 100% para dar respuesta a esta pregunta; desglosándose así; el 71% de la población indicaron que el tipo de crédito que tiene con los proveedores es por medio de un título de crédito, siendo este el más sencillo y común con los proveedores al momento de realizar la gestión, el 26% dijeron que prefieren optar por el crédito prendario, por ejemplo la mayoría dan un título de un vehículo como garantía, y el 4% restante asumen la obligación por medio de un crédito hipotecario (préstamo a largo en una entidad financiera o bancaria).

Gráfica No. 6

¿Cuáles son los beneficios que obtiene para su empresa al aplicar una estrategia de negociación con sus proveedores?



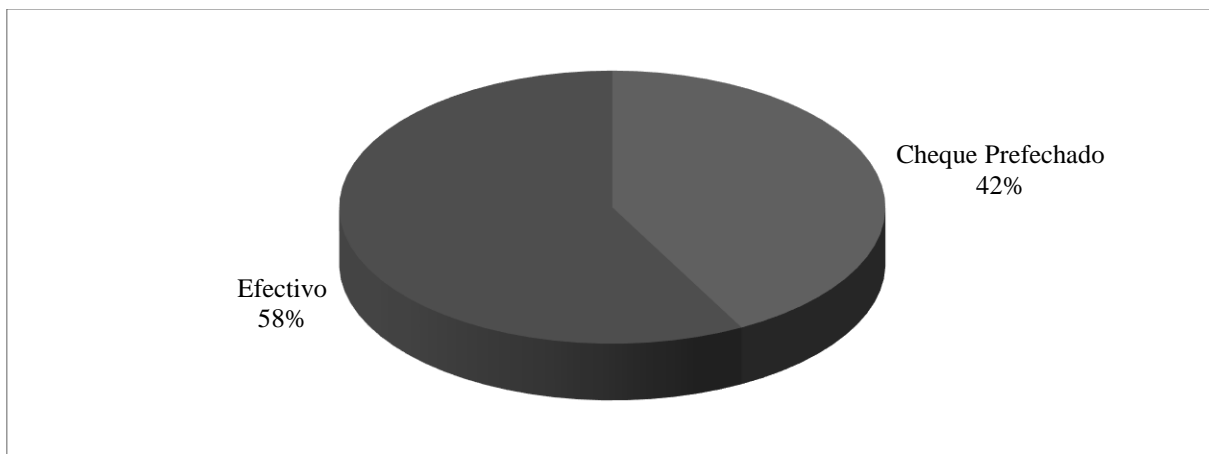
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

Como resultado obtenido de los sujetos a investigación, el 58% de esta dice que el beneficio que obtiene al aplicar una estrategia de negociación con sus proveedores, son porcentaje de descuentos considerable en las compras, lo cual da mayor viabilidad, para poder minimizar el costo, y poder tener un mayor volumen de adquisición de insumos, el segundo grupo está conformado por el 24% de las personas encuestadas dijeron, que el beneficio obtenido es por medio de bonificaciones, lo cual les permite reducir costos en los insumos adquiridos, estimular a sus clientes frecuentes o bien realizar actividades de publicidad dentro de la misma entidad y para promocionar al proveedor, el 18% restante dijeron que el beneficio lo obtenían, al extender al máximo los días de crédito, lo cual les permite apalancarse de los proveedores, generando flujo de efectivo e inventario suficiente según sea la necesidad de la empresa.

Gráfica No. 7

¿Cuál es la forma de pago que su empresa utiliza con sus proveedores?



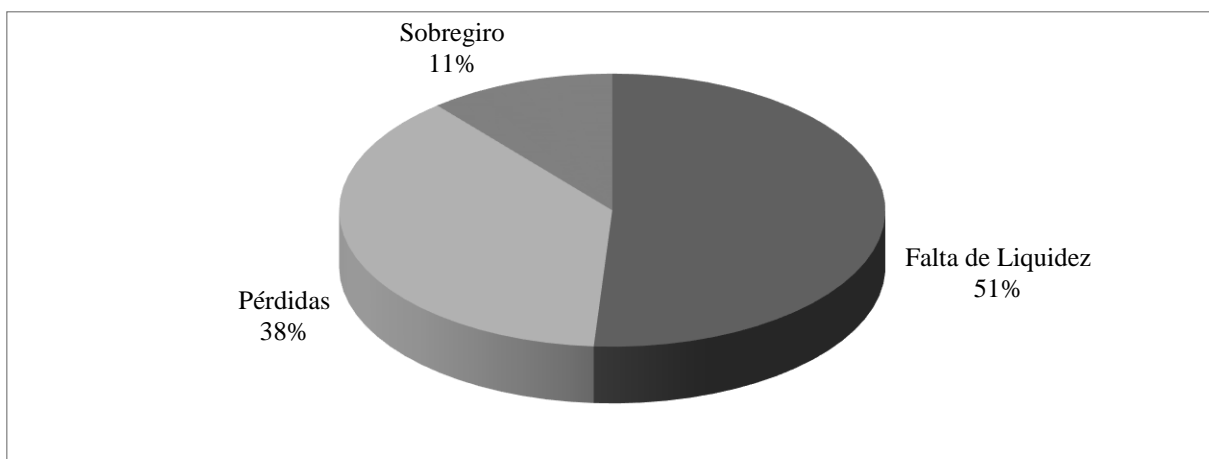
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

De los sujetos sometidos a investigación, la mayoría de los usuarios siendo este el 58% realizan el pago a sus proveedores en efectivo, y el 42% de la población dice que efectúan el pago con un cheque pre-fechaado comprometiéndose así a cumplir con sus obligaciones contraídas, y siendo este un respaldo valido para los proveedores, apoyando a los procesos contables y administrativos de la empresa.

Gráfica No. 8

¿Indique usted cuáles son los efectos de no usar una estrategia de negociación con sus proveedores?



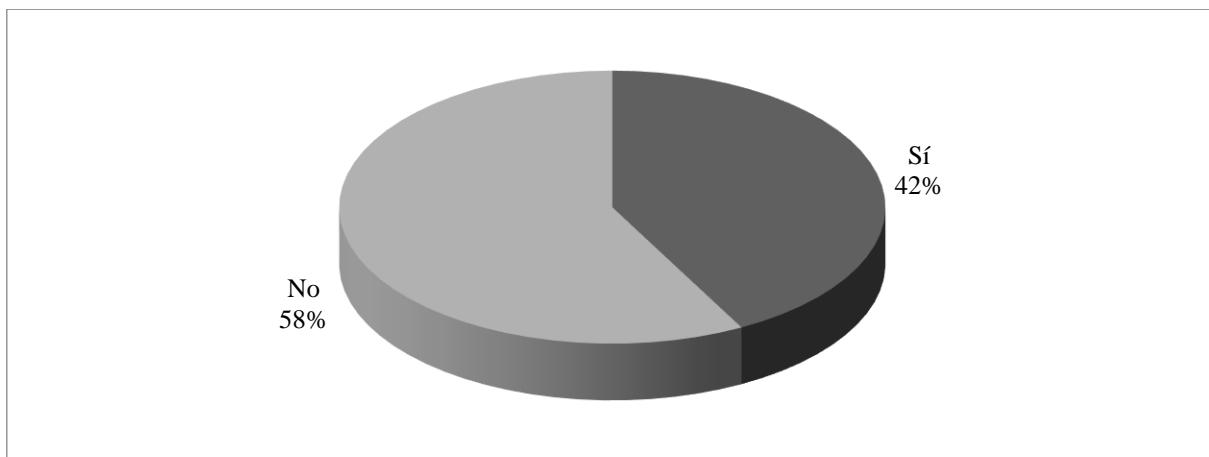
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

Los efectos causados por no utilizar una estrategia de negociación con sus proveedores o de no aplicarla de forma correcta, dio como resultado que el 51% de las personas encuestadas respondieran que el efecto que les causa es la falta de liquidez en la empresa, dentro de este porcentaje, hay varios factores que se mencionaron, como por ejemplo: la compra de insumos a un alto costo, o falta de baja rotación del inventario, es decir comprar mercadería al contado y por la poca venta se tiene el capital estancado, los cual quita liquidez para poder gestionar otras compras o pagos para la empresa, otro efecto de no usar una estrategia da como resultado las pérdidas según el 38% de los encuestados, esto cuando el inventario deja de tener movimiento por tres meses, la Cámara de Comercio de Guatemala lo considera como pérdida, y los bienes dejan de ser necesitados por los clientes (repuestos de vehículos), y el 11% dijeron que sobregiro debido a la realización de compras simultaneas y falta de capacidad de pago a los proveedores por descontrol en los abonos los proveedores.

Gráfica No. 9

¿Considera que el cumplimiento de las obligaciones con sus proveedores afecta las finanzas de la empresa?



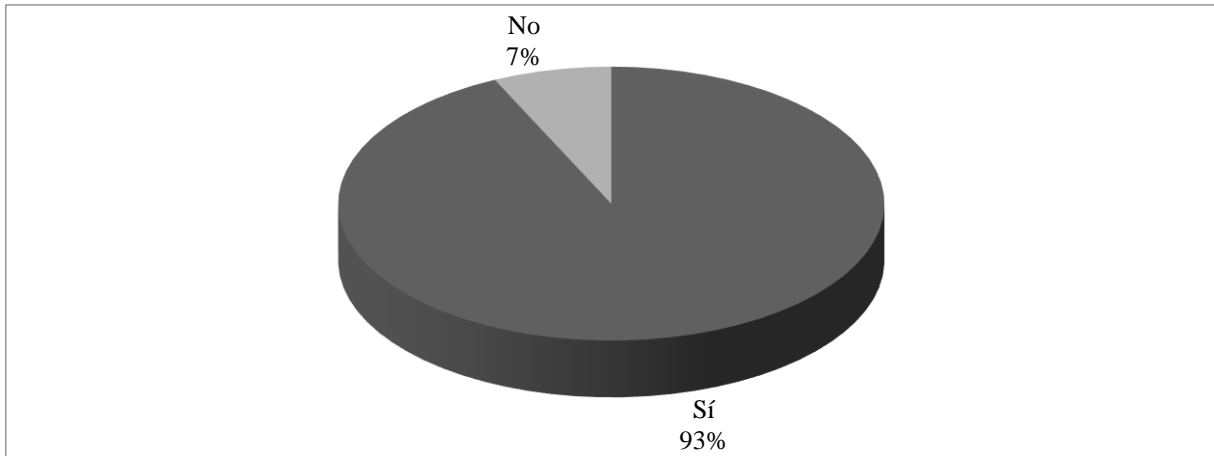
Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

De los datos obtenidos, se determinó que el 58% de los encuestados manifestaron, que el pago de las obligaciones con los proveedores no repercute en las finanzas de la empresa, por la aplicación de proyección de flujos de efectivo y de pagos a terceros (proveedores, acreedores, entre otros), y el 42% de los sujetos sometidos a investigación respondieron que sí afecta las finanzas de la empresa, por añadir cuentas por pagar ajenas a la misma

Gráfica No. 10

¿Sabe usted que el no cumplir con las obligaciones adquiridas con sus proveedores puede tener consecuencias legales para la empresa?



Fuente: elaboración propia, año 2020

Análisis:

El resultado de esta pregunta, comprueba que el 93% de las personas respondieron que sí saben, que al no cumplir con las obligaciones adquiridas con los proveedores les puede tener consecuencias legales, y al tener un contrato dar un cheque pre-fechaado como garantía e incumplir con lo contraído, puede ser catalogado como casos especiales de estafa según el Decreto 17-73 Código Penal de Guatemala, en su artículo 264. El 7% de la población restante de los sujetos a investigación dice que tienen desconocimiento total de la legislación guatemalteca, ya que la poca información que obtienen es de comentarios de terceras personas, quedando a expensas que sea algo real o falso, lo que sobrelleva a que se hagan la idea de una interpretación errónea de las leyes esto por falta de estudio o falta de interés de ellos sobre éstas.

Capítulo 3

Discusión y conclusiones

3.1 Extrapolación

Se realizó un estudio descriptivo en las empresas de la cabecera departamental de Chiquimula, en las que se tomaron como muestra 370 negocios, encuestando a 127 propietarios, 68 administradores, 82 jefes, 49 encargados y 44 otros que realizan las negociaciones de compra con proveedores.

Montoya Palacio (2010), afirma que:

El área de compras se puede considerar como la fuerza motriz de la empresa, debido a que es la que inicia el proceso de operación al adquirir los productos indispensables para poder desarrollar la actividad de comercialización o prestar el servicio a los usuarios en forma normal, no obstante, se debe reconocer que existen otras áreas o dependencias con las cuales el departamento de compras debe mantener un contacto permanente y unas excelentes relaciones para que exista una verdadera armonía y se cumpla en forma eficiente y oportuna el proceso de comercialización. (p. 2); Se ha demostrado que en las empresas de tipo comercial más del 70% de los ingresos por ventas se destinan al pago de proveedores por concepto de compras de mercancía. Cualquier desviación importante en el manejo de inventario puede crear una situación de iliquidez de la empresa. (p. 22).

Se verificó que la mayor parte de los sujetos de investigación, poseen en sus empresas un departamento de compras, para la planificación y ejecución de las estrategias de negociación con sus proveedores, y así suplir las necesidades que surgen en la empresa conforme el comportamiento del mercado, como lo indica el autor antes citado, más del 70% de ingresos de las ventas, son utilizados para el pago de proveedores, considerando que las empresas que no tiene un departamento de compras y no aplican una estrategia de negociación con sus proveedores, tiene mayor probabilidad de obtener efectos negativos en su liquidez y en sus ganancias.

Morales y Morales (2014), menciona que:

El financiamiento se refiere a la obtención de recursos para conseguir/realizar una actividad específica. A la persona o institución que cede los recursos se le conoce como financiador y al que los obtiene se le conoce como financiado. Puede realizarse mediante diferentes formas, tales como: créditos, arrendamiento, colocación de acciones, etcétera. (p. 23)...El crédito supone un capital existente (prestamista o acreedor), y una garantía de restitución por parte del deudor. (p. 24); Esta garantía puede ser moral (cualidades personales, honradez, trabajo) o real (bienes muebles o inmuebles). Cuando se otorga un crédito, se realiza un análisis de la capacidad de pago del solicitante. (p. 25).

De acuerdo a los datos obtenidos de los sujetos de investigación, se consideran indispensable para las empresas, que se cuente con una cartera de créditos con los proveedores, no solo para la facilitación en la obtención de inventario, sino de beneficios para la empresa, los cuales pueden ser representativos de forma monetaria, por ejemplo: financiamiento, días crédito, descuentos en las compras, bonificaciones, entre otros. Para la obtención de los beneficios de la empresa con los proveedores, debe contar con un acuerdo de negociación cerrado, a su vez respaldado por una garantía escrita y legal, que ampare el interés mutuo y demuestre la capacidad de pago, estando de acuerdo en lo que dice el autor, cabe resaltar que las empresas que no cuentan con estos tipos de beneficios, solventan sus obligaciones con sus proveedores en efectivo, cayendo en una posible flaqueza financiera para la empresa.

Rey Pombo, (2016), afirma que:

Toda empresa está situada en un lugar físico determinado, ocupando un edificio o un terreno. También habrá mesas, sillas, máquinas de escribir, etc. (mobiliario). Tendrá productos listos para la venta (mercaderías) y dinero cuando cobre a clientes. Otras veces es la empresa que al comprar no paga en ese momento el importe de la compra, sino que lo deja a deber a sus proveedores. La empresa tiene obligación de pagar esas cantidades (deudas contraídas). Lo que la empresa debe a terceras personas representa las obligaciones. (p. 12)

Se determinó por medio de la población sujeta a investigación, que la mayoría realizan las compras al contado, perdiendo beneficios como el apalancamiento con los proveedores e inclusive perdiendo recursos materiales como bonificaciones, y la otra parte de la población indicó que realiza las compras al crédito, lo cual llevan a cabo para facilidad y una oportunidad de financiamiento para las empresas al momento de adquirir un mayor volumen de inventario, y de la misma forma generar un flujo de efectivo evitando la mayor, sin verse en la necesidad de invertir el efectivo evitando la falta de liquidez, la empresa al comprar no paga en ese momento el importe de la compra realizada, sino que contrae una deuda a través de un crédito; ya que es donde está el beneficio, cuando se cumplen las fechas de pago y así genera para la empresas mejores resultados en vez de perdida.

Rodés Bach, A. (2017), afirma que:

...Acerca del medio de pago con el cual debe concluir la operación pactada en el contrato, esta mediatizada por diversos factores de influencia que necesariamente deberán tener en cuenta y que determinaran finalmente la forma de pago elegida. Estos factores derivan la posición fuerza de cada una de las partes en el momento de la negociación. (p. 6)

De conformidad con los datos obtenidos, los empresarios dan relevancia al cumplimiento oportuno de sus obligaciones con los proveedores, asumiendo que, al no cumplir con ellas, tendrán efectos negativos en su liquidez y en sus ganancias, como lo cita el autor, respetando y cumpliendo las condiciones determinadas entre cliente y proveedor.

Siedel (2016), afirma que:

Una vez que hayas tomado la decisión de negociar deberías responder tres preguntas antes de comenzar el análisis: ¿Es esta una negociación basada en posiciones (distributiva) o intereses (integrativa)? ¿La negociación implica formalizar un acuerdo o resolver una controversia? y ¿es esta una negociación intercultural? (p. 23).

De acuerdo a los datos obtenidos de los sujetos de investigación, al momento de llevar a cabo una estrategia de negociación con los proveedores, utilizan de manera espontánea en más de alguna vez el tipo integrativa, desconociendo hasta ese entonces el nombre técnico o el tipo de negociación que utilizaban, al momento de tomarse la decisión de negociar debe conocer qué tipo de negociación es, qué implica esta, y si es una negociación intercultural (cultura de las personas a negociar) y así cumplir con la objetividad en la minimización de recursos y aprovechamiento de los mismos para así lograr el crecimiento de la empresa.

Santacruz, A (2017) afirma que:

La negociación integrativa es aquella negociación en la cual las partes negociadoras se concentran en sus intereses individuales y los intereses de la otra parte con el objetivo de generar un marco común que permita alcanzar un acuerdo mutuamente beneficioso.

Negociación integrativa. (<https://www.asconsulting.es/asconsulting/la-negociacion-integrativa/>. Recuperado: 30.04.2020).

Se determinó que los empresarios en su mayoría tienen conocimiento de qué es la negociación integrativa, aunque cabe resaltar que la conocen, por las ventajas que se obtienen para la empresa al aplicarla de forma correcta, y que no exactamente por su nombre técnico, la cual no hace variación en el objetivo, pero si dificulta y alarga el proceso de la misma, y siendo esta la negociación la recomendada a utilizar para la obtención de mayores beneficios en las actividades económicas, estando de acuerdo como lo indica el autor, que es un proceso donde las partes involucradas se concentran en satisfacer sus intereses individuales obteniendo cada uno beneficios para sí mismos.

Westreicher, G (2019), afirma que:

El crédito de proveedores es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas que consiste en adquirir los artículos para la venta; asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos o intereses, considerándolo importante debido que se obtienen algunas ventajas que permite desarrollar la actividad comercial sin necesidad de perder liquidez y que se libera capital que puede destinarse a otros gastos o emergencias en el corto plazo, entre algunas ventajas.

Crédito de proveedores. <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>. Recuperado: 05.01.2020)

Se evidenció con la información obtenida en el trabajo de campo, que los empresarios consideran importante aplicar una estrategia de negociación con sus proveedores, obteniendo beneficios para el crecimiento y desarrollo de la empresa, como lo revela el autor, apalancándose de los proveedores asumiendo un compromiso a corto plazo, generando un mayor flujo de efectivo y evitando la pérdida de liquidez.

De acuerdo con lo que establece el artículo 64 del Código Penal. Decreto número 17-73 del Congreso de la República de Guatemala: “...Casos especiales de estafa: quien defraude o perjudicare a otro, usando de cualquier ardid o engaño, que no se haya expresado en los incisos anteriores...”

Se verificó que la mayor parte de las personas sujetas a investigación, tienen el conocimiento a grandes rasgos de los fundamentos legales en la que se amparan los proveedores, por un contrato escrito, y las consecuencias que puede tener para la empresa, propietario y/o representante legal al incumplir con sus obligaciones.

3.2 Hallazgos y análisis general

La investigación realizada en la cabecera departamental de Chiquimula a los contribuyentes inscritos en los regímenes sobre utilidades y opcional simplificado sobre ingresos, permitió conocer que la mayoría de contribuyente desconoce en un 75% los beneficios de utilizar, la estrategia de negociación, como método con en el manejo de cartera de créditos, debido al nulidad que se tiene de ella en nuestro ámbito.

Se verificó que varias empresas, aplican la negociación con sus proveedores, pero no como una estrategia en sí, y lo hacen de manera informal, ya que no se cuenta con una institución u órgano que los instruya, o bien una ley que los obligue a utilizar una estrategia definida, acorde al giro de cada empresa, como consecuencia de no aplicarla de manera correcta, se puede obtener iliquidez para la empresa, incumpliendo en sus obligaciones y contraer riesgos o problemas legales.

Cabe hacer mención, que, quienes utilizan de forma objetiva la estrategia antes mencionada, la implementan y perfeccionan acorde a la preparación individual, realizando indagaciones, estudios, capacitaciones o especialistas en la rama, conforme al comportamiento, necesidades del mercado y de sus empresas. Los empresarios ven como la mejor opción esta estrategia negociación porque, es en la que todos ganan y permite que las dos partes alcancen sus objetivos; considerando que la ejecución de esta tiene un impacto directo en la liquidez de las empresas, obteniendo beneficios como lo son: apalancamiento, descuentos, entre otros.

3.3 Conclusiones

1. Existe un pequeño porcentaje entre los contribuyentes del departamento de Chiquimula que no cuenta con un encargado o departamento específico, para la realización de las transacciones de compra y venta, siendo los mismos propietarios lo que realizan la labor de negociación informal, debido a que la mayoría de sujetos que forman este porcentaje considerados como parte de la muestra, lo creen una herramienta obsoleta y sin sentido.
2. Se determinó que del porcentaje de los contribuyentes que cuentan con un departamento de compras, en su mayoría, utilizan la estrategia de negociación integrativa, siendo la más recomendada, y la parte que no la utilizan es por desinterés o falta de conocimiento de las ventajas a obtener por parte de los empresarios. Evidenciando el desaprovechamiento de recursos y en desventajas de competitividad conforme al comportamiento del mercado, según la oferta y demanda.
3. Los beneficios de los cuales pueden gozar las empresas sujetas de estudio en la implementación de la estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores, determina un límite razonable, para la realización de una negociación exitosa, generando un ambiente propicio para la colaboración, y logrando compromisos duraderos que fortalezcan la relación, entre otros. Se comprobó que la aplicación de esta estrategia tiene un impacto directo en la liquidez de las empresas, ya que esta estrategia permite poder apalancarse de los proveedores, con mayores descuentos o maximizar los días de créditos, según la rotación de los inventarios o la necesidad de cada empresa.
4. Las estrategias fundamentales se basan en descubrir el punto de resistencia e influenciar a la otra parte para que lo cambie. La información obtenida es vital para conseguir un acuerdo favorable, para influir en la otra parte se debe valorar un resultado particular, el costo de una negociación desfavorable o el de abandonar. Toda negociación es repetitiva y conduce a un constante cambio de posturas, porque se va obteniendo información relevante. De la postura inicial, se desprenden las bases de la negociación y es a partir de ahí que se hacen concesiones para llegar a un acuerdo y con él el compromiso para cerrar el trato.

Referencias

- Congreso de la República de Guatemala. (1973) Decreto Número 17-73. *Código Penal de Guatemala*. Publicado en Diario de Centroamérica, No. 4561, del 27 de julio de 1973. Guatemala.
- Montoya Palacio, A. (2010). *Administración de compras*. (3ª. ed.) Bogotá, D.C. (Starbook Editorial)
- Morales Castro, A. & Morales Castro, J. A. (2014). *Crédito y cobranza*. (1ª. ed.) México. (Grupo Editorial Patria, S.A de C.V)
- Rey Pombo, J. (2016). *Proceso integral de la actividad comercial*. (2ª. ed.) España. (Ediciones Paraninfo, SA)
- Rodés Bach, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. (1ª. ed.). España. (Ediciones Paraninfo, SA)
- Santacruz, A. (2017, 10 de noviembre). *En La negociación integrativa*. ASConsulting Desarrollo de Organizaciones 4.0. Recuperado de <https://www.asconsulting.es/asconsulting/la-negociacion-integrativa/>
- Siedel G. (2014). *Negociar, ruta hacia el éxito: estrategias y habilidades esenciales*. Estados Unidos: Míchigan. (Van Rye Publishing)
- Westreicher, G. (2019, 18 de junio06.2019). *Crédito de proveedores*. Economipedia Haciendo Fácil la Economía. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>

Anexos

Anexo 1

UNIVERSIDAD PANAMERICANA GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PEI DE CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA



LA PRESENTE ENCUESTA VA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS, ADMINISTRADORES, JEFES O ENCARGADOS DE LAS EMPRESAS INSCRITAS EN EL RÉGIMEN SOBRE UTILIDADES Y EN EL RÉGIMEN OPCIONAL SIMPLIFICADO SOBRE INGRESOS DE LA CABECERA DEPARTAMENTAL DE CHIQUIMULA.

La presente encuesta constituye la base fundamental de la investigación científica, que se está llevando a cabo como trabajo de egreso de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría en la Universidad Panamericana, dicha información servirá para poder determinar el conocimiento de los propietarios de las empresas inscritas, en cuanto a la estrategia de negociación integrativa, como método en el manejo de cartera de créditos con proveedores en las empresas de Chiquimula.

Instrucciones: Subraye con una línea () una de las dos opciones, o bien marque con una (X) si es de opción simultánea, con la que usted comparta su opinión.

1. Marque con una “X” ¿si usted sabe quien realiza los negocios para la compra venta de productos de su empresa?
 - Gerente
 - Administrador
 - Encargado de Compras
 - Otros (especifique):_____

2. ¿Sabía que la negociación integrativa?

SI

NO

3. ¿Usted ha utilizado la negociación integrativa dentro de su empresa?

SI

NO

4. ¿De qué forma compra los productos para su empresa?

- Crédito
- Contado

5. Si su respuesta fue Crédito, marque con una "X" ¿Qué tipo de crédito que tiene con sus proveedores?

- Crédito hipotecario
- Crédito prendario
- Título de crédito

6. Marque con una "X" ¿cuáles son los beneficios que obtiene para su empresa al aplicar una estrategia de negociación con sus proveedores?

- Descuentos
- Bonificaciones
- Días de crédito

7. Marque con una "X" ¿cuál es la forma de pago que su empresa utiliza con sus proveedores?

- Cheque prefechado

- Garantía prendaria
- Permuta
- Efectivo

8. ¿Indique usted cuales son los efectos de no usar una estrategia de negociación con sus proveedores?

- Falta de liquidez
- Perdidas
- Sobre Giros

9. ¿Considera que el cumplimiento de las obligaciones con sus proveedores afecta las finanzas de su empresa?

SI NO

10. ¿Sabe usted que el no cumplir con las obligaciones adquiridas con sus proveedores puede tener consecuencias legales para su empresa?

SI NO

Anexo 2

Tabulación de datos obtenidos en la encuesta

Cantidad de personas encuestadas: 370

Pregunta 1	Porcentajes
-------------------	--------------------

Gerente	67	18%
Administrador	107	29%
Encargado de compras	189	51%
Propietario	7	2%
Total	370	100%

Pregunta 2		Porcentajes
Si	248	67%
No	122	33%
Total	370	100%

Pregunta 3		Porcentajes
Si	196	53%
No	174	47%
Total	370	100%

Pregunta 4		Porcentajes
Contado	189	51%
Crédito	181	49%
Total	370	100%

Pregunta 5		Porcentajes
Crédito hipotecario	7	4%
Título de crédito	127	71%
Crédito prendario	47	25%
Total	181	100%

Pregunta 6		Porcentajes
Descuentos	214	58%

Bonificaciones	90	24%
Días de crédito	66	18%
Total	370	100%

Pregunta 7		Porcentajes
Cheque pre-fechaado	155	42%
Garantía prendaría	0	0%
Permuta	0	0%
Efectivo	215	58%
Total	370	100%

Pregunta 8		Porcentajes
Falta de liquidez	189	51%
Pérdidas	141	38%
Sobregiro	40	11%
Total	370	100%

Pregunta 9		Porcentajes
Si	215	58%
No	155	42%
Total	370	100%

Pregunta 10		Porcentajes
Si	344	93%
No	26	7%
Total	370	100%