

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación se presentan los diferentes enfoques relacionados con los análisis de estados financieros de una variedad de empresas tomando en cuenta los distintos aportes que ellos representaron para esta investigación.

En primer lugar se presenta la investigación realizada por Cabrera, Henríquez y Paredes (2009) titulada “Análisis de los estados financieros de Servicios DINO C.A para los periodos 2007 y 2010”, basada en los planteamientos de Kennedy (2004), Romero (2006) y Díaz (2001). La metodología utilizada fue de tipo descriptiva documental. Su población fue de tipo finita accesible, conformada por los estados financieros tales como el balance general y el estado de resultado de la empresa.

La información se obtuvo mediante la aplicación de la técnica de observación para el análisis de documentos conformada por Veintiocho (28) unidades de análisis; los cuales fueron validados con la colaboración de varios expertos y del Comité de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Rafael Beloso Chacín. Los resultados se analizaron de forma cuantitativa evidenciando la necesidad de hacer análisis de las cuentas que

conforman los estados financieros de la organización.

De acuerdo a los resultados obtenidos se elaboró un análisis financiero, observando que su situación económica para ambos periodos fue favorable, mostrando un equilibrio entre los ingresos y los egresos, observando que su situación para ambos periodos fue aceptable, debido a que sus costos y gastos fueron inferiores a los ingresos.

El aporte ofrecido a la investigación fue de tipo metodológico tomando en cuenta como la misma fue de tipo descriptiva documental y su instrumento de observación sirvió de ayuda para el estudio de los estados financieros debido a que muestra características similares al de la presente investigación.

Por otra parte se presenta la investigación de Cambar y Montiel (2009) titulada: "Análisis de los estados financieros de los periodos 2007-2008 de la empresa tornifrenos C.A", estuvo sustentada con los aportes de Fierro (2007), Kennedy (2004), Guajardo (2007), Ramírez (2005), entre otros. El mismo, catalogado como documental y descriptivo. La población estuvo conformada por el balance general y el estado de resultados correspondientes al periodo 2007 y 2008 de la empresa Tornifrenos, C.A.

La recolección de datos se llevó a cabo a través de la técnica de observación documental donde los parámetros de observación corresponden a las cuentas del balance general y el estado de ganancias y pérdidas; las cuales fueron validadas con la colaboración del Comité Académico, quienes revisaron la pertinencia de las unidades de análisis con respecto a la

categoría, subcategoría y unidades de análisis.

En cuanto al análisis de los estados financieros por medio del método vertical de los periodos 2007-2008, durante el año 2007 la mayor representación en el balance general fue en el inventario y para el periodo 2008, los estados financieros fueron más positivos financieramente, debido a que en el balance general la mayor representación la tuvo el inventario respaldado por un incremento en la partida efectivo. Con base al estado de resultados, evidenciaron que los costos de ventas tuvieron la mayor representación en el análisis vertical, disminuyendo este en comparación con el año anterior, sin embargo en este periodo presentaron una utilidad neta, neutralizando la pérdida del año 2007.

Por lo cual, se recomendó tomar decisiones oportunas en cuanto a efectuar ciertos ajustes a los estados financieros objeto de análisis, con la finalidad de mejorar la presentación de la situación financiera o de los resultados de las operaciones o para mejorar la comparabilidad de la información entre los diferentes períodos analizados.

El estudio representó un aporte de tipo teórico y metodológico para la investigación en curso, ya que sirvió como soporte para la realización de las bases teóricas y los distintos criterios implementados al momento de realizar el análisis a los estados financieros de la empresa.

Por otra parte se presenta la investigación realizada por Casanova, García y Silva (2009) titulada "Análisis de los estados financieros de los

períodos 2007-2008 en la empresa Representación y Distribución, C.A. (REPREDICA) sustentada en los planteamientos de Amat (2003), Kennedy (2003), Ferro (2006), Vallejo (2006) entre otros.

La investigación fue de tipo descriptiva ya que indaga aspectos relevantes que se necesitan conocer para obtener respuestas relacionadas con el análisis de los estados financieros, utilizando como población cuatro papeles de trabajo, balance general y estados de resultados correspondiente a los períodos 2007 y 2008. La técnica de observación utilizada fue la documental mediante un instrumento de recolección de datos, en el cual fueron registradas veintiún (21) cuentas las cuales se analizaron a partir de la revisión de los estados financieros, siendo validados por expertos que conforman el Comité Académico.

En síntesis, luego de analizar los estados financieros, obtuvo que la empresa a pesar de obtener utilidades significativas, presentó altos porcentajes en los gastos operacionales y su rotación de inventario fue inadecuada, lo cual se evidenció en el hecho de que la gerencia no toma en consideración el balance general y el estado de resultados para la toma de decisiones. A este respecto, propusieron controlar las partidas de gastos administrativos y en cuanto al inventario, realización de tomas físicas periódicas en plazo semestrales, lo cual garantizará una mejor situación económico-financiera en la empresa.

El estudio representó un aporte de tipo teórico para la investigación,

además utilizaron como soporte en la realización del instrumento y los criterios que debe presentar para su aplicación en los estados financieros de la empresa y en cada uno de los aspectos que esta posee.

Por otra parte la investigación presentada por Hernández, Rubio y Struve (2009) se tituló “Análisis de los estados financieros para los periodos 2006 y 2007 de la empresa Distribuidora Industrial PELAYO C.A”, y se basó en los planteamientos de Catacora (1998), Kennedy (2007), Gitman (2007), Romero (2002) y Díaz (2001). La metodología utilizada fue de tipo documental, también se consideró descriptiva ya que pretendió especificar y analizar la situación económica y financiera de la empresa.

Su población estuvo constituida por cuatro documentos compuestos por 2 balances generales y 2 estados de ganancias y pérdidas, por lo cual fue posible desarrollar el estudio sobre la totalidad de los miembros del universo. Asimismo utilizaron la técnica de observación documental mediante el análisis de los estados financieros. El instrumento de recolección de datos aplicado fue una lista de verificación con 36 unidades de observación. Este instrumento fue validado por el comité académico de la facultad de ciencias administrativas de la Universidad Dr. Rafael Beloso Chacín.

Luego de aplicar el instrumento se procedió a tabular los resultados encontrados al aplicar los mencionados métodos y la estimación de las razones financieras, esto reveló que la empresa mostró una liquidez

favorable con una tendencia importante a asumir riesgos con sus acreedores comprometiendo peligrosamente su solvencia en el corto plazo, igualmente mostró una empresa sólida pero con una participación de capital externo muy elevada y recomendaron a la empresa realizar trimestralmente análisis de sus estados financieros a través de las razones financieras que le permita conocer su situación financiera en el corto plazo y evitar posibles problemas de insolvencia.

El aporte ofrecido a la investigación fue de tipo teórico debido a que sirvió como guía para la realización de las bases teóricas y de igual manera ayudó con la realización del instrumento con el cual analizaron los estados financieros, y de igual manera, se tomaron en cuenta los resultados obtenidos con el fin de poder dar una adecuada conclusión de la situación presentada por la empresa.

Por último, se presenta la investigación de Parra y Vivas (2009) titulada "Análisis de los estados financieros para los periodos 2007 y 2008 de la empresa Seramytec 2000, C.A", sustentada con base a lo expuesto por los autores: Carvalho (2004), Romero (2006), Álvarez, Gutiérrez, Marín y Rodríguez (2004), Kennedy (2005), Gitman (2003), Meigs (2000), López (2003).

Esta investigación fue de tipo descriptiva y documental, la población, estuvo conformada por documentos como el balance general y estado de resultados. La técnica de observación utilizada fue documental, mediante una guía de observación de quince (15) ítems, aplicando los métodos vertical y

horizontal a los estados financieros de la empresa, la validez del instrumento fue aprobada por el Comité.

Los resultados obtenidos demostraron que la empresa tenía una situación económica-financiera favorable, ya que los periodos estudiados reflejaron utilidad en sus operaciones, debido a que poseía buena solvencia y liquidez para cumplir con sus obligaciones.

El estudio se consideró de notable importancia para la investigación en curso, ya que representó un aporte de tipo teórico, sirviendo como punto de inicio para el desarrollo de los conceptos necesarios en la realización de las bases teóricas.

2. BASES TEÓRICAS

Las bases teóricas muestran de manera conceptual los aspectos más relevantes relacionados con el tema de estudio, los cuales proporcionaron la solidez necesaria para las teorías principales que sustentaron la investigación. Tomando en consideración la idea expuesta de apoyar el objetivo del trabajo se presentan los conceptos elementales, según el punto de vista de cada autor para el tema de estudio.

2.1. LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros, forman parte del proceso para diagnosticar la información financiera de una empresa, comunicarla a las partes interesadas

con el fin de poder tomar decisiones adecuadas y corregir los puntos débiles que puedan amenazar su futuro.

2.1.1. DEFINICIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Según la opinión de Guajardo (2004, p. 152) los estados financieros son informes a través de los cuales, los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y en general de cualquier organización económica, dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable. En cuanto a la definición de los estados financieros Brito (2009, p. 200) considera que son una representación estructurada que muestra la situación financiera de una empresa, así como los resultados de la gestión realizada por los administradores de la misma.

Sobre la base de las ideas expuestas, vale la pena destacar que ambos autores concuerdan en que los estados financieros son los resultados de la gestión realizada por un tiempo determinado presentado de manera estructurada. En este caso es necesario tomar como base lo expuesto por Guajardo (2004) el cual explica que los estados financieros son informes mediante los cuales a través de esto perciben la situación económica de la empresa al final de un ciclo contable.

2.1.2. LIMITACIONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

De acuerdo con Kennedy (2004, p. 10) los estados financieros tienen la apariencia de ser unos informes completos, exactos y definitivos. Sin

embargo, los estados tienen limitaciones definidas. Primero, son esencialmente informes provisionales y, por lo tanto no son definitivos, esto se debe a que la ganancia o pérdida real de un negocio solo puede determinarse cuando se vende o es liquidado. Segundo los estados financieros muestran importes monetarios exactos, lo cual da una apariencia de exactitud y de valores definitivos. El lector debe atribuir a esas cantidades su propio concepto del valor, aunque hayan sido fijadas sobre bases de valores estándar completamente diferentes.

Aunado a ello, en tercer lugar, tanto el estado de situación financiera como el de resultado reflejan sus transacciones con valores de varias fechas. Y cuarto, los estados financieros no reflejan factores que afectan la condición financiera y los resultados de las operaciones. Estos factores comprenden las fuentes y las promesas o compromisos de materias primas; la reputación y el prestigio de la compañía ante el público, el crédito de que disfruta, la eficiencia y la lealtad de sus empleados y directivos.

Por otra parte Brito (2009, p. 32) explica como los estados financieros tienen varias limitaciones, las cuales se deben tener en cuenta: debido a que suelen basarse en datos históricos por lo que a veces falta la suficiente perspectiva sobre hacia dónde va la empresa, también se presenta que los datos de las organizaciones acostumbran a referirse a la fecha de cierre del ejercicio, normalmente el 31 de diciembre de cada año. Por lo cual la situación al final del ejercicio no es totalmente representativa por existir grandes estacionalidades en las ventas, en la producción, en los gastos, en

los cobros o en los pago.

El autor antes mencionado explica cómo hay ocasiones en que las empresas manipulan sus datos contables, lo cual origina que estos dejen de representar adecuadamente la realidad. De la misma manera en oportunidades la información contable no suele estar ajustada para corregir los efectos de la inflación, con lo cual algunas partidas, tales como lo inmovilizados, las existencias, el capital y reservas o las amortizaciones no siempre son representativas de la realidad.

Al comparar estas evidencias, se observa como Kennedy (2004) y Brito (2009) coinciden en que las limitaciones de los estados financieros son limitados debido a que suelen basarse en unos costos históricos o unos costos de muchas fechas, de igual manera consideran que muchas empresas no toman en cuenta la situación inflacionaria lo cual también limita a hacer un correcto análisis de los estados financieros.

Para efectos de esta investigación se tomó en consideración lo expuesto por Brito (2009) debido a la posición de su idea, ya que explica las limitaciones de los estados financieros como que se encuentran expresados en un valor histórico, también en que se debe tomar en cuenta la situación de algunas empresas que alteran la información presentada en este informe, o no la complementan tomando en cuenta los índices inflacionarios.

2.2. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El balance general es un informe contable, el cual muestra la naturaleza de los recursos económicos con los que cuenta una empresa en un periodo determinado, en él se encuentra contenida la información sobre los activos, representando los bienes y derechos poseídos por la empresa, los pasivos, los cuales son las obligaciones con terceros y trabajadores a corto, mediano y largo plazo, y por otra parte, también contiene el patrimonio o la participación de los dueños dentro de la organización.

2.2.1. DEFINICIÓN DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Según Guajardo (2004, p. 154) este informe, que también se conoce como balance general, presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y al financiamiento. En él se muestra el monto del activo, pasivo y capital contable en una fecha específica, es decir, se presentan los recursos con que cuenta la empresa, lo que debe a los acreedores y el capital aportado por los dueños.

Sin embargo según la opinión de Kennedy (2004, p. 4) el balance general es el informe que presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio las cuales son reflejadas por los registros contables, este informe contiene una lista del activo, del pasivo y del capital del propietario a una fecha determinada, el balance general incluye todas las cuentas con los respectivos saldos que han quedado en el mayor general después de los procesos de ajuste y cierre.

Con respecto a las dos definiciones ya observadas, se observa cómo ambos autores coinciden en que el estado de situación financiera expresa las condiciones en las cuales se encuentra un negocio mostrando el monto del activo, pasivo y capital a una fecha determinada la cual es útil para la toma de decisiones en cuanto a si se debe invertir o hay que buscar un financiamiento.

Dentro de este marco podría definirse cómo un documento contable que muestra el equilibrio entre los créditos, débitos y el patrimonio de los dueños de la empresa y proporciona los datos necesarios para determinar el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa. En este sentido es necesario señalar que, el estado de situación financiera es un estado de opinión de la situación de la empresa, en una fecha determinada.

En este caso es necesario mencionar que para la presente investigación se tomó como complemento la definición de Guajardo (2006) por la simplicidad de sus teorías, ya que define el estado de situación financiera como un reporte que contiene información financiera necesaria para la toma de decisiones.

2.2.2. CLASIFICACIONES DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Este estado presentará la situación patrimonial de la empresa y consta de los activos, que son los bienes y derechos de la organización, los pasivos, los cuales están referidos a las obligaciones contraídas por la entidad, y el patrimonio de la empresa, es decir, los aportes iniciales de los socios al inicio

de sus operaciones. Estos, conforman los rubros que proporcionan la ecuación básica de la contabilidad, la cual es: activo es igual a pasivo más capital.

2.2.2.1. ACTIVO

Si bien se entiende que los activos son los bienes y derechos que posee una organización en opinión de Guajardo (2004, p. 48) es un recurso económico propiedad de una entidad, que se espera que rinda beneficios en el futuro. El valor del activo se determina con base en el costo de adquisición del artículo, más todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación. Los tipos de activos de un negocio varían de acuerdo con la naturaleza de la empresa.

Asimismo el autor antes mencionado señala algunos ejemplos de activos, los cuales son el efectivo que una entidad tiene en su poder, o depositado en alguna institución bancaria, las cuentas por cobrar pendientes con sus clientes, o con sus empleados, los productos o mercancías disponibles para su manufactura o comercialización, las instalaciones físicas donde están los almacenes, oficinas y plantas de producción, el terreno donde están construidas dichas instalaciones, el equipo para transportar la mercancía o del personal de la entidad, el mobiliario de las oficinas administrativas, de ventas y productividad, el equipamiento de las oficinas administrativas, y la maquinaria y herramientas del área de producción.

Tomando en cuenta otra explicación, la definición de activo, tal como se utiliza en los balances, ha sido definida según Kennedy (2004, p. 30) como

algo representado por un saldo deudor la cual es, o debería ser, llevado adelante al cierre de los libros contables conforme a las reglas y principios contables (siempre que dicho saldo deudor no sea en realidad un saldo negativo aplicable al pasivo), basado en la representación de un derecho de propiedad o valor adquirido, o una erogación realizada, la cual ha creado un derecho de propiedad aplicable al futuro. Así, la planta, las cuentas por cobrar, el inventario y un cargo diferido (descuento sobre bonos por pagar) son todos activos en la clasificación de un balance.

En comparación se puede decir que Kennedy (2004) se enfoca en el registro de las partidas en el estado de situación financiera y la naturaleza de su saldo, pero Guajardo (2004) da una explicación de que es un activo para las empresas y algunos ejemplos de activos que comúnmente tienen las empresas. Al comparar las definiciones de los autores se define el activo como los recursos económicos de una entidad de la cual se espera que rinda beneficios futuros y presentan un saldo deudor y debe ser registrado a su costo de adquisición más todos los gastos en los cuales se incurran para su instalación.

Para esta investigación, luego de haber comparado las opiniones de los autores, se tomó en cuenta lo expuesto por Guajardo (2004), debido a su amplio concepto y explicación del activo, definiéndolo como un bien económico propiedad de una organización, del cual se espera obtener algún beneficio para la empresa en un tiempo determinado.

(A) Efectivo y equivalentes a efectivo

Si bien se define el activo por la disponibilidad del mismo, se puede indicar cómo el que más presenta esta característica es el efectivo, el cual Redondo (2002, p. 44) considera está constituido por los activos representados en moneda o su equivalente de uso inmediato, también explica que las partidas en moneda extranjera deben convertirse a la tasa de cambio vigente para la fecha del balance general y así saber su valor real para el momento.

De la misma manera Brito (2009, p. 289) considera efectivo aquellos activos que generalmente son aceptados como medio de pago, son propiedad de la empresa y cuya disponibilidad no está sometida a ningún tipo de restricción.

Al comparar los autores se observa en que coinciden al definir efectivo como la partida del activo más disponible, el cual es aceptado como medio de pago de la empresa y de la misma manera mencionas que al poseer el efectivo en moneda extranjera este debe convertirse a la moneda de curso legal de acuerdo con la tasa de cambio vigente para la fecha.

En conclusión, el efectivo es aquel activo que se utiliza como medio de pago en las empresas, su volumen dependerá de la actividad económica a la cual se dedique la entidad, de la misma manera si el efectivo por alguna causa llega a presentar algún impedimento para su uso, este deja de

clasificarse como disponible. Luego de la comparación de las definiciones de Redondo (2002) y de Brito (2009) para los fines de esta investigación se tomó en cuenta la opinión de Brito (2009) debido a que explica de manera más clara la naturaleza del efectivo de una empresa.

(B) Cuentas por cobrar

Si bien las cuentas por cobrar en su mayoría son ocasionadas por la ventas a crédito, Guajardo (2004, p. 360) las define como las cuentas pendientes de pago que se derivan de la actividad normal de la empresa, ya sea la venta de mercancías o la prestación de servicios a crédito. Si se observa la opinión de Brito (2009, p. 365) este explica que las cuentas por cobrar son derechos legítimamente adquiridos por la empresa que, llegado el momento de ejecutar o ejercer ese derecho, recibirá a cambio efectivo o cualquier otra clase de bienes o servicios.

En opinión de ambos autores se observa que las cuentas por cobrar son derechos en posesión de la empresa generados al momento de la venta de su mercancía o de la prestación de un servicio otorgado a crédito. Al analizar la información antes mencionada por los autores, se puede mencionar que las cuentas por cobrar son todas aquellas representadas por las ventas a crédito realizadas por la empresa a través de sus operaciones.

Para efectos de esta investigación se tomó en consideración lo expuesto por Brito (2009) quien indica que estas cuentas son derechos legítimos que posee una empresa y en determinado momento podrán exigir

para recibir a cambio efectivo.

(C) Otras cuentas por cobrar

Según Santillana (2003, p. 95) estas cuentas por cobrar presentan una naturaleza distinta a la de las actividades regulares de la organización como lo son los anticipos a empleados, los depósitos a terceros, la acumulación de ingresos, entre otros. Sin embargo Warren y Reeve (2005, p. 318) opinan que este tipo de cuentas no tiene relación directa con las ventas de la entidad; estas cuentas pueden estar representadas por intereses por cobrar, impuestos por cobrar o cuentas por cobrar a funcionarios y empleados.

Al comparar las definiciones de los autores, se puede definir las otras cuentas por cobrar como créditos otorgados a terceros, los cuales no tienen que ver con las actividades regulares de la empresa y representan un ingreso económico para la misma. Para esta investigación, luego de haber comparado las opiniones de los autores, se tomó en cuenta lo expuesto por Santillana (2003), debido a su amplio concepto y explicación acerca de lo que representan las otras cuentas por cobrar para una organización.

(D) Inventario de insumos

Según Guajardo (2004, p. 396) son los bienes de una empresa destinados a la producción para su posterior venta, para así obtener un beneficio de ellos, así como los materiales o suministros consumidos en el proceso de producción. En opinión de Kennedy (2004, p. 66), el inventario es el conjunto de partidas de propiedades tangibles que estarán en proceso de

producción para su posterior venta en el curso normal del negocio y que han de ser consumidas en la producción de bienes y servicios para que estos puedan ponerse a la venta.

Al comparar los autores se observa que coinciden en que el inventario de insumos son los bienes de una empresa destinados a la producción para su posterior venta en el curso normal del negocio. Luego de la comparación de las definiciones de Guajardo (2004) y de Kennedy (2004) para los fines de esta investigación, se tomó en cuenta la opinión de Guajardo (2004) debido a que expresa de manera clara y precisa lo que representa el inventario dentro de una empresa.

(E) Activo fijo

Según Díaz (2001, p. 137) activo fijo es aquel utilizado por la empresa de forma permanente en la producción de bienes o servicios y tengan una durabilidad o vida útil mayor a un año, de la misma manera Brito (2009, p. 239) opina que los activos fijos son aquellos que representan bienes o derechos de la empresa y tienen una naturaleza la cual les permite ser utilizados por lapsos mayores a un año, de igual modo al ser adquiridos no se hace con el objetivo de comercializar con ellos en las actividades normales de la empresa.

Al comparar las definiciones de los autores se define el activo fijo como el activo que la empresa utiliza de forma permanente en la producción de bienes o servicios y presentan una naturaleza que les permite ser utilizados por lapsos mayores a un año. Para esta investigación, luego de haber

comparado las opiniones de los autores, se tomó en cuenta lo expuesto por Brito (2009), debido a su amplio concepto y explicación, definiéndolo como un bien o un derecho de la empresa que tiene una naturaleza que le permite ser utilizado por un periodo mayor a un año.

(F) Depreciación acumulada

Según Redondo (2002, p. 446) este término significa la acumulación de la disminución del valor o precio de un bien con relación al que antes tenía, de la misma manera la distribuye en forma sistemática, racional y equitativa al valor de un activo fijo entre los periodos de su vida útil productiva, como consecuencia de su uso u obsolescencia. En opinión de Díaz (2001, p. 137) la define como el uso de los activos al ser usado en la producción de bienes y servicios, por la acción de factores naturales o al volverse obsoletos por los avances tecnológicos que se pueden generar a través del tiempo originando la pérdida de su valor.

Al analizar la información antes mencionada por los autores, se puede mencionar que la depreciación acumulada es el uso de los activos en la producción de bienes y servicios lo cual significa la acumulación de la disminución del valor o precio.

Para efectos de esta investigación se tomó en consideración el aporte expuesto por Redondo (2002) ya que indica que esta cuenta representa la acumulación de la disminución del valor o precio de un bien con relación al que antes tenía, de la misma manera la distribuye en forma sistemática,

racional y equitativa.

(G) Otros activos

Según Brito (2009, p. 245) explica que en este grupo serán clasificadas todas aquellas cuentas que representan bienes cuya naturaleza no les permite ser clasificadas en ninguno de los grupos mencionados anteriormente, como por ejemplo los depósitos dados en garantía, los efectos por cobrar en litigio, los fondos restringidos, entre otros. En opinión de Díaz (2001, p. 195) cuando un activo no corriente no puede incluirse en alguna de las clasificaciones de activos tratadas anteriormente, se puede agrupar dentro de la categoría de otros activos. En conclusión se considera un activo como otros activos cuando no puedan incluirse en alguna de las clasificaciones de activos tratadas anteriormente.

Luego de la comparación de las definiciones de Brito (2009) y de Díaz (2001) para los fines de esta investigación se tomó en cuenta la opinión de Brito (2009) debido a que explica de manera más clara la naturaleza de cuando se debe clasificar un activo en otros activos.

2.2.2.2. PASIVO

Según Guajardo (2005, p.316) el pasivo representa lo que el negocio debe a otras personas o entidades conocidas como acreedores, los cuales tienen derecho prioritario sobre los activos del negocio, antes que los dueños. Por otra parte, Ortiz (2003, p.41) expresa que el pasivo está

constituido por el conjunto de deudas u obligaciones económicas que la empresa tiene con sus acreedores.

Al comparar los aportes de Guajardo (2005) y Ortiz (2003), estos coinciden al definir los pasivos como las deudas y obligaciones que tiene una empresa con otra institución, representadas dentro del estado de situación financiera y con saldo acreedor. A lo largo de esta investigación, se puede identificar como pasivos, toda aquella deuda presentada por una empresa luego de haber realizado una transacción mercantil.

Asimismo se puede acotar que dentro del pasivo, se diferencian dos tipos de grupos, el pasivo corriente o corto plazo, y pasivo no corriente o a largo plazo. El pasivo a su vez, se encuentra representado dentro del estado de situación financiera (balance general). En este sentido, es útil y necesario definir el concepto de pasivo con el cual se trabajará a lo largo de esta investigación.

Por lo tanto, se tomó en cuenta lo expuesto por Ortiz (2003), el cual define los pasivos como el conjunto de deudas u obligaciones que tiene la empresa con sus acreedores.

(A) Corto plazo

Los pasivos a corto plazo son las deudas que tenga una empresa por pagar en menos de un (1) año, por ejemplo la compra de una mercancía mediante cheque, documento por pagar, letra de cambio o mediante un crédito. Guajardo (2005, p.55) señala que los pasivos a corto plazo son

aquellas obligaciones o compromisos cuyo vencimiento es menor al periodo normal de operaciones, generalmente representado por un año calendario. Según Ortiz (2003, p.41) se consideran pasivos a corto plazo o corrientes, aquellas obligaciones que se deben pagar dentro del término de un año, contando a partir de la fecha de corte del balance. Por lo general se tratan como pasivos corrientes las obligaciones financieras a corto plazo, las cuentas con proveedores, entre otros.

Al comparar las ideas expuestas por Guajardo (2005) y Ortiz (2003), coinciden en que un pasivo a corto plazo es aquella deuda u obligación contraída que debe de ser pagada dentro del término de un año. En este sentido, a lo largo de esta investigación, se entenderá por pasivo a corto plazo, toda aquella obligación contraída la empresa para ser liquidada dentro del término de un año.

De igual manera vale la pena acotar, que se puede hacer excepción de esta regla en el caso de una empresa en la cual el ciclo normal de operaciones sea mayor a un año. En este caso, el pasivo a corto plazo incluirá todos los adeudos que sean pagaderos dentro del ciclo normal de las operaciones y deberá mencionarse detalladamente en los estados financieros y notas complementarias.

Por lo tanto, es necesario señalar que para esta investigación, se tomó en cuenta lo expuesto por Ortiz (2003), el cual define el pasivo a corto plazo de una manera más clara y concisa, como aquellas deudas que deben cancelarse dentro del término de un año calendario.

(B) Efectos por pagar bancarios

Según Flores (2009, p.32) son los títulos de crédito a cargo de la empresa, respaldados por documentos como letras de cambio y pagares. Esta cuenta aumenta cuando la empresa emite letras de cambio o pagares, y disminuye cuando se abone o cancelen dichos documentos.

Aunado a ello, expresa Redondo (2001, p.29) que los efectos por pagar tienen la misma naturaleza que los efectos por cobrar, pero, en lugar de controlar los créditos a favor de la empresa, estas últimas se encuentran referidas a deudas de la empresa. Comparando las evidencias anteriores, se puede observar cómo ambos autores coinciden al afirmar que los efectos por pagar representan crédito a cargo de la empresa, pero a diferencia de Flores (2009), Redondo (2001) no hace mención sobre el respaldo de letras y pagarés para poder registrar dichas deudas como efectos por pagar.

A su vez vale la pena acotar, que el control y registro de las operaciones contabilizadas en esta cuenta deben basarse en los documentos suscritos por la entidad que obliguen jurídicamente, de acuerdo a lo estipulado, al pago de los importes convenidos. En este sentido, es necesario señalar que a efectos de esta investigación, se tomó en cuenta lo definido por Flores (2009) quien expresa de manera clara y concisa, los efectos por pagar como aquellas deudas contraídas por la empresa respaldadas por la existencia de letras de cambio o pagarés.

(C) Cuentas por pagar comerciales

Según Flores (2009, p.32), son los títulos de crédito a cargo de la

empresa. Esta cuenta aumenta cuando la empresa realiza transacciones a crédito, y disminuye cada vez que cancele total o parcialmente la deuda contraída con dichas operaciones. Representa el importe de las compras de mercancías efectuadas a crédito que la empresa tiene la obligación de pagar. Por otra parte, Guajardo (2004, p.88), expresa que son partidas por pagar en las que se incurre como consecuencia de compras a crédito, y deben de cancelarse con dinero, mercancías o servicios.

Al comparar los aportes de Flores (2009) y Guajardo (2004), coinciden al expresar que son aquellas partidas en las cuales se incurre como consecuencia de una compra de materiales o mercancías a crédito y deben cancelarse en una fecha futura. En relación con esta investigación, se puede señalar que las cuentas por pagar son todas las compras realizadas a crédito, las cuales deben ser canceladas en una fecha futura a corto o largo plazo, según se determine al momento de la operación.

Asimismo las cuentas por pagar surgen normalmente por operaciones de compra de bienes materiales, servicios recibidos, gastos incurridos y adquisición de activos fijos o contratación de inversiones en proceso. En este sentido, con respecto a esta investigación, se tomara en cuenta la definición aportada por Guajardo (2004), ya que señala que las cuentas por pagar son las partidas en las cuales se incurre, como consecuencia de una compra a crédito.

(D) Cuentas por pagar otras

Según Redondo (2001, p.48) están constituidas por cuentas

querepresentan obligaciones, las cuales no deben ser incluidas, por razones de su naturaleza, en las demás agrupaciones del pasivo. Al respecto, señala Omeñaca (2008, p.71) que se incluyen dentro de otras cuentas por pagar, aquellas partidas a crédito que no estén incluidas en las otras cuentas del pasivo.

Al comparar las ideas de Redondo (2001) y Omeñaca (2008), se puede apreciar una coincidencia de ideas, al ambos definir las otras cuentas por pagar como aquellas deudas u obligaciones que por su naturaleza, no se deben incluir en las demás cuentas del pasivo. Asimismo vale la pena acotar, que esta cuenta comprende las obligaciones diversas de la entidad no incluidas en los restantes grupos del pasivo.

En este sentido, con respecto a la presente investigación, se tomó en cuenta lo definido por Redondo (2001) quien expresa de manera más concisa, cómo las otras cuentas por pagar son aquellas obligaciones que no caben y no deben ser incluidas dentro de las demás clasificaciones del pasivo.

(E) Retenciones y gastos acumulados

Según Flores (2009, p.32) esta cuenta incluye los impuestos generados o causados devengados, que están pendientes de pago por parte de la empresa. Entre ellos se puede citar las distintas retenciones por aportes patronales. Aunado a ello, Redondo (2001, p.29) expresa que forman parte de este grupo ciertas obligaciones de la empresa no canceladas por razones de contratos, costumbres comerciales o distintas eventualidades.

Al comparar los aportes de Flores (2009) y Redondo (2001), se observa que ambos coinciden al definir gastos acumulados, como aquella cuenta que incluye los impuestos y retenciones pendientes de pago por parte de la empresa. Asimismo vale la pena acotar que dentro de esta cuenta, se encuentran incluidas partidas pendientes de pago tales como seguro social obligatorio y demás aportes patronales establecidos en la L.O.T.A. efectos de esta investigación, se tomó en consideración lo expuesto por Redondo (2001), que explica que son obligaciones de la empresa no canceladas por razones de contratos, costumbres comerciales o distintas eventualidades..

2.2.2.3. PATRIMONIO

De acuerdo con Ortiz (2003, p.42), el patrimonio está constituido por el conjunto de cuentas que representa la propiedad de los dueños en la empresa y resulta de restar, del total del activo, el pasivo. El patrimonio también se denomina capital contable o capital social y superávit. Aunado a ello, Guajardo (2005, p.322) señala que el patrimonio son las aportaciones de los propietarios conocidos como accionistas. En síntesis, es la diferencia entre el monto de los activos propiedad del negocio y los pasivos que se deben.

Tanto Ortiz (2003) como Guajardo (2005), coinciden al definir patrimonio como todos los aportes o bienes pertenecientes a una o un grupo de personas que se unen para constituir una empresa. Por otra parte, vale la pena acotar que el patrimonio por su naturaleza presenta saldo acreedor, y

se encuentra representado dentro del estado de situación financiera o balance general. En relación con esta investigación, se consideró como base la definición presentada por Guajardo (2005), ya que señala que el patrimonio está representado por la propiedad de los dueños dentro de la empresa y es la resultante de restar el total de los activos de los pasivos.

(A) Capital social

De acuerdo con Díaz (2001, p.246) esta cuenta refleja el valor total de los aportes iniciales efectuados por los socios al momento de constituir la empresa, respaldado por la escritura o acto de constituciones respectivo, así como los incrementos posteriores. Aunado a ello, Romero (2006, p.408) señala que esta cuenta registra los incrementos y disminuciones derivadas de las aportaciones que realizan los propietarios o accionistas.

Al comparar las ideas presentadas por Díaz (2001) y Romero (2006), estos coinciden al expresar que el capital social representa el valor de los aportes de los socios a la empresa, ya que registra los aumentos y disminuciones de los mismos. Para esta investigación se tomó en consideración lo expuesto por Romero (2006) quien señala en forma clara y concisa que el capital social es el registro de incrementos y disminuciones en los aportes realizados por parte de los socios.

(B) Reserva legal

Según Romero (2006, p.412) esta cuenta se define como aquella que registra los incrementos y disminuciones derivadas de la creación e incremento de las reservas establecidas por la ley. En este sentido señala

Díaz (2001, p.259) que en esta cuenta se registran las apropiaciones de las utilidades líquidas del ejercicio, con el fin de cumplir disposiciones legales y proteger el patrimonio social.

Asimismo, mientras no ocurra la necesidad de utilizar este fondo, podrá ser colocado en valores de cómoda realización, pero nunca en acciones u obligaciones de la compañía, ni propiedades para el uso de ella. Por otra parte, el código de comercio venezolano (1955, artículo 262) establece que se separa de los beneficios líquidos una cuota de cinco (5%) por ciento por lo menos, para formar un fondo de reserva, hasta que este fondo alcance lo prescrito por los estatutos y no podrá ser menos de diez (10%) por ciento del capital social.

Al comparar lo expuesto por Romero (2006), Díaz (2001) y el Código de Comercio venezolano (1955) se puede acotar que las reservas son el aumento y disminución de la partida de reserva legal, estando sustentado por el código de comercio venezolano. Para efecto de esta investigación se tomó en consideración lo presentado por Díaz (2001) el cual expresa que la reserva legal es aquella cuenta que registra los incrementos y disminuciones derivadas de la creación e incremento de las reservas establecidas por la ley.

(C) Utilidades no distribuidas

Según Omeñaca (2008, p. 103) las utilidades retenidas o no distribuidas, están referidas al elemento de patrimonio de los propietarios en una corporación que se ha acumulado a través de las operaciones rentables del negocio. Aunado a ello, Guajardo (2008) se refiere a utilidades retenidas

como aquellas resultantes de las utilidades menos los dividendos retenidos u acumulados en una organización y por lo general poseen saldo acreedor.

Al comparar evidencias de Omeñaca (2008) y Guajardo (2008), se puede apreciar que coinciden al definir las utilidades retenidas como aquel elemento del patrimonio resultante de las operaciones rentables del negocio que se ha acumulado a través de las mismas. Asimismo, la utilidad neta aumenta las utilidades retenidas, mientras que, las pérdidas netas y los dividendos reducen las utilidades retenidas.

En este sentido, es útil y necesario señalar que a efectos de esta investigación, se tomó como base la definición aportada por Omeñaca (2008), quien establece que las utilidades retenidas representan el elemento del patrimonio de una organización que se ha acumulado a través de las operaciones rentables del negocio.

2.3. ESTADO DE RESULTADOS

De acuerdo con lo expresado por Guajardo (2005, p.242) un estado de resultados es aquel que resume los resultados de las operaciones de la compañía referentes a las cuentas de ingresos y egresos de un determinado periodo y se elabora con el fin de evaluar la rentabilidad del negocio. Aunado a ello, Flores (2009, p.88), define estado de resultados como un estado financiero básico que muestra la utilidad o pérdida neta resultante de todos los ingresos, costos y gastos realizados por la entidad durante el periodo.

En cuanto a los aportes presentados por Guajardo (2005) y Flores

(2009), coinciden en que un estado de resultados es aquel en el cual se encuentran resumidas las operaciones de la compañía referentes a las cuentas de ingresos y egresos. A efectos de esta investigación, se podrá señalar un estado de resultados como aquel estado financiero dentro del cual están representados los ingresos, costos y gastos.

Asimismo el estado de resultados incluye en primer lugar el total de ingresos provenientes de las actividades principales del ente y luego los costos incurridos para lograrlos. Por otra parte, es útil y necesario definir el concepto de estado de resultados con el cual se trabajara a lo largo de esta investigación. Tomándose en cuenta la definición aportada por Flores (2009), la cual expresa que el estado de resultados es aquel que muestra la utilidad o pérdida neta resultante de todos los ingresos, costos y gastos realizados.

2.3.2. CLASIFICACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS

La estructura de este estado muestra todos los resultados de cada una de las transacciones operacionales que realiza una empresa en un periodo determinado, tomando como parámetros los ingresos, los costos y gastos en los que incurre la organización para lograr sus ventas y la forma en la cual estos determinan la utilidad del periodo.

2.3.2.1. INGRESOS

Son los aumentos del patrimonio neto no provenientes de aportes de

los propietarios. Pueden provenir de adquisiciones o aumentos del valor de los activos, o de disminuciones de las obligaciones que forman el pasivo. Es usual distinguir entre las partidas que provienen de las operaciones normales del negocio y las que son de carácter eventual, con la finalidad de determinar la capacidad del negocio para generar recursos mediante sus operaciones normales. La definición de ingresos abarca tanto los ingresos ordinarios como las ganancias. A continuación se detallaran los siguientes:

(A) Ingresos por servicios

Según Guajardo (2005, p.58), los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Los ingresos se consideran como tales en el momento en que se presta el servicio o se vende el producto, y no en el cual es recibido el efectivo. Al respecto, señala Polimeni (2001, p.11) que el ingreso se define como el precio de los productos vendidos o de los servicios prestados.

Al comparar las ideas presentadas por Guajardo (2005) y Polimeni (2001), estas coinciden en que los ingresos representan aquellos recursos recibidos en una empresa por la venta de bienes o servicios. Por lo tanto, a lo largo de esta investigación se entenderá como ingreso por servicios, la entrada o importe de dinero que recibida en una empresa por la venta de productos o servicios.

Por otra parte las aportaciones de los propietarios en ningún caso suponen un ingreso, aunque si un incremento patrimonial de la empresa.

En este sentido, para la presente investigación se tomó en cuenta la definición de ingresos por servicios aportada por Polimeni (2001), quien los define como el precio de los productos vendidos o de los servicios prestados.

2.3.2.2. EGRESOS

Guajardo (2005, p.59) señala que los egresos están constituidos por los activos que se han usado o consumido en un negocio con el fin de obtener ingresos. Estos, a su vez, disminuyen el capital del negocio, y como consecuencia de comparar los ingresos con los gastos se genera una utilidad o pérdida en un periodo. A su vez, Flores (2009, p.94) define egreso como las erogaciones sostenidas por la organización implementada en la empresa y que permiten llevar a cabo las diversas actividades y operaciones diarias. Se llaman gastos de operación al total de la suma de los gastos de venta, de administración y financieros.

Al comparar las ideas presentadas por Guajardo (2005) y Flores (2009), poseen un distinto punto de vista, ya que Guajardo (2005), señala que un egreso está constituido por los activos consumidos para obtener ingresos, mientras que, Flores (2009), define egreso como las erogaciones que permiten llevar a cabo las diversas actividades y operaciones diarias de la empresa. En este sentido, a lo largo de esta investigación, se entenderá por egreso toda aquella salida de dinero que le permita a la empresa el desarrollo de la venta de bienes o prestación de servicios.

De igual manera, los egresos se encuentran representados, en

general, por los costos o gastos incurridos en una empresa para la venta de un producto o la prestación de un servicio. Por esta razón, y para efectos de esta investigación, se tomó como base lo expuesto por Guajardo (2005) quien señala que los egresos están constituidos por las salidas de dinero realizadas en un negocio con la finalidad de obtener un ingreso.

(A) Costo de producción

Según Colin (2004, p.12) los costos de producción son todos aquellos en los que se incurre en el proceso de transformar una materia prima en un producto elaborado. Aunado a ello, Polimeni (2001, p.23) señala que estos son los relacionados con la producción de un artículo, y son la suma de los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Al comparar los aportes presentados por Colin (2004) y Polimeni (2001) ambos se refieren a costo de producción como aquel incurrido en el proceso de transformar una materia prima en un producto elaborado. En este mismo sentido, vale la pena acotar que dentro del costo de producción, se encuentran tres (3) elementos fundamentales: La materia prima, mano de obra, y costos Indirectos. A efectos de esta investigación se tomó en cuenta para costo de producción, lo definido por Colin (2004) quien lo define como aquella salida de dinero generada para transformar materia prima en productos elaborados.

(B) Materia prima

Según Colin (2004, p.16) materia prima son todos los materiales

queserán sometidos a operaciones de transformación o manufactura para su cambio físico y/o químico. Aunado a ello, Polimeni (2001, p.12) los define como los principales recursos utilizados en el proceso de producción; estos son transformados en bienes terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Al comparar los aportes presentados Colin (2004) y Polimeni (2001) estos presentan sus definiciones de manera similar, acotando ambos, que la materia prima se refiere a aquellos materiales destinados a ser transformados en productos terminados durante el proceso de producción.

Por otra parte, vale la pena acotar, que la materia prima se divide en Materia prima directa (MPD), si son materiales plenamente cuantificables con los productos terminados, y Materia prima indirecta (MPI), si son materiales que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. En este sentido, para efectos de esta investigación, se entenderá por compras de materia prima, lo definido por Colin (2004) el cual expresa que son todos aquellos materiales adquiridos para ser sometidos a operaciones de transformación o manufactura.

(C) Mano de obra directa

De acuerdo con lo expresado por Colín (2004, p.16) mano de obra se refiere a el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados. Al respecto, señala Polimeni (2001, p.12) que mano de obra es el esfuerzo físico o mental empleados en el proceso de fabricación de un producto. En este sentido, al comparar las

ideas aportadas por los autores Colín (2004) y Polimeni (2001) coinciden al referirse a mano de obra como el esfuerzo físico (humano) empleado en la fabricación de un producto.

Asimismo la mano de obra puede ser directa, si su actividad se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados, o indirecta, si su actividad no se puede cuantificar plenamente con los productos terminados. En este sentido, para efectos de esta investigación, se tomó en cuenta para mano de obra la definición aportada por Colín (2004) el cual se refiere a la misma, como el esfuerzo humano que interviene en la transformación de materias primas.

(D) Depreciaciones

De acuerdo con lo expresado por Colín (2004, p.92) el termino depreciación, se refiere a la baja de valor de los activos fijos fabriles, ocasionada por el uso, transcurso del tiempo u obsolescencia del mismo. Aunado a ello, Redondo (2001, p.31) señala que las depreciaciones tienen por finalidad tratar de determinar la pérdida de valor en los activos para ser cargada como un gasto en cada uno de los periodos en los cuales se ocasionaron. Al comparar las ideas presentadas por Colin (2004) y Redondo (2001), las mismas coinciden en que las depreciaciones representan la pérdida de valor de los activos y deben ser cargadas como gastos. Por lo tanto a efectos de esta investigación, se entenderá por depreciación, el gasto ocasionado por la pérdida de valor de un activo.

Asimismo vale la pena acotar, que aunque no existe una limitación

estandarizada en cuanto al nombre dado a cada cuenta, es importante diferenciar depreciación, de los términos de agotamiento u amortización. Por lo tanto, es necesario señalar que a efectos de esta investigación, se entenderá por depreciación lo expresado por Redondo (2001), el cual se refiere a depreciación como la pérdida de valor de un activo, la cual debe de ser cargada como un gasto para la organización.

(E) Gastos generales

De acuerdo con Colín (2004, p. 17) son las salidas de dinero en las cuales se incurre para el desarrollo de las actividades diarias de una organización. También señala el autor, que es la suma de los gastos de distribución, administración y financiamiento. Aunado a ello, Flores (2009, p. 96) se refiere a gastos de operación, como las erogaciones que sostiene la organización implementada en la empresa a modo de llevar a cabo las diversas actividades y operaciones diarias.

Al comparar las definiciones aportadas por Colin (2004) y Flores (2009) estas coinciden al referirse a gastos de operación como aquellos en los cuales se incurre para poder llevar a cabo las operaciones diarias de la empresa. Asimismo se puede mencionar que se consideran como gastos de operación los de venta, administración y financieros, ya que sin estos no sería posible alcanzar los propósitos de la empresa. En este sentido, es necesario señalar que a efectos de esta investigación, se tomó en cuenta para gastos de operación (o generales), la definición aportada por Flores (2009) la cual expresa que son aquellas erogaciones en las cuales se incurre

para poder llevar a cabo las operaciones diarias.

(F) Resultado monetario del ejercicio (REME)

De acuerdo con la Declaración de principios de contabilidad N°10 (DPC10, 2000) el resultado monetario del ejercicio es la diferencia entre la posición monetaria neta estimada y la posición monetaria neta al cierre del periodo. La posición monetaria neta es: la posición monetaria neta al principio del período, actualizada por la variación en el índice general de precios durante el periodo; más o menos el movimiento neto en las partidas que afectan la posición monetaria, actualizadas según el índice general de precios por las porciones del periodo que correspondan.

Asimismo vale la pena acotar, que el resultado monetario del ejercicio representa el beneficio o costo resultante de mantener una posición monetaria neta pasiva o activa en un periodo inflacionario, debido a que en el transcurso del tiempo, un activo monetario disminuye su valor en términos reales, mientras que, un pasivo monetario se cancelara con bolívares de un menor poder adquisitivo. Dicho resultado monetario del ejercicio forma parte de la utilidad neta y se agrupa dentro del concepto de “costo (beneficio) integral de financiamiento”.

(G) Utilidad del ejercicio

Según Ortiz (2003, p.61) la utilidad del ejercicio es la resultante de restar a la utilidad correspondiente, el impuesto sobre la renta, y es la más tomada en cuenta por los dueños y socios de la empresa, ya que esta se toma como base para el pago de dividendos o reparto de utilidades. Por otra

parte Guajardo (2005, p.98) indica que la utilidad del ejercicio es la diferencia obtenida entre los ingresos que tiene una empresa y los gastos incurridos para la generación de dichos ingresos pudiendo dar como resultado pérdida, si los gastos son mayores, o utilidad, si los ingresos sobrepasan los gastos.

Al comparar los aportes de los autores, se observa que difieren, ya que Ortiz (2003) lo define de manera más directa al expresar que es el resultado de restarle a la utilidad el impuesto, mientras que, Guajardo (2005) lo define de manera más general y menos clara. Dentro de este marco se puede acotar que la utilidad del ejercicio es aquella que al repartirse entre los socios y dueños de la empresa, no se ve afectada y no descapitaliza la situación financiera de la organización. En este sentido, fue necesario tomar como base para esta investigación, lo expuesto por Ortiz (2003) quien señala de manera más clara y concisa que es la utilidad resultante luego de tomar en cuenta el impuesto sobre la renta.

2.4. ESTADO DE MOVIMIENTO DE PATRIMONIO

Según Amat (2008, p.24) es un documento que suministra información acerca de las variaciones producidas en relación con las cuentas del patrimonio. Está integrada por varias partes, entre ellas la totalidad de los ingresos y gastos producidos, incluyendo así las cuentas de ganancias y pérdidas, así como también las anotaciones realizadas directamente en el patrimonio neto (como las subvenciones en el capital, por ejemplo).

Refiere el mencionado autor, que el estado de cambios en el patrimonio

tienen como finalidad mostrar las variaciones sufridas por los diferentes elementos que componen el patrimonio en un periodo de tiempo determinado, y además de mostrar las variaciones, busca explicar y analizar cada uno de ellas, sus causas y consecuencias dentro de la estructura financiera de la empresa.

Por otra parte, Tanaka (2005, p.113) indica que establece las variaciones ocurridas en las distintas partidas patrimoniales durante un periodo determinado. Así mismo, el estado financiero muestra la situación financiera de la organización en lo referente a las variaciones que han ocurrido en un periodo en las partidas que conforman dicho patrimonio.

De estas evidencias, se puede inferir cómo la importancia del estado de movimiento de patrimonio radica en que permite a la empresa conocer el porqué del comportamiento de su patrimonio en un lapso de tiempo determinado, su análisis ayuda a detectar situaciones negativas y positivas que pueden servir como base para tomar decisiones correctivas, así como aprovechar oportunidades y fortalezas detectadas del comportamiento del patrimonio.

Tanto Amat (2008) y Tanaka (2005) coinciden en sus aportes ya que, es un documento el cual informa acerca de los cambios producidos en las distintas cuentas de patrimonio durante un periodo determinado de tiempo, por diversas razones los investigadores se inclinaron hacia la opción planteada por Tanaka (2005) pues aporta una información precisa acerca de los estados de movimientos del patrimonio y sus funciones,

brindando la orientación necesaria según la información financiera de cada empresa, explicando las variaciones sufridas de modo que la persona que consulte el estado de cambios en el patrimonio pueda comprender con facilidad.

2.5. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Según Amat (2008, p.47) el estado de flujo de efectivo informa sobre las transacciones que afectan a la tesorería de la empresa. Por tanto, ayuda a evaluar la capacidad de la empresa para generar tesorería. También es útil para evaluar las posibilidades de éxito, supervivencia o fracaso de una empresa. Para Tanaka (2005, p.115) el estado de flujo de efectivo muestra el efecto de los cambios que se llevan a cabo en la cuentas de efectivo y equivalentes de efectivo las cuales son analizadas en un periodo determinado de tiempo.

De acuerdo con lo expuesto por los autores, el estado de flujo de efectivo permite evaluar la solvencia de la empresa, su capacidad de generar flujos de efectivo positivos en periodos presentes y futuros, pagar dividendos, financiar el crecimiento empresarial, cuyo objetivo es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo para una empresa durante un periodo de tiempo determinado. El estado de flujo de efectivo brinda información importante para la gerencia, dando respuesta a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento determinado, ofreciendo la posibilidad de proyectar la toma de decisiones en las actividades financieras,

operacionales, administrativas y comerciales,

Por su parte Amat (2008) y Tanaka (2005) establecen relación en cuanto a sus puntos de vista ya que sugieren el análisis de las partidas que manejan efectivos y su contrapartida para determinar así si existe alguna variación tanto favorable como desfavorable en dichas cuentas para un periodo de tiempo determinado. Considerando lo antes expuesto, los investigadores se inclinaron por el aporte establecido por Amat (2008) el cual expresa que los informes son de suma importancia para una organización, pues ayudan a determinar el grado de rentabilidad que esta puede generar en un lapso de tiempo.

(A) Herramientas del flujo de efectivo

El análisis y la planeación financiera tienen que ver con el estudio del flujo de fondos efectivos y con sus pronósticos financieros, para ello se apoyan en dos métodos el directo y el indirecto, los cuales son de ayuda para evaluar los flujos pasados y futuros mediante los estados de fondos. Permiten además informar acerca de las entradas y salidas del efectivo de las empresas.

(a) Método directo

Según wild, Subramanyan y Halsey (2007, p.381) dicho método manifiesta las entradas brutas en efectivo y los desembolsos en efectivo relacionados con las operaciones de la empresa, ajustando cada partida del estado de resultados de acumulación a la base de efectivo. Este método expresa los montos totales de efectivo que entran y salen de una empresa de

esta manera se le ofrecen a la mayoría de los analistas un procedimiento práctico para evaluar una gran cantidad de dinero entrante y saliente.

De igual manera, Díaz (2001, p.340) expresa que se obtiene ajustando todas las partidas del estado de resultados relacionadas con el efectivo que ingresa y egresa de la empresa el cual es obtenido mediante las actividades realizadas por la o en algunos casos también es causada por actividades de inversión como lo son la compra y venta de activos fijos las cuales pueden alterar notablemente las partidas de efectivo.

Ambos autores coinciden en que el método directo está relacionado con las entradas y salidas en efectivo que se producen en una organización y que permiten establecer la rentabilidad de las mismas. Por lo antes expuesto, los investigadores tomaron en cuenta lo aportado por Díaz (2001), pues consideran que este explica de forma detallada y sencilla como se maneja través del método directo el ingreso y egreso del efectivo obtenido por las diversas actividades de inversión realizadas por las empresas.

(b) Método indirecto

Según Wild y otros (2007, p.375) dicho método se ajusta por las partidas de ingresos, gastos y acumulaciones en efectivo para producir flujo de efectivo de las operaciones. Una ventaja de este método es el encuentro de una conciliación entre las diferencias del ingreso neto y los flujos de efectivo de operación. Esto ayuda a aquellos usuarios que pronostican los flujos de efectivo debido a que es un método sencillo y empleado comúnmente

para ilustrar la preparación del estado de flujo de efectivo

Por otra parte, Díaz (2001, p.340) indica que se parte de la utilidad del ejercicio y se ajusta sumándole los gastos no pagados en efectivo o la disminución de activos; para ello se suman los aumentos de los pasivos circulantes y las disminuciones de los activos corrientes o también conocida como disminución del patrimonio ocasionada por cambios operacionales luego, se le resta el aumento de los activos corrientes y la disminución de los pasivos corrientes de esta manera se observaran diversos cambio en el estado de flujo de efectivo los cuales son analizados por los usuarios para posteriormente tomar decisiones al respecto.

En referencia a las consideraciones planteadas por los autores, estos coinciden en que el método indirecto permite a la empresa determinar la utilidad neta, luego de la conciliación de los ingresos y gastos que permiten la toma de decisiones pertinentes.

En este sentido, se tomó en cuenta lo aportado por Díaz (2001), pues define en su teoría los pasos básicos establecidos para aplicar el método indirecto, de forma clara para que pueda ser entendido con facilidad y aplicarlo en los estados de ganancias y perdidas

(B) Tipos de actividad

El estado de flujo en efectivo, revela la capacidad de general efectivo que tienen una empresa, durante un periodo de tiempo que ya pasó y cuál es la capacidad de pago realizada, para ello se vale de tres tipos de actividades mencionadas en el método indirecto las cuales son: las operacionales, de financiamiento y de inversión.

(a) Análisis operacional

Para Fierro (2007p.141) este se relaciona con el trabajo diario propio de la empresa, que produce entradas y salidas. El ingreso en efectivo se obtiene por la venta de productos o servicios, el cobro de los rendimientos de inversión y los egresos efectivos son producto del pago de materia prima o los bienes para la venta, así como pago a proveedores, acreedores y empleados.

Del mismo modo, Wild y otros (2007, p.375) definen este análisis como las actividades relacionadas con las utilidades de una empresa. Además de las actividades de ingresos y gastos representadas en un estado de resultados, incluyen las entradas y salidas netas de efectivo que resultan de las actividades de operación relacionadas, como extender crédito a los clientes, invertir en inventarios y obtener crédito de los proveedores

Estas actividades constituyen la fuente principal de ingresos de la organización, incluyen adquisición, venta y entrega de productos para venta, así como suministro de servicios. Constituyen la principal entrada de recursos líquidos. Todo esto permite predecir los flujos futuros de las actividades. Los ingresos y egresos en efectivo, que provienen de estas operaciones determinan la rentabilidad de la empresa. Hechas las consideraciones necesarias, los investigadores se basaron en ambos autores, pues los dos coinciden en que el análisis operacional está integrado por los ingresos y egresos representados por las operaciones de inversión

efectuados por las organizaciones para obtener rentabilidad.

(b) Análisis de financiamiento

Según Wild y otros (2007, p.375) son los medios para aportar, retirar y pagar fondos destinados a sustentar actividades de la empresa. Esto incluye pedir préstamos y cancelar fondos con bonos y otros préstamos también contiene las aportaciones y los retiros por parte de sus propietarios al igual que el rendimiento de dividendos sobre la inversión.

Por otro lado para, Fierro (2007, p.142) estas actividades se ocupan básicamente del efectivo obtenido en primer lugar por la emisión de aporte y por el apalancamiento de la empresa por prestamos emitidos a diferentes plazos diferentes al financiamiento otorgado a proveedores y cuentas por pagar que son de operación. También mencionan que es de vital importancia tener presente la liquides que posee la empresa para cancelar todas sus obligaciones con terceros.

Ante la situación planteada anteriormente los autores Wild y otros (2007) y Fierro (2007) concuerdan con respecto a las actividades de financiamiento producen cambios en el tamaño y composición del capital en acciones, de los préstamos tomados por la empresa. Estas contienen las transacciones relacionadas con el aporte de recursos de los propietarios y de aportar esos recursos a cambio de un pago sobre una inversión.

También comprende el aporte de efectivo y otros recursos de acreedores, así como el pago de las cantidades tomadas a crédito. Estas entradas en efectivo producto de las actividades incluyen ingresos de dinero

que salen de la emisión de acciones comunes preferentes, bonos, hipotecas, pagarés, préstamos a corto y largo plazo quedando así de acuerdo con ambos autores Wild y otros (2007) y Fierro (2007) en sus teorías ya que aportan elementos básicos y esenciales utilizados en los análisis de financiamiento realizados por las empresas con los cuales determinan el grado de endeudamiento máximo al cual pueden estar expuestos.

(c) Análisis de inversión

En relación a este punto, Fierro (2007) manifiesta que estas actividades están marcadas por los ingresos producto de las ventas de inversiones, así como de la propiedad planta y equipo; cobro de préstamos otorgados por la organización a corto y largo plazo. Los egresos en efectivo se utilizan para la compra de inversiones por concepto de propiedades, planta, equipo, otros productos usados por la empresa y préstamos concedidos.

Por su parte Wild y otros (2007, p.375) mencionan que son los medios para adquirir y vender activos fijos. Estas actividades abarcan los activos que se espera generen ingresos para una compañía, como las compras y venta de propiedad planta y equipo y las inversiones en valores también incluyen prestar fondos y cobrar estos préstamos.

Por todo lo anteriormente expuesto, se puede decir que estas actividades constituyen la entrada y salida de activos a largo plazo, así como otras inversiones no incluidas en el efectivo y los equivalentes al efectivo. Incluyen transacciones como prestamos, cobro de dinero, adquisición y venta de inversiones.

Asimismo, las entradas de efectivo son los cobros de pagaré, el descuento de pagaré por cobrar, ventas de acciones, bonos, propiedades, planta y equipo. Las salidas incluyen pagos de dinero por préstamos a deudores para la compra de carteras de crédito, realizar inversiones y adquirir propiedades planta y equipo. Debido a lo anteriormente planteado los investigadores concuerdan con la opinión planteada por ambos autores ya que sus opiniones coinciden en varios aspectos que son de vital importancia y deben ser tomados en cuenta a la hora de realizar este análisis.

2.6. DEFINICIÓN DE ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Según Kennedy (2003, p.25) el análisis de los estados financieros consiste en la presentación de una serie de informes los cuales ayudarán a los directores de un negocio al igual que a sus inversionistas y acreedores a tomar decisiones. Por otro lado, Guajardo (2004, p.162) considera que el análisis de los estados financieros consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores, metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones.

Los autores Kennedy (2003, p.25) y Guajardo (2004, p.162) coinciden en que el análisis de estados financieros, es de vital importancia pues refleja cifras reales de cada una de las partidas existentes, las cuales serán analizadas para la toma de decisiones financieras presentes y futuras. Podría decirse entonces, que el análisis de estado financiero es un proceso crítico dirigido a evaluar la

posición financiera presente, pasada, los resultados de las operaciones de una empresa, con la finalidad de establecer las mejores estimaciones, las predicciones posibles sobre las condiciones además de resultados futuros.

En otras palabras, es la transformación de la información de los estados financieros a una forma que permita utilizarla para conocer la situación que presenta la empresa, económica de una empresa para facilitar la toma de decisiones. Al comparar estas evidencias, se puede visualizar el auge que cobran los análisis en toda organización y por medio de ellos se facilita la toma de decisiones administrativas, las cuales influyen en el desarrollo de una empresa, quedando de acuerdo con el autor Guajardo (2004) quien establece en su teoría, que la información de los estados financieros debe ser analizada por medio de una serie de indicadores financieros y diversas metodologías.

2.7. OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Para, Amat (2003, p.16) dichos objetivos son observados desde dos perspectivas, una de ellas radica en que la empresa pueda ir tomando las decisiones para corregir los puntos débiles, como posibles amenazas en el futuro, al mismo tiempo sacar provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance y logre sus objetivos; la otra perspectiva es externa, su objetivo va dirigido para aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa.

En el caso de, Kennedy (2004, p.26) describe que el objetivo de analizar los estados financieros es de poder interpretar dichos informes, se deben

hacer comparaciones entre las partidas relacionadas entre sí en los mismos estados en una fecha o periodo dado.

Según lo expuesto por los autores, los objetivos del análisis financiero persiguen informar sobre la situación económica de la empresa, los resultados de las operaciones delos cambios en la situación financiera para que los usuarios de la información financiera puedan de forma clara, conocer, estudiar, comparar y analizar las tendencias de las diferentes variables financieras, las cuales intervienen o son el resultado de las operaciones económicas realizadas por las empresas.

Ambos autores, están de acuerdo en analizar cada una de las partidas de los estados financieros y compararlas entre ellas mismas, sin embargo, Amat (2003) expone también un punto de vista externo el cual debe ser considerado de vital importancia debido a que, existen personas externas a la empresa, a las cuales pueden puede interesar invertir en la misma, quedando de acuerdo con el autor Amat (2003) tomando en cuenta que su teoría abarca diversas situaciones y por lo tanto se acerca a la realidad empresarial.

2.8. HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presentarán dos métodos comúnmente utilizados para el análisis de los estados financieros, estas herramientas permitirán explorar e interpretar de una mejor manera los resultados que en dichos

estados financieros se exponen los cuales serán analizados partida por partida.

2.8.1. ANÁLISIS HORIZONTAL

Según Ortiz (2003, p 116) el análisis horizontal es una herramienta que se ocupa de los cambios ocurridos tanto en las cuentas individuales como en los totales y subtotales de los estados financieros, de un periodo a otro y, por tanto, requiere de dos o más de la misma clase, presentado para periodos consecutivos o iguales, ya se trate de meses, semestres o años. Es además, un análisis dinámico, porque se ocupa del cambio o movimiento de cada rubro de uno a otro periodo.

Por otro lado, Fierro (2007, p. 151) expone que el método consiste en observar el crecimiento de cada cuenta o grupos de las mismas en un determinado periodo; y de esta manera percatarse del grado de problemas o crecimiento que presentan algunas cuentas, así mismo, se toman en consideración las políticas formuladas por los directivos, deben centrarse en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las partidas que puedan registrarse en valores absolutos o en valores relativos, donde el valor absoluto se haya por la diferencia de un año posterior con el año base.

Según lo anteriormente planteado, se puede decir que el análisis horizontal pretende hacer comparaciones de una misma cuenta a través del tiempo, para determinar el aumento o disminución de la misma, permitiendo

así determinar si el comportamiento de la empresa fue bueno, malo o regular; para ello, es necesario disponer de dos periodos diferentes, que permitan realizar la comparación, que es en realidad lo que busca el análisis horizontal.

Tomando en cuenta lo anteriormente expresado, ambos autores hacen hincapié en el análisis y comparación de las partidas que componen dicho análisis, con la finalidad de determinar los cambios que las mismas presentaron con respecto a un periodo de tiempo transcurrido, sin embargo, los autores coinciden con la teoría expresada por Ortiz (2003) la cual es clara y precisa puesto que encierra los elementos básicos que deben ser tomados en cuenta en un análisis horizontal.

2.8.1.1. ANÁLISIS DE VARIACIONES

Según Tanaka (2005, p.317) este análisis consiste en determinar cuál ha sido la variación o cambio del monto de una partida de un periodo al otro. Por ejemplo: Cuentas por cobrar comerciales Año 97:1.500, Año 98: 2.000, la variación sería simplemente la diferencia, es decir, 500. Como se dijo anteriormente, el análisis de las variaciones no puede hacerse aisladamente sino en conjunto con las otras herramientas.

De igual manera, Gómez (2002, p. 41) explica, que este modelo consiste en comparar varios estados financieros consecutivos, partida por partida. Para ello, se toma como base un estado financiero que sea representativo de normalidad en la empresa, se obtienen varios promedios, para eliminar anormalidades o fluctuaciones, todos de acuerdo con los

principios de las estadísticas. Siendo un procedimiento que compara los estados financieros homogéneamente en dos o más periodos consecutivos determinando los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro.

Los autores, Tanaka (2005) y Gómez (2002) hacen hincapié en que deben ser analizadas y comparadas partidas por partida de dos o más estados financieros consecutivos para así poder determinar los aumentos y disminuciones producidos en dicha partida de un periodo con respecto al siguiente. Por lo tanto se considera de vital importancia este análisis para la toma de decisiones presente y futura de la organización ya que muestra cómo ha evolucionado financieramente a través del tiempo quedando de acuerdo con Gómez (2002) debido a que su teoría explica con más detalles los elementos necesarios para desarrollar un análisis de aumentos y disminuciones o variaciones.

2.8.1.2. ANÁLISIS DE TENDENCIAS

Según Ochoa (2002, p. 296) esta técnica se utiliza cuando se quieren analizar y estudiar las tendencias de los datos plasmados en los estados financieros correspondientes a varios años o periodos. El procedimiento implica calcular el porcentaje representativo de una partida en un periodo respecto de la misma en el año o periodo base. Es decir, refleja los cambios relativos en los datos financieros que suceden como consecuencia del

transcurso del tiempo.

De la misma manera Tanaka (2005, p. 317) opina que el análisis de tendencia consiste en determinar cuál fue el porcentaje de cambio con respecto a un periodo base, de esta manera se pueden visualizar de una manera más clara los cambios que una partida presenta a través del tiempo. A este respecto, este análisis permite conocer los cambios financieros que se han dado en las empresas a través del tiempo, para ello se debe observar el comportamiento de los diferentes rubros del balance general y del estado de los resultados, para poder detectar cambios financieros significativos dentro de la empresa.

Por su parte Ochoa (2002) y Tanaka (2005) coinciden al indicar cómo los análisis de tendencia hacen hincapié en la determinación de porcentajes de cambios con respecto a periodos base así como también el estudio de las tendencias de los datos plasmados. Considerando los puntos de vista planteados por los mencionados autores, los investigadores se inclinaron por Tamaka (2005, p.317) hace referencia en que permite conocer los cambios financieros que se han dado en las empresas a través del tiempo.

2.8.2. ANÁLISIS VERTICAL

Según Ortiz (2003,p.96) el análisis vertical es una técnica sencilla que consiste en tomar un solo estado financiero el balance general o el

estado de resultados y relacionar cada una de sus partes con un total o subtotal dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Así mismo, Tanaka (2005, p.318) menciona que al comparar dos o más partidas del mismo periodo el resultado obtenido se comparará posteriormente, ya sea con su equivalente en otro periodo pasado contra el equivalente de otra empresa o con el promedio de la industria del mismo rubro o actividad comercial.

De lo anterior se concluye que el análisis vertical establece si una empresa tiene una distribución equitativa de sus activos y si está acorde a las necesidades financieras y operativas, pues permite analizar la participación de cada cuenta de los estados financieros dentro de un total. De igual manera Ortiz (2003) y Tanaka (2005) coinciden en que se debe relacionar y comparar ya sea con sus propios resultados en otros periodos o con otras empresas de la misma actividad.

2.8.2.1. ANÁLISIS DE PORCENTAJES

Según Tanaka (2005, p. 318) el análisis de porcentajes consiste en determinar qué porcentaje representa la partida con respecto a un total la cual podría estar representada por el total de los activos del pasivos y patrimonio para determinar el porcentaje que representa una partida tiene que dividirse dicha partida entre el total de ese rubro. Un ejemplo de ello sería, si se desea determinar qué porcentaje representan las cuentas por

cobrar comerciales de 1.500 bs cuanto el total activo es 30.000 bs la respuesta seria 5%.

En opinión de García (2006, p.362) dicho análisis es utilizado para estudiar la estructura del balance en una entidad o para observar el peso de cada partida del estado de ganancias y pérdidas en la formación del resultado. Esta técnica también es aplicada en otros estados contables como el balance general permitiendo así visualizar la composición en términos relativos del activo y de la estructura financiera. También se puede observar la proporción que representa cada partida en el total de una masa patrimonial o dentro de un grupo o sub grupo de cuentas.

Por su parte Tanaka (2005) y García (2006) concuerdan en que cada partida debe ser dividida entre el total de un grupo o subgrupo para conocer la proporción que este representa con respecto al total ya sea del activo, pasivo o patrimonio. Este análisis es de suma importancia debido a que estos porcentajes pueden ser comparados con otro periodo de la empresa o también con el promedio del rubro en el cual se desenvuelva la empresa por lo cual se estuvo acorde con lo anteriormente mencionado por García (2006) quien indica que la utilidad e importancia que dicho análisis tiene para obtener una visión más clara y precisada las variaciones porcentuales que presenta cada partida a través del tiempo.

2.8.2.2. ANÁLISIS DE RATIOS

Según Guzmán (2006, p.14) los ratios son un conjunto de índices,

resultado de relacionar dos cuentas del balance general o del estado de ganancias y pérdidas. Ellos proveen información de carácter financiero que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa ya sean estos sus dueños o no.

Por otra parte, Carrión (2007, p.139) expresa que es un método utilizado por las empresas el cual les permite analizar el rendimiento de la misma en función de sus estados contables como lo son el balance general y el estado de resultado o ganancias y pérdidas a lo largo del tiempo. Este tipo de análisis también permite comparar el rendimiento de la empresa con respecto a sus competidores y al sector al que pertenece.

De igual manera, Guzmán (2006) y Carrión (2007) manifiestan en sus opiniones que deben relacionarse entre sí las partidas ya sean del balance general o del estado de ganancias y pérdidas. Esto se hace con la finalidad de obtener una serie de índices financieros, los cuales serán posteriormente analizados para visualizar sus rendimientos. A efectos de esta investigación, se tomó en cuenta antes expresado por Guzmán (2006) debido a que su opinión es clara y precisa abarcando así los elementos esenciales a ser incorporados en un análisis de ratios.

2.9. INDICADORES FINANCIEROS

Con respecto a la opinión expresada por Mina (2002, p. 584) las razones o indicadores financieros son de gran utilidad para la planeación operativa y sirven de control sobre los presupuestos elaborados a comienzo

de periodo, ya que permiten conocer cifras reales y compararlas con las ya proyectadas.

2.9.1. INDICADORES DE LIQUIDEZ.

De acuerdo con Díaz (2001, p. 378) la liquidez es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo o a su vencimiento. Por otra parte Amat (2003, p.164) señala que este indicador trata de diagnosticar la situación de liquidez de la empresa, es decir, la posibilidad de poder hacer frente a sus pagos a corto plazo, además de confeccionar el estado de flujos de tesorería, ya sea histórico o previsional. En relación con lo expuesto por Díaz (2001) y Amat (2003) ambos señalan que este indicador se encarga de determinar la capacidad que tiene una empresa de hacer frente a sus pagos y obligaciones a corto plazo.

Asimismo se puede acotar que para que este indicador tenga resultados positivos se debe tener muy en cuenta el plazo promedio de cobro de cuentas. En este sentido se tomó en cuenta el concepto de Amat (2003) debido a que explica con mayor detalle el concepto de indicadores de liquidez, acotando cómo también se pueden realizar estados de flujo de tesorería ya sea histórico o previsional.

2.9.1.1. CAPITAL DE TRABAJO NETO

En cuanto a lo definido por Díaz (2001, p. 378) el capital de trabajo neto

también denominado fondo de maniobra, es la parte del activo corriente financiada con fuentes a largo plazo. Es igual al activo corriente menos el pasivo corriente. Ejemplo: Capital de trabajo neto = \$22,800-\$16,730 =6,070.

Capital de trabajo neto= activos corrientes – pasivos corrientes.

Por otra parte Amat (2003, p. 111) lo denomina ratio de fondo de maniobra el cual se calcula restando los activos circulantes menos deudas a corto plazo. De acuerdo a lo expuesto por Díaz (2001) y Amat (2003) los dos tienen un mismo concepto de como determinar el capital de trabajo neto planteando las fórmulas pertinentes de fácil cálculo para poder determinar los activos que posee una empresa por encima de sus pasivos.

De igual manera se puede acotar que si los activos exceden a los pasivos, significa para la empresa tener un capital neto de trabajo positivo. Por lo general cuanto mayor sea el margen por el cual los activos circulantes puedan cubrir las obligaciones a corto plazo de la compañía, tanto mayor será la capacidad esta para pagar sus deudas a medida que vencen. Por último, se tomó en cuenta lo expresado por Díaz (2001) ya que da un concepto más completo de capital de trabajo neto aunque de igual forma ambos tienen definiciones similares de este indicador.

2.9.1.2. ÍNDICE CORRIENTE

Amat (2003, p. 108) considera que el índice corriente como ratio de liquidez es igual al activo circulante dividido por el exigible a corto plazo. El

exigible a corto plazo, también denominado pasivo circulante, está integrado por las deudas a corto plazo. Para que la empresa no tenga problemas de liquidez el valor del ratio de liquidez ha de ser próximo a 2, o entre 1,5 y 2. En caso de que este ratio sea menor que 1,5 indica que la empresa puede tener mayor probabilidad de hacer suspensión de pagos.

En este sentido podría interpretarse que con un ratio de liquidez de 1 ya se atenderían sin problemas las deudas a corto plazo. Sin embargo, la posible morosidad de parte de la clientela y las dificultades en vender todas las existencias a corto plazo aconsejan que el fondo de maniobra sea positivo, y por tanto, que el activo circulante sea superior a las deudas a corto plazo en un margen suficiente desde una perspectiva conservadora. Esta situación depende de la forma en la cual cobra y paga la empresa sus deudas, ya que en sectores en los que se cobra muy rápido y se paga tarde se puede funcionar sin problemas teniendo un fondo de maniobra negativo.

Ratio de liquidez= activo circulante/exigible a corto plazo.

Por otra parte Díaz (2001, p. 379) indica que el índice corriente es igual al activo dividido por el pasivo corriente. Refleja la capacidad de la empresa para pagar sus pasivos corrientes con los activos corrientes.

Índice corriente= activos corrientes/pasivos corrientes

De acuerdo con lo expuesto con Amat (2003) y Díaz (2001) se evidencia que ambos tienen conceptos parecidos pero no iguales de índice corriente, cada uno en sus fórmulas indica nombres distintos a las

cuentas, las cuales relativamente son denominada de varias formas, pero la finalidad de este cálculo es saber la capacidad de la empresa para pagar sus activos pasivos corrientes con los activos corrientes.

En efecto el índice corriente determinará el alto o bajo índice de la empresa, la capacidad para cumplir las obligaciones a corto plazo, aunque cabe destacar que la liquidez varía de acuerdo a la clase de negocio, del momento del ciclo y de la antigüedad del mismo. Por último, se tomó en consideración la información definida por Amat (2003) puesto que este autor da una explicación más detallada del cálculo de este ratio y la forma de saber cuándo la empresa tiene o no problemas de liquidez y las posibles fallas que puedan existir cuando la liquidez sea baja.

2.9.1.3. PRUEBA ACIDA

En opinión de Díaz (2001, p. 379) la prueba acida es una prueba rigurosa de la liquidez de la empresa. Se calcula de la misma forma que el índice corriente, excluyendo de los activos corrientes los inventarios; estos no se incluyen porque necesitan mayor tiempo para convertirlos en efectivo. Si una empresa tiene un valor mayor de 1, se consideraría cómo suficiente para cubrir sus pasivos corrientes.

Prueba acida = $\frac{\text{activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{pasivos corrientes}}$

Igualmente Mina (2002, p. 591) define la prueba acida o de fuego como la que mide la capacidad de la compañía para cubrir sus pasivos corrientes en

el muy corto plazo, es decir, de forma inmediata. Siempre y cuando el valor sea menor de 1 se considera insuficiente, ya que este ratio debe arrojar resultados mayores a 1 en razón de que se puedan presentar eventualidades que impidan que la empresa pueda convertir en efectivo en forma inmediata sus cuentas y efectos por cobrar.

En virtud a lo expuesto por Díaz (2001) y Mina (2002) ambos autores coinciden en sus conceptos diciendo que la prueba acida sirve para calcular la capacidad de la empresa para cubrir los pasivos corrientes en el muy corto plazo. En efecto de esta investigación se puede acotar que la prueba acida siempre busca calcular la capacidad para cubrir las obligaciones y de esta manera si el resultado es bajo se pueden tener problemas para atender los pagos.

En consecuencia, se tomó en cuenta la definición expresada por Mina (2002) siendo este autor quien da un concepto más completo y preciso indicando que se pueden presentar eventualidades impidiendo que la empresa pueda convertir en efectivo de forma inmediata sus cuentas y efectos por cobrar.

2.9.2. INDICADORES DE ACTIVIDAD.

En referencia a lo definido por Díaz (2001, p. 379) los índices de actividad se utilizan para determinar la rapidez con que varias cuentas se convierten en ventas o efectivo. Por otra parte Amat (2003, p. 116) lo denomina ratios de rotación de activos, siendo los que permiten estudiar el

rendimiento que se obtiene de los activos. Los ratios de rotación se calculan dividiendo las ventas por el activo correspondiente. De acuerdo con las definiciones de Díaz (2001) y Amat (2003) estos autores dan distintas ideas de los indicadores de actividad pero con significados iguales, ambos explican que a través de este ratio se puede saber el resultado obtenido de las ventas.

De igual manera para sustentar los dos conceptos es conveniente acotar que este indicador permitirá saber si una empresa es eficiente en el uso de sus recursos, trabajando con el mínimo de inversión y logrando el máximo rendimiento de cada uno de los recursos. Por último, vale la pena indicar que fue considerada como más específica la definición brindada por Amat (2003) dando un concepto más completo e indicando la fórmula general para el cálculo del indicador de actividad.

2.9.2.1. ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.

Según la teoría expuesta por Amat (2003, p. 116) la rotación del activo fijo se obtiene dividiendo las ventas por el activo fijo. Cuanto mayor sea el valor de este ratio quiere decir que se generan más ventas con el activo fijo.

Rotación de activo fijo = $\text{Ventas} / \text{activo fijo}$

Por su parte Díaz (2001, p. 381) indica que la rotación de activos fijos refleja la capacidad de la empresa para generar ventas respecto a un volumen determinado de activos fijos. Es un indicador de eficiencia. Se calcula dividiendo las ventas anuales por la inversión en activos fijos. Asimismo Amat (2003) y Díaz (2001) coinciden en que la rotación de

activos fijos indica la capacidad de generar ventas de acuerdo o con respecto a los activos fijos y que mientras mayor sea los resultados mayores fueron las ventas de la empresa.

En este sentido el índice de rotación busca maximizar los ingresos con el mínimo de activo, lo cual se traduce a su vez en menos pasivos por lo tanto habrán menos deudas y se necesitara menos patrimonio, todo esto se traduce en una empresa más eficiente. De acuerdo con las definiciones anteriores se tomó en cuenta lo expuesto por Amat (2003) a pesar de que ambos autores coinciden en sus conceptos Amat da una especificación más clara cuando explica cómo cuanto mayor sea el resultado quiere decir que se generan más ventas con el activo fijo.

2.9.2.2. ROTACIÓN DEL ACTIVO CIRCULANTE

De acuerdo con la definición establecida por Amat (2003, p. 117) la rotación del activo circulante se calcula dividiendo las ventas por el activo circulante. Y a través del activo circulante pueden calcularse elementos funcionales.

Rotación del activo circulante = ventas / activo circulante

Por otra parte Díaz (2001, p. 380) lo denomina índice de activos totales indicando que es útil para evaluar la capacidad de una compañía para utilizar su base de activos eficazmente en la generación de ingresos.

Rotación de activos = ventas netas / total activos

En cuanto a las definiciones de Amat (2003) y Díaz (2001) difieren en el

nombre de cada índice pero ambos establecen las mismas formulas teniendo conceptos prácticamente iguales.

En efecto con lo expuesto anteriormente, cabe destacar que mientras mayor sea este ratio mayor será la productividad del activo circulante es decir, el dinero invertido a este activo rota un número mayor de veces, lo cual se traduce a mayor rentabilidad. Como resultado de la comparación de ambos autores y tomando en cuenta que comparten definiciones iguales se tomó en cuenta lo expuesto por Díaz (2001), este acota que el índice es útil para evaluar la capacidad de una compañía para utilizar su base de activos eficazmente en la generación de ingresos.

2.9.2.3. ÍNDICES DE INVENTARIO

Según Díaz (2001, p. 379) los dos indicadores más importantes para evaluar el inventario son: la rotación de inventario y el promedio de edad de este.

Rotación de inventario=costo de venta / promedio de inventario

Días de rotación=360 días / rotación de inventario

Sin embargo Amat (2003, p.117) lo define como rotación de inventario, el cual se obtiene dividiendo las ventas por el valor de los stocks. Al igual que los ratios anteriores cuanto mayor sea la rotación del mismo, significa que se generan más ventas con una menor inversión.

Rotación de stocks= Ventas / stocks

De acuerdo a lo expresado por Amat (2003) y Díaz (2001) tienen dos

formas distintas de denominarlo siendo sin embargo el mismo proceso, aunque Díaz (2001) relaciona la rotación de inventarios con el promedio de edad de este derivando una fórmula de otra.

En cuanto a la rotación de inventario hay que acotar que está informando del número de veces que se recupera la inversión en existencias, durante un periodo. Y constituye un indicador adecuado sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos, del manejo del stock y de las prácticas de compras de una empresa. Asimismo, se tomó en consideración la definición expuesta por Amat (2003) debido a que el acota que cuanto mayor sea la rotación de los stocks significa que se generan más ventas con menos inversión. Lo que da una idea más específica del resultado de la rotación de los stocks.

2.9.2.4. ÍNDICE DE CUENTAS POR COBRAR

De acuerdo a la información aportada por Amat (2003, p. 117) el cálculo de la rotación de clientes se obtiene dividiendo las ventas por el saldo de clientes. A este último saldo se añaden todas las cuentas que representan créditos a los clientes (efectos a cobrar, efectos descontados pendientes de vencimiento, efectos en gestión de cobro). El valor de este ratio ha de ser lo mayor posible para que la inversión efectuada en clientes genere la máxima venta posible.

Rotación de clientes = Ventas / clientes

Por otra parte Díaz (2001, p. 379) señala que el índice de las cuentas

por cobrar está constituido por la rotación de cuentas por cobrar y el periodo de cobro promedio. El índice de rotación de cuentas por cobrar se calcula dividiendo las ventas netas a crédito por el promedio de cuentas por cobrar

Índice de cuentas por cobrar= ventas netas a crédito/ promedio de cuentas por cobrar

En cuanto a lo expuesto por Díaz (2001) y Amat (2003) lo definen con nombres diferentes pero sin embargo los dos dan una misma noción de como calcular el índice de cuentas por cobrar. Asimismo se puede decir que a través del índice de cuentas por cobrar se determina el número de veces que el saldo de clientes se ha recuperado durante el ejercicio dividiendo 360 entre el índice determinado se obtiene el número de días que se tarda en cobrar las cuentas de clientes.

Por último de acuerdo a lo expuesto por ambos autores se tomó en cuenta lo expresado por Amat (2003) debido a que explica con más detalle las cuentas que se toman para el cálculo y de igual manera dando una idea de la forma en la cual influyen los resultados obtenidos a la empresa.

2.9.2.5. ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

En relación a lo expuesto por Díaz (2001, p. 380) este índice es de utilidad porque establece el periodo que la compañía utiliza para pagar las cuentas a sus proveedores. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por pagar entre el promedio de las compras a crédito de un periodo determinado.

Asimismo Mina (2002, p. 599) lo define como rotación de proveedores expresando que esta razón indica que número de días demora la empresa para pagarle a sus proveedores, o sea cada cuantos días se les paga. Es importante que la rotación de cuentas por cobrar sea menor (número de días) que la rotación de proveedores, porque esto significa que la empresa cobra sus cuentas antes de la fecha del vencimiento que sus proveedores, traduciéndose esto en una buena posición de liquidez.

Rotación de proveedores= cuentas por pagar x 360/compras a crédito

En cuanto a las definiciones dadas por Díaz (2001) y Mina (2002) ambos autores le dan nombres distintos a este índice, calculándolo de igual forma, coincidiendo que por medio de la rotación de cuentas por pagar se sabe el número de días que demora la empresa para pagarles a sus proveedores.

Para intereses de la investigación se tomó en cuenta la definición expuesta por Mina (2002) siendo este autor quien da el concepto más amplio resaltando que la rotación de cuentas por cobrar debe ser menor que la rotación de proveedores tomando esto como un punto fundamental al momento de realizar el cálculo.

2.9.3. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Amat (2003, p.111) explica que los ratios de endeudamiento se utilizan para diagnosticar sobre la cantidad y calidad de deuda de una empresa así como comprobar hasta qué punto se obtiene el beneficio suficiente para soportar la carga financiera del endeudamiento. Por su parte Díaz (2001,

p.381) expresa que los indicadores de solvencia o endeudamiento muestran el grado de endeudamiento de una compañía, indica su capacidad para acceder a nuevos créditos y para cumplir sus obligaciones a corto y a largo plazo.

En cuanto a las definiciones de Amat (2003) y Díaz (2001) estos autores coinciden en sus conceptos diciendo que a través de este indicador una empresa conoce el índice de endeudamiento existente y de ser así tomar las medidas pertinentes para cumplir con las obligaciones tanto a corto como a largo plazo. Por otra parte cabe destacar que este índice mide la intensidad de toda la deuda de la empresa con relación a sus fondos propios. Mientras menor sea su valor, más bajo será el grado de endeudamiento.

Por último, aunque ambos autores dan conceptos muy parecidos, se tomó en cuenta la definición de Amat (2003) debido a que este explica el indicador de una forma más completa y fácil de entender dejando claro que este ratio da a conocer tanto la calidad como la cantidad de endeudamiento de una empresa.

2.9.3.1. ÍNDICE DE DEUDA

Díaz (2001, p. 381) considera que el índice de deuda compara el pasivo total con el activo total; mide la contribución de los acreedores en relación con la contribución de los propietarios para financiar los activos de la compañía. Ejemplo: índice de deuda = $34,980/77,480 = 45\%$. El 45% de la compañía pertenece a los acreedores.

Por otra parte Mina (2002, p. 593) lo define con la siguiente fórmula:

Nivel de endeudamiento= total pasivo con terceros/total activos.

Ejemplo: $130.000.000 / 390.000.000 = 0,3333$

Esto significa que por cada bolívar que la empresa ha invertido en activos 33.33 céntimos, ósea el 33,33 % han sido financiados por los diversos acreedores como son los proveedores, instituciones financieras entre otros. En relación a las definiciones expuestas por Díaz (2001) y Mina (2002) a pesar de que ambos dan conceptos parecidos tienen distintas formas de explicarlas, por su lado Mina (2002) da un ejemplo del cálculo del nivel de endeudamiento que facilita el entendimiento del mismo.

Por otra parte según Fierro (2007) el índice de endeudamiento mide el grado de participación de los fondos previstos por los acreedores en la financiación de las operaciones e inversiones en la empresa o nuevos proyectos, lo que significa que mientras más alto sea el resultado de este índice es menos favorable para la organización, puesto que el producto obtenido le pertenecerá a los acreedores. Por último de las definiciones dadas se consideró de mayor importancia la expuesta por Mina (2002) siendo este autor quien da un ejemplo del cálculo de índice de endeudamiento pudiendo de esta manera ser mejor entendido el concepto.

2.9.3.2. COBERTURA DE INTERÉS

Díaz (2001, p. 381) indica que la cobertura de interés mide la capacidad que tiene la empresa para producir utilidades que cubran suficientemente los intereses sin producir dificultades financieras, Ejemplo: Cobertura de interés=

utilidad antes de impuestos e intereses/ gastos financieros. Lo que es igual: Cobertura de interés= $\$19,595 / \$5,415 = 3,61$ veces. Por cada peso que la empresa genera para pago de intereses, una utilidad antes de intereses de impuestos es \$ 3,61.

Por otra parte Mina (2002, p.593) indica que se calcula a través de la siguiente fórmula: Número de veces que se gana el interés= utilidad antes de impuestos e intereses/ intereses pagados. Ejemplo: $580.000.000 / 5.000.000 = 1,16$, lo que significa que cada bolívar que las utilidades obtenidas por la empresa alcanzan para pagar los intereses 116 veces. En relación a los conceptos anteriores se puede acotar que el pago periódico de intereses es una carga fija para la empresa, por lo que conocer esta proporción evita futuras dificultades. Por último, se tomó en cuenta la definición expuesta por Díaz (2001) siendo este autor quien da un concepto y también ejemplo del cálculo de cobertura de interés, siendo más completo.

2.9.3.3. ÍNDICE DEUDA/PATRIMONIO

Díaz (2001, p. 381) conceptualiza el índice deuda/patrimonio como el que mide la solvencia, ya que un alto nivel de deuda en la estructura de capital puede dificultarle a la compañía pagar los cargos principales y por interés a su vencimiento se calcula así: Índice deuda / patrimonio= pasivo total / patrimonio.

Por otra parte Mina (2002, p. 594) lo define como; Leverage total = Total pasivo con terceros / patrimonio. Ejemplo: $130.000.000 / 900.000.000 =$

0,1444, lo que significa que cada bolívar que la empresa posee de patrimonio ha sido financiado con acreedores externos con acreedores externos con 14,44 céntimos, o sea en un 14,44%. Por su parte Mina (2002, p. 593) indica que la cobertura de interés se calcula dividiendo la utilidad antes de impuestos entre los intereses pagados.

De acuerdo a ambas definiciones expuestas por ambos autores, Díaz (2001) es quien da el concepto más amplio y claro. Por su parte para complementar la información anterior se puede decir que la finalidad de este ratio es medir hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores.

Por último se tomó en cuenta la definición dada por Díaz (2001) ya que como se dijo anteriormente este autor es quien da un concepto claro y además explica a través de un ejemplo el cálculo del ratio.

2.9.4.INDICADORES DE RENTABILIDAD

De acuerdo a la opinión expuesta por Díaz (2001, p. 382) los índices de rentabilidad miden la posición financiera y la forma eficiente en que se administra una empresa; es la habilidad que tiene la empresa para ganar una utilidad satisfactoria y reinvertir. Sin embargo Guajardo (2005, p. 163) expresa que los indicadores de rentabilidad tratan de evaluar el monto de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las origina, considerando en su cálculo el capital contable, permitiendo a las organizaciones planificar sus

actividades.

Con referencia a los conceptos de Díaz (2000) y Guajardo (2005) señalan opiniones similares expresando que a través de este indicador la empresa conoce la utilidad obtenida ante una inversión realizada y de esa manera poder reinvertir. De igual manera sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera convertir ventas en utilidades. Los indicadores más utilizados son: margen bruto, margen operacional, margen neto y rendimiento de patrimonio.

En consecuencia, se tomó en cuenta la opinión de Guajardo (2005) debido a que es la más concreta y completa señalando que los indicadores de rentabilidad se utilizan para evaluar la utilidad luego de una inversión, siendo el concepto de más fácil entendimiento.

2.9.4.1. MARGEN DE UTILIDAD NETO

Según Díaz (2001, p. 382) el margen de utilidad neta indica la rentabilidad generada por los ingresos; por tanto, es una medida importante de rendimiento en las operaciones. Se calcula así; Margen de utilidad neta = utilidad neta / ventas netas.

Por otra parte Guajardo (2005, p. 163) expresa que este indicador financiero mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos. Por ejemplo: $\$1503181 / \$33855329 = 0,0444 = 4,44\%$. En este caso la utilidad correspondiente equivale a 4.44% de las

ventas realizadas en un dicho periodo.

En cuanto a los conceptos de Guajardo (2005) y Díaz (2001) dan conceptos distintos de margen de utilidad neta pero finalmente dan a entender lo mismo, diciendo que a través de este indicador se sabe qué porcentaje se genera de las ventas.

Por otra parte se puede acotar que según Díaz (2001) para que en las empresas sea beneficioso este resultado debe reflejar un resultado entre 2% y 3% en el caso de empresas comercializadoras. Por último, se tomó en cuenta la definición dada por Guajardo (2005) debido a que es este autor quien amplía el concepto de margen de utilidad neta acotando que la misma es considerada después de gastos financieros e impuestos y mide el porcentaje de las ventas convertidas en utilidad disponible para los accionistas.

2.9.4.2. MARGEN DE UTILIDAD BRUTA

Díaz (2001, p. 382) explica que el margen de utilidad bruta revela el porcentaje de cada peso que queda después que la empresa ha pagado las mercancías. Margen de utilidad bruta = utilidad bruta / ventas netas. Ejemplo: margen de utilidad bruta = $32,215 / 6,702 = 42\%$

De acuerdo a Mina (2002) el margen de utilidad bruta indica la utilidad bruta generada por las ventas netas en un periodo. Ejemplo: margen de utilidad bruta = $590.000.000 / 850.000.000 = 0.6941$; es decir, que las ventas generaron un 69,41% de utilidad bruta en un periodo.

Por otra parte en estas definiciones queda claro el concepto de margen de utilidad bruta ya que es de fácil cálculo para la empresa saber la utilidad bruta sobre las ventas realizadas. En virtud de las definiciones anteriores fue tomada en cuenta la expresada por Díaz (2001) siendo este autor quien recela el concepto más entendible y de forma más sencilla, aparte que da información más completa.

2.9.4.3. ÍNDICE DUPONT

De acuerdo con Mina (2002, p. 602) el sistema DuPont o rendimiento sobre la inversión muestra la relación entre el margen de utilidad y la ganancia sobre el activo total. Rendimiento de la inversión = utilidad neta / ventas x ventas / activo total. Ejemplo: $380.000.000 / 850.000.000 \times 850.000.000 / 1.600.000.000 = 0,4470 \times 0,53125 = 0,2375$ aproximadamente.

Lo que significa que el rendimiento sobre la inversión se obtuvo mayormente en la habilidad de la empresa para generar ventas y en menor grado por la utilidad líquida o neta. En relación a Díaz (2001) el índice DuPont muestra la relación entre el margen de utilidad o la rotación de activos. Ejemplo: Índice DuPont = $\$11,622 / \$76,702 \times \$76,702 / 77,480 = 0,15 \times 0,99 = 15\%$

En torno a las definiciones de Mina (2002) y Díaz (2001) ambos autores tienen lo indican exactamente igual, con la misma fórmula y el mismo nombre expresando que con este indicador se muestra la relación entre el margen de utilidad y la ganancia sobre el activo total.

Por otra parte se puede acotar que según Díaz (2001) en el caso de las

empresas comercializadoras el rendimiento de la inversión se origina en la rotación del activo total. Por último, fue tomada en consideración la opinión expuesta por Mina (2002) a pesar de que ambos autores expresan los mismos conceptos, Mina (2002) explica de forma más completa el ejemplo dado para así ser entendido de una manera precisa y clara.

3. SISTEMA DE VARIABLES

3.1. DEFINICIÓN NOMINAL

Estados financieros

3.2. DEFINICIÓN CONCEPTUAL

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y en general de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable. (Guajardo, 2004, p. 152)

3.3. DEFINICIÓN OPERACIONAL

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de la empresa FICA'S Welding Constructions, C.A. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable. Esta variable fue medida a través de un instrumento elaborado por los investigadores (2012) analizando la categoría y unidad de análisis tal como se indica en la sistematización de la variable.

Cuadro 1
Sistematización de la variable

OBJETIVO GENERAL: Analizar los estados financieros para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	CATEGORÍA	UNIDAD DE ANÁLISIS
Analizar los estados financieros por medio del método vertical para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A.	Estados financieros	Estados financieros por medio del método vertical	Efectivo y equivalentes a efectivo Cuentas por cobrar Otras cuentas por cobrar Inventario de insumos Activo Fijo Depreciación acumulada Otros activos Efectos por pagar bancarios Cuentas por pagar comerciales Cuentas por pagar otras Retenciones y gastos acumulados Capital social Reserva legal Utilidades no distribuidas Ingresos por servicios Compra de materia prima Mano de obra directa Depreciaciones Gastos generales Resultado monetario del ejercicio Utilidad del ejercicio
Analizar los estados financieros por medio del método horizontal para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A.			Este objetivo será medido partiendo de la información anterior
Analizar los indicadores de liquidez para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A			Este objetivo será medido a través de formulas matemáticas
Analizar los indicadores de actividad para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A			

Cuadro 1
(Cont....)

OBJETIVO GENERAL: Analizar los estados financieros para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A			
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	CATEGORÍA	UNIDAD DE ANÁLISIS
Analizar los indicadores de endeudamiento para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A.	Estados financieros	Este objetivo será medido partiendo de la información anterior	
Analizar los indicadores de rentabilidad para los periodos 2009, 2010 y 2011 de la empresa FICA'S welding constructions, C.A.		Este objetivo será medido a través de formulas matemáticas	

Fuente: Castro, González, González y Romero (2012)