



Universidad Nacional Experimental del Táchira
Vicerrectorado Académico
Decanato de Postgrado
Maestría en Gerencia de Empresas Mención: Finanzas
Trabajo de Grado

**ESTRUCTURA DE COSTOS, RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ
DE LOS LABORATORIOS CLÍNICOS DEL MUNICIPIO SAN
CRISTÓBAL 2014-2020**

AUTOR: Diego Alejandro Torres Soto
CÉDULA DE IDENTIDAD: V-18 564 599
TELÉFONOS: 04124730950
CORREO ELECTRÓNICO: diegoats12@hotmail.com
TUTOR: MSc. Luis Alberto Contreras Gómez
CORREO ELECTRÓNICO: lcontrerasrincon@gmail.com

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al Título de Magister en
Gerencia, Mención Finanzas

San Cristóbal, Noviembre de 2022



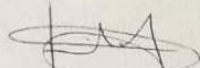
A-1884.2022.004



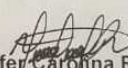
ACTA

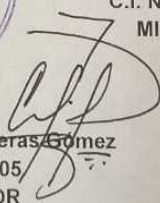
En el día de hoy 14 de Noviembre de 2022, siendo las 11:00 am y estando presentes los ciudadanos **Prof. Luis Alberto Contreras Gómez**, **Prof. Carlos Enrique Peñaloza C.** y **Prof. Yenifer Carolina Rojas Cárdenas**, miembros designados para evaluar el Trabajo de Grado "ESTRUCTURA DE COSTOS, RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ DE LOS LABORATORIOS CLÍNICOS DEL MUNICIPIO SAN CRISTOÓBAL 2014-2020" presentado por el ciudadano, **Diego Alejandro Torres Soto**, titular de la Cédula de Identidad V-18564599, para optar al título de **Magister En Gerencia De Empresas, Mención Finanzas**, se procedió a la discusión del mismo.

El Jurado decidió en un todo de acuerdo con lo establecido en Artículo 44 de las Normas para el Desarrollo del Componente de Investigación en Programas de Doctorado, Maestría, Especialización y Especialización Técnica de la Universidad Nacional Experimental del Táchira, otorgar el veredicto de Aprobado, en fe de lo cual firmamos.


Prof. Carlos Enrique Peñaloza C.
C.I. N° V-4486274
MIEMBRO




Prof. Yenifer Carolina Rojas Cárdenas
C.I. N° V-15640398
MIEMBRO


Prof. Luis Alberto Contreras Gómez
C.I. N° V-16777205
MIEMBRO-TUTOR

AUTORIZACION PARA BIBLIOTECA

San Cristóbal, 14 de noviembre de 2022

Dirección

Biblioteca Central “Dr. Lorenzo Monroy”

Su Despacho.

El suscrito, **Diego Alejandro Torres Soto**, titular de la C.I. N° **V.-18.564.599** domiciliado en Santa Eduviges Táriba Estado Táchira. Con el fin de optar al título de Magister en Gerencia de Empresas Mención Finanzas, he presentado ante la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy” de la Universidad Nacional Experimental del Táchira el Trabajo de Grado Titulado **ESTRUCTURA DE COSTOS, RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ DE LOS LABORATORIOS CLÍNICOS DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL 2014-2020.**

Por medio del presente, autorizo por tiempo indefinido a la Biblioteca “Dr. Lorenzo Monroy”, para publicar en forma electrónica y bajo libre acceso el documento digital de mí Trabajo, con el fin de que este pueda ser consultado públicamente vía Internet. Toda persona que consulte ya sea el formato digital podrá copiar partes del texto, citando siempre la fuente, es decir el autor, título del trabajo y año.

Esta autorización no implica renunciar a la facultad que tengo de publicar total o parcialmente la obra en otras instancias.

La UNET no será responsable de ninguna reclamación que pudiere surgir de terceros que invoquen autoría de la obra que presento.

La publicación electrónica será:

A Texto completo

Inmediata

Después de 2 años

(Para casos donde se requiera)

Atentamente;

Diego Alejandro Torres Soto

V.-18.564.599

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, mis padres, hermanas y amigos que me acompañaron durante todo el proceso de formación, que de una manera u otra contribuyeron durante este trayecto.

Al tutor y amigo Luis Alberto Contreras por toda la colaboración brindada para poder culminar satisfactoriamente esta meta.

AGRADECIMIENTOS

Se agradece a Dios, creador del universo, fuente de estimulación para impulsar las metas propuestas. A la familia por el apoyo absoluto durante la etapa que está a punto de culminar.

A la casa de estudios, Universidad Nacional Experimental del Táchira (UNET), una institución educativa de gran calidad a nivel nacional e internacional, reconocida por la particularidad de tener egresados excelentes en el ejercicio de su profesiones, personal docente y administrativo con capacidades superlativas que contribuyen con el futuro al aportar profesionales para impulsar el desarrollo del país.

A todos los profesores que participaron en el proceso de formación, cimientos fundamentales para llegar al final de la meta, brindadores de conocimiento, valores y apoyo vital para poder crecer en el ejercicio profesional, que aumenta el patrimonio que seguirá dando frutos por el resto de la vida.

Finalmente, se agradece al tutor del trabajo de grado, a los jurados y al laboratorio clínico A, por los aportes dados para culminar en forma satisfactoria la presente investigación, requisito necesario para finalizar la formación académica de la Maestría en Gerencia Mención Finanzas.

**UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DEL TÁCHIRA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
DECANATO DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA DE EMPRESAS MENCIÓN FINANZAS**

**ESTRUCTURA DE COSTOS, RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ DE LOS
LABORATORIOS CLÍNICOS DEL MUNICIPIO SAN CRISTÓBAL 2014-2020**

Autor: Diego Alejandro Torres Soto

Tutor: Msc. Contreras Luis Alberto

Fecha: Noviembre 2022

RESUMEN

La presente investigación tiene como propósito determinar la relación de la estructura de costos, con la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020. El estudio fue cuantitativo no experimental, de carácter documental. La población objeto de estudio son los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, siendo tomado como muestra intencionada el laboratorio A. Los datos se obtuvieron a partir de los estados financieros emitidos por la entidad en los periodos indicados. Se destaca, que se realizó una investigación documental sustento de los análisis aplicados a las información contable. Posteriormente, se procesó la información para obtener los análisis financieros y estadísticos que permitieron hacer inferencias sobre el comportamiento de las variables de costos de ventas rentabilidad y liquidez para calcular la relación existente entre estas. Los cálculos fueron hechos en el programa Microsoft Excel. Se realizó un diagnóstico financiero para brindar a la gerencia, socios y administradores datos clave que permiten comprender el desempeño de la empresa en los periodos estudiados, con el fin de realizar correcciones pertinentes para garantizar la continuidad de la empresa en el tiempo. Se recomienda seguir con la estructura de costos distribuida en las partidas de costos directos, indirectos y carga fabril; realizar el cálculo de indicadores financieros para monitorear la situación de la empresa. Por último usar herramientas como el presupuesto para fijar metas a corto, mediano y largo plazo, que puedan medirse para ser comparadas con la realidad.

Palabras Claves: Rentabilidad, Liquidez, Estructura de costos, Costo de ventas, Laboratorio clínico.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ACTA	ii
AUTORIZACION PARA BIBLIOTECA	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vi
LISTA DE TABLAS	x
LISTA DE FIGURAS	xi
RESUMEN.....	vi
INTRODUCCIÓN.....	xii

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema	15
1.2 Formulación del problema.....	17
1.3 Objetivos	18
1.3.1 Objetivo general	18
1.3.2 Objetivos específicos.....	18
1.4 Justificación de la investigación.....	19
1.5 Alcances y limitaciones.....	20

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes	21
2.2 Bases Teóricas	25
2.2.1 Estructura de costos.....	25
2.2.2 Gastos y costos	25
2.2.3 Clasificaciones de los costos	26

2.2.4 Estado de costos de fabricación.....	26
2.2.5 Sistemas de costos	28
2.2.6 Indicadores de rentabilidad	30
2.2.7 Liquidez.....	32
2.3 Bases Legales	35
2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999).....	35
2.3.2 Ley de precios justos (2014)	36
2.4 Sistema de variables y Operacionalización	37

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Nivel de Investigación.....	39
3.2 Diseño de Investigación	40
3.3 Población y Muestra.....	41
3.3.1 Población	41
3.3.2 Muestra.....	42
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	43
3.5 Validez y Confiabilidad.....	43
3.6 Procesamiento y Análisis de Datos	44

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Estructura de costos.....	45
4.1.1 Estado de costos	45
4.1.2 Costos de ventas	47
4.2 Rentabilidad.....	49
4.2.1 ROA.....	49
4.2.2 ROE	50
4.3 Liquidez.....	51
4.3.1 EBITDA	51

4.3.2 Margen EBITDA	52
4.3.3 KT Y KTNO.....	53
4.3.4 PKT	54
4.3.5 PDC	55
4.4 Correlación	56
4.4.1 Costos de ventas VS KTNO.....	57
4.4.2 Costos de ventas VS EBITDA	58
4.4.3 Costos de ventas VS ROA.....	60
4.4.4 Costos de ventas VS ROE.....	62

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones	64
5.2 Recomendaciones.....	67
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68
ANEXOS.....	71

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Estado de costos de fabricación	28
Tabla 2 Operacionalización de las variables.....	38
Tabla 3 Ficha técnica.....	46
Tabla 4 Costo de ventas.....	47
Tabla 5 ROA	49
Tabla 6 ROE.....	50
Tabla 7 EBITDA	51
Tabla 8 Margen EBITDA.....	52
Tabla 9 KT Y KTNO.....	53
Tabla 10 PKT	54
Tabla 11 PDC	55
Tabla 12 Nivel de medición de las variables: intervalos o razón.....	56
Tabla 13 Costos de ventas VS KTNO.....	57
Tabla 14 r y r ²	57
Tabla 15 Costos de ventas VS EBITDA	59
Tabla 16 r y r ²	59
Tabla 17 Costos de ventas VS ROA	60
Tabla 18 r y r ²	61
Tabla 19 Costos de ventas VS ROE.....	62
Tabla 20 r y r ²	63

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Análisis de la proporción del costo de ventas respecto a los ingresos...	48
Figura 2. Costo de ventas Vs Ktno.....	58
Figura 3. Costo de ventas Vs Ebitda.	60
Figura 4. Costo de ventas Vs ROA.	62
Figura 5. Costo de ventas Vs ROE.....	63

INTRODUCCIÓN

Las empresas sin importar el tamaño (grandes, pymes o microempresas) requieren una estructura de costos, que este instaurada de manera formal e informal, para poder tener un control de los gastos que necesitan, y llevar a cabo su actividad comercial; este es un eslabón clave para generar los ingresos, un elemento primordial del ciclo empresarial, ya que su adecuado estudio permite obtener utilidades brutas que aseguren el éxito en los negocios.

En las economías estables es posible tener un control de costos, porque las variaciones de las materias primas, materiales indirectos y carga fabril suelen ser menos volátiles, pero en países con crisis como Venezuela en donde las condiciones económicas son inestables, tener un control de costos requiere afinar detalles para mantener valores razonables que permitan a las empresas ser competitivas y establecerse en el tiempo con presencia en el mercado.

Es importante destacar, que con el proceso de dolarización informal de la economía venezolana, en los últimos años se logró controlar los costos, pues con la moneda nacional existen variaciones abruptas que resultan complejas e imprácticas al procesar los datos de las estructuras de costos, pues se producen cambios en cuestión de días, minutos u horas de manera reiterada y continua, esto genero un proceso de adaptación en las empresas para ajustarse a las condiciones de mercado.

Se destaca, que la presente investigación está conformada por cinco capítulos: el I, referido al planteamiento del problema, en donde se enfatiza la necesidad de controlar los costos dentro de una organización como principal estrategia que garantiza la obtención de utilidades brutas que permiten obtener recursos para mantener las operaciones y cumplir con los compromisos de las entidades. Asimismo, el objetivo

general, es determinar la relación de la estructura de costos, con la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020 que implica cumplir con objetivos específicos, con su pertinente justificación en donde se hace énfasis en la importancia de la presente investigación y para culminar se delimita el contexto en que está enmarcado el estudio.

Seguido por el capítulo II, denominado Marco Teórico, en donde se desarrollan los antecedentes de la investigación que contemplan los aportes de varios investigadores del ámbito internacional, nacional y regional junto a las bases teóricas donde se explican conceptos fundamentales sobre los costos, gastos, estructura de costos e indicadores financieros, con sus respectivas bases legales entre las que se mencionan la Constitución de la nación y la Ley de precios justos. Por último, se tiene la tabla de operacionalización de variables.

Después en el capítulo III, se expone la fundamentación metodológica, con un nivel de investigación cuantitativa no experimental enmarcado en un diseño documental, en donde la población corresponde a los laboratorios del municipio San Cristóbal y la muestra objeto de estudio es el laboratorio A, que por medio de las técnicas de análisis contable, financiero y estadístico utiliza instrumentos como fuentes bibliográficas, electrónicas y hojas de cálculos para la recolección, procesamiento e interpretación de datos.

Luego, en el capítulo IV, se presentan los resultados obtenidos con todos los cálculos necesarios para concretar los fines que perseguía la investigación, se obtuvo que existe una relación fuerte positiva entre las variables de rendimientos de los activos, rendimiento del patrimonio y EBITDA, en relación al costo de ventas mientras que el capital de trabajo neto operativo presento una relación positiva débil.

Finalmente, en el capítulo V, se mencionan las conclusiones y recomendaciones de la investigación, en donde se destaca la estructura de costos del laboratorio A, que utiliza fichas técnicas para acumular los gastos incurridos en la prestación de sus servicios, con costos estables durante los periodos estudiados, presenta rentabilidades tanto en activos como en el patrimonio positivas con niveles de liquidez que le permiten cumplir con todos los compromisos de la empresa. En relación al segundo punto de esta parte, se recomienda mantener la clasificación de los costos en directos, indirectos y carga fabril, implementar los análisis financieros para aportar información relevante que sirva para la toma de decisiones y hacer uso de herramientas de gestión como el presupuesto.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

En todos los sectores de la economía, las empresas deben diseñar una estructura de costos que englobe los requerimientos para llevar a cabo los procesos productivos, siempre teniendo en cuenta el entorno para generar precios competitivos y en consecuencia, cumplir con la finalidad que persigue cualquier organización: maximizar sus resultados financieros para beneficiar a los socios, trabajadores, acreedores, Estado y sociedad que se encuentren involucrados con las actividades que serán realizadas. Para Palma (2014) al fijar los precios se debe tener en cuenta:

El establecimiento de los precios de los bienes y servicios que se producen o se prestan en los distintos eslabones de la cadena de suministro depende de los costos en que se incurre y de los márgenes de beneficio que se deseen obtener. (p. 151).

En consecuencia, la determinación de los ingresos se encuentra vinculada con los costos requeridos para poder producir bienes o servicios. Ninguna entidad, sean grandes corporaciones, pequeñas y medianas entidades (PYMES), microempresas, pueden realizar actividades comerciales sin tener una estructura de costos, se instaure de manera formal o informal dentro de la empresa. Por tanto la búsqueda de proveedores, la estabilidad en los precios, la tecnología, las técnicas de producción, la adquisición de los materiales utilizados; juegan un papel decisivo en las organizaciones que le permiten posicionarse en los mercados.

En Venezuela, se observa un fuerte decrecimiento de la actividad comercial en diversos rubros del sector de bienes y servicios, debido a factores que según Villegas, Acosta y Cayaffa (2012): “En un escenario en el cual el sector privado está sumergido en una fuerte desaceleración combinada con una espiral inflacionaria se convierten en la verdadera fuente de vulnerabilidad económica.”(p.293), hechos que implican el cierre de un gran número de empresas en las últimas décadas, el funcionamiento a media máquina, se ha convertido en una constante, que evidencia la destrucción de la economía, aunque las condiciones presentadas son difíciles, las entidades deben enfocarse en disponer de todos los recursos que tienen en sus manos, para mantenerse a pesar de la crisis, con el fin de asegurar su legado en el tiempo, hecho que solo es posible con la obtención del beneficio, donde los costos juegan un papel esencial.

Asimismo, las condiciones económicas implican una serie de variables adicionales que afectan la estructura de costos, por tanto se tiene que sortear las vicisitudes presentes en el contexto nacional, afectado por la hiperinflación creciente en el país; aunado a los problemas de importación y obtención de materias primas locales que se han agravado en los últimos años. Además, la constante pérdida del valor del dinero, que merma el poder adquisitivo a un ritmo acelerado, complejiza el desarrollo de las actividades comerciales que tienen caídas abruptas en los niveles de consumo.

En el caso específico de los laboratorios clínicos, estos, son impactados por las condiciones mencionadas, pues la mayoría de los reactivos que requieren para realizar los análisis a las muestras de los usuarios, son materias primas que se importan y han desaparecido en el mercado interno producto de la crisis. Cabe destacar, que La Ley de Precios Justos, debe ser tomada en cuenta para establecer el precio de los bienes y servicios, pues las empresas dentro del territorio nacional, deben cumplir con lo estipulado legalmente; factor importante para realizar operaciones comerciales.

Por consiguiente, de continuar manifestándose estas circunstancias, sin tomar las medidas necesarias, los laboratorios clínicos del Municipio San Cristóbal en el periodo 2014-2020, pueden terminar en cese temporal y como consecuencia final acabar en quiebra, como se ha visto con otras empresas, donde los márgenes de rendimiento están lejos de lo esperado por los dueños y están próximas a cerrar sus puertas, por no encontrar opciones para solventar los sinsabores de la crisis que arremete sin pausa.

Sin embargo, con el estudio de la estructura de costos se pueden reducir los niveles de riesgo, para evitar el cierre de las empresas, a través de la búsqueda de alternativas que permitan obtener mayor diversidad en los proveedores de materias primas, mejorar elementos que aumenten las ganancias, adecuar los costos a los niveles inflacionarios sin quebrantar La Ley de Precios Justos; e incentivar un aumento en los márgenes de rentabilidad y obtención del efectivo que requieren los negocios para llevar a cabo las operaciones.

1.2 Formulación del problema

Al exponer las ideas anteriores, surgen las siguientes interrogantes para poder comprender las circunstancias mencionadas:

¿Cuál es la relación de la estructura de costos, rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal?

¿Cómo es la estructura de costos de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal?

¿Qué valor de rentabilidad poseen los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal?

¿Qué valor tiene la liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación de la estructura de costos, con la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.

1.3.2 Objetivos específicos

Estudiar la estructura de costos de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.

Analizar la rentabilidad de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.

Calcular la liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.

Establecer la relación de la estructura de costos, rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.

1.4 Justificación de la investigación

La investigación propuesta, es de vital relevancia para los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, pues las implicaciones del diseño de la estructura de costos, pueden ocasionar problemas en los niveles de liquidez que requiere la empresa para cumplir con sus obligaciones y afectar el rendimiento que las entidades producen a los dueños, al extremo de implicar un cierre o cese total de las operaciones, que cercenarían el aparato productivo nacional, vulnerable por la crisis que vivencia la nación.

Para poder analizar la estructura de costos, medir el rendimiento y liquidez, se contará con un fundamento teórico, obtenido a través de la revisión bibliográfica que se encuentra plasmada en libros de texto, revistas especializadas, medios electrónicos, Leyes, Códigos, Decretos y Normativas establecidos por el Estado venezolano, que están a disposición de los interesados en el área, para ser consultados, en caso de requerir la información.

Desde un punto de vista práctico, es fundamental realizar el estudio del efecto de la estructura de costos en el rendimiento y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, para realizar comparaciones entre los periodos, aportar información financiera a la gerencia para tomar decisiones que promuevan el crecimiento de las entidades, garanticen la permanencia en el tiempo e incentiven el uso de nuevas estrategias para mejorar las operaciones que realizan las empresas.

1.5 Alcances y limitaciones

La presente investigación se realizará en el municipio San Cristóbal para el periodo 2014-2020, cuyo objetivo general es determinar la relación de la estructura de costos, en la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal. Esta contendrá una serie de recomendaciones y estrategias presentadas al fin de la investigación o del estudio producto del análisis financiero de las variables especificadas en los fines del estudio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Para realizar la presente investigación, se requiere buscar estudios relacionados con el problema mencionado, que expongan las acciones tomadas en circunstancias similares en ámbitos locales, nacionales e internacionales. Por tanto, se eligen estudios en el área, hechos por otros investigadores que para Sabino (2000): "...los antecedentes de la investigación se refieren a los estudios de investigaciones previas relacionadas con el problema planteado, es decir investigaciones realizadas anteriormente y que guardan alguna vinculación con el objeto de estudio" (P.25). En la relación con las líneas anteriores, para este estudio se tomarán antecedentes de tipo regional, nacional e internacional, que se exponen brevemente en los párrafos posteriores.

En el ámbito internacional, Rojas, V. (2019); Implementación de control interno y su relación con la rentabilidad en la empresa "Inversiones Aurora" SRL HUARAZ 2018; el objeto de esta investigación es determinar la implementación del control interno y su relación con la rentabilidad en la Empresa "Inversiones Aurora" SRL Huaraz, 2018. Para poder cumplir con el objetivo, se aplicó un enfoque de investigación cuantitativo, de nivel correlacional-no experimental, transversal. En cuanto a la población, fue seleccionada en su totalidad, que corresponde a cuarenta trabajadores de la empresa, a los que se le aplicó la técnica de la encuesta con el instrumento del cuestionario estructurado. Se obtuvo como resultado que existe una correlación positiva y de magnitud muy alta entre el control interno y la rentabilidad, aparte que se evidenció que el cruce más alto de las variables se encuentra en los niveles medio y

superior, comprobándose la hipótesis planteada, que implica el rechazo de la hipótesis nula. Finalmente, se recomendó hacer énfasis en la aplicación del control interno para garantizar una mayor rentabilidad en la entidad estudiada e incluir un programa de financiamiento con el apoyo de los bancos. En esta investigación se tomaran algunos elementos de la rentabilidad que sirven de base para cumplir con fines buscados.

Otro antecedente internacional es el realizado por Blanco, V; Villafuerte, H. y Tarazona, J. (2019); Plan de negocio creación de un laboratorio clínico denominado “LAB MEDIC”, que se planteó como fin principal evaluar la viabilidad de crear un laboratorio clínico, que pueda satisfacer las necesidades del público objetivo (pacientes y empresas), se utilizó una investigación mixta, que abarcó por un lado el enfoque cualitativo, con la aplicación de entrevistas a profundidad a cinco expertos del sector, juntos a dos focus group; y por el lado cuantitativo, se realizaron encuestas a 384 personas pertenecientes a los cinco distritos que se beneficiarían con el proyecto, de edades comprendidas entre los 20 y 79 años, para indagar sobre la intención de consumo de los servicios ofertados, obteniendo un 37% de posible compra.

Además, el estudio uso múltiples instrumentos para recabar datos sobre los distintos segmentos requeridos y poder implementar un proyecto de este tipo, al recopilar información sobre la demanda, oferta, costos, ingresos, rentabilidad de la inversión, determinación del valor presente neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), a partir de la aplicación de otras técnicas tanto cualitativas como cuantitativas; en cuanto a las primeras se entrevistó a dieciséis funcionarios facultados para firmar convenios institucionales; y para las segundas se elaboraron encuestas aplicadas a la misma cantidad de responsables de los principales laboratorios, clínicas privadas y hospitales públicos de la región.

Finalmente, se obtuvo resultados que demuestran la factibilidad del plan con valores positivos en el VAN y una TIR superior al 20% que permite recomendar la aplicación del proyecto, porque al analizar las diversas variables implicadas, se determinó que existe un mercado favorable. Para la presente investigación, se usó de guía la estructura de costos desarrollada en este proyecto.

A nivel nacional, Luna, R. (2015); Evaluación de la gestión financiera de empresas importadoras- mayoristas del ramo ferretero periodo de estudio años 2013 – 2014, cuyo objetivo principal es evaluar la gestión financiera de empresas importadoras mayoristas del ramo ferretero en el periodo de estudio 2013-2014 que surge como necesidad para fortalecer las políticas financieras y mejorar la rentabilidad de la empresa con los indicadores obtenidos. El tipo de metodología utilizada fue de campo, descriptiva, con apoyo documental y de carácter evaluativo, en donde la población estudiada comprende a las empresas del ramo ferretero, con una muestra seleccionada de forma intencional correspondiente a seis ejecutivos de la entidad DFM, C.A. a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta a través de un cuestionario que permitió indagar sobre la situación financiera. Los resultados obtenidos mostraron los efectos negativos en los inventarios, rentabilidad, endeudamiento, beneficio neto y los altos niveles inflacionarios. Respecto a esta investigación, se utilizó el manejo de los indicadores de rentabilidad, para enriquecer los análisis e interpretación de los números obtenidos de los laboratorios clínicos.

En el ámbito regional, Larrota, G. (2016); Efectos de los ingresos por la crisis del voluntariado en la liquidez y rentabilidad de la cámara junior internacional Colombia-JCI Colombia periodo 2012-2015, que tuvo como objetivo principal determinar los efectos de los ingresos por la crisis del voluntariado en la liquidez y rentabilidad de la cámara junior internacional Colombia-JCI Colombia periodo 2012-2015. La investigación es descriptiva, documental y correlacional obtenida al realizar un análisis

de los estados financieros de la entidad en cuestión, con el fin de observar el comportamiento de los ingresos, la rentabilidad y liquidez.

En cuanto a los resultados obtenidos, en la rentabilidad del activo (ROA), inicio en el primer periodo en 0,49% y para el último periodo se situó en 3,13%. Por su parte la rentabilidad del patrimonio (ROE) arrojó una tasa de -126% aunque en el 2015 mejoró significativamente con un valor de 60,24%. Para la presente investigación, los análisis aportados en este trabajo son vitales para expandir la interpretación de la situación en que se encuentra el sector de los laboratorios clínicos.

Por último, a nivel regional Mujica, M. (2018); Políticas administrativas y financieras en la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos, Municipio San Cristóbal- Estado Táchira Periodo 2014-2017, cuyo objetivo fue proponer lineamientos financieros que optimicen la rentabilidad y liquidez a partir del análisis de las políticas administrativas y financieras en la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos, Municipio San Cristóbal- Estado Táchira Periodo 2014-2017, con un enfoque investigativo descriptivo correlacional aplicado en un diseño de investigación documental y de campo, en donde se utilizó una muestra intencionada correspondiente a un laboratorio clínico ubicado en una clínica del municipio Pedro María Morantes en la ciudad de San Cristóbal. Se realizó un análisis de las políticas administrativas junto a las financieras, luego se determinaron las rentabilidades en los periodos seleccionados, para poder establecer la relación existente entre las dos variables estudiadas con los cálculos de la correlación de Pearson y el coeficiente de determinación. Se concluyó que la empresa tiene solidez, solvencia financiera aunque en el año tuvo pérdidas en el ejercicio económico. Para la presente investigación, este antecedente representa una gran importancia por esta relacionado con el mismo sector aparte de abarcar dos de los indicadores que serán estudiados.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Estructura de costos

En todas las organizaciones se requiere analizar el funcionamiento de los costos, para poder ofrecer bienes o servicios es necesario determinar el valor monetario que se requiere, sean empresas industriales o comerciales, es vital para garantizar el ciclo empresarial, asegurar que los ingresos obtenidos deben ser superiores a los recursos que se invierten. Por tanto, la creación de estructuras de costos y continuo análisis permite tomar decisiones para mejorar los procesos productivos o manejar márgenes de ganancia competitivos con ajustes que resulten posibles para mantenerse adecuado a las exigencias del mercado.

Es importante destacar, que las ciencias contables, poseen una rama específica para analizar las estructuras de costos, denominada contabilidad de costos, que definen Chilibingua & Vallejos (2017): “Es un sistema contable especial, que tiene como objetivo principal suministrar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio.” (p.5); los conocimientos aportados por esta área son fundamentales para el funcionamiento adecuado de una empresa.

2.2.2 Gastos y costos

Son dos conceptos que suelen confundirse, pero son diferentes cuando se trata de determinar la inversión que debe realizarse para solo producir bienes o brindar servicios, respecto al costo Chilibingua Y Vallejos (2017): “Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable.” (p.8), esto quiere decir que las erogaciones de dinero se

encuentran relacionadas con la producción, mientras que el gasto se realiza para realizar otro tipo de actividades empresariales, sobre este León (2009): “Por gastos, se debería entender, por lo tanto, cualquier otra erogación diferente a las propuestas anteriormente. Se agrupan en esta categoría los gastos de administración, gastos de ventas y los gastos financieros.” (p.102). Esta diferencia se establece desde un punto de vista contable, muy aplicado en las industrias manufactureras.

2.2.3 Clasificaciones de los costos

Existen muchas formas para clasificar los costos, depende del enfoque utilizado, entre las más comunes se tiene, la de fijos o variables, en donde los primeros según Lazo (2013) son: “...costos que están relacionados con el objeto de costos, y que puede hacerse su seguimiento de manera económicamente factible.” (p.33), mientras que los segundos son para León (2009): “los variables también llamados directos son aquellos que fluctúan en relación directa con el volumen de producción, de forma que si éste aumenta, también lo hacen los variables.” (p.103). Esta forma de dividirlos, no es totalmente rígida, ya que existe un tercer tipo que engloba ambos, denominado costos mixtos, que aunque poseen una parte fija pueden variar si la producción aumenta después de cierto número.

2.2.4 Estado de costos de fabricación

El tipo de empresa determina la estructura de costos que debe utilizarse para poder estandarizar las erogaciones de dinero y establecer el valor monetario que se requiere para producir cada producto o brindar servicios. Por tanto, el tratamiento dado a estas cifras en entidades dedicadas a la comercialización respecto a las manufactureras o de otro tipo, es diferente, ya que en las primeras es factible trabajar con sistemas de costos continuos por adaptarse con mayor facilidad a las necesidades de información, pero en

las demás es vital hacer un seguimiento y asignación adecuada de las salidas de dinero en cada etapa del proceso productivo para determinar en forma precisa el valor de cada tipo de unidad vendida. En este último según Lazo (2013): “Para su determinación se confecciona un estado de costos de fabricación, que resume los consumos de los materiales, mano de obra y costos indirectos y determina: costos del período, costos de los productos terminados, costos de los productos vendidos.” (p.39).

En relación con lo anterior, León (2009) menciona: “... en las manufacturas hay que utilizar tres tipos de inventarios para facilitar la contabilización del proceso, a diferencia de las comerciales en las cuales solamente se maneja uno. Estos inventarios son: materia prima, productos en proceso y productos terminados.” (p.104), como mencionan ambos autores, se utiliza una triada de etapas para identificar cada fase del proceso productivo, que abarca desde el anexo de los inventarios iniciales de materiales, las compras que se realicen, la resta del inventario final, para obtener el costo de la materia prima utilizada. Luego sigue el proceso productivo donde se anexa la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, para obtener el costo de producción, que conlleva al costo de los productos terminados y finalmente con el manejo de los inventarios de productos en proceso y terminados se puede determinar el costo de los productos vendidos. En la siguiente figura se detalla el estado mencionado.

Tabla 1

Estado de costos de fabricación

Empresas en marcha. Sugerencia uno.	
	Inventario inicial de materia prima directa.
+	Compras netas de materia prima directa.
	Compras brutas de materia prima directa.
+	Fletes en compras.
-	Devoluciones y rebajas en compras.
<hr/>	
	Materia prima directa disponible total.
-	Inventario final de materia prima directa.
<hr/>	
	Materia prima directa utilizada en el período.
+	Mano de obra directa.
+	Gastos generales de fabricación.
<hr/>	
	Costo de producción en proceso del período.
+	Inventario inicial de productos en proceso.
<hr/>	
	Costo de producción en proceso total.
-	Inventario final de productos en proceso.
<hr/>	
	Costo de productos terminados en el período.
+	Inventario inicial de productos terminados.
<hr/>	
	Costo de productos terminados disponibles para la venta.
-	Inventario final de productos terminados.
<hr/>	
	Costo de ventas o costo de productos vendidos

Fuente: Chilibingua Y Vallejos (2017). (P.26)

2.2.5 Sistemas de costos

Para poder contabilizar los costos existen varios métodos que pueden aplicarse según las necesidades de cada empresa en particular, por esto es importante determinar el sistema a utilizar, que permita reflejar de manera idónea el desarrollo del proceso de producción, al facilitar la asignación de los desembolsos de dinero a la partida que corresponda, para determinar con rigurosidad el valor de las unidades producidas, según León (2009): “Los sistemas básicos de contabilización de costos son de órdenes de producción y costos por procesos.” (p.106), la utilización de estructuras busca generar análisis que incidan en la toma de decisiones, en este aspecto radica la importancia de crear estándares para clasificar y cuantificar los costos.

Con el paso del tiempo, se han ido adicionando sistemas más sofisticados para obtener análisis con mayor grado de precisión, al distribuir los costos con criterios que permiten identificar la función que cumplen en cada fase de la producción, nuevamente León (2009) menciona: “Los principales sistemas para analizar costos son el sistema de costeo variable y el sistema de costeo basado en actividades (costeo ABC).” (p.106).

2.2.5.1 Por órdenes de producción

Este tipo de sistemas es utilizado en empresas donde no existe una continuidad en la producción, se debe identificar que porción de los costos pertenece a cada lote, para determinar el coste de una producción específica, es ideal en empresas que pueden controlar las salidas de dinero, ya que se pueden asignar a las partidas sin mayor dificultad, Lazo lo define (2013):

El sistema de costos por órdenes de trabajo, de fabricación o de producción se usa en las empresas en donde el proceso de fabricación es discontinuo y por ello es necesario identificar los costos relacionados con una cantidad específica de producción. La cantidad de producción puede ser una sola unidad, un lote, un ciento o cualquier otra acumulación de la cantidad producida. (p.181).

En este sistema, es sencillo acumular los costos, pues se van a contabilizar los materiales de acuerdo a los requerimientos que tenga el cliente para la orden solicitada, primero se registran en las ordenes, luego a los inventarios y finalmente el costo de ventas. Se destaca, que es muy utilizado para pedidos específicos, León (2009): “El sistema básico de costos por orden de producción es útil en empresas que operan con base en pedidos de los clientes.”(p.107), esto implica que sea frecuente para producciones que tienen la particularidad de adecuarse a ciertas condiciones puntualizadas por el comprador.

2.2.5.2 Por procesos

En este tipo de sistema, es necesario que los productos o servicios brindados sean homogéneos, se trabaja por departamentos, en cada uno se van agregando materiales, mano de obra, carga fabril, en cierto grado según sean requeridos para lograr la elaboración de la producción, para León (2009): "...bajo este sistema los costos se acumulan por departamento en vez de serlo por orden." (p.110), es usada en industrias que ofrecen productos o servicios con características similares, grandes volúmenes de producción que luego pueden usarse para hacer otros más específicos, Lazo (2013): "Cuando los productos son manufacturados masivamente, o en proceso continuo, el sistema de costos por procesos es apropiado. Ejemplos de industrias que unas el sistema de costos por procesos son las empresas productoras de papel, acero, productos químicos y textiles." (p.227).

La finalidad de este tipo de sistema según Lazo (2013) es: "La asignación de costos en un departamento es sólo un paso intermedio, el objetivo último es determinar el costo unitario total para poder determinar el ingreso." (p.227), cumple la misma función que el costo por órdenes, calcular el valor unitario, pero es un sistema que se adecua mejor a empresas que producen por cantidades masivas.

2.2.6 Indicadores de rentabilidad

En las empresas es importante monitorear la rentabilidad que generan las inversiones en periodos de tiempo, para llevar un control con el fin de tomar decisiones que beneficien el desarrollo de las operaciones y lograr el crecimiento de las entidades. Para Ortiz (2011): "Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lu-cratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en

utilidades.” (p.175). En concordancia con las palabras expuestas, medir los valores de los inductores de rentabilidad del activo y el patrimonio resulta vital para poder evaluar el rendimiento de las instituciones. Por otro lado, según León (2009):

La rentabilidad es la medida de la productividad de los fondos comprometidos de un negocio y desde el punto de vista del análisis a largo plazo de la empresa, donde lo importante es garantizar su permanencia y crecimiento y por ende, el aumento de su valor, es un aspecto muy importante a tener en cuenta.” (p.126).

Por tanto, la rentabilidad mide la ganancia que devuelven las inversiones realizadas en una compañía a partir del análisis de los rendimientos observados en los activos y patrimonio, vistos en periodos largos para determinar si existe crecimiento o decrecimiento en los valores, ya que si no se produce aumento de valor se deben analizar las causas que están afectando a la empresa para decidir acertadamente los cambios que se requieren.

2.2.6.1 Rentabilidad de activos (ROA)

El cálculo de los indicadores permite hacer análisis comparativos entre periodos, la rentabilidad del activo, busca mostrar la productividad de las inversiones realizadas en este tipo de partidas, para León (2009): “Es un indicador apropiado para medir el éxito empresarial pues de su análisis puede lograrse una visión amplia de todos los factores que indiquen, favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor para la empresa.” (p.126). Se destaca, que la ecuación utilizada para el cálculo es:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad operativa (UAI)}}{\text{ACTIVOS}}$$

Se debe aclarar como menciona León (2009), que la utilidad operativa, es la que se obtiene antes de impuestos e intereses, mientras que los activos que deben ser considerados para este cálculo, son los que efectivamente se requieren para llevar a

cabo las actividades productivas, los denominados activos de operación, que excluyen a todos los otros que poseen las entidades, pero que no son necesarios para realizar sus operaciones, aparte que valor de esta variable debe ser el utilizado al iniciar el negocio, porque permite medir con mayor rigurosidad el porcentaje o tasa de interés que producen los activos de la empresa y si sirve para garantizar el pago de la deuda y dejar un margen de ganancia llamativo para los socios.

2.2.6.2 Rentabilidad de patrimonio (ROE)

Es un indicador clave que se calcula con el otro componente fundamental del balance general, el patrimonio, al establecer una razón entre este y la utilidad antes de impuestos, para obtener el porcentaje de ganancia de los socios, para León (2009):

Descontados los intereses se obtiene la utilidad antes de impuestos que es la que queda disponible para los propietarios y por lo tanto, si se relaciona con el patrimonio, produce otra tasa de interés que es la tasa de interés que ganan los propietarios y que es justamente el indicador financiero denominado rentabilidad del patrimonio antes de impuestos. (p.128).

Cabe destacar que la ecuación utilizada para calcular la rentabilidad del patrimonio es:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos (UAI)}}{\text{PATRIMONIO}}$$

2.2.7 Liquidez

Una variable primordial para determinar la salud financiera de una empresa es la liquidez, un elemento necesario para garantizar el funcionamiento de las operaciones a corto plazo de la empresa, para León (2009): “Por liquidez, se entenderá la capacidad

que tiene la empresa de generar los fondos suficientes para el cubrimiento de sus compromisos de corto plazo, tanto operativos como financieros.”(p.9). Se destaca, que los administradores deben tener cuidado especial con este indicador para asegurar la continuidad de las entidades en el tiempo.

También, se acota que la falta de liquidez puede traer graves consecuencias en las empresas que al quedar sin medios para financiarse deben responder a sus obligaciones operativas y financieras, pueden causar la descapitalización o venta de activos a bajo precio por urgencias económicas, hecho que evidencia la importancia del análisis de liquidez, en este aspecto León (2009) menciona:

Se relaciona con la evaluación de la capacidad de la empresa para generar caja y atender sus compromisos corrientes o de corto plazo, lo cual permite formarse una idea del eventual riesgo de iliquidez que ésta corre, dada la magnitud de su capital de trabajo en relación con las ventas. (p.3).

Por tanto, la relación existente con las ventas para reponer el flujo de efectivo que requiere la empresa para funcionar es vital para cumplir con todos los compromisos adquiridos, siendo necesario velar constantemente la evolución de los indicadores de liquidez y evitar la iliquidez, que pueda ocasionar pérdidas en las empresas, consecuencia de un mal manejo o falta de monitoreo.

2.2.7.1 Capital de trabajo (KT) y Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO)

Este concepto es vital para las empresas, implica el nivel requerido de fondos que las entidades necesitan para poder llevar a cabo sus operaciones, según León (2009): “Es el capital con que la empresa trabaja. Corresponde a los recursos que una empresa mantiene, o requiere, para llevar a cabo sus operaciones.” (p.162). Respecto a este indicador, todas las empresas están sometidas a dos factores primordiales, la gestión gerencial y la rivalidad del sector, en cuanto al primero, se pueden tomar decisiones

para mejorar su eficiencia, en el segundo si se debe adaptar en la mejor forma posible a las empresas para poder resistir las condiciones del mercado sin correr peligros que puedan comprometer las operaciones.

Es importante mencionar que el capital de trabajo se encuentra relacionado con los activos corrientes, que pertenecen al Estado de Situación financiera, aunque el enfoque principal están las partidas de inventarios y cuentas por cobrar, fuentes de las que depende el ciclo de liquidez, que se conocen como capital de trabajo operativo (KTO), que León (2009) define: “Corresponde a la suma de las cuentas por cobrar y los inventarios” (p.162). Se puede definir en la siguiente ecuación:

$$KTO = \text{Cuentas por cobrar} + \text{Inventarios}$$

Otro concepto fundamental, es el capital de trabajo neto operativo (KTNO), vinculado con la liquidez en las empresas, de nuevo para León (2009): “Corresponde al neto entre las cuentas por cobrar más los inventarios, menos las cuentas por pagar a proveedores de bienes y servicios comerciales” (p.164). En este último, se incluyó tanto los activos corrientes como pasivos corrientes que una empresa requiere para llevar a cabo sus operaciones, una ecuación de esta relación es:

$$KTNO = \text{Cuentas por cobrar} + \text{Inventarios} - \\ \text{cuentas por pagar a proveedores de bienes y servicios comerciales}$$

2.2.7.2 Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)

Es un cálculo que permite conocer la utilidad neta en una empresa pero descontando ciertas partidas que no inciden de manera directa en la liquidez inmediata, para Berk,

J. Y Demarzo, P. (2008): “El término EBITDA, earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization también se traduce como “IAIIDA: ingreso antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización”. (p.448).

Por tanto, obtener este valor permite conocer la liquidez real que posee la empresa para afrontar sus compromisos más perentorios, como indica León (2009): “EBITDA es la utilidad que finalmente se convierte en efectivo y queda disponible para atender los cinco compromisos del flujo de caja de toda empresa: impuestos, servicio a la deuda, incremento al capital de trabajo, reposición de activos fijos y dividendos.” (p.155).

2.3 Bases Legales

2.3.1 Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV) es publicada en la Gaceta Oficial N° 5.453, el 24 de marzo de 2000, tiene como propósito establecer las normativas que regirán a la nación, en su articulado establece los lineamientos a seguir en los aspectos jurídicos, económicos, políticos, sociales, financieros, entre otros, con el fin de definir la administración del país los ámbitos mencionados. Se destaca, que en el artículo 112, se permite a las personas dedicarse a la actividad económica de su preferencia, al promover la iniciativa privada, para poder garantizar la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población y contribuyan al incremento de las riquezas tanto de los empleadores como de la sociedad. Para que existan empresas, que cumplan con los designios establecidos en la Carta Magna, la contabilidad de costos, es una herramienta ineludible que potencia el crecimiento del sector industrial y comercial del país.

2.3.2 Ley de precios justos (2014)

El Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Precios Justos (LOPJ) es publicada en la Gaceta Oficial N° 40.340, el 23 de enero de 2014, tiene como propósito principal fijar un porcentaje máximo de ganancia y fiscalizar la actividad económica de las empresas en el país. Para establecer el margen de ganancia la Ley toma en cuenta la estructura de costos de cada proveedor de bienes o servicios, con el fin de proteger el salario de los trabajadores y consolidar el orden económico socialista productivo, según el artículo 1.

En el artículo 2, se establece que estarán sujetos a la LOPJ, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeros, que lleven a cabo actividades económicas, aun cuando sean a través de medios digitales, que aparte según el artículo 22 deberán registrarse en el Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas (RUPDAE) ante la Superintendencia Nacional para la Defensa de los Derechos (SUNDEE).

Asimismo, se establece que en ninguna circunstancia el margen de ganancia podrá exceder del 30 puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio, hecho que es relevante, ya que al ser supervisadas las empresas se evalúa el proceso de costeo utilizado y se limita el margen de ganancia, es ineludible cumplir con las disposiciones establecidas en la LOPJ, para evitar sanciones o privativas de libertad por parte de los entes reguladores, establecidas en los artículos 49, 50 y 51, que afecten el normal desarrollo de las actividades económicas, es necesario cumplir con las diversas disposiciones legales contempladas en el texto mencionado.

2.4 Sistema de variables y Operacionalización

De acuerdo con Arias (2012): “Variable es una característica o cualidad; magnitud o cantidad, que puede sufrir cambios, y que es objeto de análisis, medición, manipulación o control en una investigación.”(p.57). A partir de esta definición, se engloban los elementos que se deben considerar para analizar una variable, poder medirla e intentar comprender su comportamiento.

En la presente investigación se estudiarán las siguientes variables:

1. Estructura de costos.
2. Rentabilidad.
3. Liquidez.

Tabla 2

Operacionalización de las variables.

Objetivo general: Determinar la relación de la estructura de costos, en la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2019.

OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Estudiar la estructura de costos de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.	Estructura de costos	Costos de ventas	Estados financieros de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal	Análisis documental y contable.	Fuentes bibliográficas, electrónicas.
Analizar la rentabilidad de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.	Rentabilidad	ROA ROE	Estados financieros de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal	Análisis financiero.	Hojas de cálculos.
Calcular la liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.	Liquidez	EBITDA KTNO	Estados financieros de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal	Análisis financiero.	Hojas de cálculos.
Establecer la relación de la estructura de costos, rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, periodo 2014-2020.	Estructura de costos Rentabilidad Liquidez	Factor de correlación Factor de determinación R2	Resultados Obtenidos.	Análisis estadístico.	Hojas de cálculos.

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

La investigación científica es una base primordial en la búsqueda de información importante y confiable referente a situaciones específicas que requieren ser explicadas, como en el presente estudio en donde se busca observar si existe una relación entre la estructura de costos de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal con la rentabilidad y liquidez; para Arias (2012): “La investigación científica es un proceso metódico y sistemático dirigido a la solución de problemas o preguntas científicas, mediante la producción de nuevos conocimientos, los cuales constituyen la solución o respuesta a tales interrogantes” (p.22). Por tanto, el análisis de problemáticas genera la producción de nuevos conocimientos, con el fin de comprender las relaciones que pueden existir entre las diversas variables involucradas en un evento.

3.1 Nivel de Investigación

El estudio que se llevará a cabo se enmarca en una investigación de enfoque cuantitativo no experimental, ya que no se manejan las variables, solo se observan con la finalidad de describir el comportamiento, al respecto Hernández, Fernández y Baptista (2010): “...que en la investigación no experimental se observan fenómenos, tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (p. 184). Se resalta sobre la investigación que se basa en la observancia de hechos e interpretación de cifras obtenidas de los estados financieros, que conservan su esencia y forma, para brindar una fuente fiable que garantice el desarrollo de la investigación.

De acuerdo, con las características y propósitos de la presente investigación, se enmarcar dentro de un nivel descriptivo, que Arias (2012) define: “La investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p. 24). Asimismo, este nivel de investigación sirve para describir las diferentes variables observadas. Además, se busca establecer la relación existente entre la estructura de costos, la rentabilidad y la liquidez en los laboratorios clínicos, resulta importante definir el concepto de correlación, según Ávila (2006): “Tienen como propósito descubrir el grado de asociación entre dos o más variables medidas en uno o más grupos en un periodo único de tiempo.” (p.45), ya que se intenta determinar si las variables mencionadas se encuentran relacionadas en algún modo.

3.2 Diseño de Investigación

El diseño de la investigación establece la planificación que se debe elaborar para realizar el estudio planteado, con la intención de buscar soluciones a la problemática observada, a través de métodos y estrategias, e información, que tenga en cuenta el alcance y limitaciones del evento y la más idónea propuesta para mejorar la situación actual. Por tanto, resulta vital establecer las características de las variables de estructura de costos, rentabilidad y liquidez y si existe una relación entre estas.

La problemática planteada se encuentra enfocada en el posible efecto que puede tener la estructura de costos en la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos, resulta necesario el estudio directo para encontrar una explicación acorde. Asimismo, la presente investigación es documental, ya que los datos e información se obtendrán con técnicas de recolección de información, para realizar un análisis sistemático de la realidad. En concordancia, Arias (2012) menciona:

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y

registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos. (p. 21)

Es relevante recalcar sobre la investigación, que esta soportada por los datos e información recabados en los laboratorios clínicos, siendo una fuente secundaria de información. En cuanto, a las fuentes las fuentes documentales, Arias (2012) describe:

Es importante aclarar que, aun cuando las fuentes documentales aportan datos secundarios, éstas a su vez se clasifican en fuentes documentales primarias: obras originales; y fuentes documentales secundarias: trabajos en los que se hace referencia a la obra de un autor. (p. 28).

En el caso de la presente investigación, que tiene un componente documental, se tomarán como fuentes bibliográficas, teorías, indicadores financieros, las leyes relacionadas con las variables de estudio, para realizar un análisis adecuado sobre la realidad de estos parámetros en los laboratorios clínicos y las recomendaciones a acotar.

3.3 Población y Muestra

3.3.1 Población

Es el conjunto de elementos que tienen características comunes, determinadas anteriormente, en la presente investigación la población estará constituida por los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal, que para Arias (2012):

La población, o en términos más precisos población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por el problema y por los objetivos de estudio. (p. 81).

En relación con la idea anterior, los elementos a ser investigados deben estar relacionados por alguna serie de características que permita la implementación de los

resultados obtenidos del estudio, en este caso todos son laboratorios clínicos ubicados en el mismo sector. En concordancia con lo expuesto, Tamayo Y Tamayo (2003), definen la población como: “Totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio...” (p. 176). Luego, de definir varios conceptos, se establece la población objeto de estudio en la presente investigación representada por los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal.

3.3.2 Muestra

La muestra se utiliza para facilitar el proceso de investigación con el fin de hacer inferencias sobre el comportamiento de la población, según Hernández, Fernández y Baptista (2010): “Es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población.”(p.173). Por tanto, se debe definir el grupo de elementos que serán tomados para realizar los análisis necesarios para poder investigar la problemática expuesta.

En la presente investigación, la muestra se seleccionará de manera intencionada, debido a la disponibilidad del Laboratorio Clínico A, ubicado en la Avenida Las Pilas, local parcela Nro. 245, Urbanización Santa Inés, San Cristóbal, Estado Táchira, que facilitará la información financiera requerida para hacer el estudio, al brindar accesos a los estados financieros, entre otros datos vitales para realizar los análisis requeridos.

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Para realizar un proceso de investigación, es necesario la recolección de datos e información, a través de ciertas técnicas que Arias (2012), define como: "... el procedimiento o forma particular de obtener datos o información."(p. 67). Cabe destacar, la finalidad de las técnicas es perseguir la recolección de datos e información coherente con la problemática, los objetivos y el diseño de la investigación, que dependen de la naturaleza de la investigación, las fuentes que serán consultadas y las condiciones donde se realiza el estudio.

Para la investigación documental existen un grupo de técnicas como el análisis documental y de contenido, que Arias (2012) define: "...técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular." (p. 72). En la presente investigación las técnicas usadas son el análisis documental, financiero y contable, con la aplicación de instrumentos como las fuentes bibliográficas, electrónicas y hojas de cálculo.

3.5 Validez y Confiabilidad

La validez del instrumento depende del grado en que pueda medir con fidelidad las variables estudiadas, las posibles preguntas deben consultar aquello que se quiere conocer, para García (2005), "La validez está determinada en la medida en que los resultados concuerden con la riqueza de la realidad que se estudia, así como su poder de explicación y predicción." (p. 32). Generalmente, se utiliza el juicio de expertos en el área de estudio en que se va a desarrollar la investigación.

Para determinar la validez de la presente investigación, se tomó en cuenta la teoría contable usada para poder identificar, clasificar, medir e interpretar los estados

financieros del laboratorio clínico A objeto de estudio, mientras que la confiabilidad es interpretativa ya que depende de la información revisada y utilizada para realizar los análisis financieros que permitan obtener los datos suficientes que expliquen en forma satisfactoria todas las variables que intervienen en el problema.

3.6 Procesamiento y Análisis de Datos

Al recabar los datos e información a través de la información suministrada por los estados financieros y la investigación documental se procede a realizar un análisis que permita hacer inferencias sobre las variables objeto de estudio, que según Hurtado (2002) es:

Un proceso que involucra la clasificación, la codificación, el procesamiento y la interpretación de la información obtenida durante la recolección de datos, con el fin de llegar a conclusiones específicas con relación a las variables en estudio y dar respuestas a las preguntas de la investigación. (p. 185)

Para poder, realizar el análisis planteado por el autor, los datos serán procesados en la herramienta de información microsoft excel, con el respectivo registro, tabulación y generación de gráficos. A partir del procesamiento de la información se analizan las diferentes medidas que se calculan tanto a nivel estadístico como financiero, para establecer la correlación entre las variables de la estructura de costos, rentabilidad y liquidez.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En el presente capítulo se muestran los análisis e interpretaciones obtenidos de la información contenida en los estados financieros, acerca de las variables estructura de costos, rentabilidad y liquidez del Laboratorio Clínico A para el periodo 2014-2020. Al procesar todas las cifras de las diferentes partidas de los estados de resultados y situación financiera, que se encontraban en cifras históricas, surgió la necesidad de transformar los saldos en moneda constante para poder compararlos y obtener mejores resultados para el estudio en cuestión.

4.1 Estructura de costos

4.1.1 Estado de costos

El estado de costos del Laboratorio Clínico A. se encuentra conformado por tres grandes grupos: los costos directos, los indirectos y la carga fabril, a través de fichas técnicas para cada tipo de prueba se acumulan los gastos incurridos para brindar el servicio solicitado por los clientes, en la siguiente tabla se detalla un modelo del examen orina.

Tabla 3

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA:	Examen de orina
Metodo: Manual	
Costos directos	CANTIDAD (Und. / ml)
Recolector de Orina	1,00
Guantes	2,00
Tapa Boca	1,00
Laminas porta objetos	1,00
Laminas cubre objetos	1,00
Tira Reactiva de orina	1,50
Costos indirectos	CANTIDAD (Und. / ml)
Benedict	1,00
Reactivo de Robert	2,00
Agua Oxigenada	1,00
Acido Acetico	1,00
Piramidon	1,00
Fouchet	1,00
Cloruro de Bario	1,00
Validado por profesional del Area	
Nombres y apellidos:	
C.I	
Firma	

Fuente: Fonseca (2018)

Se destaca, que la ficha técnica sirve para detallar las unidades de materiales directos e indirectos requeridos para realizar un examen específico, que luego permite calcular los gastos incurridos, después se anexan otros costos directos, indirectos junto a la carga fabril que son comunes para todos las pruebas que se realizan en el laboratorio

como la mano de obra directa e indirecta, servicios públicos, depreciaciones de edificios, mobiliario, equipos, sistemas de computación, mantenimientos, honorarios profesionales, alquileres, entre otros que son necesarios para poder realizar la actividad comercial de la empresa.

4.1.2 Costos de ventas

Para obtener el costo de ventas, se tomaron los datos compilados en el estado de resultados del periodo 2014-2020, aunque la información fue suministrada en cifras históricas, fue necesario convertir todos los saldos a cifras constantes, para que sea comparativa. Finalmente, se obtuvieron las siguientes cifras en las partidas que conforman el costo de ventas y se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 4

Costo de ventas

Costo de ventas	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Costos de reactivos e insumos	223.765	53.931	133.205	62.355	37.432	71.831	290.701
Mano de obra directa	0	0	0	0	9.940	56.113	0
Costos indirectos	0	0	0	0	17.271	8.249	0
Total costos de ventas	223.765	53.931	133.205	62.355	64.642	136.193	290.701

Fuente: elaboración propia

Es importante, señalar que durante el periodo comprendido entre los años 2014 al 2017, la empresa solo utilizaba una partida para acumular todos los gastos incurridos, a partir del año 2018 se realiza una modificación en la estructura de costos que permite discriminar mejor cada salida de dinero en los tres rubros que se muestran en la tabla 4, costos de reactivos e insumos, mano de obra directa y costos indirectos, en donde se van a incluir según su naturaleza cada una de las partidas contables utilizadas en la entidad.

Para continuar con el análisis de la estructura de costos resulta pertinente elaborar un análisis del costo de ventas respecto a los ingresos obtenidos por actividades ordinarias, en cada periodo para observar el porcentaje que consume la variable, en la siguiente figura se muestra el comportamiento en los últimos siete años.

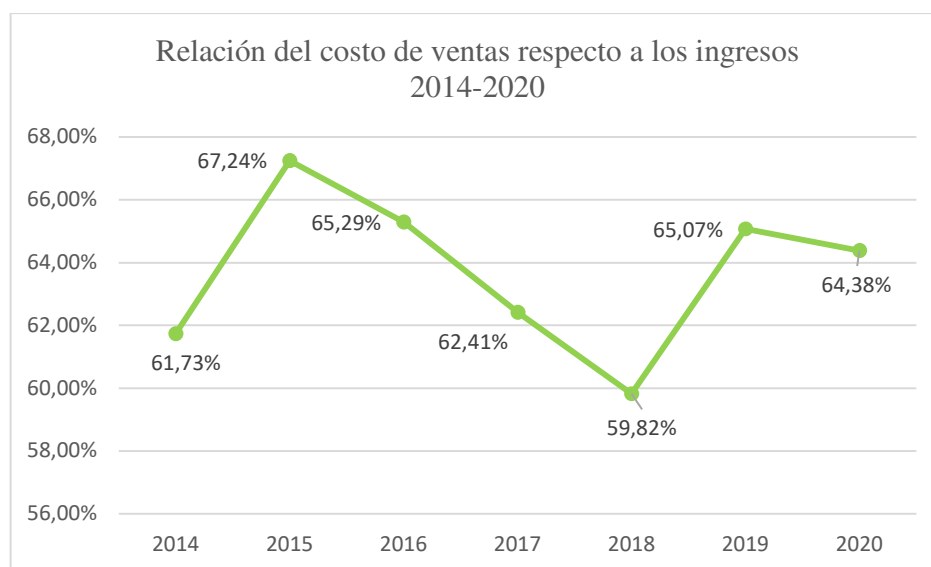


Figura 1. **Análisis de la proporción del costo de ventas respecto a los ingresos.** Elaborado con la información obtenida de los estados financieros del Laboratorio Clínico A.

Se destaca, que al realizar el análisis al costo de ventas en relación a los ingresos por actividades ordinarias, para el año 2014 representa un porcentaje del 61,37%, para el periodo siguiente 2015 sube el valor al 67,24%, en el 2016 desciende al 65,29%; continua descendiendo a 62,41% en el año 2017 y 59,82% para el 2018, luego en el 2019 aumenta a 65,07% para terminar con 64,38% en el 2020. Por tanto, se puede observar que esta variable tiende a presentar cambios entre el 2% al 7% hecho favorable para la empresa, ya que demuestra un control en los costos requeridos para la elaboración de sus servicios, aparte tiene un promedio de 63,71% en los periodos estudiados.

4.2 Rentabilidad

4.2.1 ROA

Una de las variables estudiadas es la rentabilidad de los activos, que implica calcular el beneficio que produce la inversión hecha en estas partidas, siendo un indicador que refleja netamente las ganancias obtenidas por las operaciones realizadas por la empresa, es ideal para evaluar las gestiones operativas y el uso de los recursos en la producción de la renta.

En la tabla 5, el laboratorio A presenta en todos los periodos valores positivos, con un máximo valor obtenido en 2020 de 17,57% y su valor más mínimo en el 2018 de 3,77% y el promedio de todos los años es de 9,35%. Comienza en el 2014 con 13,35% decrece en el 2015 a 6,03%, vuelve a aumenta en el 2016 a 11,36% seguido de los periodos más bajos 2017 con 4,26%, 2018 con 3,77% para experimentar mejoras en 2019 de 8,95% hasta volver en el 2020 a 17,57%.

Tabla 5

ROA

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UAII	37.681	13.456	32.442	10.714	9.298	19.038	38.272
Activos totales	279.055	223.150	285.484	251.314	246.881	212.819	217.845
ROA	13,50%	6,03%	11,36%	4,26%	3,77%	8,95%	17,57%

Fuente: elaboración propia

4.2.2 ROE

El rendimiento del patrimonio es un indicador importante para los socios en las empresas, ya que brinda información sobre la tasa de interés que genera la compañía, siendo útil para hacer comparaciones con otras inversiones, se obtiene al evaluar la utilidad antes del impuesto, que corresponde al accionista de la empresa. En la tabla 6 se muestra el comportamiento que tuvo esta medida desde el periodo 2014 hasta el 2020.

Tabla 6

ROE

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
UAI	33.839	12.605	26.701	10.405	7.232	18.997	37.078
Patrimonio	134.789	200.153	213.255	234.003	215.871	198.897	166.609
ROE	25,10%	6,30%	12,52%	4,45%	3,35%	9,55%	22,25%

Fuente: elaboración propia

Es importante destacar que la tasa es positiva en todos los periodos estudiados, su máximo valor se obtiene en el 2014 con un 25,10%, luego experimenta un decrecimiento que la ubica en el 6,30% en el 2015, después se recupera para alcanzar un 12,52% en el 2016, seguido de los peores valores obtenidos en el 2017 con un 4,45% y el valor mínimo del 2018 de 3,35%. Finalmente en los años 2019 y 2020, muestra una recuperación al obtener un 9,55% y por último un 22,25%; en promedio de todos los ejercicios estudiados tiene un 11,93%.

4.3 Liquidez

4.3.1 EBITDA

Este es un cálculo importante para las empresas, permite conocer los niveles de liquidez que se obtienen para cumplir con los cinco rubros principales: intereses, impuestos, dividendos, inversiones y capital de trabajo, siendo vital para evaluar la disponibilidad de dinero con que cuenta la entidad y permitir analizar el uso de estos recursos en función de los objetivos planteados por las compañías.

Tabla 7

EBITDA

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Resultado neto del ejercicio	17.724	7.990	16.722	6.588	8.017	15.359	23.467
Depreciación y Amortización	13.693	8.094	19.025	21.395	23.652	23.736	24.706
Impuestos	16.115	4.616	9.979	3.817	4.047	7.910	13.610
Interés	3.842	850	5.741	309	2.065	42	1.194
EBITDA	51.374	21.550	51.467	32.109	37.782	47.046	62.978

Fuente: elaboración propia

Al observar el EBITDA se muestra un saldo positivo en todos los periodos, esto implica que la compañía tiene solvencia para cumplir con sus compromisos de deuda, pago de dividendos, aumentar el capital de trabajo, pagar impuestos o realizar inversiones, según lo que requiera. Se destaca, que el mayor valor del EBITDA se obtuvo en el 2020 con un valor de 62.978 Bs, mientras que el mínimo corresponde al 2015 con un saldo de 21.550 Bs.

4.3.2 Margen EBITDA

Este inductor permite calcular los centavos que quedan disponibles por cada unidad monetaria para atender los cinco compromisos de las empresas según León (2009): “El margen EBITDA se obtiene de dividir la utilidad EBITDA entre las ventas o ingresos operacionales...” (p.156), y la ecuación utilizada para calcularlo es:

$$\text{Margen EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas}}$$

En los cálculos mostrados en la tabla 8, se presentan los valores correspondientes al margen EBITDA, en donde el máximo obtenido corresponde al año 2018 quedan disponibles 0,34 centavos por cada bolívar vendido para cumplir con los cinco compromisos de las empresas, mientras que el mínimo es 0,14 centavos obtenido en 2014 y 2020. Asimismo el promedio del indicador en los periodos estudiados es 0,24 centavos.

Tabla 8

Margen EBITDA

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
EBITDA	51.374	21.550	51.467	32.109	37.782	47.046	62.978
Ingresos	362.486	80.209	204.029	99.917	108.055	209.318	451.513
Margen EBITDA	14,17%	26,87%	25,23%	32,14%	34,97%	22,48%	13,95%

Fuente: elaboración propia

4.3.3 KT Y KTNO

En las empresas es fundamental conocer el capital de trabajo que requieren para operar y su comportamiento durante cada periodo, mayores demandas de recursos debe venir acompañadas por el crecimiento de los ingresos. Estos indicadores involucran en primera instancia a las cuentas por cobrar e inventarios que forman el capital de trabajo y al restar las cuentas por pagar se obtiene el capital de trabajo neto operativo. En la tabla 9 se muestra la evolución de ambos inductores durante los periodos estudiados.

Tabla 9

KT Y KTNO

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Cx Cobrar	32.486	794	9.437	1.635	2.159	1.082	498
Inventario	8.231	1.855	15.714	7.077	10.214	3.569	5.274
KTO	40.717	2.650	25.150	8.713	12.373	4.651	5.772
CxP a proveedores	22.444	8	37.878	7.192	8.140	516	3.000
KTNO	18.273	2.641	-12.728	1.520	4.233	4.135	2.772

Fuente: elaboración propia

En cuanto al KT tiene un valor mínimo en el año 2015 de 2.650 Bs y un máximo de 40.717 Bs para el año 2014 y un promedio de 14.289 Bs, siendo afectado en mayor proporción por el inventario. Por su parte, el KTNO presenta un mínimo negativo en el 2016 de -12.728 Bs, único periodo no positivo y un máximo en 2014 de 18.273 Bs. En general aumenta las necesidades de capital trabajo neto en 2014, 2018 y 2019, mientras que en 2015 y 2020 disminuyen.

4.3.4 PKT

La productividad del capital de trabajo es un inductor que se obtiene al dividir el capital de trabajo neto operativo entre las ventas, para obtener una relación que permite analizar si hubo o no eficiencia en la gestión operacional, sin embargo según León (2009): “El resultado PKT se puede mejorar incrementando de manera inapropiada el plazo del pago de proveedores de bienes y servicios.” (p.174), esto implica que se debe constatar la mejora de este indicador con las variaciones porcentuales de las partidas que lo conforman respecto a las ventas y la ecuación utilizada para calcularlo es:

$$PKT = \frac{KTNO}{Ventas}$$

Es importante observar en la tabla 10 la variación que tuvo el PKT del laboratorio clínico A, durante los periodos estudiados, teniendo su máximo valor en el primer periodo 2014 con un 5,04% y su mínimo en 2016 con -6,24%, año particular donde el KTNO es negativo, evidencia de problemas de liquidez para la empresa. Sin embargo, en 2019 y 2020, se observan incrementos de las ventas con disminución del indicador, con valores de 1,98% hasta descender a 0,61% muestra de mejor manejo operacional que también se refleja en menos necesidades de KTNO para producir más ingresos.

Tabla 10

PKT

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
KTNO	18.273	2.641	-12.728	1.520	4.233	4.135	2.772
Ingresos	362.486	80.209	204.029	99.917	108.055	209.318	451.513
PKT	5,04%	3,29%	-6,24%	1,52%	3,92%	1,98%	0,61%

Fuente: elaboración propia

4.3.5 PDC

La palanca de crecimiento se obtiene de dividir el margen EBITDA entre PKT, permite observar que tan atractivo es para una empresa crecer, como lo indica León (2009): “Refleja la relación que desde el punto de vista estructural se presenta entre el margen EBITDA y la PKT.” (p.179), y la ecuación utilizada para calcularlo es:

$$PDC = \frac{\text{Margen EBITDA}}{PKT}$$

En la tabla 11, se muestra el resultado obtenido de la palanca de crecimiento para los periodos objeto de estudio, presenta valores superiores a 1 en la mayoría de los años con excepción del 2016, donde su valor es de -4,04 esto implica que hubo una fuerte demanda de caja, siendo el valor mínimo, mientras que el máximo corresponde la 2020 con 22,72 que implica un remanente para la empresa.

Tabla 11

PDC

Indicadores	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
PKT	0,05	0,03	-0,06	0,02	0,04	0,02	0,01
MARGEN EBITDA	0,14	0,27	0,25	0,32	0,35	0,22	0,14
PDC	2,81	8,16	-4,04	21,12	8,92	11,38	22,72

Fuente: elaboración propia

4.4 Correlación

Para realizar este cálculo, se utiliza la correlación de Pearson, que definen Hernández, Fernández y Baptista (2010): “es una prueba estadística para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o de razón.” (p.311), con el fin de determinar el acoplamiento que existe entre el costo de ventas y las variables KTNO, ROA, ROE y EBITDA, se usan los siguientes parámetros:

Tabla 12

Nivel de medición de las variables: intervalos o razón

-1.00 = correlación negativa perfecta.
-0.90 = Correlación negativa muy fuerte.
-0.75 = Correlación negativa considerable.
-0.50 = Correlación negativa media.
-0.25 = Correlación negativa débil.
-0.10 = Correlación negativa muy débil.
0.00 = No existe correlación alguna entre las variables.
+0.10 = Correlación positiva muy débil.
+0.25 = Correlación positiva débil.
+0.50 = Correlación positiva media.
+0.75 = Correlación positiva considerable.
+0.90 = Correlación positiva muy fuerte.
+1.00 = Correlación positiva perfecta.

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista (2010)

4.4.1 Costos de ventas VS KTNO

En la tabla 13 se muestran los valores de las variables costos de ventas y capital de trabajo neto operativo durante los periodos comprendidos entre el año 2014 al 2020, para calcular la correlación de Pearson existente entre estas.

Tabla 13

Costos de ventas VS KTNO

Periodo	Costos de ventas	KTNO
2014	223.765	18.273
2015	53.931	2.641
2016	133.205	-12.728
2017	62.355	1.520
2018	64.642	4.233
2019	136.193	4.135
2020	290.701	2.772

Fuente: elaboración propia

Al realizar el cálculo de la correlación se obtiene un valor de 28,73% con un coeficiente de determinación de 8,25%, esto implica que la relación entre el costos de ventas y el KTNO es positiva débil, es decir, aunque existe una vinculación entre ambas, no solo depende del costo de ventas, sino que existen otras variables que afectan al KTNO.

Tabla 14

r y r²

	Costos de ventas	KTNO
Costos de ventas	1	
KTNO (r)	0,287324815	1
r ²	0,082555549	

Fuente: elaboración propia

En la figura 2 se puede observar la dispersión de los datos con la ecuación de la recta que representa un posible modelo matemático que relaciona a las dos variables entre sí e intenta establecer una estructura lógica de su comportamiento para realizar simulaciones.

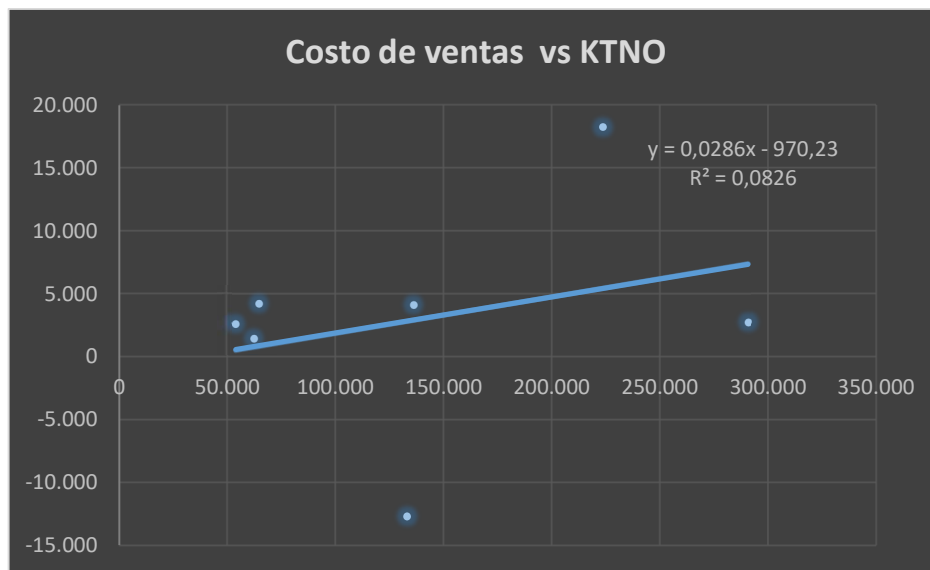


Figura 2. **Costo de ventas Vs KTNO**. Elaborado con la información obtenida de los estados financieros del Laboratorio Clínico A.

4.4.2 Costos de ventas VS EBITDA

En la tabla 15 se muestran los valores de las variables costos de ventas y EBITDA para los años 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, para calcular la correlación de Pearson existente entre ambas.

Tabla 15

Costos de ventas VS EBITDA

Periodo	Costos de ventas	EBITDA
2014	223.765	51.374
2015	53.931	21.550
2016	133.205	51.467
2017	62.355	32.109
2018	64.642	37.782
2019	136.193	47.046
2020	290.701	62.978

Fuente: elaboración propia

Al realizar el cálculo de la correlación se obtiene un valor de 89,33% con un coeficiente de determinación de 79,81%, se tiene una relación entre el costo de ventas y el EBITDA positiva considerable, que implica un efecto directo entre ambas variables, en donde la variación del costo incide en el valor del EBITDA.

Tabla 16

r y r²

	Costos de ventas	EBITDA
Costos de ventas	1	
EBITDA (r)	0,8933908	1
r ²	0,798147121	

Fuente: elaboración propia

Asimismo, en la figura 3 se observa la dispersión de los datos con la ecuación de la recta correspondiente al modelo matemático que describe el vínculo de las dos variables para establecer una estructura que permite simular y obtener otras inferencias con más valores.

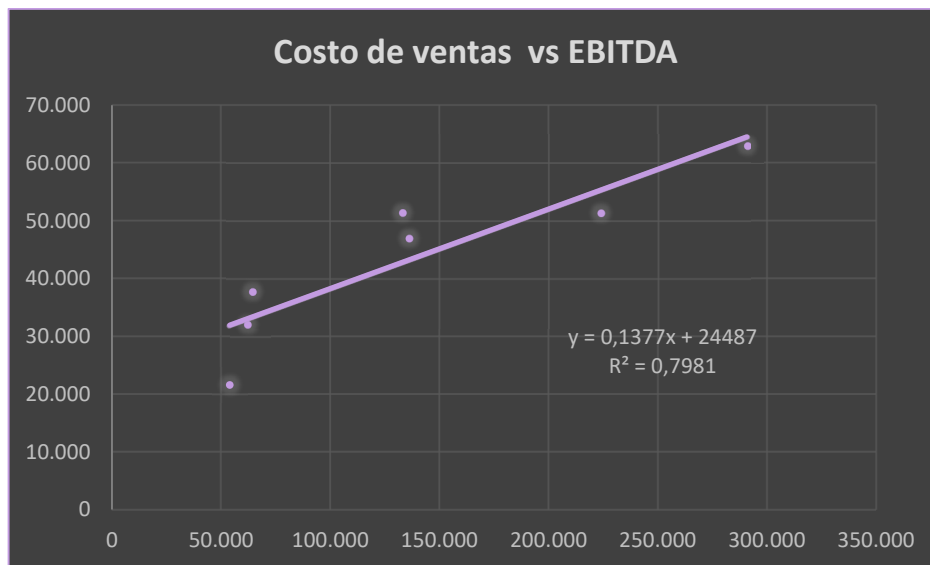


Figura 3. **Costo de ventas Vs EBITDA.** Elaborado con la información obtenida de los estados financieros del Laboratorio Clínico A.

4.4.3 Costos de ventas VS ROA

Se destaca, que en la tabla 17 se encuentran los valores de las variables costos de ventas y rendimiento de los activos correspondientes a los años comprendidos entre 2014 y 2020.

Tabla 17

Costos de ventas VS ROA

Periodo	Costos de ventas	ROA
2014	223.765	13,50%
2015	53.931	6,03%
2016	133.205	11,36%
2017	62.355	4,26%
2018	64.642	3,77%
2019	136.193	8,95%
2020	290.701	17,57%

Fuente: elaboración propia

Al realizar el cálculo de la correlación se obtiene un valor de 96,57% con un coeficiente de determinación de 93,26% hecho que implica la existencia de una relación muy fuerte entre el costos de ventas y el rendimiento de los activos, es decir, que las variables poseen una vinculación directa.

Tabla 18

r y r²

	<i>Costos de ventas</i>	<i>ROA</i>
Costos de ventas	1	
ROA (r)	0,965723135	1
r ²	0,932621173	

Fuente: elaboración propia

En la figura 4 se muestra la gráfica con la ecuación del modelo matemático lineal que vincula las variables.

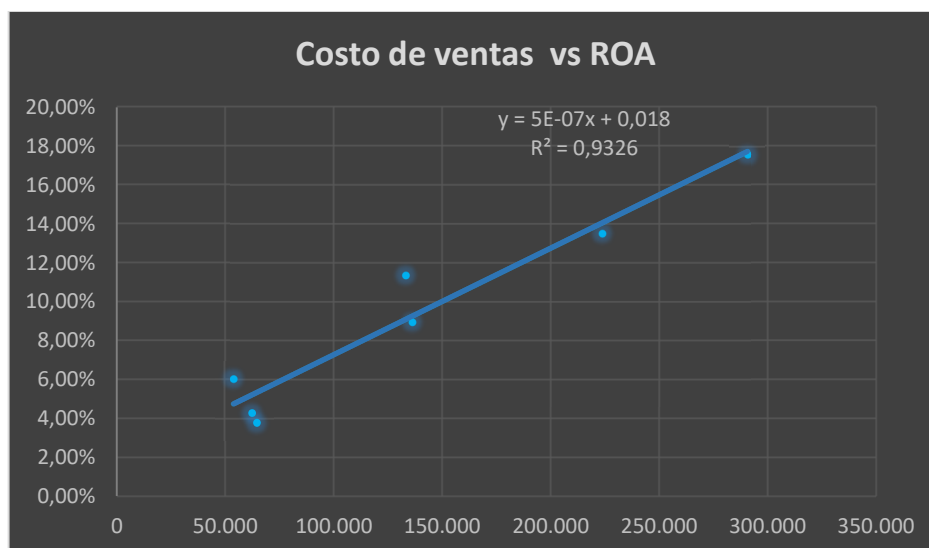


Figura 4. **Costo de ventas Vs ROA.** Elaborado con la información obtenida de los estados financieros del Laboratorio Clínico A.

4.4.4 Costos de ventas VS ROE

En la tabla 19 se tienen los valores del costos de ventas y el rendimiento del patrimonio, para los periodos comprendidos entre 2014 y 2020, con la finalidad de establecer a partir de los datos la relación existente entre las variables.

Tabla 19

Costos de ventas VS ROE

Periodo	Costos de ventas	ROE
2014	223.765	25,10%
2015	53.931	6,30%
2016	133.205	12,52%
2017	62.355	4,45%
2018	64.642	3,35%
2019	136.193	9,55%
2020	290.701	22,25%

Fuente: elaboración propia

Al calcular la correlación se obtiene un valor de 93,59% con un coeficiente de determinación de 87,59% estos datos implican que existe una relación muy fuerte entre el costo de ventas y el rendimiento del patrimonio, siendo directamente proporcional y al verse afectadas ambas varían en forma similar.

Tabla 20

r y r²

	<i>Costos de ventas</i>	<i>ROE</i>
Costos de ventas	1	
ROE (r)	0,935926193	1
r ²	0,875957838	

Fuente: elaboración propia

En la figura 5, se muestra la gráfica con su respectiva ecuación en donde se establece un modelo matemático lineal para representar la relación existente entre ambas variables.

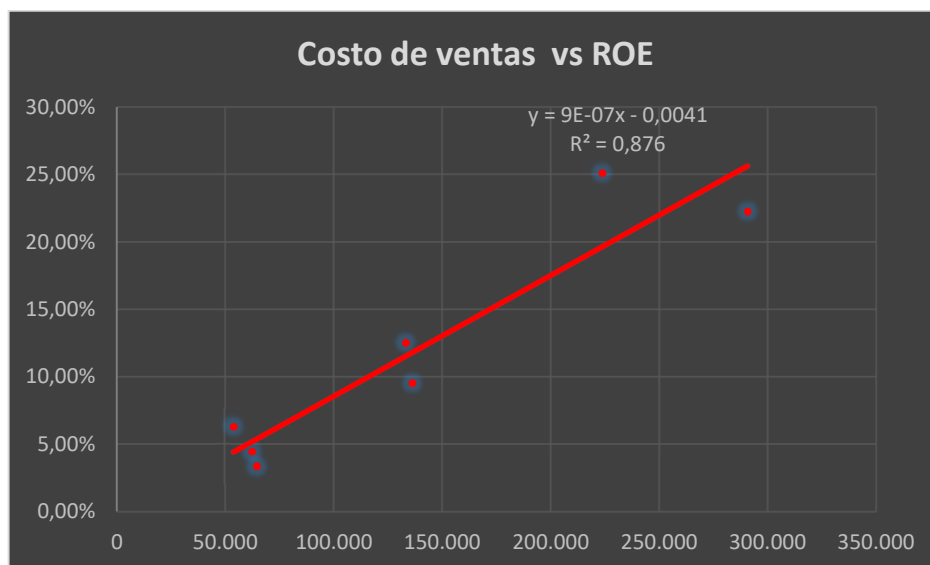


Figura 5. **Costo de ventas Vs ROE.** Elaborado con la información obtenida de los estados financieros del Laboratorio Clínico A.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se presentan las conclusiones de los resultados obtenidos al realizar el estudio de los estados financieros del Laboratorio Clínico A, elegido como muestra de los laboratorios clínicos del municipio San Cristóbal durante los periodos comprendidos entre 2014-2020. Además, se dan una serie de recomendaciones para los gerentes, empresarios, administradores o público interesado en este sector comercial.

5.1 Conclusiones

En cuanto al costo de ventas el laboratorio clínico A, mantiene en términos porcentuales un costo promedio estable con variaciones que mínimas, se observa un control de esta variable que mantiene una utilidad bruta superior a 30% en los periodos objeto de estudio, hecho favorable para la empresa, siendo un valor razonable de beneficio bruto, con sistema de costeo que utiliza fichas técnicas donde se acumulan los gastos por cada tipo de prueba o exámenes específico, en donde se detallan los costos directos, indirectos y carga fabril. Se destaca, un decremento en unidades monetarias entre 2015 al 2019, siendo una consecuencia de la crisis económica que se vivió en estos años, mientras que en 2014 y 2020, se tiene valores más altos que muestran un mayor movimiento económico para la empresa.

Por su parte, el ROA presenta valores positivos para la empresa en todos los periodos, de igual manera evidencia un decrecimiento durante los años comprendidos entre 2015 y 2019, producto de la crisis económica, a diferencia del año 2014 en donde

la economía nacional estaba menos afectada con el segundo porcentaje más alto y para el año 2020 se experimenta una mejora considerable con el mejor valor producto de la ligera reactivación de la economía aunado a la pandemia que genero mayores ingresos en el sector salud.

Respecto al ROE, se tienen tasas positivas en todos los periodos comprendidos entre 2014 al 2020, teniendo su mejor valor en el año 2014, luego experimenta una disminución recurrente hasta el año 2019, con su menor valor en el 2018 producto de la fuerte crisis económica que vivió la nación, mientras que en el 2020 crece de nuevo para obtener su segundo mejor porcentaje de rendimiento. Se evidencia un comportamiento similar al ROA, con incrementos y decrementos ocurridos en los mismos periodos de manera simultánea.

Sobre la liquidez, el EBITDA es positivo en todos los periodos comprendidos entre 2014 al 2020, esto indica que la compañía tiene el dinero suficiente para cumplir con el pago de impuestos, intereses, dividendos, inversiones y capital de trabajo, con su valor mayor en el 2020. Cabe destacar, que el KTNO es positivo en todos los periodos excepto en el 2016 en donde se vio impactado por un incremento de deuda a proveedores, sin embargo solo en el 2014 presento una mayor necesidad de capital de trabajo neto operativo, ya que durante los demás periodos los valores son entre veinte a cinco veces menores.

Se menciona sobre el margen EBITDA que es positivo en todos los periodos estudiados, teniendo disponibilidad para cumplir con los cinco compromisos primordiales de la empresa, mientras el PKT, evidencia en los periodos 2015 y entre 2017 al 2020 una eficiencia operativa, en los otros dos periodos 2014 y 2016 no son favorables los valores calculados, ya que la gestión operacional no fue adecuada. Luego de analizar los inductores anteriores, se procede con la Palanca de crecimiento, que

muestra resultados superiores a uno en todos los periodos, excepto 2016 en donde fue negativo y presento mayores demandas de caja.

Finalmente, al realizar el análisis estadístico se concluyó la siguiente relación entre las variables objeto de estudio:

-En el cálculo de la correlación entre el costo de ventas y el KTNO se obtuvo un valor que implica una relación positiva débil, indica la existencia de una vinculación entre ambas, pero no depende del costo de ventas solamente, sino que existen más variables que afectan al KTNO.

-El cálculo de la correlación entre el costo de ventas y el EBITDA tiene un valor positivo considerable, que implica un efecto directo entre ambas variables, en donde una variación del costo implica un cambio similar en el valor del EBITDA de manera directa.

-El cálculo de la correlación entre el costo de ventas y el ROA tiene un valor fuerte positivo que implica la existencia de una relación significativa, es decir, que las variables poseen una vinculación directa, si una varía la otra experimenta un cambio similar.

-La correlación entre el costo de ventas y el ROE muestra datos que implican que existe una relación muy fuerte, siendo directamente proporcional y al verse afectadas ambas varían en forma similar.

5.2 Recomendaciones

La empresa posee un sistema de costos por acumulación de gastos a través de una ficha técnica según el tipos de exámenes, se recomienda continuar con la distribución en las tres cuentas fundamentales de costos directos, indirectos y carga fabril para realizar análisis en cada partida por separado para mantener información relevante actualizada que permita tomar decisiones y optimizar el costo de ventas.

También, es necesario llevar un control mensual de los tipos de gastos administrativos, de ventas y financieros, para realizar seguimientos porcentuales respecto a los ingresos, que garanticen un control para tomar decisiones oportunas, cuando alguna partida tenga variaciones que perjudiquen significativamente el valor de la utilidad neta por un proceso deficiente de la gestión operacional.

Se recomienda implementar el uso de indicadores financieros para hacer seguimiento a la gestión de la empresa, la implementación de estos cálculos es vital ya que optimiza el funcionamiento de la entidad y genera un entorno empresarial con mayor profundidad que promueve el crecimiento continuo de todos los elementos que participan en la actividad empresarial, pues son esenciales en la toma de decisiones al permitir aplicar las correcciones necesarias para garantizar los fines que persigue la organización.

Otro elemento importante, es el uso de herramientas como el presupuesto para fijar metas que puedan ser medidas en el tiempo, que permitan comparar los resultados reales con los presupuestados, con el fin de hacer inferencias, con el fin de determinar si las diferencias encontradas corresponde a causas evitables o que no depende de la gestión de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (2012). **El proyecto de investigación: introducción a la metodología científica (6a ed.)**. Caracas: Episteme.
- Ávila, H. (2006). **Introducción a la metodología de la investigación**. [Libro en Línea]. México. Consultado el 28 de enero de 2021 en: www.eumed.net/libros/2006c/203/
- Berk, J. & Demarzo, P. (2008). **Finanzas Corporativas. Pearson Educación**. México. [Libro en Línea]. Consultado el 25 de enero de 2021 en: https://aiustudev.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/s7C2n4_Finanzas_Corporativas_Berk.PDF
- Blanco, V; Villafuerte, H. y Tarazona, J. (2019). **Plan de negocio creación de un laboratorio clínico denominado “LAB MEDIC”**. Tesis de Grado de Maestría. Universidad San Ignacio de Loyola, Perú. Consultado el 15 de enero de 2021 en: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9145/1/2019_Blanco-Monterroso.pdf
- Chiliquinga, M. & Vallejos, H. (2017). **Costos. Modalidad de órdenes de producción**. Editorial Universidad Técnica del Norte. Ibarra. Ecuador. [Libro en Línea]. Consultada el 25 de Febrero de 2021 en: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela: Gaceta Oficial N° 5.453 extraordinario del 24 de Marzo de 2000.
- García, C. (2005). **El Cuestionario. Recomendaciones Metodológicas para el diseño de un cuestionario**. México. Limusa SA
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2010). **Metodología de la investigación**. Mc Graw Hill. México. [Libro en Línea]. Consultado el 31 de enero de 2021 en: <http://187.191.86.244/rceis/registro/Methodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%20SAMPLIERI.pdf>
- Hurtado. I. y Toro, C. (2002). **Paradigmas y Métodos de Investigación**. Valencia, Venezuela: Episteme Consultores Asociados Sánchez.

- Larrota, G. (2016). **Efectos de los ingresos por la crisis del voluntariado en la liquidez y rentabilidad de la cámara junior internacional Colombia-JCI Colombia periodo 2012-2015**. Tesis de Grado de Maestría. Universidad Experimental del Táchira, Venezuela. Consultado el 20 de enero de 2021 en: <https://repositorio.unet.edu.ve:8443/jspui/browse?type=author&value=Garc%C3%ADa+Porras%2C+Miguel+%C3%81ngel>
- Lazo, M. (2013). **Contabilidad de costos I**. Editorial Imprenta Unión de la Universidad Peruana Unión. Perú. [Libro en Línea]. Consultado el 08 de Marzo de 2021 en: <https://pdfslide.net/education/contabilidad-de-costos-i-590c4e08c8e01.html>
- León, O. (2009). **Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones. (4ta. Ed.)**. Prensa Moderna Impresores S.A.
- Ley Orgánica de Precios Justos (2014). Consultado el 03 de Marzo de 2021 en: <http://www.mppp.gob.ve/wp-content/uploads/2018/05/GacetaOficialn%C3%BAmero40.340.pdf>
- Luna, R. (2015). **Evaluación de la gestión financiera de empresas importadoras- mayoristas del ramo ferretero periodo de estudio años 2013 - 2014**. Tesis de Grado de Maestría. Universidad de Carabobo, Venezuela. Consultado el 18 de enero de 2021 en: <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2605/Maestr%C3%ADa%20Rebeca%20Luna.pdf?sequence=1>
- Mujica, M. (2018). **Políticas administrativas y financieras en la rentabilidad y liquidez de los laboratorios clínicos, Municipio San Cristobal- Estado Táchira Periodo 2014-2017**. Tesis de Grado de Maestría. Universidad Experimental del Táchira, Venezuela. Consultada el 20 de enero de 2021 en: https://repositorio.unet.edu.ve:8443/jspui/browse?type=title&sort_by=1&order=ASC&rpp=30&etal=30&null=&offset=484
- Ortiz, H. (2011). **Análisis Financiero Aplicado y principios de administración Financiera. 14ª Edición**. Departamento de Publicaciones. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. Colombia. [Libro en Línea]. Consultado el 20 de enero de 2021 en: <https://studylib.es/doc/8821010/an%C3%A1lisis-financiero-aplicado---h%C3%A9ctor-ort%C3%ADz-anaya>

- Palma, P. (2014). **Controles de precios e inflación**. Ponencia presentada en el foro: "Perspectivas y Opciones en la Economía Venezolana" (pp. 151-160). Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Rojas, V. (2019). **Implementación del control interno y su relación con la rentabilidad en la empresa "Inversiones Aurora" SRL Huaraz, 2018**. Tesis de Grado de Maestría. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Perú. Consultado el 10 de enero de 2021 en: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/16125/CONTROL_INTERNO_EMPRESA_ROJAS_BONIFACIO_VILMA_MARTHA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sabino A. (2000). ***El proceso de investigación. Una introducción teórica práctica***. Caracas: Panapo. P.25.
- Tamayo, M. y Tamayo. (2003). **El proceso de la investigación científica (4ª ed.)**. México, D.F.: Limusa.
- Villegas, E., Acosta, A. y Cayaffa, R. (2012). **"Venezuela ante la crisis global"**. Revista de Ciencias Sociales, 18(2) ,283-29.

ANEXOS

Laboratorio Clínico
Estado de Situación Financiera Comparativo
Desde el 31 de diciembre del 2014 al 31 de diciembre de 2020
Cifras expresadas en bolívares históricos

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVOS							
CORRIENTES							
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	22,14	41,89	99,01	1.022,11	1.510.055,21	81.953.766,33	13.145.787.930,80
Deudores Comerciales y Otras Cuentas							
Por Cobrar	31,13	4,38	151,92	489,26	336.432,64	18.583.339,55	185.518.208,40
Inventario	7,89	10,23	252,97	2.117,32	1.591.802,44	61.293.360,52	1.966.659.343,74
Anticipo a proveedores	0,00	0,00	63,66	2.247,08	1.899.957,31	244.880.697,19	589.414.824,40
Tributos pagados por anticipado	4,96	5,04	0,00	0,00	91.840,08	0,00	356.360.213,11
Total Activos Corrientes	66,12	61,55	567,56	5.875,76	5.430.087,68	406.711.163,59	16.243.740.520,45
NO CORRIENTES							
Propiedad Planta y Equipo	30,64	100,98	409,35	1.109,43	599.830,91	14.554.861,60	2.251.081.268,93
Otros Activos	130,22	163,38	741,61	741,61	766,04	766,04	766,04
Total Activos no Corrientes	160,85	264,35	1.150,96	1.851,04	600.596,95	14.555.627,64	2.251.082.034,97
Total Activos	226,97	325,90	1.718,52	7.726,81	6.030.684,63	421.266.791,23	18.494.822.555,42
PASIVOS							
CORRIENTES							
Cuentas por Pagar Comerciales	21,51	0,05	609,79	2.151,72	1.268.532,94	8.854.791,44	1.118.619.739,94
Cuentas por Pagar Caja Chica	0,03	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00
Cuentas por Pagar Empleados	0,00	0,00	0,00	0,00	9.943,03	0,00	0,00
Cuentas por Pagar Directivos	38,61	38,61	0,00	0,00	126.801,97	0,00	0,00
Tributos y Retenciones por Enterar	16,64	26,65	160,65	1.141,94	969.335,28	192.886.798,13	8.136.276.100,02
Póliza de Seguro por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	7,58	0,00	0,00
Obligaciones Laborales	4,70	4,70	38,95	241,65	174.484,74	26.813.327,92	297.092.950,95
Otras Obligaciones Fiscales	0,00	0,00	13,06	311,26	0,00	0,00	0,00
Anticipo de clientes	0,17	0,20	0,00	0,00	3.671,81	0,00	0,00
Total Pasivos Corrientes	81,66	70,21	822,46	3.846,57	2.552.777,45	228.554.917,49	9.551.988.790,91
NO CORRIENTES							
Préstamos y Otras Cuentas por Pagar No	56,59	56,59	340,22	1.330,13	2.279.809,98	31.266,63	12.933,26
Total Pasivos no Corrientes	56,59	56,59	340,22	1.330,13	2.279.809,98	31.266,63	12.933,26
Total Pasivos	138,25	126,80	1.162,68	5.176,71	4.832.587,43	228.586.184,12	9.552.001.724,17
PATRIMONIO							
Capital Social	15,00	15,00	100,12	123,50	700.000,00	700.000,00	700.000,00
Reserva en moneda extranjera							
Ganancias Acumuladas	72,22	182,58	450,54	2.421,42	498.092,01	191.980.601,92	8.942.120.826,04
Reservas	1,50	1,52	5,18	5,18	5,19	5,19	5,19
Total Patrimonio	88,72	199,10	555,84	2.550,10	1.198.097,20	192.680.607,11	8.942.820.831,23
Total Pasivos y Patrimonio	226,97	325,90	1.718,52	7.726,81	6.030.684,63	421.266.791,23	18.494.822.555,40

Laboratorio Clínico
Estado de Resultados Comparativo
Desde el 31 de diciembre del 2014 al 31 de diciembre de 2020
Cifras expresadas en bolívares históricos

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos							
Ingresos por actividades ordinarias	347,36	442,25	3.284,60	29.891,34	16.839.055,74	3.595.225.207,25	168.353.533.086,85
Total ingresos	347,36	442,25	3.284,60	29.891,34	16.839.055,74	3.595.225.207,25	168.353.533.086,85
Costo							
Costos de reactivos e insumos	214,43	297,36	2.144,43	18.654,42	5.833.264,35	1.233.768.840,25	108.392.303.402,36
Mano de obra directa	0,00	0,00	0,00	0,00	1.548.997,78	963.787.816,14	0,00
Costos indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00	2.691.428,03	141.682.249,99	0,00
Total costos	214,43	297,36	2.144,43	18.654,42	10.073.690,16	2.339.238.906,38	108.392.303.402,36
Utilidad Bruta	132,93	144,89	1.140,17	11.236,92	6.765.365,58	1.255.986.300,87	59.961.229.684,49
Gastos operativos							
Gastos administrativos	100,51	75,39	617,90	8.031,69	5.316.388,81	928.987.667,68	45.690.926.154,69
Costos integral de financiamiento	0,00	0,00	92,42	92,42	321.879,36	713.757,40	445.306.493,45
Total gastos operativos	100,51	75,39	710,32	8.124,10	5.638.268,17	929.701.425,08	46.136.232.648,14
Resultado del ejercicio antes de ISLR	32,43	69,50	429,85	3.112,82	1.127.097,41	326.284.875,79	13.824.997.036,35
Conciliación fiscal de rentas	0,00	0,00	0,00	0,00	752.906,92	73.371.200,52	0,00
Resultado del ejercicio base imponible ISLR	0,00	0,00	0,00	0,00	1.880.004,33	399.656.076,31	13.824.997.036,35
ISLR corriente	15,44	25,45	160,65	1.141,94	630.701,47	135.858.065,95	5.074.856.812,22
Reserva legal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Resultado neto del ejercicio con el ajuste fiscal	16,98	44,05	269,20	1.970,87	1.249.302,86	263.798.010,36	8.750.140.224,13
Resultado del ejercicio transferible al superavit	16,98	44,05	269,20	1.970,87	496.395,94	190.426.809,84	8.750.140.224,13

Laboratorio Clinico
Estado de Situación Financiera Comparativo
Desde diciembre de 2014 a diciembre de 2020
Cifras expresadas en bolívares digitales constantes

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Activos							
Activos corrientes							
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	23.101	7.598	6.150	3.417	9.690	4.771	35.256
Deudores Comerciales y Otras Cuentas Por Cobrar	32.486	794	9.437	1.635	2.159	1.082	498
Inventario	8.231	1.855	15.714	7.077	10.214	3.569	5.274
Anticipo a proveedores	0	0	3.954	7.511	12.192	14.257	1.581
Tributos pagados por anticipado	5.176	915	0	0	589	0	956
Total activos corrientes	68.994	11.162	35.255	19.641	34.844	23.679	43.565
Activos no corrientes							
Propiedad Planta y Equipo	63.922	67.997	80.278	73.477	67.390	58.043	53.141
Otros Activos	146.139	143.990	169.951	158.197	144.647	131.097	121.139
Total activos no corrientes	210.060	211.987	250.228	231.673	212.036	189.139	174.280
Total activos	279.055	223.150	285.484	251.314	246.881	212.819	217.845
Pasivos							
Pasivos corrientes							
Cuentas por Pagar Comerciales	22.444	8	37.878	7.192	8.140	516	3.000
Cuentas por Pagar Caja Chica	36	0	0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar Empleados	0	0	0	0	64	0	0
Cuentas por Pagar Directivos	40.288	7.002	0	0	814	0	0
Tributos y Retenciones por Enterar	17.369	4.834	9.979	3.817	6.220	11.230	21.821
Póliza de Seguro por Pagar	0	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Laborales	4.905	852	2.420	808	1.120	1.561	797
Otras Obligaciones Fiscales	0	0	811	1.040	0	0	0
Anticipo de clientes	174	37	0	0	24	0	0
Total pasivos corrientes	85.215	12.733	51.095	12.865	16.381	13.920	51.236
Pasivos no corrientes							
Préstamos y Otras Cuentas por Pagar No Corrientes	59.050	10.263	21.134	4.446	14.629	2	0
Total pasivos no corrientes	59.050	10.263	21.134	4.446	14.629	2	0
Total pasivos	144.266	22.996	72.229	17.311	31.010	13.921	51.236
Patrimonio							
Capital Social	80.150	80.150	95.586	95.665	100.156	100.156	100.156
Reserva en moneda extranjera	9.252	66.627	46.027	60.101	29.012	-3.320	-59.076
Ganancias Acumuladas	37.371	45.361	62.083	68.671	76.688	92.046	115.514
Reservas	8.015	8.015	9.559	9.566	10.016	10.016	10.016
Total patrimonio	134.789	200.153	213.255	234.003	215.871	198.897	166.609
Total pasivos y patrimonio	279.055	223.150	285.483	251.314	246.881	212.819	217.845

Laboratorio Clinico
Estado de Resultados Comparativo
Desde el 31 de diciembre de 2014 al 31 de diciembre de 2020
Cifras expresadas en bolívares digitales constantes

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos							
Ingresos por actividades ordinarias	362.486	80.209	204.029	99.917	108.055	209.318	451.513
Total ingresos	362.486	80.209	204.029	99.917	108.055	209.318	451.513
Costo de ventas							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Costos de reactivos e insumos	223.765	53.931	133.205	62.355	37.432	71.831	290.701
Mano de obra directa	0	0	0	0	9.940	56.113	0
Costos indirectos	0	0	0	0	17.271	8.249	0
Total costos de ventas	223.765	53.931	133.205	62.355	64.642	136.193	290.701
Utilidad Bruta	138.721	26.278	70.824	37.561	43.413	73.125	160.812
Gastos operativos							
Gastos administrativos	101.040	12.823	38.382	26.847	34.115	54.087	122.540
Costos integral de financiamiento	3.842	850	5.741	309	2.065	42	1.194
Total gastos operativos	104.882	13.673	44.123	27.156	36.180	54.128	123.734
Resultado del ejercicio antes de ISLR	33.839	12.605	26.701	10.405	7.232	18.997	37.078
Conciliación fiscal de rentas	0	0	0	0	4.831	4.272	0
Resultado del ejercicio base imponible							
ISLR	0	0	0	0	12.064	23.268	37.078
ISLR corriente	16.115	4.616	9.979	3.817	4.047	7.910	13.610
Reserva legal	0	0	0	0	0	0	0
Resultado neto del ejercicio	17.724	7.990	16.722	6.588	8.017	15.359	23.467
Otro resultado integral							
Diferencia al convertir moneda	81.680	57.375	-20.600	14.075	-31.090	-32.332	-55.755
Resultado del ejercicio transferible al superavit	99.404	65.364	-3.878	20.663	-27.904	-21.245	-32.288
Depreciación y Amortización	13.693	8.094	19.025	21.395	23.652	23.736	24.706
Impuestos	16.115	4.616	9.979	3.817	4.047	7.910	13.610
Interés	3.842	850	5.741	309	2.065	42	1.194
EBITDA	51.374	21.550	51.467	32.109	37.782	47.046	62.978
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Depreciaciones y Amortizaciones	13.693	8.094	19.025	21.395	23.652	23.736	24.706