

RESUMEN

NIVEL DE EFICIENCIA Y EFICACIA FINANCIERA
DE LA UNIÓN INTEROCEÁNICA DE MÉXICO

por

Yemina Cruz

Asesor principal: Manuel Ramón Meza Escobar

RESUMEN DE TESIS DE MAESTRÍA

Universidad de Montemorelos

Facultad de Ciencias Administrativas

Título: NIVEL DE EFICIENCIA Y EFICACIA FINANCIERA DE LA UNIÓN INTEROCEÁNICA DE MÉXICO

Investigadora: Yemina Cruz López

Asesor: Manuel Ramón Meza Escobar, Doctor en Educación

Fecha de terminación: Mayo 2009

Problema

¿Existe relación entre la percepción que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Unión Interoceánica de México (UIM)?

Metodología

En esta investigación se utilizaron dos instrumentos, el primero mide el nivel de eficiencia financiera y contiene 30 declaraciones con un valor de confiabilidad de .923; el segundo está conformado por 20 declaraciones para medir el nivel de la eficacia financiera con un valor de confiabilidad de .938. La muestra contempló a 70 empleados del área financiera representando un 72.16% de la población investigada.

Para las hipótesis de relación bivariada se utilizó la prueba estadística r de Pearson, para hipótesis de diferencia entre dos grupos se utilizó la prueba t para muestras independientes. Para hipótesis de diferencia entre tres o más grupos se utilizó la prueba de análisis de varianza para un factor.

Resultados

Se encontró que los niveles de eficiencia y eficacia financiera tuvieron un grado de relación positiva y fuerte ($r = .704$ y $p = .00$). Se encontró que el género, el nivel máximo de estudios, el puesto desempeñado y el tipo de institución no produjeron diferencia en la percepción que tuvieron los empleados del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera. Indistintamente de las variables demográficas independientes contestaron que estaban de acuerdo, la media aritmética promedio fue igual a cuatro. Se encontró que el tiempo servicio no estaba relacionado con la percepción del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera.

Conclusiones

Se concluyó que todos los encuestados tienen una alta percepción del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM donde laboran. La percepción que tuvieron los empleados del nivel de eficiencia y la percepción del nivel de eficacia estuvieron fuerte y positivamente relacionadas.

Universidad de Morelos
Facultad de Ciencias Administrativas

NIVEL DE EFICIENCIA Y EFICACIA FINANCIERA
DE LA UNIÓN INTEROCEÁNICA DE MÉXICO

Tesis
presentada en cumplimiento parcial
de los requisitos para el grado de
Maestría en Administración

por

Yemina Cruz López

Mayo de 2009

DEDICATORIA

A Jesús, mi gran amigo y Maestro.

A mis padres y hermanos, por su apoyo incondicional en cada reto de mi vida.

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS	vii
RECONOCIMIENTOS	viii
Capítulo	
I. DIMENSIÓN DEL PROBLEMA	1
Antecedentes	1
Justificación	5
Definición del problema	6
Declaración del problema	7
Preguntas de investigación	8
Hipótesis	8
Objetivos	9
Supuestos	9
Delimitaciones	10
Limitaciones	11
Definición de términos	11
Trasfondo filosófico	12
Organización del estudio	13
II. MARCO TEÓRICO	14
Introducción	14
Eficiencia	14
Concepto	14
Importancia de la eficiencia	15
Administración de los activos	16
Activo corriente	17
Activo fijo	28
Activo intangible	35
Administración de los pasivos	37
Pasivos corrientes	38
Pasivos a largo plazo	41
Eficacia	42
Concepto	42
Importancia de la eficacia	43
Eficacia en el logro de las metas financieras	44
Relación eficiencia - eficacia	54

III. METODOLOGÍA	57
Introducción	57
Tipo de investigación	58
Población	59
Muestra	59
Instrumento de medición	59
Variables	60
Variables dependientes	60
Variables independientes	60
Elaboración	61
Validez	61
Confiabilidad	62
Operacionalización de las variables	62
Hipótesis	63
Hipótesis nula principal	63
Hipótesis nulas complementarias	64
Operacionalización de las hipótesis nulas	65
Preguntas de investigación	66
Recolección de datos	66
Análisis de datos	67
VI. RESULTADOS	68
Introducción	68
Variables demográficas	69
Distribución de la muestra	69
Género	70
Nivel máximo de estudios	70
Tiempo de servicio	71
Puesto desempeñado	71
Tipo de institución	72
Pruebas de hipótesis	72
Hipótesis nula 1	72
Hipótesis nula 2	73
Hipótesis nula 3	73
Hipótesis nula 4	74
Hipótesis nula 5	74
Hipótesis nula 6	75
Hipótesis nula 7	75
Hipótesis nula 8	76
Hipótesis nula 9	76
Hipótesis nula 10	77
Hipótesis nula 11	77
Preguntas de investigación	77
Resumen del capítulo	79

V. DIMENSIÓN DE RESULTADOS	80
Introducción	80
Conclusiones	80
Sobre la declaración del problema	80
Sobre las hipótesis	81
Eficiencia y el género	81
Eficiencia y el nivel máximo de estudios	81
Eficiencia y el tiempo de servicio	81
Eficiencia y el puesto desempeñado	81
Eficiencia y el tipo de institución	82
Eficacia y el género	82
Eficacia y el nivel máximo de estudios	82
Eficacia y el tiempo de servicio	82
Eficacia y el puesto desempeñado	82
Eficacia y el tipo de institución	83
Sobre las preguntas de investigación	83
Recomendaciones	83
A los administradores de la UIM	84
Para futuras investigaciones	84
Apéndice	
A. INSTRUMENTO	85
B. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	88
C. OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS	94
D. TIEMPO DE SERVICIO	97
E. ANÁLISIS ESTADÍSTICO PARA HIPÓTESIS	99
F. ANÁLISIS ESTADÍSTICO PARA PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS Y DECLARACIONES DEL INSTRUMENTO DEL NIVEL DE EFICIENCIA FINANCIERA	111
G. ANÁLISIS ESTADÍSTICO PARA PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS Y DECLARACIONES DEL INSTRUMENTO DEL NIVEL DE EFICACIA FINANCIERA	115
LISTA DE REFERENCIAS	118

LISTA DE TABLAS

1. Operacionalización de las variables	63
2. Operacionalización de las hipótesis	65
3. Distribución de participantes por institución	69
4. Género de los empleados	70
5. Nivel máximo de estudios	70
6. Puesto desempeñado	71
7. Tipo de institución	72

RECONOCIMIENTOS

En primer lugar a Dios, quien ha estado conmigo en cada paso de mi vida, por los milagros y evidencias de su amor.

A mis padres Lorenzo y Lorenza, por el gran amor que siempre me han dado, por su apoyo y fervientes oraciones.

A mis hermanos Abner, Uziel y Asby con infinito agradecimiento porque, en distintos momentos y de diferentes formas me apoyaron y motivaron incondicional y amorosamente en mi desarrollo profesional.

A mis abuelos Germán, Lucy y Rosita por inspirarme en el camino cristiano con una esperanza firme y oración constante.

A mis amigos que Dios puso en mi camino, por compartir conmigo momentos inolvidables.

A las personas de las instituciones de la UIM que me apoyaron en la administración y contestación de los instrumentos de investigación.

A mi mentor, consejero, asesor y amigo, el Dr. Manuel Ramón Meza Escobar por el interés que manifestó en el tema de mi tesis y el seguimiento que ha hecho en esta investigación, acciones desinteresadas que solamente muestran algo de su vocación y profundo compromiso con la educación cristiana.

A mis apreciados asesores: Mtro. Joel Sebastián Escudero y Mtro. Benjamín Chay, por su ayuda y dedicación en la realización de esta investigación.

A la familia Rubí Álvarez por su acogimiento y cariño brindado en esta linda etapa de mi vida.

Al Mtro. Ariel Quinteros por su apoyo en el proceso de tesis.

Al C.P Eliezer Castellanos miembro externo del comité evaluador de tesis, por la lectura minuciosa y atenta que realizó de este trabajo de investigación.

Finalmente, a todos los que me apoyaron directa o indirectamente, ¡muchas gracias!

CAPÍTULO I

DIMENSIÓN DEL PROBLEMA

Antecedentes

El dinámico mundo actual exige un alto nivel de calidad, en el ámbito administrativo y gerencial los términos eficiencia y eficacia son utilizados frecuentemente para medir el desempeño de la empresa.

Los antecedentes de esta investigación son abordados haciendo una breve evolución histórica de las variables eficiencia y eficacia, y de la posible relación entre ambas.

Eficiencia

Azofra (1994) declara que el éxito o fracaso de una organización depende, en última instancia, de su eficiencia, ésta se define como el grado de bondad u optimidad alcanzado en el uso de los recursos para la producción de los servicios; se asocia con la proximidad entre el nivel de productividad, definido por la relación técnica que existe entre los recursos utilizados y la producción de bienes o servicios financieros obtenidos de una entidad en particular y el máximo alcanzable en condiciones dadas.

Para Samuelson y Nordhaus (2002) eficiencia significa la utilización de los recursos de la sociedad de manera más adecuada posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos.

Mankiw (2004) la define como propiedad de una asignación de los recursos según la cual ésta maximiza el excedente total que reciben todos los miembros de la sociedad.

Para Ivancevich, Konopaske y Matteson (2006), es la proporción de productos con respecto a insumos. Se requiere que las mediciones de la eficiencia se presenten en términos proporcionales de beneficio con respecto a costo o tiempo.

Eficacia

Chiavenato (2000) define la eficacia como una medida del logro de resultados.

Para Hernández y Rodríguez (2002) es la capacidad para determinar los objetivos apropiados: hacer lo que se debe hacer.

Oliveira Da Silva (2002) dice que la eficacia está relacionada con la realización de actividades que permitan alcanzar las metas establecidas

Para Robbins y Coulter (2005, p.8) la definen como "hacer las cosas correctas, las actividades de trabajo con las que la organización alcanza sus objetivos".

Según Andrade (2005) eficacia es la actuación para cumplir los objetivos.

Eficiencia y eficacia

Al respecto, Drucker (1976, p.33) menciona que la tarea administrativa es optimizar el rendimiento de los recursos. "La eficacia es la base del éxito: la eficiencia es una condición mínima para sobrevivir después de que se ha logrado el éxito. La eficiencia se preocupa de hacer bien las cosas. La eficacia de hacer las cosas que corresponden".

De acuerdo con Farmer y Richman (citado en Koontz y O'Donnell, 1979), la eficiencia administrativa se define como lo bien y con qué grado de eficacia los

administradores de una empresa, en un ambiente dado, alcanzan los objetivos de la misma.

Koontz y Weinrich (2004) definen la eficacia como el cumplimiento de objetivos. La eficiencia es el logro de las metas con la menor cantidad de recursos.

Codina (2007) considera que la eficiencia hace énfasis en la aplicación de un enfoque reactivo, los medios y hacer las cosas correctamente. La eficacia hace énfasis en los resultados, hacer las cosas correctas aplicando un enfoque proactivo.

Barrios Castillo (2007) dice que la eficacia, por su parte, es la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera, sin que priven para ello los recursos o los medios empleados. Esto significa que la noción de eficacia se refiere únicamente a la obtención de resultados, sin tener en cuenta los recursos empleados. La eficacia no implica, necesariamente, eficiencia, pero la eficiencia sí implica eficacia, como condición necesaria, pero no suficiente.

A su vez, Katz y Kahn (citado por Pinto 2008) señalan que el criterio de la eficiencia no basta para lograr un análisis organizacional completo, ya que aquélla sólo constituye un aspecto de la eficacia organizacional.

Investigaciones realizadas

Pinto (2008) realizó un estudio titulado: Nivel de eficiencia y eficacia financiera de la Asociación Amazonia Occidental (AAMO) y Asociación Sur de Rondonia (ASUR), ambas son instituciones adventistas de Brasil. Para llevar a cabo dicho estudio se utilizaron dos instrumentos; el primero conformado por 30 declaraciones para medir el nivel de eficiencia financiera y el segundo por 20 declaraciones que mide el nivel de la eficacia financiera. Los valores de confiabilidad reportados son de

.743 y .684 respectivamente. La muestra estuvo compuesta por 63 empleados del área financiera. Para las diferentes hipótesis formuladas se utilizaron las pruebas estadísticas r de Pearson, t para muestras independientes y análisis de varianza para un factor. Los niveles de eficiencia y eficacia financiera tuvieron un grado de relación positiva y moderada ($r = 0.394$ y $p = .001$). El género y el nivel de estudios no arrojaron diferencias en la percepción que tienen los empleados del nivel de eficiencia y eficacia financiera. La antigüedad en el puesto y el monto de ingresos anuales de las instituciones resultaron ser independientes de la percepción de los niveles de eficiencia y eficacia financiera. Hubo diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera según el tipo de institución ($F = 3.416$ y $p = .039$), pero no se encontraron diferencias en el nivel de eficacia. El número de empleados resultó ser independiente del nivel de eficiencia y linealmente dependiente en forma negativa con el nivel de eficacia financiera ($r = -0.309$ y $p = 0.014$). Se concluyó que todos los encuestados tuvieron una percepción entre alta y excelente en relación a los niveles de eficiencia y eficacia financiera de las instituciones adventistas de la AAMO y ASUR donde laboran. Los niveles de eficiencia y eficacia financiera están relacionados de acuerdo al estadístico r de Pearson.

Velasco Lara (2008) realizó un estudio titulado: Grado de calidad de la administración financiera de micro, pequeñas y medianas empresas de Santiago de Querétaro, Querétaro. El estudio es de tipo descriptivo, explicativo, correlacional, transversal, de campo y cuantitativo. Se creó un instrumento para evaluar el grado de calidad en la administración financiera dividido en tres secciones; administración del activo, administración del pasivo y la evaluación de algunos indicadores financieros

dando un total de 45 ítems, con un valor de confiabilidad de 0.952, la población la conformaron 138 empresas. Las pruebas utilizadas en esta investigación fueron la prueba t para muestras independientes y comparar dos grupos, la r de Pearson para la relación entre variables, análisis de varianza de un factor para comparar tres o más grupos y la técnica de regresión lineal simple para evaluar la probable influencia de una variable en otra. Como resultado el grado de calidad de la administración financiera obtuvo una media aritmética de 4.15. Hubo diferencia significativa en la percepción del grado de calidad de la administración financiera según el nivel máximo de estudios terminados ($t = -2.302$ y $p = .023$) y con base al tamaño de la empresa ($F = 4.855$ y $p = .009$). En cuanto al número de los empleados hubo una relación significativa ($r = .207$ y $p = .015$). El monto de los ingresos anuales fue predictor del grado de calidad de la administración financiera ($B_0 = 4.1$ y $B_1 = 2.2 E^{-8}$ con un nivel crítico $p = .021$). Se concluyó que según la percepción que tienen los empleados, el grado de calidad de la administración financiera fue bueno. Hombres y mujeres tuvieron una percepción buena, los licenciados tuvieron una mejor percepción que los técnicos y los empleados tuvieron la misma percepción sin importar la antigüedad en su puesto. Conforme las empresas aumentan su tamaño, en relación con el monto de los ingresos anuales y el número de empleados, aumenta positivamente la percepción del grado de calidad de la administración financiera.

Justificación

Hay quienes afirman que el objetivo principal de una empresa debe ser el de realizar la aportación máxima de la que es capaz al bienestar de la sociedad.

Operar con eficiencia es el deseo al que todo empresario aspira para su organización, alcanzar esta categoría resulta, en ocasiones, un dolor de cabeza, debido a los diversos factores que pueden incidir en la misma.

La administración de los recursos financieros de una empresa está relacionada con su planificación. Decisiones tomadas hoy pueden parecer satisfactorias durante un breve periodo de tiempo, pero frecuentemente se convierten en verdaderas trampas financieras a mediano o largo plazo.

Una empresa en continua evolución debe vigilar la dimensión de su estructura para poder enfrentarse a las nuevas demandas que le son requeridas. La optimización y transparencia en el manejo de los recursos económicos le permitirá alcanzar un estado financiero sólido o cuanto menos un nivel competitivo para lograr el éxito anhelado.

La implementación del presente trabajo ayudará a medir y evaluar el nivel de eficiencia y eficacia financiera de las instituciones pertenecientes a la UIM, analizar el nivel de calidad financiera que se ha logrado a través de tales variables y traerá nueva información y recomendaciones para los interesados en las mismas, dado que no hay investigación de esta naturaleza en la UIM hasta el momento.

Definición del problema

De acuerdo con Rubio Domínguez (2007) debido a estructuras inadecuadas por crecer demasiado rápido, cambios en la tecnología y la presencia de las diversas situaciones difíciles de prever, no se establece una gestión eficiente y un control eficaz en los recursos financieros.

Las empresas requieren contar con una administración que garantice, con su eficiencia y eficacia, resultados que permitan alcanzar sus objetivos y un liderazgo exitoso.

Esta investigación intenta contribuir a una utilización apropiada de los recursos en la permanente búsqueda de una mejora continua en el desempeño de las organizaciones.

Existe un interés directivo por parte de la UIM para hacer una evaluación financiera de sus entidades institucionales y un interés personal por el investigador ya que pertenece a la UIM. La UIM responde a la división geográfica de México, encargada de organizar a las asociaciones y misiones que lo conforman. La oficina matriz se encuentra ubicada en el estado de Puebla; y esta formado por cinco asociaciones ubicadas en Puebla, Puebla; Boca del Rio Veracruz, Oaxaca Oaxaca, Cárdenas Tabasco y Catemaco Veracruz; una misión en Espinal Oaxaca y 44 instituciones educativas. Posee 171,056 miembros de Iglesia Adventista del Séptimo Día (IASD) hasta el segundo trimestre de 2008, 965 iglesias, 1,197 congregaciones, 8,368 alumnos hasta febrero 2009 y 868 empleados.

Declaración del problema

El propósito de esta investigación es dar respuesta a la siguiente pregunta:

¿Existe relación entre la percepción, que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Unión Interoceánica de México?

Preguntas de investigación

Para entender más ampliamente el propósito de este estudio, se plantearon las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuál es la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones adventistas de la UIM?
2. ¿Cuál es la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM?

Hipótesis

Para la presente investigación se formularon las siguientes hipótesis:

Hipótesis principal

H₁: Existe relación significativa entre la percepción que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Unión Interoceánica de México.

Hipótesis complementarias

H₂: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el género.

H₃: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el nivel máximo de estudios.

H₄: Existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.

H₅: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el puesto desempeñado.

H₆: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el tipo de institución.

H₇: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el género.

H₈: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el nivel máximo de estudios.

H₉: Existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.

H₁₀: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el puesto desempeñado.

H₁₁: Existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el tipo de institución.

Objetivos

Los objetivos de la investigación fueron:

1. Determinar si existe relación entre el nivel de eficiencia y el nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.
2. Hacer un aporte a la administración de la UIM, sobre los niveles de eficiencia y eficacia financiera de sus instituciones, percibido por sus empleados.

Supuestos

Los supuestos de esta investigación fueron:

1. La información sobre validez y confiabilidad de los instrumentos, que reportan los autores, es verdadera.

2. Los encuestados respondieron el instrumento de investigación en forma clara y honesta.

3. De acuerdo con la teoría el instrumento midió lo que tenía que medir dando prueba de su validez.

4. Se utilizó el medio electrónico para la aplicación del instrumento de investigación.

5. Los empleados seleccionados son los que más conocen el desarrollo financiero y operacional de las instituciones de la UIM.

Delimitaciones

Se consideraron en esta investigación las siguientes delimitaciones:

1. La dimensión geográfica de México es muy amplia. Se han seleccionado todas las instituciones de la UIM para la realización del estudio.

2. Esta investigación se realizó en el periodo de septiembre de 2008 a mayo de 2009.

3. La investigación abarca a los empleados que conocen el área financiera de las instituciones de la UIM, como lo son: directores, subdirectores, contadores de escuelas y colegios, departamentales de educación, administradores de la UIM, misión y asociaciones (presidente y tesorero), jefes de departamentos de contabilidad y empleados del área financiera.

4. La investigación contempló a las siguientes instituciones: UIM, asociaciones, misión, escuelas y colegios de la UIM.

5. No se piloteó el instrumento debido a que el instrumento ya ha sido utilizado en investigaciones similares.

Limitaciones

En esta investigación se tuvieron las siguientes limitaciones:

1. La población contemplada se encuentra en distintos estados de la república mexicana. Los costos de transportación son muy significativos y la investigadora se ve imposibilitada de aplicar en forma personal, los instrumentos utilizados en su estudio.

2. La investigadora no tiene autoridad administrativa sobre la población investigada y dependió de terceros para la aplicación de los instrumentos.

Definición de términos

Se definen algunos términos utilizados en esta investigación:

Nivel de eficiencia financiera. Es el grado de aprovechamiento que obtiene la administración financiera en la utilización de los activos que dispone la organización para producir bienes o prestar servicios.

Nivel de eficacia financiera. Es el grado en que los resultados financieros programados o deseados en relación con las metas y objetivos son alcanzados, de acuerdo a la inversión o al esfuerzo que se realice.

Percepción. Función psíquica que permite a los empleados, a través de los sentidos, recibir e interpretar información derivado del ambiente organizacional y convertirlas en totalidades organizadas y dotadas de significado.

Iglesia Adventista del Séptimo Día (IASD). Es una organización cristiana sin fines de lucro establecida en 202 países de los 228 reconocidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) actualmente. Posee aproximadamente 15 millones de miembros en todo el mundo, crece diariamente, acrecentando en su rol de miembros,

una persona cada 48 segundos. Tiene como sede mundial la Conferencia General de los Adventistas del Séptimo Día ubicada en Maryland, Silver Spring, EE.UU. Está dividida en 13 divisiones, 102 uniones y 560 asociaciones/misiones esparcidas por el mundo. Cinco niveles definen la estructura de la IASD: la iglesia local, la asociación o misión, la unión, la división, y la asociación general, siendo esta última la unidad más extensa y está compuesta de todas las uniones a nivel mundial.

Unión Interoceánica de México (UIM). La UIM responde a la división geográfica de México, encargada de organizar a las asociaciones y misiones que lo conforman. Se encuentra ubicada en Puebla, Puebla., y está formado por cinco asociaciones, una misión y 44 instituciones educativas. Posee 171,056 miembros de iglesia hasta el segundo trimestre de 2008, 965 iglesias y 1,197 congregaciones, 8,368 alumnos hasta febrero 2009 y 868 empleados.

Trasfondo filosófico

En la época actual, cuando la competitividad se destaca como un factor muy importante, se necesita contar con una excelente administración financiera que pueda ser eficiente, eficaz y cuyos resultados permitan alcanzar los objetivos más promisorios.

¿Cuáles son los principios éticos para que una empresa progrese? ¿A la luz de qué valores se puede lograr el éxito financiero? ¿tiene el Creador del universo algunos fundamentos éticos para alcanzar la prosperidad financiera? ¿existen algunos cimientos para la integridad comercial y el éxito verdadero escritos en la Palabra de Dios?.

White (1987, pág.138) expresa que el cimiento de la integridad comercial y del verdadero éxito es el reconocimiento del derecho de propiedad de Dios. Se aplica a toda la gama de la actividad humana.

White (1990, pág. 271) declara; “los hombres, que debieran ser tan leales como la brújula al polo en toda emergencia, han llegado a ser ineficientes por sus esfuerzos de protegerse de la censura y por evadir las responsabilidades por temor al fracaso. Descuidan el llegar a ser eficientes”.

"Se requiere de los administradores, que cada uno sea hallado fiel" (1 Corintios 4:2 Nueva Versión Internacional (NVI)).

White (1985, pág. 264) declara que “quienes trabajan en líneas comerciales deben ejercer toda precaución contra los errores producidos por principios o métodos equivocados”.

White (1990, pág. 9) enfatiza que: “un hombre que se propasa en los asuntos menores, si la tentación lo acosa se excederá en los grandes asuntos”.

El Consejo Divino es: “No robes” (Éxodo 20:15, NVI). Sed cabales y fieles en todo lo que emprendáis (White 1990, pág. 9).

Organización del estudio

El presente estudio ha sido dividido en cinco capítulos:

Capitulo I: Dimensión del problema.

Capítulo II: Marco teórico.

Capítulo III: Metodología.

Capítulo IV: Resultados.

Capitulo V: Dimensión de resultados.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Introducción

La presente investigación tiene como objetivo conocer la relación que existe entre la percepción que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Después de plantear el problema se pretende respaldar teóricamente el trabajo de investigación mediante el siguiente orden:

Eficiencia

Conceptos

Koopmans (1951) considera que la eficiencia técnica está asociada al aprovechamiento de los recursos en el proceso productivo, y no a algún objetivo económico.

Para Farrell (1957) la eficiencia económica se define como el producto de la eficiencia técnica y la eficiencia asignativa.

Duncan (1991) menciona que en un sentido económico eficiencia significa maximizar el producto con una cantidad mínima de inversión.

Para Samuelson y Nordhaus (2002) es el uso de los recursos de manera adecuada para satisfacer las necesidades y deseos de los individuos.

Hernández y Rodríguez (2002) opinan que es el uso adecuado de los insumos para lograr los resultados previstos.

Mankiw (2004) define la eficiencia como propiedad de una asignación de los recursos según la cual ésta maximiza el excedente total que reciben todos los miembros de la sociedad.

Para Fernández Padilla y Moré Prada (citado en Pinto 2008) la consecución de la eficiencia en la producción de bienes y servicios es un empeño primordial de toda institución.

Importancia de la eficiencia

Emerson (1966) señala que la eficiencia produce mejoras porque las personas trabajan más inteligentemente y no más duramente.

Vives (1988) menciona que a la gerencia le interesa medir la eficiencia con la que se manejan algunos activos, para evaluar la actuación de las diferentes unidades que los administran, como son los departamentos de crédito (cuentas por cobrar), producción (inventario), activos fijos (planta) y otros.

Según Chiavenato (1994, p. 28) “la eficiencia está enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera como las cosas deben hacerse o ejecutarse con el fin de que los recursos se utilicen del modo más racional posible”.

De manera similar, Raffo Lecca y Ruiz Lizama (citado en Pinto 2008) subrayan que la organización debe evaluar y medir. Porque si no mide su desempeño financiero y no administra sus recursos, no hay mejora. En el ámbito económico-financiero, la eficiencia hace referencia a un juicio acerca de la relación entre los medios empleados y los fines obtenidos.

Administración de los activos

Elizondo López (2003) define al activo como el conjunto de bienes y derechos con que cuenta una entidad económica para obtener sus objetivos.

Para Kieso, Donald y Weigandt (1986), el activo es la representación financiera de recursos económicos (efectivo y beneficios económicos futuros) cuyo usufructo pertenece legal o equitativamente a una determinada empresa como resultado de una operación o acontecimiento anterior.

De acuerdo a Vives (1998) existen una serie de razones mediante las cuales se trata de medir la eficiencia en el empleo de los activos o recursos de la empresa. Algunas razones se refieren a activos específicos, como inventario y cuentas por cobrar, en tanto que otras tratan conjuntos de activos, como activos corrientes o activos totales. Aun cuando se estudien estas razones de eficiencia en una sección aparte, algunas se pueden considerar como medidas de liquidez (como la rotación de activos corrientes) o de rentabilidad (como la rotación de activos totales).

De acuerdo con Guajardo (2004), un activo es un recurso económico propiedad de una entidad, que se espera rinda beneficios en el futuro. El valor del activo se determina con base en el costo de adquisición del artículo, incluyendo todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación.

Para García Amparo (2005) los activos son los recursos tangibles e intangibles que representan algún valor para la empresa expresado en unidades monetarias, divididos en las siguientes categorías: (a) activos corrientes, (b) propiedad, planta y equipo, (c) activos intangibles y (d) otros activos.

Según Muñoz (2003) los activos se definen como aquellos recursos controlados económicamente por la empresa, como resultado de sucesos pasados, de los cuales resulta probable la obtención de rendimientos, siempre que puedan ser expresados en unidades monetarias razonablemente precisas.

De acuerdo con Mustelier García (2002) la administración es responsable de la custodia y protección de todos los activos de la empresa.

Activo corriente

García Amparo (2005) activos corrientes son todos los recursos propiedad de la empresa y que son efectivo o se convertirán en efectivo o se consumirán en las operaciones de la empresa en el transcurso de un año.

Para Vives (1988) en la categoría de activos corrientes se clasifican los activos mas líquidos, que se realizan dentro de un periodo contable; se adquieren o se venden en menos de un año calendario.

Caja

Para Álvarez (2008) caja es el activo circulante disponible, representa el dinero efectivo que mantiene la empresa para efectuar sus pagos a menudo; aumenta por el debe cuando se decide aumentar el fondo fijo de caja chica y disminuye por el haber cuando se decide eliminar el fondo.

De acuerdo con Madroño Cosío (1991) el efectivo le permitirá a la empresa adquirir nuevas mercancías o liquidar sus compromisos, dando como resultado que en algunas ocasiones existan excedentes o faltantes de efectivo. Ambas situaciones

son inadecuadas financieramente porque el exceso crea dinero ocioso y el faltante afecta al tener que pagar obligaciones con sobreprecio.

Madroño Cosío (1991) añade que los objetivos para administrar eficientemente los recursos de efectivo consisten en evitar despilfarros, reducir el mínimo de imprevistos, tener el control de inversión, aprovechar descuentos e inversiones de recuperación inmediata.

Moreno Fernández y Rivas Merino (1997) mencionan que el efectivo está constituido por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponible para su operación. Las políticas de la administración de la tesorería son: (a) mantener el efectivo suficiente para las necesidades de la empresa, (b) tener un nivel de recursos suficientes para que la empresa cuente con capacidad de manobra, (c) obtener rendimientos óptimos en la inversión del efectivo y en las inversiones temporales de inmediata realización y (d) vigilar la exposición de la empresa ante la inflación y devaluación de la moneda.

De acuerdo con Mustelier García (2002) el efectivo es el activo más líquido de un negocio. Se necesita un sistema de control interno adecuado para prevenir robos y evitar que los empleados utilicen el dinero de la compañía para uso personal.

García Amparo (2005) define la cuenta de caja general como la partida que registra todo el efectivo que ingresa y sale de la organización. Su saldo al final del periodo es cero, revelando que todo el dinero ingresado fue depositado en el banco en una cuenta corriente.

Para Mustelier y Salas (2004) el control interno no se diseña para detectar errores, sino para reducir la oportunidad que ocurran errores o fraudes. Las entradas de

efectivo deben ser registradas y depositadas en forma diaria y todos los pagos de efectivo se deben realizar mediante cheques.

De acuerdo con Sosa Solorzano (2008) la administración eficiente del efectivo es de gran importancia para el éxito de cualquier compañía. Se debe tener cuidado de garantizar que se disponga de efectivo suficiente para pagar el pasivo circulante y al mismo tiempo evitar que haya saldos excesivos en las cuentas de cheques.

Caja Chica. Álvarez (2008) menciona que por medio de caja chica se realizan los gastos menores que no ameritan la elaboración de un cheque. La cantidad del fondo fijo y el monto máximo de pago por caja chica dependen de la naturaleza del negocio, de su volumen de operaciones y de la frecuencia con que se use.

García Amparo (2005) dice que la caja chica es un fondo que se utiliza para el pago de operaciones menores y que no requieran la emisión de cheques. Consiste en un fondo fijo que la empresa crea de acuerdo a sus requerimientos.

A su vez Guajardo (2004) declara que la caja chica es un fondo limitado con el que se cuenta para hacer frente a erogaciones cuyo monto es pequeño y cuya naturaleza y oportunidad exige que el pago sea en efectivo.

De acuerdo con Godoy y Greco (2006), caja chica es la cantidad de dinero disponible en efectivo utilizada para gastos menores. A medida que se consume y se rinde cuenta de los gastos efectuados se reponen los fondos. En su constitución, se debita la cuenta por el importe correspondiente contra caja o bancos y se la acredita por cada rendición de gastos.

Para Unitec (2005) la caja chica es una cantidad disponible de efectivo que está destinada para el pago de gastos menores efectuados por la empresa, como

son: la compra de café, galletas, pasajes para los mensajeros y otros que, por su importe, no es práctico cubrirlos con cheque. El fondo de caja chica deberá restituirse mediante el reembolso de gastos, es decir, cobrar cantidades desembolsadas por el pago de facturas o vales, cada vez que el responsable de la caja requiera dinero.

Arqueo de caja. De acuerdo con Calleja Bernal (1999) esporádicamente debe hacerse un recuento sorpresivo de los fondos encomendados al cajero; obviamente este recuento lo hará una persona ajena a la caja. Debe salvaguardar su responsabilidad y la del cajero dejando constancia por escrito de lo que ha sido contado y de que fue devuelto íntegro al cajero. Al realizar un arqueo se puede encontrar: dinero, vales provisionales y comprobantes definitivos. Es recomendable que éste incluya todo aquello que el cajero custodia, no sólo la caja chica.

Para Elizondo López (2003), el arqueo de caja es un recuento físico del efectivo en existencia. Si como consecuencia de dicho arqueo se detecta una diferencia, es necesario ajustar el saldo de la cuenta de caja por una cantidad igual a la diferencia determinada, la cual puede consistir en un faltante o un sobrante, respecto del efectivo que debe existir en caja según la contabilidad.

Según el Diccionario económico de nuestro tiempo (2009), arqueo significa la operación de verificar el efectivo que hay en caja y comprobar si coincide con el saldo que arrojan las cuentas.

Capecchi Martínez (2007) dice que el arqueo consiste en el análisis de las transacciones del efectivo, durante un lapso determinado, con el objeto de comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo y si se encuentra físicamente en caja el dinero efectivo, cheques o vales. Esta operación es realizada diariamente por el

cajero. Los auditores o ejecutivos asignados para ello, suelen efectuar arquezos de caja en fechas no previstas por el cajero.

De acuerdo con Godoy y Greco (2006), el arqueo de caja es un inventario material de los fondos existentes en un momento dado, cotejando los resultados obtenidos con los saldos contables si éstos se llevan estrictamente al día. El cotejo en sí no pasa de ser una sencilla confrontación de importes; sin embargo, si de este cotejo aparecen diferencias, entonces la tarea de determinar las razones que dieron lugar a las mismas suele ser compleja y requiere pleno dominio de la técnica contable y de los principios de organización de empresas. Si los libros de contabilidad no se encuentran al día, la labor de determinar la concordancia de los resultados del arqueo con los saldos que arrojan aquéllos, entraña un procedimiento de ajuste que hace aún más necesaria la pericia en contabilidad.

Bancos

Guajardo (2004) menciona que bancos es dinero depositado en cuenta corriente. Algunas cuentas de banco pueden generar intereses en cuyo caso se denominan cuentas productivas. Las que no los generan son cuentas normales o tradicionales.

Para García Amparo (2005) bancos es la cuenta que está constituida por el dinero depositado en cuenta corriente, el cual puede ser retirado en cualquier momento a través de cheques u otros medios.

De acuerdo con Álvarez (2008) bancos representa el dinero que se encuentra en una institución bancaria en calidad de depósitos, representa un activo circulante disponible que aumenta cuando se deposita y disminuye cuando se expiden cheques contra el banco.

La conciliación bancaria. De acuerdo con Prieto (1993) la verificación de los fondos en poder del banco consiste en practicar mensualmente, al menos, lo que se llama una conciliación, poniendo de acuerdo –o conciliando–, la cifra que según la empresa representa el importe de sus fondos en poder del banco, con el saldo que éste declare tener a favor de la empresa, según el estado de cuenta que le envía.

Para Capecchi Martínez (2007) la conciliación bancaria es la comparación de los registros de las operaciones con los bancos, de los libros de la organización con los movimientos registrados en los bancos expresados en los estados de cuenta mensuales que emiten dichas instituciones, para proceder a hacer las correcciones o ajustes necesarios en los libros de la organización.

Capecchi Martínez (2007) agrega que es común que los saldos de dichos estados de cuenta de los bancos no coincidan con los de los libros por cualquiera de las siguientes razones: (a) cheques pendientes de cobro por parte de los beneficiarios de los mismos, (b) depósitos de última hora que la organización realizó y que el banco no registró por haber cerrado, (c) errores numéricos u omisiones en los libros de la organización, (d) cheques ajenos que el banco carga por equivocación, (e) cheques devueltos por falta de fondos, (f) cargos que el banco efectúa por intereses, comisiones e impuestos, (g) abonos hechos a la organización por el banco, por concepto de intereses, cobros realizados en su nombre o cualquier otro y (h) errores u omisiones por parte de los bancos.

Inversiones financieras

Guajardo (2004) dice que los excedentes temporales de efectivo se depositan en cuantas de inversiones con el objetivo de lograr un buen rendimiento y aprovechamiento, que no se obtendría si se depositara en una cuenta de cheques normal.

Según Ochoa Setzer (1992) representan la inversión de las existencias en efectivo que temporalmente no se necesitan para las operaciones normales del negocio. Para efectos de análisis son consideradas como equivalentes de efectivo.

Capecchi Martínez (2007) clasifica las inversiones financieras en:

1. Inversiones a corto plazo. Denominadas transitorias o temporales, son las realizadas con carácter eventual en valores de gran seguridad y de fácil convertibilidad en efectivo.

2. Inversiones a largo plazo. Las inversiones en títulos valores u otros bienes, hipotecas, terrenos, edificios y otros, realizadas para obtener beneficios, adquiridas con la intención de no desprenderse de ellas en un plazo no menor a un año o por tiempo indefinido, deben considerarse como inversiones a largo plazo.

3. Inversiones temporales a largo plazo. Son las realizadas con la intención de que en un futuro mayor a un año sea posible convertirlas en efectivo u otros bienes, sin perjudicar la eficiencia de las operaciones de la empresa. Estas suelen estar representadas por bonos o acciones de cualquier sociedad incluyendo las que se consideran como asociado, hipotecas terrenos y edificios.

4. Inversiones permanentes. Por su naturaleza e intención se han realizado como requisito necesario para mantener o mejorar la eficiencia de las operaciones presentes o futuras del ente inversor.

De acuerdo con García Amparo (2005) una empresa que en sus actividades operativas pueda generar el suficiente efectivo para cubrir sus operaciones, dar soporte parcial o total a sus proyectos de inversión y que al mismo tiempo pueda retribuir a sus accionistas, ha logrado un ideal envidiable de su flujo de efectivo operativo ya que en el largo plazo, el flujo de efectivo proveniente de estas actividades es el más importante porque garantiza la supervivencia y la expansión de la empresa.

Clientes

Álvarez (2008) menciona que esta cuenta se crea a la hora de una venta a crédito, registradas como deuda de los clientes, representadas con sus respectivas facturas. Esta cuenta se crea con el fin de llevar un registro detallado de las cuentas por cobrar externas e internas.

Según Miranda (2008) clientes se le denomina, en una entidad dada, a una persona, establecimiento comercial o entidad, que utiliza sus servicios.

Cuentas por cobrar

De acuerdo con Vives (1988) en esta cuenta se registran los créditos que tiene la organización para con terceros y que se espera sean canceladas dentro de un periodo contable; incluyen las cuentas por cobrar a clientes, los préstamos a corto plazo a empleados y dueños, los impuestos pagados en exceso y sujetos a reclamación, los préstamos a compañías subsidiarias y afiliadas.

Moreno Fernández (1989) menciona que la administración de cuentas por cobrar a clientes implica por lo general un dilema entre la liquidez y la productividad. Si se dan muchas facilidades para la venta de los productos, se incrementarán

las ventas y también las utilidades, pero por otra parte se comprometen fondos en inversión de cuentas por cobrar, disminuyendo la liquidez.

De acuerdo con Ochoa Setzer (1992) las cuentas por cobrar a clientes representan únicamente los derechos frente a los clientes por concepto de mercancías o servicios prestados en el curso normal de las operaciones de un negocio. La condición esencial de toda cuenta por cobrar a clientes, al igual que la de cualquier activo circulante es su periodo de vencimiento, las cuales deberán ser cobrables dentro de un año o dentro del ciclo normal de operaciones y deberán mostrarse dentro del activo circulante en el balance general, al valor en libros de cada una.

Según Madroño Cosío (1991) representan el crédito que se concede a los clientes, sin más garantías que la promesa de pago a un plazo determinado.

Madroño Cosío (1991) agrega que los objetivos de la administración de cuentas por cobrar son: fijar el límite máximo de inversión, establecer límites máximos por clientes, condiciones del crédito, evitar contar con cartera vencida, abatir costos de cobranza y evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

Elizondo López (2003) define las cuentas por cobrar como derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de créditos o cualquier otro concepto análogo.

Moreno Fernández y Rivas Merino (1997) mencionan que la administración y las políticas de crédito están estrechamente relacionadas con el giro del negocio y la competencia del mercado en que la organización opera, se otorga el crédito a los

clientes dependiendo del giro del negocio y la competencia, las ventas a crédito se transforman en cuentas por cobrar representando generalmente en la organización una importante inversión del activo circulante.

Gestión y estimación de cuentas incobrables. De acuerdo con Guajardo Cantú (2004) es normal que un negocio que vende mercancías y servicios a crédito tenga algunos clientes que no paguen sus cuentas, éstas se conocen como incobrables, y se clasifican en el rubro de gasto por cuentas incobrables, en la sección de gastos de operación del estado de resultados. Al terminar cada período contable se estima el importe de dichas cuentas para obtener una cifra razonable de las pérdidas en cuentas incobrables, cumpliendo con el postulado básico de periodo contable y lograr incluir los gastos en el periodo correspondiente.

Según García Amparo (2005) la contracuenta provisión para cuentas incobrables, es una especie de reserva que se crea con el fin de reconocer como pérdida aquellas cuentas por cobrar que son de dudoso recaudo y cuyas probabilidades de recuperación son mínimas o nulas. Esta provisión disminuye el saldo en cuentas por cobrar presentado en el balance general.

Para Ochoa Setzer (1992) una cuenta de valuación llamada estimación por cuentas incobrables deberá existir cuando hay probabilidades de no cobrar cierto porcentaje de las cuentas y deberá deducirse del saldo bruto para obtener el saldo correcto de las cuentas por cobrar netas.

Deudores diversos

De acuerdo con Ochoa Setzer (1992) en la cuenta de deudores diversos se incluyen todas aquellas cuentas por cobrar que no constituyan el giro normal de la empresa. Se incluyen ventas a crédito de activos fijos, préstamos a empleados, rentas por cobrar, intereses por cobrar, entre otros.

Según Unitec (2005) esta cuenta se refiere a las cantidades que la empresa tiene que cobrar por conceptos diferentes a la venta de mercancías, separándose los préstamos a funcionarios y empleados. Para garantizar el pago del adeudo, la empresa puede solicitar al deudor la firma de pagarés o letras de cambio.

El inventario

Moreno Fernández (1989) menciona que el nivel de inventarios que una empresa debe tener es de los problemas más complejos que se presentan. Normalmente las empresas cuentan con tres diferentes categorías de inventarios que son: (a) materias primas, (b) productos en proceso y (c) artículos terminados. Cuanto más reducido sea el inventario, mayor será la rentabilidad de la inversión; pero si el nivel se establece mas reducido, acarrea problemas de falta de existencia y por lo tanto provocaría problemas de producción y subsecuentemente de ventas, pudiendo afectar al volumen de éstas y por consiguiente una pérdida de rentabilidad.

Para Elizondo López (2003) los inventarios son recursos o bienes que las entidades económicas destinan para sus operaciones de venta y que representan la fuente básica de sus ingresos.

Administración del inventario. Calles (2001) dice que la administración del inventario se refiere a la determinación de la cantidad de inventario que se debería mantener, la fecha en que se deberán colocar las órdenes y la cantidad de unidades que se deberá ordenar cada vez. Los inventarios son esenciales para las ventas y son necesarias para las utilidades.

Según Acevedo (2007) la administración del inventario es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación de acuerdo a su clasificación y el tipo de inventario que tenga la organización.

Para Ramírez (2007) los objetivos de la administración de inventarios son:

1. Minimizar la inversión. Puesto que se debe satisfacer de inmediato las demandas de los clientes se deben contar con inventarios suficientes para asegurar los programas de producción. La organización procura minimizar el inventario porque su mantenimiento es costoso.

2. Surtir la demanda. La organización debe determinar el nivel apropiado de inventarios en términos de la opción entre los beneficios que se esperan no incurriendo en faltantes y el costo de mantenimiento del inventario que se requiere.

Activo fijo

De acuerdo a Vives (1988) en esta categoría se incluyen activos cuya permanencia en la empresa, se estima, será superior al periodo contable. Generalmente representan inversiones en capital a largo plazo, utilizadas en la producción de bienes y servicios y que no se adquieren con el propósito de comerciar con ellos.

Para Guajardo Cantú (2004) los activos fijos son aquellos con vida útil de más de un año que se adquieren para ser utilizados en las operaciones de un negocio, con el fin de obtener ingresos.

Según Capecchi Martínez (2007) los activos fijos son ciertos bienes de naturaleza permanente necesarios para desarrollar las funciones de una empresa. La proporción del activo fijo con relación al capital no es el mismo en todas las empresas comerciales, por cuyo motivo antes de decir si el activo fijo es grande o pequeño se debe conocer las características y el objeto fundamental de la empresa.

De acuerdo con Gómez (citado en Pinto 2008), la inversión más significativa que tienen las organizaciones se encuentra en la adquisición de activos fijos, ya que sin ellos el funcionamiento de ésta sería virtualmente imposible. Las inversiones en activos fijos representan desembolsos importantes de efectivo hecho por las entidades; es importante prestar gran atención a las decisiones que se tomen con respecto al valor de compra del activo y a las posibles erogaciones futuras que se deba hacer para su instalación, mantenimiento y operación. Los activos fijos tienen una vida útil mayor a un año, pueden representar compromisos financieros de largo plazo para la entidad. Es importante que la organización mantenga todos sus activos fijos debidamente asegurados y protegidos.

Bienes tangibles o materiales

De acuerdo con Guajardo Cantú (2004) los edificios, mobiliario, enseres, maquinarias, automóviles y camiones son ejemplos de activos fijos que se deprecian a lo largo de su vida útil. Los terrenos son activos de duración ilimitada; por lo tanto no son susceptibles de ser depreciados. Los terrenos y edificios adquiridos con fines

especulativos, es decir, que están desocupados, no se clasifican como activos fijos sino como inversiones a largo plazo. Las compañías fraccionadoras, en cambio, clasifican los terrenos que tiene para vender como inventario.

Para García Amparo (2005), propiedad, planta y equipo son los recursos físicos que sirven de multiplicadores de la producción y que contribuyen a la generación de mayores niveles de ventas. Tienen tres características básicas: (a) son utilizados en el proceso operativo o productivo, (b) no están disponibles para la venta y (c) son de larga vida, su vida útil excede a un año, entre ellas están los: terrenos, edificios, maquinarias, equipos y mobiliario.

Capecchi Martínez (2007) dice que los bienes tangibles representan la inversión que tiene la empresa en bienes con materia corpórea.

Compra y valoración

Vives (1988) declara que los activos fijos se valoran al costo histórico de adquisición, entendiéndose como costo todos aquellos desembolsos efectuados para poner el activo en condiciones de incorporarse al proceso productivo de la empresa; incluyendo los costos de adquisición, comisiones, derechos aduanales, transporte, instalación y, en el caso de bienes mayores, los estudios de diseño de planta y otros gastos necesarios para poner el activo en condiciones operativas.

Capecchi Martínez (2007) menciona que al adquirir el activo fijo se le dará entrada en los libros o su valor de costo, según factura de compra más los desembolsos realizados por estas compras (transporte, seguros, derechos de aduana.).

Control de activos fijos

Vila Naranjo (2001) comenta que el avance de los negocios y de la competitividad de los precios hace que el control de los activos fijos salga de su destino sólo contable y pase a la gerencia de administración y finanzas como encargada y responsable de un control físico y contable, pues con ello podrá: (a) tener el control del activo fijo en el lugar que lo destinó y asignar la responsabilidad de su custodia a un puesto o persona determinada, (b) calcular mejor los precios de venta por producto o servicio, pues sus costos de depreciación al estar focalizados individualmente, se pueden asignar a cada producto o servicio, (c) mejorar la negociación de sus primas de riesgo con compañías de seguros, al conocer el estado real actual de los activos fijos y (d) conocer perfectamente la necesidad de inversión que se necesita en activos fijos, para iniciar o continuar una operación sin problemas.

Capecchi Martínez (2007) dice que cada cuenta general de activos será desglosada en fichas que indicaran el movimiento de la misma.

Rubio Domínguez (citado en Pinto 2008) menciona que la dinámica de los negocios, leyes y procedimientos han creado la necesidad de poder administrar de manera confiable y eficiente una de las partes más importantes del balance contable: el activo fijo, aunque, no se le ha prestado la debida atención en su control físico.

Vila Naranjo (2001) dice que el control de los activos fijos se inicia a partir de un inventario físico, tomando todo lo existente, durante el cual se identifica físicamente cada activo fijo con una etiqueta, placa u otro medio que será su identificación definitiva. La identificación se hace en el lugar donde se encuentre el activo, asignándole de

este modo el área usuaria y el centro de costo contable al que pertenece. Adicionalmente se consignará también el estado físico en el que se encuentra.

Mantenimiento del sistema de control de activos fijos. Los activos fijos, según Vila Naranjo (2001) tendrán movimiento futuro por nuevas adquisiciones, retiros por ventas, retiros por bajas, donaciones, transferencias a otros departamentos y retiros o posteriores ingresos por reparaciones.

Sistema computarizado de control de activos fijos. De acuerdo con Vila Naranjo (2001) en la actualidad, existen softwares que permite un control individual del activo fijo, el cual contempla todas las opciones descritas en el manual de procedimientos. Dada la agilidad y la rapidez de los softwares, la gerencia administrativa o la gerencia contable podrían mantener actualizado el sistema computarizado, el cual podrían consultar en cualquier momento.

Para Meigs y Meigs (1992) los controles contables son medidas relacionadas directamente con la protección de los activos o con la confiabilidad de la información contable. El objetivo básico de un sistema de contabilidad es proveer información financiera útil. El objetivo del sistema de control interno es mantener a la empresa operando de acuerdo con los planes y políticas de la gerencia.

Depreciación del activo fijo

Según Vives (1988) esta contrapartida se incluye con el propósito de mostrar que parte de esos activos se ha consumido en la producción de bienes y servicios; y con ella se pretende ajustar otros activos para que se refleje su pérdida de capacidad productiva. El monto de la depreciación se determina con base en estimados de la

vida útil de esos activos e incluye no sólo una provisión para el desgaste físico, sino también por su eventual incapacidad para producir debido a factores de modernización o modificación del proceso de manufactura.

Villalobos (2001) declara que, con excepción de los terrenos y algunos otros bienes, el valor de casi todos los activos se reduce con el tiempo desde el momento en que son adquiridos o que se ponen en servicio. La pérdida del valor se conoce como depreciación y es causada principalmente por el uso, la insuficiencia o la obsolescencia del propio bien.

Para García Amparo (2005) exceptuando el terreno, todos los activos fijos están sujetos a la depreciación, o sea, que se reconoce que sufren desgaste por el uso, el abuso o el desuso. También, podrían tener pérdida por la obsolescencia física o tecnológica. Cuando se le efectúan mejoras, su valor, lógicamente, aumenta

De acuerdo con Capecchi Martínez (2007) los gastos e ingresos deberán reflejarse en el periodo al cual corresponden. La depreciación es un procedimiento de distribución y tiene por objeto distribuir las pérdidas de valores de nuestros activos sujetos a depreciación entre los períodos en los cuales se realicen estas pérdidas. Todos nuestros bienes tangibles son susceptibles al desgaste, aún no usándolos la sola acción del tiempo modifica, altera o desgasta los bienes del activo fijo. Puede entenderse que al ser usados se acelera su desgaste. La depreciación puede considerarse por dos causas diferentes:

- 1) Normales: Se realizan como consecuencia de su uso funcional y del tiempo.

2) Anormales o Eventuales: Se realizan en forma eventual, como consecuencia de contingencias económicas u obsolescencia prematura de parte de los activos depreciables como consecuencia de adelantos técnicos o científicos no previstos.

Según Horngren, Sundem y Elliott (2000) la depreciación es la asignación sistemática del costo de adquisición de activos fijos a la cuenta de gastos de determinados periodos que se benefician con el uso de esos activos.

De acuerdo con Van y Wachowicz (2003) la depreciación es la asignación sistemática del costo de un activo de capital durante determinado tiempo, para fines de declaración financiera, fiscal, o ambas. Las deducciones por depreciación se consideran como gastos en las declaraciones de las empresas. La depreciación disminuye el ingreso gravable, si todo lo demás permanece constante, cuanto más elevados sean los cargos por concepto de depreciación, menores serán los impuestos. La mayoría de las empresas con ingresos gravables prefiere los métodos de depreciación acelerada para fines fiscales; es decir, aquellos métodos que permiten una eliminación más rápida y, por lo tanto, resultan en menos ingresos gravables.

Según Gitman (2003) a las empresas comerciales se les permite, para efectos de impuestos e informes financieros, cargar sistemáticamente una parte de los costos de activos fijos contra los ingresos anuales, debido a que los objetivos del informe financiero a veces son diferentes de los de la legislación fiscal, las empresas usan a menudo métodos de depreciación diferentes de los que se requieren para efectos fiscales. La depreciación para efectos fiscales se determina utilizando el sistema modificado de recuperación acelerada de costos (SMRAC, o MACRS, por sus siglas en inglés). Para efectos de informes financieros, se pueden utilizar

varios métodos de depreciación (en línea recta, de doble saldo decreciente y el de la suma de dígitos de los años.).

Activo intangible

García Amparo (2005) define a los activos intangibles como aquellos que carecen de naturaleza material, se utilizan en la producción y suministro de bienes y servicios, se expresan en unidades monetarias y su posesión permite a la empresa lograr una mejor explotación operativa y conferirle ciertas ventajas competitivas

De acuerdo con Vives (1988) algunos activos pueden contribuir a la obtención de beneficios futuros, aún cuando no tengan forma física. Estos activos se agrupan en la categoría de intangibles e incluye aquellos desembolsos realizados por la empresa en la adquisición de derechos y bienes no materiales que beneficiarán las actividades de la negociación no sólo en el periodo en que se efectúa el desembolso (porque entonces serían gastos), sino también en periodos futuros.

Sierra Fernández (2001) define los activos intangibles como aquéllos no financieros, no tienen sustancia física pero son identificables y controlados por la empresa a través de derechos legales o custodia física. Un activo intangible es identificable cuando puede ser vendido independientemente de la empresa. El término control hace referencia a la habilidad para obtener beneficios económicos o bien, restringir el acceso de la competencia a los mismos por la existencia de derechos legales. También puede obtenerse a través de la custodia física, cuando el conocimiento técnico o intelectual proveniente del desarrollo de ciertas actividades se mantiene en secreto; cuando no se dan algunas de estas circunstancias, la empresa no tiene suficiente control sobre los beneficios para reconocerlos como activo.

Para Nevado y López (2002) el activo intangible es aquél que tiene una naturaleza inmaterial y posee capacidad para generar beneficios económicos futuros que pueden ser controlados por su organización.

Amortización de bienes intangibles

Moreno Fernández (1989) define amortización desde el punto de vista contable como la extinción gradual del valor del intangible por la acción del transcurso del tiempo y puede considerarse como una fuente de recursos al igual que la depreciación.

De acuerdo con Guajardo Cantú (2004), para determinar a qué tipo de activos intangibles se les debe aplicar el proceso de amortización, es preciso establecer si tienen vida útil limitada o no. Los activos intangibles cuya vida útil es ilimitada o indefinida se mantienen intactos hasta que pierdan su valor. En ese momento se cancelan totalmente. Los procedimientos contables para amortizar activos intangibles son semejantes a los que se emplean con los activos tangibles depreciables. El método de amortización en línea recta es el que generalmente se utiliza, a menos que la administración juzgue necesario emplear otro.

Para Capecchi Martínez (2007) la amortización de bienes intangibles se emplea para indicar la disminución del derecho sobre el activo intangible por la acción del tiempo. El derecho de propiedad y explotación de parte del activo intangible es concedido por un tiempo limitado, por cuyo motivo se debe recuperar la inversión dentro de los límites de ese tiempo.

Administración de los pasivos

Para Vives (1988) el pasivo es la obligación legal de pagar un monto razonablemente definido, dentro de un periodo también definido. El pasivo incluye rubros como deudas en la adquisición de bienes y servicios, cobros anticipados de futuras ventas, obligaciones contractuales (como sueldos, regalías, gratificaciones, impuestos, participación de utilidades a los trabajadores) y otras obligaciones (como préstamos bancarios, de otras empresas, de accionistas y de funcionarios.).

De acuerdo con Kieso, Donald y Weigandt (1986), el pasivo son representaciones financieras de las obligaciones contraídas por una determinada empresa que se ha comprometido a transferir recursos económicos a otras entidades en el futuro, como resultado de una operación o acontecimiento anterior que afecta a la empresa.

De acuerdo con Moreno Fernández (1989) desde el punto de vista de su presentación en el balance, el pasivo debe dividirse en circulante o flotante y no circulante o consolidado. La distinción fundamental entre ellos es el tiempo en que deben ser cubiertos. Si la liquidación se produce dentro de un año o en el ciclo normal de operaciones a corto plazo, ha de considerarse como circulante. Si es mayor de dicho lapso, debe clasificarse como no circulante o consolidado. En caso de clasificar el pasivo circulante con base al ciclo financiero a corto plazo, deberá revelarse este hecho en los estados financieros mediante una nota.

García Amparo (2005) define a los pasivos como obligaciones a corto o largo plazo que tiene la empresa con los acreedores. Representan deudas que deben ser canceladas en el tiempo acordado mediante efectivo, activos de larga vida, acciones

u otro medio de pago aceptado por el acreedor. Los pasivos se dividen en pasivos corrientes y pasivos a largo plazo

Pasivos corrientes

De acuerdo con Vives (1988) los pasivos corrientes son aquellas deudas que vencen dentro del siguiente periodo contable, incluyendo las de mediano y largo plazos que se vencen dentro de ese periodo contable.

Para Meigs y Meigs (1992) los pasivos corrientes son obligaciones que deben ser pagadas dentro de un año o dentro del ciclo de operaciones.

Según García Amparo (2005) son las obligaciones que posee la empresa y que debe cancelar o liquidar en un plazo no mayor a un año.

Para García Amparo (2005) esta categoría incluye:

1) Documentos por pagar. Son originados por préstamos recibidos a corto plazo y por los que hay que pagar un interés a la institución financiera que los ha otorgado.

2) Cuentas por pagar comerciales. Surgen como resultado de las compras a crédito de mercancías que la empresa utiliza para fabricar un producto o revenderlas. La empresa no paga intereses y representan un crédito comercial gratuito.

3) Cuentas por pagar a relacionados. Deuda surgida por las transacciones que no están relacionadas con el giro comercial del negocio.

4) Otras cuentas por pagar. Están constituidas por las deudas provenientes de dividendos no pagados, tributos, provisión para beneficios de empleados, bonificación y jubilación, intereses por pagar, anticipos de clientes y deudas diversas.

5) Porción corriente de la deuda a largo plazo. Está representada por el monto de la deuda a largo plazo que debe cancelarse en el año corriente.

Proveedores

De acuerdo con Unitec (2005) la cuenta de proveedores representa los adeudos por la adquisición de bienes y servicios, inherentes a las operaciones principales de la empresa, como obligaciones derivadas de la compra de mercancías para su venta o procesamiento.

Para Arenas Marrufo (1998), ésta es la fuente de financiamiento más importante pero su precio es muy alto. Su costo y el descuento por pronto pago supera, en la mayoría de los casos, el costo de las demás alternativas.

Ochoa Setzer (1992) dice que en la cuenta de proveedores deben incluirse únicamente aquellas cantidades que se adeuden a los proveedores por concepto de mercancías o materias primas compradas a crédito y que se relacionan con la operación normal o giro de actividades de la empresa.

Conciliación de las cuentas de proveedores. Al respecto Calleja Pascual (citado en Pinto 2008) menciona que el sistema contable debe disponer de una cuenta de proveedores con los principales datos de cada uno, con el fin de facilitar individualmente el importe de la deuda contraída y pagos realizados, así como todo tipo de información complementaria que puede ser necesaria para la organización.

Acreedores

De acuerdo con Ochoa Setzer (1992) los acreedores de las empresas son aquellas personas que, siendo inversionistas, adquieren títulos emitidos por las empresas (papel comercial y obligaciones), o bien los proveedores y las instituciones

bancarias a los que la empresa les debe, ya sea por importe de mercancías que la empresa adquirió a crédito o por préstamos concedidos a la empresa.

Para Guajardo Cantu (2004) acreedores es el grupo de personas o instituciones a las cuales se les debe dinero.

ISR por pagar, PTU por pagar y dividendos por pagar

Unitec (2005) dice que los pasivos por concepto de impuesto sobre la renta (ISR), participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa (PTU) y dividendos por pagar a los socios, deben registrarse en cuentas de mayor por separado, indicando la obligación que la empresa deberá pagar después del cierre del ejercicio.

Haciendo referencia al ISR y al PTU, Ochoa Setzer (1992) dice que se debe presentar el importe del impuesto a cargo de la empresa, así como el monto correspondiente al PTU. Dependiendo del método que ésta utilice para la cuantificación de sus impuestos, las cifras pueden coincidir o no con las cifras que por los mismos conceptos se incluyen en la declaración fiscal. En México, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) ha establecido que la cantidad de impuestos que debe reconocerse es la que se determina en el estado de resultados, las diferencias que existan entre esta cantidad y la de la declaración fiscal se considerarán como cuentas por cobrar o cuentas por pagar. El ISR y el PTU del año deben deducirse de la "Utilidad antes del impuesto sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades", la cifra resultante deberá llamarse "utilidad neta del ejercicio después de ISR y PTU pero antes de partidas extraordinarias".

Sobre el ISR Arenas Marrufo (1998) dice que se debe registrar día a día los retiros y nuevas inversiones, así como los intereses ganados, cobrados y devengados no

cobrados; retener los impuestos de los intereses sobre inversiones, clasificar los cheques emitidos como “no negociables, solo para abono en cuenta” y los emitidos a nombre del beneficiario.

Pólizas de seguros para empleados

De acuerdo con Gray y Eckenschwiller (1993) toda organización debe asegurarse de estar protegida por una póliza de seguros. Una organización puede ser apta para primas de seguro colectivo si tiene un determinado número de empleados conforme a la legislación vigente del país. Para que una organización sea eficiente, debe asegurarse de tener todos sus empleados bajo la protección del seguro por indemnización del trabajador. Con esta cobertura, el asegurador se hace cargo de todos los costos que debería pagar el empleador por cualquier lesión de sus empleados. El asegurador también cubre a los empleados por todos los beneficios e indemnizaciones marcados por la ley.

Pasivos a largo plazo

De acuerdo con Vives (1988) el pasivo a largo plazo son deudas que tienen vencimiento superior a un periodo contable, incluyen préstamos bancarios a largo plazo, bonos de la empresa que estén en circulación y otras deudas a largo plazo.

Para Kieso (citado en Calleja Bernal 1999) el pasivo a largo plazo comprende: (a) las obligaciones actuales, provenientes de actos u operaciones anteriores, que no se tienen que pagar dentro del ciclo de operación de la empresa o en el transcurso de un año y (b) los probables sacrificios económicos en el futuro provenientes de obligaciones actuales, como resultado de transacciones o eventos pasados.

García Amparo (2005) define los pasivos a largo plazo como las obligaciones cuyo vencimiento es mayor a un año y por lo tanto hay que liquidarlos conforme se vayan venciendo en el tiempo.

Eficacia

Conceptos

Según Reddin (1975), la eficacia administrativa es el grado en el cual el administrador alcanza las exigencias de producto de su posición en la organización. La tarea única del administrador es ser eficaz.

Pennings y Goodman (1977) definen a la eficacia como la medida en que pueden satisfacerse las restricciones relevantes y se obtienen resultados que aproximan o sobrepasan referentes correspondientes a diversas metas.

Chiavenato (2000) define la eficacia como una medida del logro de resultados. La eficacia gerencial debe ser evaluada en términos de producto (resultado) y no de insumo, lo cual equivale a decir que se evalúa más al administrador por lo que alcanza en cuanto a resultados que por lo que realmente hace. La eficacia administrativa no es un aspecto de personalidad del administrador, sino una función del manejo correcto de la situación.

Hernández y Rodríguez (2002) mencionan que la eficacia es el logro real en comparación con los resultados planeados.

Oliveira Da Silva (2002) dice que la eficacia está relacionada con el logro de los objetivos propuestos, es decir con la realización de actividades que permitan alcanzar las metas establecidas. La eficacia administrativa se refiere al empleo de los recursos de la organización de modo que produzcan un alto rendimiento de los productos, así

como elevados niveles de satisfacción en las personas que realizan el trabajo necesario para elaborarlos.

De acuerdo con Andrade (2005), la eficacia es la actuación para cumplir los objetivos previstos; es la manifestación administrativa de la eficiencia, por lo que se conoce también como eficiencia directiva.

Robbins y Coulter (2005, p.8) definen la eficacia como "hacer las cosas correctas", las actividades de trabajo con las que la organización alcanza sus objetivos.

Importancia de la eficacia

Para Reddin (1975) al administrador se le exige ser eficaz en una variedad de situaciones y su eficacia puede ser medida en la proporción en la que es capaz de transformar su estilo de manera apropiada, a la situación de cambio. La eficacia administrativa debe ser evaluada en términos de resultado en lugar de insumo.

De acuerdo con Chiavenato (2000) la eficacia es necesaria para la organización, para el propio individuo a fin de alcanzar satisfacción. La organización es un instrumento en tanto produce resultados necesarios a la sociedad.

De acuerdo con El IMCP (citado en Pinto, 2008), la información financiera implícita en los estados financieros debe reunir determinadas características cualitativas con la finalidad de ser eficaz para la toma de decisiones de los usuarios generales. Las características cualitativas de la información financiera son:

1. Confiabilidad. La información financiera posee esta cualidad cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos.

2. Relevancia. La información financiera es relevante cuando influye en la toma de decisiones económicas de quienes la utilizan.

3. Comprensibilidad. La información proporcionada en los estados financieros debe facilitar su entendimiento a los usuarios generales.

4. Comparabilidad. Para que la información financiera sea comparable debe permitir a los usuarios identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad y con la de otras entidades, a lo largo del tiempo.

Eficacia en el logro de metas financieras

García Amparo (2005) dice que toda organización debe tener expectativas reales en cuanto a su desempeño financiero. Tomando en cuenta las realidades de su mercado y la competencia, necesita conocer específicamente qué desea obtener. Esto indica que hay que programar ciertos niveles porcentuales de rentabilidad, solvencia, endeudamiento entre otros, y obviamente sus objetivos financieros particulares contemplarán el impacto de las variables macroeconómicas tales como la inflación, la tasa de interés, la tasa de cambio.

De acuerdo con Stoner, Freeman y Gilbert (1996) los estados financieros se usan para seguir la pista del valor monetario de los bienes y servicios que entran y salen de la organización. Ofrecen una forma de vigilar tres condiciones financieras básicas de la organización:

1. La liquidez: Capacidad para convertir los activos en dinero, con objeto de cumplir con las obligaciones y las necesidades financieras corrientes.

2. Situación financiera general: Equilibrio a largo plazo entre el endeudamiento y el capital contable (los activos que quedan después de descontar los pasivos).

3. La rentabilidad: Capacidad para obtener utilidades, en forma constante, a lo largo de un periodo.

De acuerdo con Jiménez, García y Sierra (2000), el pilar fundamental del análisis financiero está contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan. Las razones financieras pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Índice de solvencia

Según Ochoa Setzer (1992), la solvencia está relacionada con la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos de largo plazo.

De acuerdo con Jiménez, García y Sierra (2000), el índice de solvencia considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad. Esta razón se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de solvencia (IS)} = \text{Activo corriente} / \text{pasivo corriente}$$

Para Gitman (2003) esta razón es la que mide la capacidad de la empresa cuando esta solicita un crédito a corto plazo, mide la habilidad para cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo.

Análisis de liquidez

De acuerdo con Hernández Cabrera (2005), el análisis de liquidez permite estimar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones en el corto plazo. Comprende, entre otros rubros, las obligaciones con proveedores y trabajadores, préstamos bancarios con vencimiento menor a un año, impuestos por pagar, dividendos y participaciones por pagar a accionistas y socios y gastos causados no pagados; fundamentalmente el análisis de liquidez se basa en los activos y pasivos circulantes, buscando identificar la facilidad o dificultad de una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.

Razones de liquidez

De acuerdo con Ochoa Setzer (1992), la liquidez se mide por la capacidad en monto y la posibilidad en tiempo, de cumplir con los compromisos establecidos en el corto plazo. Capacidad en monto significa que la empresa bajo análisis tenga recursos suficientes para cubrir sus compromisos. Posibilidad en tiempo significa que, además de estudiar si la empresa puede generar efectivo a partir de sus operaciones, debe analizarse como un aspecto muy importante cuánto tiempo le toma a la empresa vender sus inventarios, cobrar sus cuentas por cobrar.

De acuerdo con Hernández Cabrera (2005), las razones de liquidez evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo.

Según Jiménez, García y Sierra (2000) la liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en

efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Esta razón se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de liquidez} = \text{Activos corrientes} / \text{pasivos corrientes}$$

De acuerdo con García Amparo (2005), estas razones miden la capacidad que posee la organización para hacerle frente a sus compromisos cuando éstos se cumplen. Un efectivo óptimo en caja y bancos sería aquel que puede suplir los requerimientos líquidos de la empresa en un momento dado. El disponer elevados montos de efectivo ocioso impide elevar satisfactoriamente los niveles de rentabilidad.

Para Moyer, Mcguigan y Kretlow (2004) una empresa que pretende conservarse como un negocio viable debe tener suficiente efectivo disponible para pagar las facturas en la fecha en que se vencen, una manera de determinar si efectivamente mantiene una liquidez consiste en examinar la relación entre sus activos circulantes con sus obligaciones por vencer. Las razones de liquidez son mediciones rápidas de la capacidad que tiene una empresa de proporcionar efectivo suficiente para hacer negocios durante los siguientes meses. Los presupuestos de efectivo ofrecen la mejor evaluación de la posición de liquidez de una empresa.

Prueba ácida

Según Jiménez, García y Sierra (2000), la prueba ácida es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

$$\text{Prueba ácida} = \text{Activo corriente-inventario} / (\text{pasivo corriente})$$

Para Gitman (2003) esta razón mide la capacidad de la empresa respecto a sus deudas a corto plazo o a su habilidad de pagar sus deudas y obligaciones cuando

esas vencen, con base a sus cuentas y documentos para cobrar a corto plazo. El inventario es excluido por ser el activo circulante menos líquido. En ocasiones se recomienda una razón de prueba rápida de 1.0 o mayor. Esta razón proporciona una mejor evaluación de liquidez total sólo cuando el inventario de una empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo.

Capital de trabajo

De acuerdo con Vives (1988), el capital de trabajo neto es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

Para Gitman (2003) el capital neto de trabajo, aunque en realidad no es un índice, se utiliza comúnmente para medir la liquidez general de una empresa. El capital de trabajo se refiere al activo circulante que sostiene las operaciones diarias de una empresa. Es una medida adecuada de la liquidez de una compañía, así como el reflejo de su capacidad para manejar sus relaciones con los proveedores y los clientes. Una mala administración de las cuentas por pagar puede dar como resultado pagos anticipados a los proveedores, en detrimento de la cuenta de efectivo de la compañía. Por lo general cuanto mayor sea el capital de trabajo de una empresa, menor será su rentabilidad y su riesgo de no poder pagar sus deudas a su vencimiento. Y cuanto menor sea su capital neto de trabajo, mayor será su rentabilidad y su riesgo de no poder pagar sus deudas cuando esas venzan.

Para García Amparo (2005) el capital de trabajo es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes; constituye el conjunto de recursos operativos para generar ingresos. Cuando la empresa posee un capital de trabajo mayor al que

necesita para sus operaciones comerciales, se produce un desaprovechamiento de estos recursos productivos. Por lo tanto la gerencia financiera optará por invertir el excedente de capital en actividades que permitan obtener rendimientos satisfactorios con riesgos mínimos y en la medida que la condición operativa así lo requiera, incrementar la proporción de recursos productivos de corto plazo. O sea, aumentar el capital de trabajo a medida que la empresa vaya elevando sus ventas. La formula es la siguiente:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

Moreno Fernández y Rivas Merino (1997) mencionan que el capital de trabajo tiene una participación fundamental en la estructura financiera de la empresa, y es de vital importancia el mantener la actuación del ente económico en un grado tal de liquidez que permita el desarrollo continuo y armónico de las operaciones.

Hernández Cabrera (2005) menciona que aunque este resultado no es propiamente un indicador, pues no se expresa como una razón, complementa la interpretación de la razón corriente al expresar en pesos lo que éste representa como una relación. Este resultado señala el exceso o déficit de la empresa, representado en activos corrientes, que se presentaría después de cancelarse todos los pasivos corrientes.

Según González González (2008), la base teórica que sustenta el uso del capital de trabajo, para medir la liquidez de una empresa, es la creencia de que, cuanto más alto es el margen de los activos circulantes con que cuenta para cubrir sus obligaciones a corto plazo (pasivos circulantes), está en mejores condiciones para enfrentarlas, a medida que se venzan. Aunque los activos circulantes de la empresa no puedan convertirse en efectivo en el preciso momento en que se necesiten, mientras más

grande sea la cantidad de activos circulantes existentes, mayor es la probabilidad de que algunos de ellos puedan convertirse en efectivo para pagar una deuda vencida.

De acuerdo con Espinosa, Hernández y Ortiz (2007), es importante destacar que el crecimiento de las empresas conlleva a la necesidad de un capital adicional para las inversiones en cuentas por cobrar, en inventarios y en activos fijos. Parte de este capital en la mayoría de las ocasiones es obtenido por fuentes internas, pero si el ritmo de crecimiento es acelerado, parte de él provendrá de forma externa, financiamiento que por demás, generalmente es menos económico. El correcto análisis del capital de trabajo consiste en el análisis de sus componentes: activos circulantes y financiamiento corriente de forma eficaz y eficiente, que permita afrontar oportunamente los compromisos de pago a corto plazo, repercutiendo positivamente en los resultados económicos y financieros de la empresa y la sociedad, logrando minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad .

Según González González (2008), la naturaleza no sincronizada de los flujos de caja, de las entradas y los desembolsos de dinero, es uno de los elementos fundamentales que inciden en la necesidad de mantener capital de trabajo por las empresas. Los flujos de caja de la empresa que resultan del pago de pasivos circulantes son relativamente predecibles, así mismo lo relacionado con documentos por pagar y pasivos acumulados, que tienen fechas de pago determinadas. Lo que es difícil de predecir son las entradas futuras a caja de la empresa. Mientras más predecibles sean estas entradas a caja, menor será el capital de trabajo que necesitará la empresa. Por esta razón deben mantener niveles adecuados de activos circulantes para cubrir sus pasivos circulantes.

Rotación de activos

Vives (1988) menciona que la rotación de activos mide la eficiencia con la cual se han empleado los activos disponibles para la generación de ventas; expresa cuantas unidades monetarias de ventas se han generado por cada unidad monetaria de activos disponibles. En consecuencia, establece la eficiencia en el empleo de los activos, por cuanto los cambios en este indicador señalan también los cambios en dicha eficiencia. Mediante estas razones se trata de medir la eficiencia en el empleo de los activos globales, sin desglosarlos en sus componentes. La fórmula para calcular la rotación de activos es:

$$\text{Rotación} = \text{Ventas netas} / \text{saldo promedio de activos}$$

Para Gitman (2003) cuanto más alta sea la rotación de activos totales de la empresa, tanto mayor eficiencia existirá en la utilización de sus activos.

De acuerdo con Hernández Cabrera (2005), la rotación de activos mide la eficiencia con la cual se han empleado los activos disponibles para la generación de ventas; expresa cuantas unidades monetarias de ventas se han generado por cada unidad monetaria de activos disponibles. Establece la eficiencia en el empleo de los activos, los cambios en este indicador señalan también los cambios en dicha eficiencia.

Metas presupuestales

Para Moreno Fernández (1989) el presupuesto financiero es el que se ocupa de la estructura financiera de la empresa, esto es, de la composición y relación que debe existir entre los activos, pasivos y capital. Se juzga separadamente en cada una de las partes que lo forman, pero una vez que éste ha sido ensamblado en su totalidad debe

juzgarse si cumple con los objetivos establecidos de liquidez y productividad, y es probable que tengan que cambiarse ciertos planes o políticas.

Navarrete Orozco (2006) define al presupuesto como la planeación de metas, objetivos en números. La experiencia en la planeación en la realización de un presupuesto es muy recomendable para lograr los objetivos, así mismo el futuro de la empresa descansa en este proceso. El apegarse a dar un seguimiento a los presupuestos es la mejor manera de lograr los objetivos y la aplicación de los recursos en una forma ordenada y previamente establecida.

Los objetivos de los presupuestos, según Navarrete Orozco (2006) son: (a) dar a conocer los ingresos, los costos y las utilidades antes de iniciar el periodo del que se trate, (b) llevar el control de ingresos de cada periodo sus costos y sus gastos y (c) dar seguimiento al logro de las utilidades.

Análisis de rentabilidad

Gitman (2003) menciona que la rentabilidad de una empresa puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario.

Ochoa Setzer (1992) dice que medir la rentabilidad de una empresa se entiende que se quiere evaluar la cifra de utilidades logradas en relación con la inversión que las originó.

Sánchez Ballesta (2002) menciona que la rentabilidad económica es el indicador para juzgar la eficiencia empresarial; es una medida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios; es un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en

la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Razones de rentabilidad

De acuerdo con Hernández Cabrera (2005), las razones de rentabilidad miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Para Guajardo (2004) los indicadores de rentabilidad tratan de evaluar el monto de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, considerando en su cálculo el capital contable. Los indicadores son:

1. Margen de utilidad. Mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuesto, y se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad} = \text{Utilidad neta} / \text{ventas netas}$$

2. Rendimiento sobre el capital contable. Mide el rendimiento de la inversión neta, del capital contable. Ayuda a relacionar la utilidad neta que ha generado una organización durante un periodo y se compara con la inversión que corresponde a los accionistas. Es también un indicador fundamental que determina en que medida una compañía ha generado rendimientos sobre los recursos que los accionistas han confiado a la administración.

$$\text{Rendimiento sobre el capital contable} = \text{Activo disponible} / \text{pasivos corrientes}$$

De acuerdo con García Amparo (2005), las razones de rentabilidad miden la efectividad que han tenido las decisiones gerenciales en la inversión de recursos que multipliquen la riqueza de la empresa, que permiten agregar mayores niveles

de capital producto de operaciones rentables y proyectos que proporcionen tasas de rendimiento satisfactorios.

Van y Wachowicz (2003) mencionan que las razones de rentabilidad son de dos tipos: las que presentan la rentabilidad en relación con las ventas y las que lo hacen con respecto a la inversión; estas relaciones permiten conocer la eficacia operativa de las empresas.

Relación eficiencia – eficacia

Drucker (1976, p.33) menciona que la tarea administrativa del gerente es optimizar el rendimiento de los recursos. "La eficacia es la base del éxito: la eficiencia es una condición mínima para sobrevivir después de que se ha logrado el éxito. La eficiencia se preocupa de hacer bien las cosas. La eficacia de hacer las cosas que corresponden".

De acuerdo con Farmer y Richman (citado en Koontz y O'Donnell 1979), la eficiencia administrativa se define como lo bien, y con que grado de eficacia los administradores de una empresa, alcanzan los objetivos de la misma.

Para Robbins y De Cenzo (2003) la eficiencia y la eficacia se refieren a lo que hacemos y cómo lo hacemos. Eficiencia significa hacer una tarea correctamente y se refiere a la relación que existe entre los insumos y los productos. Reducir los costos de los recursos al mínimo es importante, pero no basta para conseguir eficacia. La administración también se encarga de concluir actividades. En términos administrativos, esta capacidad se llama eficacia, lo cual implica hacer la tarea correcta. En una organización, esto significa las metas. Eficiencia y eficacia son términos distintos, pero relacionados uno con el otro. La buena administración trata de alcanzar metas (eficacia) y de hacerlo del modo más eficiente posible.

Koontz y Weinrich (2004) definen la eficacia como el cumplimiento de objetivos. La eficiencia es el logro de las metas con la menor cantidad de recursos.

Para Robbins y Coulter (2005) la eficiencia se refiere a la relación entre insumos y productos. En virtud de que los gerentes trabajan con pocos recursos en materia de insumos, les interesa usar en forma eficiente dichos recursos. Desde esta perspectiva, la eficiencia se describe a menudo como hacer bien las cosas. La administración también se ocupa de completar las actividades, a fin de que las metas de la organización puedan alcanzarse; a la administración le interesa la eficacia. Cuando los gerentes alcanzan las metas de la organización, se dice que son eficaces. La eficacia se describe a menudo como hacer lo que es apropiado, las actividades de trabajo que ayudan a la organización a alcanzar sus metas. Así como la eficiencia se enfoca en los medios para lograr que se hagan las cosas, la eficacia se enfoca en los fines, en el logro de las metas de la organización.

Robbins y Coulter (2005) señalan que en las organizaciones exitosas, la alta eficiencia y la alta eficacia suelen ir de la mano.

Codina (2007) considera que la eficiencia hace énfasis en los medios, hacer las cosas correctamente, aplica un enfoque reactivo. La eficacia hace énfasis en los resultados, hacer las cosas correctas, aplica un enfoque proactivo.

Barrios Castillo (2007) dice que la eficacia, por su parte, es la capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera, sin que priven para ello los recursos o los medios empleados. Esto significa que la noción de eficacia se refiere únicamente a la obtención de resultados, sin tener en cuenta los recursos empleados. La eficacia no

implica, necesariamente, eficiencia, pero la eficiencia sí implica, como condición necesaria, pero no suficiente, a la eficacia.

Katz y Kahn (citado en Pinto 2008) señalan que el criterio de la eficiencia no basta para lograr un análisis organizacional completo, ya que aquélla sólo constituye un aspecto de la eficacia organizacional.

En conclusión, Robbins y Coulter (2005) mencionan que la eficiencia y la eficacia están relacionadas entre sí, es más fácil ser eficaz si se pasa por alto la eficiencia. Algunas agencias federales han sido criticadas periódicamente por quienes las tachan de ser razonablemente eficaces, pero en extremo no eficientes; logran realizar su trabajo, pero a un alto costo. En toda empresa la gerencia debe ocuparse de lograr eficacia en las actividades que se lleven a cabo y en el alcance de las metas de la organización, sino también de hacerlo con la mayor eficiencia posible.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Introducción

Esta investigación tuvo como objetivo conocer la relación que existe entre la percepción que tienen los empleados del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

En este capítulo se presenta:

- 1) Tipo de la investigación: En esta sección se da una breve explicación del tipo de investigación con el que se trabajó.
- 2) Población: Se describe la población que se consideró en esta investigación, algunas características.
- 3) Muestra: Se especifican las instituciones en las que se aplicaron los instrumentos.
- 4) Instrumento de medición: En esta sección se clasifican las variables dependientes e independientes, se describe el proceso que se siguió en la elaboración del instrumento de medición, los pasos que se dieron para la validez del mismo, el método que se utilizó para calcular la confiabilidad del instrumento y la operacionalización de las variables.
- 5) Hipótesis: Se presentan las hipótesis nulas y su operacionalización.
- 6) Preguntas de investigación. Las preguntas a responder en esta investigación.

7) Recolección de datos: En esta sección se presentan los pasos que se siguieron para la recolección de toda la información.

8) Análisis de datos: En esta sección se presentan las estadísticas que fueron utilizadas para obtener las conclusiones a esta investigación.

Tipo de investigación

Este estudio es de tipo descriptivo, correlacional, transversal, de campo y cuantitativo.

Es de tipo descriptivo, ya que se describió el nivel de eficiencia y el nivel de eficacia financiera que perciben los empleados de las instituciones adventistas de la UIM. También permitió buscar probables diferencias en la percepción del nivel de eficiencia y nivel de eficacia financiera con base en las variables género, nivel máximo de estudios, puesto desempeñado y tipo de institución.

Es correlacional porque el estudio permitió buscar la probable relación entre las variables nivel de eficiencia y nivel de eficacia financiera y el tiempo de servicio,

Es transversal porque se realizó sólo en un periodo determinado, todo esto mediante la utilización de un cuestionario ya aplicado en una investigación realizada, para conocer las percepciones y expectativas del personal del área financiera. La medición de las variables se realizó en una sola ocasión.

Es de campo porque los datos de interés fueron recogidos en forma directa en el sitio de trabajo de los empleados del área financiera de UIM.

Es cuantitativa porque se utilizó la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente; se utilizó la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en la población.

Población

De acuerdo con Bernal Torres (2006), la población es la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares sobre las que se desea hacer inferencia.

La población que se estudió en esta investigación estuvo conformada por los empleados que conocen el área financiera de las instituciones de la UIM.

Las instituciones involucradas en este estudio son: la UIM, cinco asociaciones (Asociación Hidalgo Veracruzana, Asociación de Oaxaca, Asociación Olmeca, Asociación Pacífico Sur y Asociación Veracruzana del Sur), una misión (Misión Istmo) y 44 escuelas incluyendo colegios. La población total estimado es de 97 sujetos.

Muestra

Para Hernández, Fernández y Baptista (2003) la muestra es un subgrupo de la población de interés, sobre el cual se habrán de recolectar datos y que se define o delimita de antemano con precisión y que tiene que ser representativo de ésta.

Como muestra se pretendió tomar el total de la población pero no se tuvo respuesta del 100% de los empleados. Respondieron el instrumento el 72.16% de la población.

Instrumento de medición

De acuerdo con Grajales Guerra (2004), un instrumento de medición es todo recurso de que disponga el investigador para observar y, eventualmente, medir la(s) variable(s) del estudio.

Esta sección contiene las variables, como se elaboraron los instrumentos, validez, confiabilidad y operacionalidad de variables.

Variables

Las variables son características o aspectos que se desea observar o considerar (Grajales Guerra, 2004).

Variables dependientes

Zorrilla Arena (1989) indica que la variable dependiente es la conducta o fenómeno que requiere de explicación o que debe ser explicado, y están constituidas por los resultados.

Las variables dependientes utilizadas en esta investigación fueron el nivel de eficacia y el nivel de eficiencia financiera. El comportamiento de estas variables fue observado desde el punto de vista de la percepción, lo que cada empleado encuestado piensa sobre la eficiencia y eficacia financiera que se lleva en su institución.

Variables independientes

La variable independiente es la que condiciona, explica o determina la presencia de otro fenómeno. Es el antecedente o causa de un efecto. Es aquella que puede ser manipulada por el investigador (Zorrilla Arena, 1989).

Para este estudio se consideraron las siguientes variables independientes: género, nivel máximo de estudios, tiempo de servicio, puesto desempeñado y tipo de institución.

Elaboración

1. Se utilizó el instrumento elaborado por Manuel Ramón Meza Escobar asesor principal de esta investigación, Carlitos Pinto y Rosy Nallely Velasco Lara. Quienes elaboraron el instrumento siguiendo un proceso riguroso y con literatura especializada; se contó con la revisión de 10 expertos del área financiera de la Universidad de Montemorelos, aplicándose la prueba piloto a 30 personas del área financiera del Hospital “La Carlota” y seis empresas escuela de la Universidad de Montemorelos. Para calcular la confiabilidad se uso el método de medición alfa de Cronbach dando un valor de 0.896 para el instrumento que midió el nivel de eficiencia financiera que corresponde a 30 ítemes y un valor de 0.939 para el instrumento que midió el nivel de eficacia financiera que corresponde a 20 ítemes siendo ambos valores muy aceptables para esta investigación.

2. Del instrumento original se eliminaron dos variables demográficas (número de empleados y monto de los ingresos anuales) y se agregó la variable puesto desempeñado. Se solicitó la aprobación de los tres asesores de la investigación; Meza Escobar, Joel Sebastián Escudero y Benjamín Chay para su aplicación definitiva (ver Apéndice A).

Validez

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2003) la validez está relacionada con el grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir.

Para la validez del instrumento utilizado en esta investigación se dieron los siguientes pasos según los investigadores que lo elaboraron: (a) lecturas de bibliografía

especializada, (b) dirección de los asesores, (c) revisión de 10 expertos del área financiera de la Universidad de Montemorelos, (d) prueba piloto y (e) nueva revisión de los asesores de esta investigación.

Confiabilidad

Para Grajales Guerra (2004), la confiabilidad de un instrumento se refiere a la consistencia o capacidad que tiene para ofrecer la misma medición o resultado, cada vez que se utilice en la misma situación o contexto.

Para calcular la confiabilidad del instrumento se utilizó el método de Alfa de Cronbach. El valor para el instrumento del nivel de eficiencia financiera fue de .923 que corresponde a 30 ítems. El valor para el instrumento del nivel de eficacia financiera fue de .938 que corresponde a 20 ítems. Ambos valores son considerados muy aceptables para los instrumentos de esta investigación.

Operacionalización de las variables

En esta sección las variables del estudio se definen conceptual, instrumental y operacionalmente. La conceptual se basa en definiciones bibliográficas que otros investigadores han atribuido a las variable; la definición instrumental indica la forma en que las variables en estudio son descritas y la definición operacional permite conocer la forma cómo se va a medir o contar las variables del estudio (Grajales Guerra, 2004).

La operacionalización de algunas variables se presenta en la Tabla 1. La Tabla completa se muestra en el Apéndice B.

Tabla 1

Operacionalización de las variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Instrumental	Definición Operacional
Género	Diferencia física y constitutiva entre el hombre y la mujer.	El empleado marcó con una "X" una de las dos opciones según sea su género. Género: ___ Femenino ___ Masculino	La variable se clasificó de la siguiente forma: 1= Femenino 2= Masculino
Nivel máximo de estudios terminados	Es el nivel académico formal alcanzado por una persona.	El empleado marcó con una "X" una de las cuatro opciones. Nivel máximo de estudios terminado: ___ Técnico ___ Licenciatura ___ Maestría ___ Doctorado	La variable se categorizó de la siguiente forma: 1= Técnico 2= Licenciatura 3= Maestría 4= Doctorado

Hipótesis

En esta sección se presentan las hipótesis nulas y su operacionalización.

Hipótesis nula principal

La hipótesis nula indica que no existe diferencia significativa, no hay relación entre los grupos; es decir, si esta diferencia es significativa y si no se debió al azar (Zorrilla, 1989). A continuación se presentan las hipótesis nulas de esta investigación:

H₀1: No existe relación significativa entre la percepción, que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Hipótesis nulas complementarias

H₀2: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el género.

H₀3: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el nivel máximo de estudios.

H₀4: No existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.

H₀5: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el puesto desempeñado.

H₀6: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el tipo de institución.

H₀7: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el género.

H₀8: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el nivel máximo de estudios.

H₀9: No existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.

H₀10: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el puesto desempeñado.

H₀₁₁: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el tipo de institución.

Operacionalización de las hipótesis nulas

En esta sección se presentan las variables de las hipótesis nulas, el nivel de medición de cada variable y la prueba estadística requerida. La operacionalización de algunas hipótesis nulas se puede apreciar en la Tabla 2. La tabla completa se muestra en el Apéndice C.

Tabla 2

Operacionalización de las hipótesis

Hipótesis	VARIABLES	Nivel de Medición	Prueba estadística
Hipótesis nula 1: No existe relación significativa entre la percepción, que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>r</i> de Pearson. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	B. Nivel de eficacia financiera	B. Métrica	
Hipótesis nula 2: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el género.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>t</i> para muestras independientes. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	C. Género	C. Nominal	

Preguntas de investigación

Las preguntas complementarias a responder con esta investigación son:

1. ¿Cuál es el nivel de eficiencia financiera de las instituciones adventistas de la UIM percibido por los empleados?
2. ¿Cuál es el nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM percibido por los empleados?

Recolección de datos

La recolección de los datos se llevó a cabo de la siguiente forma:

1. Se realizó una entrevista personal con el tesorero de UIM pidiéndole autorización para realizar este estudio.
2. Se obtuvo permiso verbal por parte del tesorero de la UIM y posteriormente se recibió un correo electrónico autorizando a los presidentes de las asociaciones y misión para hacerlos llegar a su personal.
3. Se accedió a las página de la respectiva unión www.interoceanica.org.mx para obtener parte de la información del número de asociaciones, misión e instituciones para poder hacer la elección de la muestra.
4. Se recibió información por parte de la UIM del número de escuelas con la que cuentan las asociaciones y misión, así como sus números telefónicos y dirección electrónica de algunos directores de escuelas.
5. La aplicación de los instrumentos fue hecha vía electrónica a cada uno de los miembros de la población de estudio.

Análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados se usó el paquete estadístico Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), versión 15.0 para Windows XP. Para las hipótesis de relación bivariada se utilizó la prueba estadística r de Pearson, para hipótesis de diferencia entre dos grupos se utilizó la prueba t para muestras independientes. Para hipótesis de diferencia entre tres o más grupos se utilizó la prueba de análisis de varianza para un factor. Para dar respuesta a las preguntas complementarias se utilizó la media aritmética de cada una de las variables.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Introducción

El propósito de esta investigación fue conocer si existe relación entre la percepción, que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Para efectuar esta investigación se utilizó una estadística cuantitativa. El tipo de investigación fue descriptiva, transversal, correlacional, de campo y cuantitativa. Los instrumentos fueron aplicados a los empleados del área financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Las variables independientes principales fueron: género, nivel máximo de estudios terminados, tiempo de servicio, puesto desempeñado y tipo de institución. Las variables dependientes utilizadas en esta investigación fueron el nivel de eficiencia y el nivel de eficacia financiera.

El capítulo se divide en: variables demográficas de los sujetos, pruebas de hipótesis, respuestas a las preguntas de investigación y resumen del capítulo.

Las diferentes hipótesis de investigación fueron probadas a un nivel de significación p de .05. La muestra estuvo constituida por 70 empleados del área financiera.

VARIABLES DEMOGRÁFICAS

A continuación se presentan tablas que resumen las características demográficas obtenidas a través de este estudio. Se encuentran los resultados de las variables: género, nivel máximo de estudios, tiempo de servicio, puesto desempeñado y tipo de institución.

Distribución de la muestra

La Tabla 3 presenta una distribución de los empleados que participaron por institución y el porcentaje correspondiente. Se obtuvo una participación de 70 empleados, representando un 72.16% de la población.

Tabla 3

Distribución de participantes por institución

Instituciones de la UIM	Participantes	Porcentaje
UIM:	5	7.15
Asociación Hidalgo Veracruzana:	12	17.14
Misión Istmo:	6	8.57
Asociación Oaxaca:	4	5.72
Asociación Olmeca:	13	18.57
Asociación Pacífico Sur:	12	17.14
Asociación Veracruzana Del Sur:	18	25.71
Totales	70	100.00

Género

La Tabla 4 contiene los datos de los encuestados referidos al género. El 25.7% son mujeres y el 74.3% estuvo integrado por hombres.

Tabla 4

Género de los empleados

Género	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	18	25.7
Masculino	52	74.3
Totales	70	100.0

Nivel máximo de estudios

En la Tabla 5 se muestra el nivel máximo de estudios de los empleados. El nivel educativo de licenciatura fue el grupo más representativo con el 61.4% y el nivel técnico el menos representado con un 4.3%.

Tabla 5

Nivel máximo de estudios

Escolaridad	Frecuencia	Porcentaje
Técnico	3	4.3
Licenciatura	43	61.4
Maestría	20	28.6
Doctorado	4	5.7
Totales	70	100.0

Tiempo de servicio

El rango va de tres meses hasta 36 años. El 53% de la muestra va de cero hasta 12 años de servicio. El 17% va de 13 a 20 años y el 20% va de 21 a 36 años de servicio (ver Apéndice D).

Puesto desempeñado

La Tabla 6 enlista el puesto desempeñado de cada uno de los empleados en las instituciones adventistas consideradas en esta investigación, ubicados en un rango que va de directivo a contador, el 60% de la muestra corresponde a empleados directivos y 40% corresponde a empleados contadores.

Tabla 6

<i>Puesto desempeñado</i>		
Puesto	Frecuencia	Porcentaje
Directivo	42	60
Contador	28	40
Totales	70	100

Tipo de institución

La Tabla 7 muestra el tipo de institución donde trabajaban los empleados que contestaron el instrumento. El 7.1% de los encuestados trabajan en la UIM, el 25.7% en las cinco asociaciones/misión y el 67.1% trabajan en escuelas o colegios.

Tabla 7

<i>Tipo de institución</i>		
Institución	Frecuencia	Porcentaje
Unión	5	7.1
Asociación/Misión	18	25.7
Escuela/Colegio	47	67.1
Totales	70	100.0

Pruebas de hipótesis

En esta sección se presentan las pruebas estadísticas de las 11 hipótesis nulas formuladas para esta investigación. Las tablas de resultados de todas las hipótesis se pueden ver en el Apéndice E.

Hipótesis nula 1

No existe relación significativa entre la percepción que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Unión Interoceánica de México.

En esta hipótesis se utilizó la prueba estadística r de Pearson. Las variables consideradas son el nivel de eficiencia y el nivel de eficacia financiera percibidos por los empleados.

Al correr la prueba estadística se encontró un valor $r = .704$ y un nivel de significación $p = .00$. Para dicho nivel de significación ($p < .05$) se determinó rechazar la hipótesis nula y retener la hipótesis de relación entre las variables nivel de eficiencia y nivel de eficacia financiera.

Hipótesis nula 2

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de instituciones de la UIM según el género.

La hipótesis fue probada mediante la prueba estadística t para muestras independientes. Se analizó el estadístico F de Levene y se observó un valor p mayor que $.05$ por lo que se asumió que las varianzas poblacionales son iguales.

Asumiendo varianzas poblacionales iguales, se encontró un valor del estadístico t igual a $-.269$ ($gl = 68$) y un nivel crítico bilateral asociado p de $.789$.

El valor de p mayor que $.05$ permitió retener la hipótesis nula de igualdad entre las medias del nivel de eficiencia financiera percibido según el género de los empleados. La media aritmética fue de 4.10 para el género femenino y de 4.14 para el género masculino.

Hipótesis nula 3

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de instituciones de la UIM según el nivel máximo de estudios.

La variable independiente en esta hipótesis es el nivel de estudios; la variable dependiente en la que se compararon los grupos es el nivel de eficiencia financiera.

La prueba estadística empleada en esta hipótesis fue el Análisis de varianza de un factor y arrojó un valor F de .495 y un nivel de significación p de .687.

El nivel de significación p mayor que .05 permitió retener la hipótesis de igualdad de medias considerando el nivel de estudios. Las medias aritméticas de cada grupo fueron los siguientes: técnico: 3.97, licenciatura: 4.09, maestría: 4.19 y doctorado: 4.34.

Hipótesis nula 4

No existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficiencia financiera de instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.

En esta hipótesis se utilizó la prueba estadística r de Pearson. Las variables consideradas son el nivel de eficiencia financiera percibido por los empleados y el tiempo de servicio.

Al correr la prueba estadística se encontró un valor r de .126 y un nivel de significación p de .30. Para dicho valor de significación ($p > .05$) se determinó retener la hipótesis nula de independencia entre las variables.

Hipótesis nula 5

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de instituciones de la UIM según el puesto desempeñado.

Esta hipótesis fue probada mediante la prueba estadística t para muestras independientes. Se encontró un valor del estadístico t de -.983 ($gl = 68$) y un nivel crítico bilateral asociado p de .329.

El valor de p mayor que .05 permitió retener la hipótesis nula de igualdad entre las medias del nivel de eficiencia financiera percibido según el puesto desempeñado. La media aritmética fue de 4.08 para el personal directivo y 4.20 para el personal contable.

Hipótesis nula 6

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de instituciones de la UIM según el tipo de institución.

La variable independiente o factor en esta hipótesis es el tipo de institución. La variable dependiente en la que se compararon los grupos es el nivel de eficiencia financiera. La prueba estadística empleada en esta hipótesis fue el Análisis de varianza de un factor y arrojó un valor F de 1.26 y un nivel de significación p de .289.

El nivel de significación p mayor que .05 permitió retener la hipótesis de igualdad de medias considerando el tipo de institución. La media aritmética fue de 4.32 para la UIM, de 4.25 para la asociación/Misión y de 4.06 para escuelas/colegios.

Hipótesis nula 7

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM según el género.

Esta hipótesis fue probada mediante la prueba estadística t para muestras independientes. Asumiendo varianzas poblacionales iguales, se encontró: un valor del estadístico t igual a -0.553 ($gl=68$) y un nivel crítico bilateral asociado p de .582.

El valor de p mayor que .05 permitió retener la hipótesis nula de igualdad entre las medias del nivel de eficacia financiera percibido según el género de los

empleados. La media aritmética fue de 4.09 para el género femenino y 4.18 para el género masculino.

Hipótesis nula 8

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM según el nivel máximo de estudios.

La variable independiente considerada en esta hipótesis fue nivel de estudios y la variable dependiente en la que se compararon los grupos fue nivel de eficacia financiera. La prueba estadística empleada en esta hipótesis fue el Análisis de varianza de un factor y arrojó un valor F de .573 y un nivel de significación p de .635.

El nivel de significación p mayor que .05 permitió retener la hipótesis de igualdad de medias considerando el nivel de estudios. Las medias aritméticas de cada grupo fueron los siguientes: técnico: 4.03, licenciatura: 4.23, maestría: 4.03 y doctorado: 4.12.

Hipótesis nula 9

No existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.

Para esta hipótesis se utilizó la prueba estadística r de Pearson. Las variables consideradas fueron el nivel de eficacia financiera percibido por los empleados y el tiempo de servicio.

Al correr la prueba estadística se encontró un valor r igual a .043 y un nivel de significación p de .725. Para dicho valor de significación ($p > .05$) se determinó retener la hipótesis nula de independencia entre las variables.

Hipótesis nula 10

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM según el puesto desempeñado.

Esta hipótesis fue probada mediante la prueba estadística t para muestras independientes. Se encontró: un valor del estadístico t de $-.599$ ($g=68$) y un nivel crítico bilateral asociado p de $.551$.

El valor de p mayor que $.05$ permitió retener la hipótesis nula de igualdad entre las medias del nivel de eficacia financiera percibido según el puesto desempeñado. La media aritmética fue de 4.12 para el puesto directivo y 4.21 para el puesto contable.

Hipótesis nula 11

No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM según el tipo de institución.

La variable independiente o factor en esta hipótesis fue tipo de institución y la variable dependiente en la que se compararon los grupos fue nivel de eficacia financiera. La prueba estadística empleada en esta hipótesis fue el análisis de varianza de un factor que arrojó un valor F de $.083$ y un nivel de significación p de $.921$.

El nivel de significación p mayor que $.05$ permitió retener la hipótesis de igualdad de medias considerando el tipo de institución. La media aritmética fue de 4.11 para la UIM, 4.12 para la asociación/misión y 4.18 para escuelas/colegio.

Preguntas de investigación

A continuación se da respuesta a las preguntas complementarias formuladas en esta investigación.

1. ¿Cuál es el nivel de eficiencia financiera de las instituciones adventistas de la UIM percibido por los empleados?

Mediante el análisis de datos de los 70 instrumentos, se obtuvo una media aritmética para la variable eficiencia financiera de 4.13. La desviación típica correspondió a .50. Los resultados de cada ítem se encuentran en el Apéndice F.

La escala de medición utilizada indica que los empleados están de acuerdo con las acciones relacionadas con el nivel de eficiencia financiera. Los valores de ítems que salieron entre indeciso y de acuerdo del nivel de eficiencia fueron los siguientes: arqueos de caja, exceso de efectivo en inversiones diversas, codificación de mobiliario y equipo, inventarios físicos y depreciación de activos (ver Apéndice F).

2. ¿Cuál es el nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM percibido por los empleados?

El análisis de datos de los 70 instrumentos, arrojó una media aritmética para la variable eficacia financiera de 4.16. La desviación típica correspondió a .58. Los resultados de cada ítem se encuentran en el apéndice G.

Similarmente, conforme la escala de medición que se utilizó, el resultado indica que los empleados están de acuerdo con las acciones relacionadas con el nivel de eficacia financiera. Los valores de ítems que salieron entre indeciso y de acuerdo del nivel de eficacia financiera son acciones relacionadas con: liquidez general, liquidez inmediata y capital operativo (ver Apéndice G).

Resumen del capítulo

En este capítulo se presentaron los resultados de la investigación. Se hizo uso de los datos recolectados y fueron presentados en diferentes tablas.

Se llevaron a cabo las pruebas de las diferentes hipótesis y se dieron respuestas a las preguntas de investigación.

CAPÍTULO V

DIMENSIÓN DE RESULTADOS

Introducción

Esta investigación tuvo como objetivo conocer si existe relación entre la percepción, que tienen los empleados del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Unión Interoceánica de México (UIM).

El presente capítulo contiene las conclusiones y recomendaciones.

Conclusiones

En esta sección se presentan las conclusiones sobre la declaración del problema, sobre las hipótesis complementarias y sobre las preguntas de investigación.

Sobre la declaración del problema

Esta investigación pretendió conocer si existe relación entre la percepción, que tienen los empleados del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Unión Interoceánica de México (UIM).

Con el apoyo de las técnicas estadísticas y para la muestra considerada, se pudo concluir que según la percepción que tienen los empleados del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera existe un grado de relación positiva fuerte entre ambas variables.

Sobre las hipótesis

Eficiencia y el género

Los resultados obtenidos para esta hipótesis permitieron concluir que el género de los empleados no produce diferencias en la percepción que tienen del nivel de eficiencia financiera. Hombres y mujeres tuvieron una percepción alta del nivel de eficiencia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Eficiencia y el nivel máximo de estudios

La hipótesis analizada permitió descubrir que no existe diferencia en la percepción que tienen los empleados del nivel de eficiencia financiera con base en su grado de escolaridad. El nivel de eficiencia percibido por los empleados con estudios de técnicos, licenciados, maestría y doctorado tuvieron una percepción alta del nivel de eficiencia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Eficiencia y el tiempo de servicio

El análisis de esta hipótesis de relación mostró que el nivel de eficiencia financiera percibido por los empleados de las instituciones adventistas de la UIM no guardó relación con el tiempo de servicio.

Eficiencia y el puesto desempeñado

Los resultados obtenidos para esta hipótesis permitieron concluir que el puesto desempeñado por los empleados no hace diferencia en la percepción que tienen del nivel de eficiencia financiera. Directivos y contadores tuvieron una percepción alta del nivel de eficiencia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Eficiencia y el tipo de institución

El nivel de eficiencia financiera percibido por los empleados es el mismo sin importar el tipo de institución donde trabajan. Los tres grupos tienen una percepción alta del nivel de eficiencia financiera.

Eficacia y el género

Al analizar la hipótesis que considera el nivel de eficacia y el género, se determinó que no existe diferencia en la percepción de los empleados de las instituciones adventistas de la UIM con respecto al género. Ambos géneros, femenino y masculino tuvieron una percepción alta del nivel de eficacia financiera.

Eficacia y el nivel máximo de estudios

El nivel de estudios no hace diferencia significativa en la percepción que tienen los empleados de las instituciones adventistas de la UIM del nivel de eficacia. El resultado del nivel de eficacia percibido según los niveles educativos de técnico, licenciado, maestría y doctorado que poseen los empleados considerados en este estudio fue alta.

Eficacia y el tiempo de servicio

El nivel de eficacia que perciben los empleados de las instituciones adventistas de la UIM no se encuentra relacionado con el tiempo de servicio.

Eficacia y el puesto desempeñado

Los resultados obtenidos para esta hipótesis permitieron concluir que el puesto desempeñado por los empleados no hace diferencia en la percepción que tienen

del nivel de eficacia financiera. Directivos y contadores tuvieron una percepción alta del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.

Eficacia y el tipo de institución

El nivel de eficacia percibido por los empleados de las instituciones adventistas de la UIM no produjo diferencia con base en el tipo de institución en que los mismos trabajan. Los tres grupos tienen una percepción alta.

Sobre las preguntas de investigación

Las preguntas de investigación enunciadas para esta investigación buscan conocer los niveles de eficiencia y eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM percibidos por los empleados. A través de los instrumentos aplicados se obtuvo la siguiente información:

Los empleados de las instituciones adventistas de la UIM tuvieron una percepción alta del nivel de eficiencia financiera de las instituciones donde trabajan. Se observó que el 100% de los encuestados fueron unánimes en sus respuestas al contestar el instrumento.

Para la variable nivel de eficacia financiera fue posible concluir que los empleados perciben que sus instituciones tienen un nivel de eficacia financiera alta. Al igual que la eficiencia financiera percibida por los empleados, el 100% de los encuestados fueron unánime en las respuestas.

Recomendaciones

Las recomendaciones de este estudio van dirigidos a: los administradores de la UIM y para futuras investigaciones.

A los administradores de la UIM

Se recomienda:

1. A los directivos de la UIM felicitar al personal del área financiera por la alta percepción que tienen de la calidad del trabajo que están llevando a cabo en sus instituciones.

2. Mejorar esfuerzos de mantenimiento y mejora en el uso y administración de los activos, pasivos y capital, y en el desempeño de los indicadores financieros.

3. Implementar estrategias de mejoramiento en cuanto a arqueos de caja, exceso de efectivo en inversiones financieras, codificación de mobiliario y equipo, inventario físico, depreciación de activos, liquidez general, liquidez inmediata y capital operativo.

4. Constituir una comisión revisora para corroborar los resultados obtenidos en este estudio.

5. Establecer programas de mejoramiento de la calidad de la administración financiera para mantener o superar los niveles de eficiencia y eficacia financiera encontrados a través de esta investigación.

Para futuras investigaciones

1. Realizar estudios longitudinales para evaluar la calidad de la administración financiera de las mismas instituciones.

2. Replicar la investigación en otros territorios de la IASD de México en diferentes Uniones, para una comparación de los resultados obtenidos en la UIM.

APÉNDICE A

INSTRUMENTO



Unión Interoceánica

de la Iglesia Adventista del Séptimo Día

Datos personales	
Género:	<input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Tiempo de servicio:	_____ años
Nivel máximo de estudios terminados:	<input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Licenciatura <input type="checkbox"/> Maestría <input type="checkbox"/> Doctorado
Puesto desempeñado:	<input type="checkbox"/> Directivo <input type="checkbox"/> Contable

Datos de la institución	
Institución:	<input type="checkbox"/> Unión <input type="checkbox"/> Asociación/Misión <input type="checkbox"/> Escuela/Colégio

Instrucciones: La información que se le pide es anónima y confidencial. Su opinión honesta concerniente a cada una de las siguientes declaraciones, será de gran beneficio para la investigación que se está llevando a cabo. Lea cuidadosamente cada declaración y marque con una "X" el número que, a su juicio, corresponde mejor a su respuesta, usando la siguiente escala:

Esta es una investigación sobre su percepción de la calidad de la administración financiera en su institución.

5 = Totalmente de acuerdo

4 = De acuerdo

3 = Indeciso

2 = En desacuerdo

1 = Totalmente en desacuerdo

Declaraciones	1	2	3	4	5
Se realizan arquezos periódicos sorpresivos de la caja principal.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los pagos de caja chica están debidamente autorizados y respaldados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se hace diariamente un corte de caja.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Todas las cuentas bancarias están debidamente autorizadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los comprobantes que amparan un cheque están debidamente autorizados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Las chequeras se encuentran bien custodiadas .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se concilian mensualmente las cuentas bancarias.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se hacen los ajustes de las conciliaciones bancarias mensualmente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
El exceso de efectivo se tiene en inversiones diversas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se lleva un registro contable fiel de los intereses que generan las inversiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se concilian mensualmente las cuentas de clientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se hacen esfuerzos extraordinarios para cobrar las cuentas de clientes morosos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Las compras se efectúan con requisiciones debidamente aprobadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los niveles de inventarios de materiales son suficientes para la operación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los pagos por anticipado se encuentran autorizados por los funcionarios responsables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Las inversiones en activo fijo son aprobadas por las juntas correspondientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Están codificados adecuadamente el mobiliario y equipo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Existe un sistema computarizado para el control de activos fijos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se realizan inventarios físicos de activos fijos y materiales periódicamente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se aplican las depreciaciones contables mensualmente a los activos fijos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución tiene asegurados todos sus activos fijos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La documentación comprobatoria de la adquisición de bienes depreciables están bien resguardadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se concilian mensualmente las cuentas de los proveedores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los proveedores de la institución son los que ofrecen la mejor calidad en el servicio o producto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución compra sus materiales asegurando el mejor precio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sigue a la vuelta de la hoja

Continuación.

5 = Totalmente de acuerdo

4 = De acuerdo

3 = Indeciso

2 = En desacuerdo

1 = Totalmente en desacuerdo

Declaraciones	1	2	3	4	5
Los empleados están protegidos por seguros denominacionales de acuerdo al reglamento.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución retiene los impuestos de los empleados de acuerdo con las leyes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución cuenta con ejemplares actualizados de las leyes fiscales a que está sujeta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los impuestos que paga la institución están técnicamente bien calculados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución cumple con todas las obligaciones fiscales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información financiera es confiable para tomar decisiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información financiera es útil para determinar la tendencia de la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información financiera es comprensible para los usuarios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información financiera es comparable a lo largo del tiempo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información financiera es presentada en los plazos establecidos por la organización superior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La información financiera cumple con las recomendaciones de auditoría externa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución mantiene el nivel de liquidez general exigido por la organización superior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución mantiene el nivel de liquidez inmediata exigida por la organización superior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se mantiene el capital operativo recomendado por la organización superior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución mantiene el nivel de sostén propio dentro de lo exigido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se cumple con la política de cobranza de la institución.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se cumple con la política de pago a los acreedores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se cumple con la política de pago a los proveedores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Los porcentajes de diezmos se envían oportunamente a las organizaciones superiores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se cumple con los envíos de remesa de los diezmos de los empleados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se envía ó recibe oportunamente las subvenciones correspondientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La institución paga los impuestos dentro de los plazos previstos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se mantienen los gastos reales dentro del presupuesto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se alcanza el nivel de ingresos presupuestados anualmente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se obtiene el rendimiento esperado por la administración.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Muchas gracias por el tiempo que tomó en llenar este instrumento. Realmente apreciamos su esfuerzo.

APÉNDICE B

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Operacionalización de las variables

VARIABLES	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
Nivel de Eficiencia Financiera	Es el grado de aprovechamiento que obtiene la administración financiera en la utilización de los activos que dispone la organización para producir bienes o prestar servicios	<p>Cada reactivo será medido por una escala que va de 1 a 5 puntos según el siguiente código:</p> <p>1 = Totalmente en desacuerdo. 2 = En desacuerdo. 3 = Indeciso. 4 = De acuerdo. 5 = Totalmente de acuerdo.</p> <p>Reactivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizan arqueos periódicos sorpresivos de la caja principal. 2. Los pagos de caja chica están debidamente autorizados y respaldados. 3. Se hace diariamente un corte de caja. 4. Todas las cuentas bancarias están debidamente autorizadas. 5. Los comprobantes que amparan un cheque están debidamente autorizados. 6. Las chequeras se encuentran bien custodiadas. 7. Se concilian mensualmente las cuentas bancarias. 8. Se hacen los ajustes de las conciliaciones bancarias mensualmente. 9. El exceso de efectivo se tiene en inversiones diversas. 10. Se lleva un registro contable fiel de los intereses que generan las inversiones. 11. Se concilian mensualmente las cuentas de clientes. 12. Se hacen esfuerzos extraordinarios para cobrar las cuentas de clientes morosos. 13. Las compras se efectúan con requisiciones debidamente aprobadas. 14. Los niveles de inventarios de materiales son suficientes para la operación. 15. Los pagos por anticipado se encuentran autorizados por los funcionarios responsables. 	<p>El indicador del nivel de eficiencia financiera se determinó de la siguiente forma:</p> <p>Primero se calculó la media aritmética de los 30 ítems. Segundo. Para determinar el nivel de eficiencia financiera, la media aritmética se ubicó en la siguiente escala de medición equivalente:</p> <p>Totalmente en desacuerdo = Pobre En desacuerdo = Bajo Indeciso = Regular De acuerdo = Alto Totalmente de acuerdo = Excelente</p>

Operacionalización de las variables (continuación)

Variables	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
			<p>16. Las inversiones en activo fijo son aprobadas por las juntas correspondientes.</p> <p>17. Están codificados adecuadamente el mobiliario y equipo.</p> <p>18. Existe un sistema computarizado para el control de activos fijos.</p> <p>19. Se realizan inventarios físicos de activos fijos y materiales periódicamente.</p> <p>20. Se aplican las depreciaciones contables mensualmente a los activos fijos.</p> <p>21. La institución tiene asegurados todos sus activos fijos.</p> <p>22. La documentación comprobatoria de la adquisición de bienes depreciables están bien resguardadas.</p> <p>23. Se concilian mensualmente las cuentas de los proveedores.</p> <p>24. Los proveedores de la institución son los que ofrecen la mejor calidad en el servicio o producto.</p> <p>25. La institución compra sus materiales asegurando el mejor precio.</p> <p>26. Los empleados están protegidos por seguros denominacionales de acuerdo al reglamento.</p> <p>27. La institución retiene los impuestos de los empleados de acuerdo con las leyes.</p> <p>28. La institución cuenta con ejemplares actualizados de las leyes fiscales a que está sujeta</p> <p>29. Los impuestos que paga la institución están técnicamente bien calculados.</p> <p>30. La institución cumple con todas las obligaciones fiscales.</p>

Operacionalización de las variables (continuación)

Variables	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
Nivel de Eficacia Financiera	Es el grado en que los resultados financieros programados o deseados en relación a las metas y objetivos son alcanzados, de acuerdo a la inversión o al esfuerzo que se realice.	<p>Cada reactivo será medido por una escala que va de 1 a 5 puntos según el siguiente código:</p> <p>1 = Totalmente en desacuerdo. 2 = En desacuerdo. 3 = Indeciso. 4 = De acuerdo. 5 = Totalmente de acuerdo.</p> <p>Reactivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La información financiera es confiable para tomar decisiones. 2. La información financiera es útil para determinar la tendencia de la empresa. 3. La información financiera es comprensible para los usuarios. 4. La información financiera es comparable a lo largo del tiempo. 5. La información financiera es presentada en los plazos establecidos por la organización superior. 6. La información financiera cumple con las recomendaciones de auditoría externa. 7. La institución mantiene el nivel de liquidez general exigido por la organización superior. 8. La institución mantiene el nivel de liquidez inmediata exigida por la organización superior. 9. Se mantiene el capital operativo recomendado por la organización superior. 10. La institución mantiene el nivel de sostén propio dentro de lo exigido. 11. Se cumple con la política de cobranza de la institución. 12. Se cumple con la política de pago a los acreedores. 13. Se cumple con la política de pago a los proveedores. 14. Los porcentajes de diezmos se envían oportunamente a las organizaciones superiores. 	<p>El indicador del nivel de eficacia financiera se determinó de la siguiente forma:</p> <p>Primero se calculó la media aritmética de los 20 ítems. Segundo. Para determinar el nivel de eficacia financiera, la media aritmética se ubicó en la siguiente escala de medición equivalente:</p> <p>Totalmente en desacuerdo = Pobre En desacuerdo = Bajo Indeciso = Regular De acuerdo = Alto Totalmente de acuerdo = Excelente</p>

Operacionalización de las variables (continuación)

Variables	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición Operacional
		<p>15. Se cumple con los envíos de remesa de los diezmos de los empleados.</p> <p>16. Se envía ó recibe oportunamente las subvenciones correspondientes.</p> <p>17. La institución paga los impuestos dentro de los plazos previstos.</p> <p>18. Se mantienen los gastos reales dentro del presupuesto.</p> <p>19. Se alcanza el nivel de ingresos presupuestados anualmente.</p> <p>20. Se obtiene el rendimiento esperado por la administración.</p>	
Género	Diferencia física y constitutiva entre el hombre y la mujer.	<p>El empleado marcó con una "X" una de las dos opciones según sea su género.</p> <p>Género: <input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino</p>	<p>La variable se clasificó de la siguiente forma:</p> <p>1= Femenino 2= Masculino</p>
Nivel máximo de estudios terminados	Es el nivel académico formal alcanzado por una persona.	<p>El empleado marcó con una "X" una de las cuatro opciones.</p> <p>Nivel máximo de estudios terminado: <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Licenciatura <input type="checkbox"/> Maestría <input type="checkbox"/> Doctorado</p>	<p>La variable se categorizó de la siguiente forma:</p> <p>1= Técnico 2= Licenciatura 3= Maestría 4= Doctorado</p>
Tiempo de servicio	Es el nombre que se le da al reconocimiento del hecho consistente en la prestación de servicios personales y subordinados por un trabajador a un patrón, mientras dure la relación contractual.	<p>El empleado contestó según su tiempo de servicio.</p> <p>Tiempo de servicio: <input type="checkbox"/> años</p>	<p>La variable se clasificó de la siguiente forma:</p> <p>Número entero que representa la cantidad de años.</p>

Operacionalización de las variables (continuación)

Variables	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
Puesto desempeñado	Nombre que se le da a la unidad impersonal de trabajo que identifica las tareas y deberes específicos, por medio del cual se asignan las responsabilidades.	El empleado marcó con una "X" una de las dos opciones: <input type="checkbox"/> Directivo <input type="checkbox"/> Contable	La variable se clasificó de la siguiente forma: 1=Directivo 2=Contable
Tipo de Institución	Forma de distinguir entre instituciones con base en su giro.	El empleado marcó con una "X" una de las tres opciones según el tipo de institución en que trabaja. Institución: <input type="checkbox"/> Unión <input type="checkbox"/> Asociación/Misión <input type="checkbox"/> Escuela/Colegio	La variable se clasificó de la siguiente forma: 1=Unión 2=Asociación/Misión 3=Escuela/Colegio

APÉNDICE C

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

Operacionalización de las hipótesis

Hipótesis	Variables	Nivel de medición	Prueba estadística
Hipótesis nula 1: No existe relación significativa entre la percepción, que tienen los empleados, del nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la UIM.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>r</i> de Pearson. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	A. Nivel de eficiencia financiera	B. Métrica	
Hipótesis nula 2: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM según el género.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>t</i> para muestras independientes. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	C. Género	C. Nominal	
Hipótesis nula 3: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM, según el nivel de estudios.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba estadística Análisis de la varianza de un factor. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	D. Nivel de estudios	D. Ordinal	
Hipótesis nula 4: No existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>r</i> de Pearson. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	E. Tiempo de servicio	E. Métrica	
Hipótesis nula 5: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de las instituciones de la UIM, según el puesto desempeñado.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>t</i> para muestras independientes. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	F. Puesto desempeñado	F. Ordinal	
Hipótesis nula 6: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficiencia financiera de instituciones de la UIM, según el tipo de institución.	A. Nivel de eficiencia financiera	A. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba estadística Análisis de la Varianza de un factor. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	G. Tipo de institución	G. Nominal	

Operacionalización de las hipótesis(continuación)

Hipótesis	Variables	Nivel de medición	Prueba estadística
Hipótesis nula 7: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM según el género.	B. Nivel de eficacia financiera	B. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>t</i> para muestras independientes. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	C. Género	C. Nominal	
Hipótesis nula 8: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM, según el nivel de estudios.	B. Nivel de eficacia financiera	B. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba estadística <i>t</i> para muestras independientes. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	D. Nivel de estudios	D. Ordinal	
Hipótesis nula 9: No existe relación significativa entre la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM y el tiempo de servicio.	B. Nivel de eficacia financiera	B. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>r</i> de Pearson. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	E. Tiempo de servicio	E. Métrica	
Hipótesis nula 10: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de instituciones de la UIM, según el puesto desempeñado	B. Nivel de eficacia financiera	B. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba <i>t</i> para muestras independientes. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	F. Puesto desempeñado	F. Ordinal	
Hipótesis nula 11: No existe diferencia significativa en la percepción del nivel de eficacia financiera de las instituciones de la UIM, según el tipo de institución	B. Nivel de eficacia financiera	B. Métrica	Para la prueba de la hipótesis se usó la prueba estadística Análisis de la varianza de un factor. La hipótesis nula se rechazó para valores de significación $p \leq .05$.
	G. Tipo de institución	G. Nominal	

APÉNDICE D
TIEMPO DE SERVICIO

Estadísticos

Tiempo de servicio

N	Válidos	70
	Perdidos	0

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos .30	1	1.4	1.4	1.4
1.00	6	8.6	8.6	10.0
2.00	2	2.9	2.9	12.9
3.00	2	2.9	2.9	15.7
4.00	1	1.4	1.4	17.1
5.00	1	1.4	1.4	18.6
6.00	2	2.9	2.9	21.4
7.00	2	2.9	2.9	24.3
8.00	7	10.0	10.0	34.3
9.00	4	5.7	5.7	40.0
10.00	3	4.3	4.3	44.3
11.00	3	4.3	4.3	48.6
12.00	3	4.3	4.3	52.9
13.00	1	1.4	1.4	54.3
14.00	3	4.3	4.3	58.6
15.00	2	2.9	2.9	61.4
16.00	1	1.4	1.4	62.9
17.00	1	1.4	1.4	64.3
18.00	2	2.9	2.9	67.1
18.50	1	1.4	1.4	68.6
19.00	1	1.4	1.4	70.0
20.00	7	10.0	10.0	80.0
21.00	2	2.9	2.9	82.9
22.00	3	4.3	4.3	87.1
23.00	1	1.4	1.4	88.6
24.00	1	1.4	1.4	90.0
25.00	1	1.4	1.4	91.4
26.00	1	1.4	1.4	92.9
27.00	1	1.4	1.4	94.3
28.00	1	1.4	1.4	95.7
30.00	1	1.4	1.4	97.1
31.00	1	1.4	1.4	98.6
36.00	1	1.4	1.4	100.0
Total	70	100.0	100.0	

APÉNDICE E

ANÁLISIS ESTADÍSTICOS PARA HIPÓTESIS

Hipótesis nula 1

Nivel de eficiencia y eficacia financiera

Correlaciones

Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típica	N
Nivel de eficiencia	4.1343	.50624	70
Nivel de Eficacia	4.1607	.58753	70

Correlaciones

		Nivel de eficiencia	Nivel de Eficacia
Nivel de eficiencia	Correlación de Pearson	1	.704(**)
	Sig. (bilateral)		.000
	N	70	70
Nivel de Eficacia	Correlación de Pearson	.704(**)	1
	Sig. (bilateral)	.000	
	N	70	70

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Hipótesis nula 2

Nivel de eficiencia y género

Estadísticos de grupo

	Género	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Nivel de eficiencia	Femenino	18	4.1064	.33784	.07963
	Masculino	52	4.1439	.55526	.07700

Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
		F	Sig.	T	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
									Inferior	Superior
Nivel de eficiencia	Se han asumido varianzas iguales	3.700	.059	-.269	68	.789	-.03753	.13938	-.31566	.24060
	No se han asumido varianzas iguales			-.339	49.290	.736	-.03753	.11077	-.26010	.18504

Hipótesis nula 3

Nivel de eficiencia y nivel máximo de estudios

ANOVA

Descriptivos

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
	Límite inferior	Límite superior	Límite inferior	Límite superior	Límite inferior	Límite superior	Límite inferior	Límite superior
técnico	3	3.9714	.23506	.13571	3.3875	4.5554	3.70	4.11
licenciatura	43	4.0973	.56075	.08551	3.9247	4.2698	2.37	5.00
maestría	20	4.1968	.42925	.09598	3.9959	4.3977	2.97	4.77
doctorado	4	4.3417	.39849	.19925	3.7076	4.9758	3.90	4.87
Total	70	4.1343	.50624	.06051	4.0136	4.2550	2.37	5.00

ANOVA

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.389	3	.130	.495	.687
Intra-grupos	17.294	66	.262		
Total	17.683	69			

Hipótesis nula 4

Nivel de eficiencia y tiempo de servicio

Correlaciones

		Tiempo de servicio	Nivel de eficiencia
Tiempo de servicio	Correlación de Pearson	1	.126
	Sig. (bilateral)		.300
	N	70	70
Nivel de eficiencia	Correlación de Pearson	.126	1
	Sig. (bilateral)	.300	
	N	70	70

Hipótesis nula 5

Nivel de eficiencia y puesto desempeñado

Prueba T

Estadístico de grupo

Puesto desempeñado		N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Nivel de eficiencia	Directivo	42	4.0857	.58900	.09088
	Contable	28	4.2072	.34489	.06518

Prueba de muestras independientes

Nivel de eficiencia	Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
	F	Sig. Superior	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
	Inferior		Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior
Se han asumido varianzas iguales	3.200	.078	-.983	68	.329	-.12145	.12354	-.36796	.12507
No se han asumido varianzas iguales			-1.086	67.076	.281	-.12145	.11184	-.34467	.10178

Hipótesis nula 6

Nivel de eficiencia y tipo de institución

ANOVA

Descriptivos

	N	Media	Desvia- ción típica	Error típico	Intervalo de con- fianza para la media al 95%		Míni- mo	Máxi- mo
					Límite inferior	Límite supe- rior		
Unión	5	4.3200	.39483	.17657	3.8298	4.8102	3.67	4.67
Asocia- ción/Misión	18	4.2556	.49349	.11632	4.0102	4.5010	2.97	4.87
Escue- la/Colegio	47	4.0681	.51660	.07535	3.9164	4.2198	2.37	5.00
Total	70	4.1343	.50624	.06051	4.0136	4.2550	2.37	5.00

ANOVA

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.643	2	.322	1.264	.289
Intra-grupos	17.040	67	.254		
Total	17.683	69			

Hipótesis nula 7

Nivel de eficacia y género

Estadísticos de grupo

	Género	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Nivel de Eficacia	Femenino	18	4.0944	.45266	.10669
	Masculino	52	4.1837	.62979	.08734

Prueba de muestras independientes

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior
Nivel de Eficacia	Se han asumido varianzas iguales	2.564	.114	-.553	68	.582	-.08930	.16149	-.41154	.23294
	No se han asumido varianzas iguales			-.648	41.243	.521	-.08930	.13788	-.36771	.18910

Hipótesis nula 8

Nivel de eficacia y nivel máximo de estudios

ANOVA

Descriptivos

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
técnico	3	4.0328	.07175	.04142	3.8546	4.2110	3.95	4.08
licenciatura	43	4.2326	.57785	.08812	4.0547	4.4104	2.60	5.00
maestría	20	4.0325	.63645	.14232	3.7346	4.3304	2.50	4.80
doctorado	4	4.1250	.70297	.35148	3.0064	5.2436	3.40	5.00
Total	70	4.1607	.58753	.07022	4.0206	4.3008	2.50	5.00

ANOVA

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.605	3	.202	.573	.635
Intra-grupos	23.214	66	.352		
Total	23.819	69			

Hipótesis nula 9

Nivel de eficacia y tiempo de servicio

Correlaciones

		Tiempo de servicio	Nivel de Eficacia
Tiempo de servicio	Correlación de Pearson	1	.043
	Sig. (bilateral)		.725
	N	70	70
Nivel de Eficacia	Correlación de Pearson	.043	1
	Sig. (bilateral)	.725	
	N	70	70

Hipótesis nula 10

Nivel de eficacia y puesto desempeñado

Prueba T

Estadísticos de grupo

	Puesto desempeñado	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Nivel de Eficacia	Directivo	42	4.1262	.63325	.09771
	Contable	28	4.2124	.51827	.09794

Prueba de muestras independientes

Nivel de Eficacia	Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		Prueba T para la igualdad de medias						
	F	Sig.	t	gl	Sig. (bi-lateral)	Diferencia de medias	Error típ. de la diferencia	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior
Se han asumido varianzas iguales	.660	.419	-.599	68	.551	-.08625	.14401	-.37363	.20113
No se han asumido varianzas iguales			-.623	65.054	.535	-.08625	.13835	-.36255	.19005

Hipótesis nula 11

Nivel de eficacia y tipo de institución

ANOVA

Descriptivos

	N	Media	Desviación típica	Error típico	Intervalo de confianza para la media al 95%		Mínimo	Máximo
					Límite inferior	Límite superior		
Unión	5	4.1100	.60249	.26944	3.3619	4.8581	3.60	4.90
Asociación/Misión	18	4.1222	.59216	.13957	3.8277	4.4167	2.50	5.00
Escuela/Colegio	47	4.1808	.59613	.08695	4.0058	4.3558	2.60	5.00
Total	70	4.1607	.58753	.07022	4.0206	4.3008	2.50	5.00

ANOVA

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	.059	2	.029	.083	.921
Intra-grupos	23.760	67	.355		
Total	23.819	69			

APÉNDICE F

ANÁLISIS ESTADÍSTICOS PARA PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS Y DECLARACIONES DEL INSTRUMENTO DEL NIVEL DE EFICIENCIA FINANCIERA

Preguntas complementarias

Media aritmética de los niveles de
eficiencia financiera

Estadísticos

	N	Media	Desv. típ.
Nivel de eficiencia	70	4.1343	.50624
N válido (según lista)	70		

Instrumento del nivel de eficiencia

Media y desviación estándar de las declaraciones

Declaraciones (N = 30)	N	Media	Desv. típ.
Se realizan arquezos periódicos sorpresivos de la caja principal.	70	3.6286	1.14425
Los pagos de caja chica están debidamente autorizados y respaldados.	70	4.6143	.64365
Se hace diariamente un corte de caja.	70	4.3857	.88944
Todas las cuentas bancarias están debidamente autorizadas.	68	4.7353	.82168
Los comprobantes que amparan un cheque están debidamente autorizados.	69	4.6812	.75718
Las chequeras se encuentran bien custodiadas.	69	4.6087	.80836
Se concilian mensualmente las cuentas bancarias.	69	4.4928	.86811
Se hacen los ajustes de las conciliaciones bancarias mensualmente.	68	4.2794	.95956
El exceso de efectivo se tiene en inversiones diversas.	70	3.6571	1.20248
Se lleva un registro contable fiel de los intereses que generan las inversiones.	67	3.9552	1.27247
Se concilian mensualmente las cuentas de clientes.	70	3.9714	.90043
Se hacen esfuerzos extraordinarios para cobrar las cuentas de clientes morosos.	70	4.1429	.90547
Las compras se efectúan con requisiciones debidamente aprobadas.	70	4.1000	.93483
Los niveles de inventarios de materiales son suficientes para la operación.	70	3.7714	.87097
Los pagos por anticipado se encuentran autorizados por los funcionarios responsables.	70	4.5429	.58199
Las inversiones en activo fijo son aprobadas por las juntas correspondientes.	70	4.4286	.77219
Están codificados adecuadamente el mobiliario y equipo.	68	3.3088	1.29589
Existe un sistema computarizado para el control del activo fijo.	70	3.7571	1.19705
Se realizan inventarios físicos de activos fijos y materiales periódicamente.	70	3.3714	.88746

Continuación

Declaraciones (N = 30)	N	Media	Desv. típ.
Se aplican las depreciaciones contables mensualmente a los activos fijos	68	3.6029	1.08090
La institución tiene asegurados todos sus activos fijos.	70	3.9429	1.04792
La documentación comprobatoria de la adquisición de bienes depreciables está bien resguardada.	70	3.9857	.98530
Se concilian mensualmente las cuentas de los proveedores.	70	3.8857	.98603
Los proveedores de la institución son los que ofrecen la mejor calidad en el servicio o producto.	70	3.8286	.88418
La institución compra sus materiales asegurando el mejor precio.	70	4.3429	.73987
Todos los empleados están protegidos por pólizas de seguros denominacionales de acuerdo al reglamento.	70	4.4429	.73496
La institución retiene los impuestos de los empleados de acuerdo con las leyes.	70	4.4000	.93870
La institución cuenta con ejemplares actualizados de las leyes fiscales a que está sujeta.	70	4.1429	1.01132
Los impuestos que paga la institución están técnicamente bien calculados.	70	4.4857	.67551
La institución cumple con todas las obligaciones fiscales.	70	4.5286	.75607
N válido (según lista)	61		

APÉNDICE G

ANÁLISIS ESTADÍSTICOS PARA PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS Y DECLARACIONES DEL INSTRUMENTO DEL NIVEL DE EFICACIA FINANCIERA

Preguntas complementarias

Media aritmética de los niveles de
eficacia financiera

Estadísticos

	N	Media	Desv. típ.
Nivel de Eficacia	70	4.1607	.58753
N válido (según lista)	70		

Instrumento del nivel de eficacia

Media y desviación estándar de las declaraciones

Declaraciones (N = 20)	N	Media	Desv. típ.
La información financiera es confiable para tomar decisiones.	68	4.5441	.63325
La información financiera es útil para determinar la tendencia de la organización.	70	4.5857	.62538
La información financiera es comprensible para los usuarios.	70	4.2571	.75538
La información financiera es comparable a lo largo del tiempo.	70	4.1429	.87287
La información financiera es presentada en los plazos establecidos por la organización superior.	68	4.4118	.75775
La información financiera cumple con las recomendaciones de auditoría externa.	70	4.1714	.81599
La institución mantiene el nivel de liquidez general exigido por la organización superior.	69	3.5942	1.14171
La institución mantiene el nivel de liquidez inmediata exigida por la organización superior.	69	3.5507	1.11851
Se mantiene el capital operativo recomendado por la organización superior.	69	3.5797	1.11679
La institución mantiene el nivel de sostén propio dentro de lo exigido.	69	4.0290	1.04278
Se cumple con la política de cobranza de la institución.	70	4.1143	.82608
Se cumple con la política de pago a los acreedores.	70	4.2000	.77272
Se cumple con la política de pago a los proveedores.	70	4.3286	.71670
Los porcentajes de diezmo se envían oportunamente a las organizaciones superiores.	70	4.4714	.77500
Se cumple con los envíos de remesa de los diezmos de los empleados.	69	4.6232	.64401
Se envía ó recibe oportunamente las subvenciones correspondientes.	70	4.1714	.93206
La institución paga los impuestos dentro de los plazos previstos.	70	4.4857	.69663
Se mantienen los gastos reales dentro del presupuesto.	69	4.0290	.95442
Se alcanza el nivel de ingresos presupuestados anualmente.	69	3.8406	1.09307
Se obtiene el rendimiento esperado por la administración.	68	4.0882	.85928
N válido (según lista)	68		

LISTA DE REFERENCIAS

- Acevedo, N. (2007). *Inventarios*. Recuperado el 21 de septiembre de 2008, de <http://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml>.
- Álvarez, J. (2008). *Cuentas*. Recuperado el 5 de noviembre de 2008, de <http://www.monografias.com/trabajos5/cuentas/cuentas.shtml>.
- Andrade, S. (2005). *Diccionario de economía* (3ª ed.). Perú: Editorial Andrade.
- Arenas Marrufo, P. (1998). *Guía del tesorero, Para empresas privadas*. México: Trillas.
- Azofra, V. (1994). *Estructura organizativa y resultados de las cajas de ahorros españolas. Papeles de economía española*. Madrid: Díaz de Santos.
- Barrios Castillo, G. (2007). *La medición de la eficiencia técnica mediante el análisis envolvente de datos en contribuciones a la economía*. Recuperado el 7 de octubre de 2008, de <http://www.eumed.net/ce/2007c/gybc-a.htm>.
- Bernal Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación para ciencias sociales y humanas*. México: Pearson Educación—Prentice Hall.
- Calleja Bernal, F. J. (1999). *Contabilidad financiera 2*. México: Addison Wesley Longman.
- Calles, R. (2001). *Administración de cuentas por cobrar e inventarios*. Recuperado el 18 de septiembre de 2008, de <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/adxcinv.htm>.
- Capechi Martínez, G. (2007). *Contabilidad*. Recuperado el 18 de septiembre de 2008, de <http://www.monografias.com/trabajos11/contabm/contabm.shtml>.
- Chiavenato, I. (1994). *Administración de recursos humanos*. México: McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (2000). *Introducción a la teoría general de la administración* (5ª. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Codina, A. (2007). *Eficacia y creatividad en la gerencia*. Recuperado el 8 de septiembre de 2008, de http://www.geomundos.com/negocios/emprendedores/eficiencia-vs-eficacia-un-cambio-de-paradigma_doc_6919.html.
- Debreu, G. (1951). *The coefficient of resource utilization*. USA: Econometrica.
- Diccionario económico de nuestro tiempo. (2008). Recuperado el 2 de abril de 2008, de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/dent/ara.htm>.

- Drucker, P. (1976). *La gerencia. Tareas, responsabilidades y prácticas* (2^a. ed.). Buenos Aires, Argentina: El Ateneo.
- Duncan, W. J. (1991). *Grandes ideas en la dirección de empresas*. Madrid, España: Díaz de Santos.
- Elizondo López, A. (2003). *Proceso contable 3. Contabilidad del activo y pasivo* (3^a. ed.). México: Ediciones contables y administrativas.
- Emerson, H. (1966). *Los doce principios de la eficiencia*. México: Herrero Hermanos Sucesores.
- Espinosa Chongo, D., Hernández de Alba Álvarez, N. y Ortiz Díaz, D. (2007). *Importancia y necesidad del capital de trabajo*. Recuperado el 29 de septiembre de 2008, de <http://www.gestiopolis.com/economia/necesidad-e-importancia-del-capital-de-trabajo.htm>.
- Farrel, M. J. (1957). *The measurement of productive efficiency. Journal of royal statistical society*. Malden, USA: Blackwell Publishing.
- García Amparo, I. (2005). *Análisis de estados financieros. Un buen punto de partida para tomar decisiones gerenciales* (1^a. ed.). República Dominicana: Impresos y diseños El Remanente.
- Gitman Lawrence, J. (2003). *Principios de administración financiera* (10^a. ed.). México: Pearson Educación.
- Godoy, A y Greco, O. (2006). *Diccionario contable y comercial* (4^a. ed.). Buenos Aires: Valletta Ediciones.
- González González, J. P. (2008). *Administración del capital de trabajo en la empresa Moncar*. Recuperado el 29 de septiembre de 2008, de <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/administracion-del-capital-de-trabajo.htm>.
- Grajales Guerra, T. (2004). *Como elaborar una propuesta de investigación. Serie: Textos universitarios*. México: Publicaciones Universidad de Morelos.
- Gray, D y Eckenschwiller, M. (1993). *Cómo evaluar su potencial emprendedor: una guía para pequeñas y medianas empresas*. España: Granica.
- Guajardo Cantu, G. (2004). *Contabilidad financiera* (4^a. ed.). México: McGraw-Hill.
- Hernández Cabrera, J. L. (2005). *Análisis financiero*. Recuperado el 7 de diciembre de 2008, de <http://www.gestiopolis.com/canales5/fin/anfinancier.htm>.

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2003). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Hernández y Rodríguez, S. (2002). *Administración. Pensamiento, proceso, estrategia y vanguardia*. México: McGraw-Hill.
- Horngren, C., Sundem, G. y Elliott, J. (200). *Introducción a la contabilidad financiera* (7ª. ed.). México: Pearson
- Ivancevich, J. M., Konopaske, R. y Matteson, M. T. (2006). *Comportamiento organizacional* (7ª. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Jiménez, S; García, M y Sierra, G. (2000). *Análisis financiero*. Madrid: Pirámide.
- Kieso, Donald y Weigandt. (1986). *Contabilidad intermedia* (1ª. ed.). México: Ed. Limusa.
- Koontz, H y Weinrich, H. (2004). *Administración una perspectiva global* (12ª. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Koontz, H. y O'Donnell C. (1979). *Curso de administración moderna: un análisis de las funciones de la administración*. México: McGraw-Hill.
- Koopmans, T.C. (1951). *An analysis of production as an efficient combination of activities* en T.C Koopmans, ed.,, *Activity Analysis of Production and Allocation*, Cowles Commission for Research in Economics, Monograph number 13. New York: Wiley, USA.
- Madroño Cosío, M. E. (1991). *Administración financiera del circulante* (3ª. reimp.1995). México: IMCP, A.C.
- Mankiw, G. (2004). *Economía* (3ª ed.). Aravaca, Cuba: McGraw-Hill.
- Meigs Robert, F. y Meigs Walter, B. (1992). *Contabilidad. La base para decisiones gerenciales* (8ª. ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Miranda, Julio. (2008). *Contabilidad. Glosario de términos y definiciones*. Recuperado el 9 de marzo de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos67/glosario-contabilidad/glosario-contabilidad5.shtml>.
- Moreno Fernández, J. (1989). *Las finanzas en la empresa. Información, análisis, recursos y planeación* (4ª. ed.). México: McGraw-Hill.
- Moreno Fernández, J. A. y Rivas Merino, S. (1997). *La administración financiera del capital de trabajo*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

- Moyer, C., Mcguigan, J. y Kretlow, W. (2004). *Administración financiera contemporánea* (9ª. ed.). México: Thomson.
- Muñoz Merchante, A. (2003). *Fundamentos de contabilidad*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.
- Mustelier García, C. (2002). *Administración de efectivo contabilidad administrativa*. Recuperado el 30 de septiembre de 2008, de <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/adeffecoad.htm>.
- Mustelier García, C. y Salas Fuentes, H. (2004). *El efectivo. Política para su administración*. Recuperado el 7 de enero de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos42/el-efectivo/el-efectivo.shtml>.
- Navarrete Orozco, S. (2006). *Administración de fondos a largo plazo*. Recuperado del 30 de septiembre de 2008, de <http://www.monografias.com/trabajos21/fondos-largo-plazo/fondos-largo-plazo.shtml>.
- Nevado Peña, D. y López Ruíz, V. R. (2002). *El capital intelectual: valoración y medición*. Recuperado el 23 de septiembre de 2008, de <http://www.uclm.es/profesorado/capitalintelectual/Libro/cap1.htm>.
- Ochoa Setzer, G. A. (1992). *Administración financiera 1*. México: Editorial Alhambra Mexicana.
- Oliveira Da Silva, R. (2002). *Teorías de la Administración*. México: International Thomson Editores.
- Pennings, J. M. y Goodman P. S. (1977). *New perspectives on organizational effectiveness. Toward a workable framework*. San Francisco, USA: Jossey-Bass.
- Pinto, C. (2008). Tesis: *Nivel de eficiencia y del nivel de eficacia financiera de las instituciones adventistas de la Asociación Amazonia Occidental y Asociación Sur de Rondonia de Brasil*.
- Prieto, A. (1993). *Organización contable*. México: Banca y Comercio.
- Ramírez, J. (2007). *Inventarios. Fundamentos de inventarios*. Recuperado el 6 de noviembre de 2008, de http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/inventariosfundamentos/.
- Reddin Willian J. (1975). *Eficacia gerencial*. Sao Paulo, Brasil: Ed. Atlas.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2005). *Administración* (8ª. ed.). México: Pearson.

- Robbins, S.P. y De Cenzo, D.A. (2003). *Fundamentos de administración. Conceptos y aplicaciones*. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Rubio Domínguez, P. (2007). *Gestión empresarial*. Recuperado el 7 de diciembre de 2008, de <http://www.monografias.com/trabajos53/libro-gestion-empresarial/libro-gestion-empresarial9.shtml>. Instituto Europeo de Gestión Empresarial. Madrid, septiembre de 2007.
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2002). *Economía* (17ª. ed.) Madrid: McGraw Hill Interamericana de España.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa, análisis contable*. Recuperado el 30 de septiembre de 2008, de <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>[<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>].
- Sierra Fernández, M. (2001). *Tratamiento contable de los activos intangibles en la IASC y en la ASB. Contabilidad Internacional*. Recuperado el 23 de septiembre de 2008, de <http://www.5campus.com/leccion/containmate>[<http://ciberconta.unizar.es/leccion/containmate/100.HTM>].
- Sosa Solórzano, M. J. (2008). *La administración del efectivo*. Recuperado el 30 de septiembre de 2008, de <http://www.monografias.com/trabajos37/administracion-del-efectivo/administracion-del-efectivo.shtml>.
- Stoner, J.; Freeman, R. y Gilbert, D. (1996). *Administración* (6ª. ed.). México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Unitec. (2005). Universidad Tecnológica de México. *Contabilidad financiera II* (3ª. ed.). México: Unitec
- Van, J y Wachowicz, J. (2003). *Fundamentos de administración financiera* (11ª. ed.). México: Pearson.
- Velasco Lara, N. (2008). Tesis: *Grado de calidad de la administración financiera de micro, pequeñas y medianas empresas de Santiago de Querétaro, Querétaro*.
- Vila Naranjo, P. K. F. (2001). *El control de los activos fijos*. Boletín de interpretación contable y tributario No 11 marzo de 2001. Recuperado el 22 de septiembre de 2008, de <http://www.pkfperu.com/interpretando/bole11.doc>.
- Villalobos, J. (2001). *Matemáticas financieras* (2ª. ed.). México: Pearson.
- Vives, A. (1988). *Evaluación financiera de empresas: el impacto de la devaluación y la inflación* (2ª. ed.). México: Trillas.

- White, E. (1985). *Reflejemos a Jesús*. Buenos Aires, Argentina: Casa Editora Sudamericana.
- White, E. (1987). *La educación*. Florida/USA: Asociación Publicadora Interamericana.
- White, E. (1990). *Mente, carácter y personalidad tomo 1*. USA: Asociación Publicadora Interamericana.
- Zorrilla Arena, S. (1989). *Introducción a la metodología de la investigación*. México: Aguilar León y Cal.