

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”

UNAN – MANAGUA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



TEMA DE INVESTIGACIÓN:

**DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA SOLUCIONES INFORMÁTICAS,
S.A. EN EL PERÍODO 2013 – 2014**

TESIS DE MAESTRÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE MASTER EN FINANZAS

AUTOR:

LIC. MÓNICA SILES REYES

TUTOR:

MSC. JOSÉ EVENOR MORALES GARAY

MANAGUA, JULIO 2016

i. Dedicatoria

Dedico esta tesis primeramente a Dios, por sus bendiciones a lo largo de mi vida, por ser luz y guía en cada paso que doy, por darme salud, fortaleza, optimismo y perseverancia para lograr cada una de mis metas.

A mis padres y hermana, a los cuales admiro, por creer en mí, por su amor, comprensión y apoyo incondicional en todo momento.

ii. Agradecimiento

Agradezco a Dios, por su misericordia y sabiduría infinita, por darme la fuerza y haber iluminado mis pasos para seguir adelante y permitirme llegar a una de mis metas.

A mi familia, por sus consejos y motivación constante, por ser el apoyo más grande durante mi educación, sin ellos no hubiese logrado mis metas y sueños.

A Eduardo Calderón, por su comprensión, entrega y colaboración, por compartir sus conocimientos y experiencias profesionales para alcanzar este gran objetivo.

A mi tutor, MSc. José Evenor Morales Garay, por su apoyo, paciencia, dedicación y el tiempo prestado para la realización de la presente tesis. Y a mis docentes y compañeros de maestría por ser parte importante de esta gran experiencia.

iii. Carta aval del tutor

Por este medio certifico que la Tesis titulada: “Diagnóstico Financiero de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. en el periodo 2013-2014”, realizada por la licenciada Mónica Siles Reyes, como requisito para optar el título de Máster en Finanzas, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis de la licenciada Mónica Siles Reyes, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador, donde le dará sugerencia al trabajo, que conlleve a enriquecerlo y ella lo sabrá acatar.

El trabajo de la licenciada Mónica Siles Reyes, se enmarca en las líneas de trabajo prioritarias del programa de Maestría referido a la solución de problemas de análisis financieros.

Dado en la ciudad de Mangua, Nicaragua a los veinticuatro días de Junio del año dos mil dieciséis.

MSc. José Evenor Morales Garay

Tutor

iv. Resumen

La presente investigación tiene como objetivo elaborar un diagnóstico financiero de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. en el período 2013–2014, originado por la falta de implementación de herramientas de análisis financiero que permitan realizar una correcta evaluación de la situación de la empresa. Se realizó análisis de la industria, y aplicación de métodos financieros, para contar con una base apropiada que permita evaluar el funcionamiento de la empresa, y con ello, emitir una mejor opinión acerca de sus condiciones, y la eficiencia de su administración en la toma de decisiones; que constituya una ventaja competitiva para optimizar sus recursos y mejorar sus márgenes de utilidad.

Como resultado del análisis de las fuerzas de Porter, se identificó que la empresa presenta una alta rivalidad entre competidores y alto poder de negociación de los consumidores, inducidos por las políticas de precios y la falta de diferenciación de los productos ofertados. Y por medio del diagnóstico realizado, se determinó que la empresa tuvo una disminución en su utilidad neta, consecuencia de una baja en las ventas, debido a que las políticas de administración de la empresa no fueron lo suficientemente acertadas al momento de la recuperación de sus cuentas por cobrar y en la rotación del inventario; también decreció el rendimiento sobre la inversión, demostrando que es necesario una mejor utilización de los recursos disponibles; así mismo, el rendimiento sobre el capital sufrió una caída, lo que denota la necesidad de mayor eficiencia en el manejo de su patrimonio. Sus principales fortalezas están concentradas en una disminución del apalancamiento, solvencia y liquidez para cubrir sus obligaciones con terceras personas, y que presenta independencia financiera, dado que refleja un aporte mayor proveniente de sus propietarios, que recursos procedentes de fuentes externas, para el financiamiento de sus principales actividades.

Palabras Claves: Diagnóstico Financiero, Métodos de Análisis Financiero, Empresa.

v. Índice

i. DEDICATORIA.....	I
ii. AGRADECIMIENTO.....	II
iii. CARTA AVAL DEL TUTOR.....	III
iv. RESUMEN.....	IV
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	3
1.1.1 <i>Antecedentes históricos.....</i>	3
1.1.2 <i>Antecedentes de campo.....</i>	5
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	7
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	10
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
III. MARCO TEÓRICO.....	11
3.1 PERFIL DE LA EMPRESA.....	11
3.1.1 <i>Historia de la empresa.....</i>	11
3.1.2 <i>Misión y visión.....</i>	12
3.1.3 <i>Actividad de la empresa.....</i>	12
3.1.4 <i>Organización.....</i>	14
3.2 GENERALIDADES DE LAS FINANZAS.....	14
3.2.1 <i>Definición de las finanzas.....</i>	14
3.2.2 <i>Objetivos de las finanzas.....</i>	15
3.2.3 <i>Campo de Acción de las finanzas.....</i>	16
3.2.4 <i>Decisiones financieras.....</i>	17
3.3 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	18
3.3.1 <i>Amenaza de entrada de nuevos competidores.....</i>	19
3.3.2 <i>La rivalidad entre competidores existentes.....</i>	20
3.3.3 <i>Poder de negociación de los proveedores.....</i>	20
3.3.4 <i>Poder de negociación de los compradores.....</i>	21
3.3.5 <i>Amenaza de productos o servicios sustitutos.....</i>	22
3.4 DIAGNÓSTICO FINANCIERO.....	23
3.4.1 <i>Definición de diagnóstico financiero.....</i>	23
3.4.2 <i>Importancia del diagnóstico financiero.....</i>	24
3.4.3 <i>Fases del proceso del diagnóstico financiero.....</i>	25
3.4.4 <i>Estados financieros para el diagnóstico financiero.....</i>	26
3.4.5 <i>Métodos del diagnóstico financiero.....</i>	30
IV. PREGUNTAS DIRECTRICES.....	46
V. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	47

VI. DISEÑO METODOLÓGICO.....	49
6.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	49
6.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	50
6.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	50
6.4 MÉTODOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	51
6.5 INSTRUMENTOS DE ANÁLISIS DE DATOS	52
VII. ANÁLISIS DE RESULTADOS	53
7.1 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	53
7.1.1 <i>Amenaza de entrada de nuevos competidores (Media)</i>	53
7.1.2 <i>La rivalidad entre competidores existentes (Alta)</i>	54
7.1.3 <i>Poder de negociación de los proveedores (Media)</i>	55
7.1.4 <i>Poder de negociación de los compradores (Alta)</i>	56
7.1.5 <i>Amenaza de productos o servicios sustitutos (Baja)</i>	57
7.2 DIAGNÓSTICO FINANCIERO	57
7.2.1 <i>Métodos del diagnóstico financiero</i>	57
VIII. CONCLUSIONES.....	75
IX. RECOMENDACIONES	78
X. BIBLIOGRAFÍA.....	81
XI. ANEXOS	86
ANEXO #1. GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA GENERAL.....	86
ANEXO #2. GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA ADMINISTRATIVA FINANCIERA.....	88
ANEXO #3. GUÍA DE OBSERVACIÓN	90
ANEXO #4. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA SOLUCIONES INFORMÁTICAS, S.A.	92
ANEXO #5. ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL ESTADOS FINANCIEROS SOLUCIONES INFORMÁTICAS, S.A.	93
ANEXO #6. RAZONES FINANCIERAS SOLUCIONES INFORMÁTICAS, S.A.	97

I. Introducción

En el mundo actual, la utilización de métodos y herramientas para la realización de diagnóstico financiero en las empresas constituye un instrumento importante para los directivos al momento de tomar decisiones; por lo que el presente trabajo se realizó con el objetivo de proporcionar a la empresa Soluciones Informáticas, S.A. un diagnóstico de su situación utilizando como base sus estados financieros de los años 2013 y 2014, con la finalidad que los directivos tomen decisiones adecuadas y oportunas, contribuyendo así al mejoramiento de su actividad económica y a la creación de valor en la empresa.

Desde su constitución a la fecha, la empresa no ha realizado un estudio y análisis de su situación, de manera tal que la implantación de un diagnóstico constituirá una herramienta fundamental para su desarrollo, y a la vez, será un medio para optimizar sus ingresos y mejorar sus márgenes de utilidad, lo cual constituye un elemento para la toma de decisiones en la empresa y así alcanzar resultados superiores para una mayor y mejor eficiencia.

La metodología de este estudio cualitativo, se desarrolló bajo un diseño de carácter inductivo, descriptivo y aplicado; recopilándose la información por medio de documentación contable de la empresa, una guía de observación y entrevistas realizadas al gerente y personal del área administrativa financiera; así como de datos teóricos tomados de libros, revistas científicas, tesis de grado y publicaciones en internet. Los instrumentos y métodos de diagnóstico utilizados fueron el análisis vertical y horizontal, y los ratios, aplicados a los estados financieros de la empresa de los años 2013 y 2014.

Con base a las consideraciones expuestas anteriormente, el presente trabajo se desarrolló a través de diez acápite.

En el acápite I, presenta la introducción con los antecedentes de la investigación, tanto históricos como de campo, así mismo expone el planteamiento y formulación del problema en donde se presenta la ubicación del asunto que se va a investigar, y se desarrolla la importancia y justificación del tema de investigación.

El acápite II, enuncia el objetivo general y los objetivos específicos, que indican lo que se pretende alcanzar con esta investigación, los cuales giran en torno al diagnóstico de la situación financiera de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. para los períodos 2013 – 2014, como herramienta para la toma de decisiones que genere valor a la empresa.

El acápite III, expone la fundamentación teórica conceptual recopilada acerca del diagnóstico financiero y sus métodos de análisis, de manera detallada y analítica, y su relación e importancia para la gestión empresarial, elementos que permiten inducirse en la teoría científica para realizar la investigación.

Derivado de los objetivos específicos planteados, en el acápite IV, aborda las preguntas directrices de la investigación, las cuales serán comprobadas mediante el desarrollo de la misma.

Por su parte el acápite V, comprende la operacionalización de las variables, abordándose definición conceptual y operacional, dimensiones e indicadores a utilizar.

Posteriormente el acápite VI, correspondiente al diseño metodológico para el desarrollo de la investigación, describe el enfoque, tipo y niveles investigativos, la población y muestra objeto de estudio, y los procedimientos utilizados para la recolección y procesamiento de la información.

En el acápite VII, basándose en la información recopilada de la empresa sujeto de investigación, se desarrollan y dan a conocer los resultados obtenidos de los métodos de análisis

aplicados a los estados financieros, el cual fue realizado con el propósito de establecer una comparación entre los años estudiados.

Los acápite VIII y IX comprenden las conclusiones y recomendaciones, las cuales recogen el extracto de los resultados presentados y los hallazgos más importantes, presentando las observaciones y sugerencias pertinentes para la toma de decisiones empresariales.

Por último presenta la bibliografía con las fuentes de información utilizadas en el desarrollo teórico y práctico del presente trabajo, y los respectivos anexos.

1.1 Antecedentes del problema

1.1.1 Antecedentes históricos

Los primeros estudios referentes al diagnóstico y análisis financiero se hicieron hace más de ocho décadas. Fueron los banqueros norteamericanos quienes utilizaron originalmente los ratios financieros como técnica de gestión.

Se considera que a finales del siglo XIX, durante una convención de la Asociación Americana de Banqueros se presentó la ponencia para que todos los bancos asociados exigieran como requisito previo al otorgamiento de un crédito, la presentación de un Balance por parte de los solicitantes, con el objeto de que las instituciones estuvieran en condiciones de analizar dichos estados y así se aseguraran de la recuperación del crédito. Dicha ponencia se aprobó, y poco después era un requisito en todos los bancos presentar el Balance, aunque el estudio que se hacía era muy empírico.

Posteriormente no sólo exigían un Balance, sino también los correspondientes a los tres o cuatro ejercicios anteriores para compararlos; luego se vio la necesidad de que se anexara el Estado de Pérdidas y Ganancias, porque los datos que éste documento reportaba permitía

determinar la solvencia, la estabilidad y la productividad del negocio, con mayor exactitud, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicitaba el crédito.

Los analizadores de valores fueron los primeros en explorar y emplear la técnica del análisis de los estados financieros. Por lo que en el año 1900, se publica en los Estados Unidos, un libro que contiene la aplicación de esta técnica al análisis de los valores de ferrocarriles.

Más tarde, en marzo de 1919, Alexander Wall publica en el boletín de la “Federal Reserve”, un artículo concerniente a las posibilidades de emplear el análisis de Estados Financieros para fines de crédito.

Sin embargo es hasta 1932, que Fitzpatrick realiza los primeros trabajos que dan origen a la denominada etapa descriptiva. El objetivo central de estos estudios consistió en intentar predecir, detectar y evitar posibles quiebras empresariales a corto plazo, a través de la utilización de ratios, métodos estadísticos y el análisis financiero sobre los componentes de la solvencia, la liquidez, la rentabilidad, entre otros factores.

Posteriormente, el enfoque se centró en determinar el fracaso financiero a largo plazo y así, el enfoque tradicional de medida de liquidez crediticia pasó a segundo plano. Para ello los estudios se basaron en evidencias empíricas, pasando de una etapa descriptiva a una etapa predictiva.

De esta manera, Beaver y Alrman, en los años 1966 y 1968 respectivamente, iniciaron la etapa predictiva del fracaso empresarial con el desarrollo de sus modelos univariados y modelos multivariados. A partir de estos estudios hasta nuestros días se han continuado produciendo innumerables trabajos en todo el mundo para perfeccionar los modelos predictivos, que con la adición en la aplicación de métodos estadísticos más eficientes se ha intentado obtener más

capacidad y exactitud en los indicadores, hoy en día apoyados por los planes de negocios de las empresas.

1.1.2 Antecedentes de campo

Con la finalidad de profundizar, ampliar y orientar el análisis comparativo de los estados financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. para los períodos económicos 2013 – 2014, se efectuó una revisión de varias tesis nacionales e internacionales, encontrándose las siguientes:

- **Antecedentes nacionales**

Cruz, M. (2013), realizó tesis titulada, “Elaboración de diagnóstico financiero a la compañía Nicatimber, S.A. para el período comprendido 2009 – 2011, mediante la aplicación de técnicas de Análisis Financiero”, para optar al título de Master en Finanzas, presentada en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), donde su objetivo fue realizar un estudio de la información financiera de la empresa, aplicando las principales técnicas para proveer a la gerencia una base de orientación sobre la cual logre visualizar mejor los puntos positivos y negativos. Llegando a la conclusión que se debe implementar y mantener un uso constante de las aplicaciones financieras, pues es más ventajoso y práctico detectar un problema en el momento adecuado utilizando este tipo de análisis, además de tener una mejor visión de los cambios importantes de un período a otro.

Por otro lado, Flores, M. (2014), en su trabajo titulado, “Análisis de la planeación y control financiero en el proceso de la toma de decisiones del Aparthotel La Estancia, S.A. en el período 2009 - 2010”, presentado para optar al grado académico de Master en Finanzas en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua), tiene como propósito proveer información del estado operativo y financiero de la empresa para poder establecer planes y

metas, y generar información útil, fiable, oportuna y consistente para la toma de decisiones. Llegando así a la conclusión que el análisis de los estados financieros de la entidad comprueba que la instauración de técnicas o modelos de carácter gerencial puede mejorar el desarrollo económico financiero de la empresa en sus actividades desarrolladas.

- **Antecedentes internacionales**

Serrano, S. (2011), en su tesis para obtener el grado de Master en Ciencias en Administración de Negocios en el Instituto Politécnico Nacional de México, titulada “Análisis Financiero para la toma de decisiones en pequeñas empresas. Caso de Estudio: Comercializadora de Artículos Médicos”, tenía como objetivo general destacar los beneficios de aplicar un análisis a la pequeña empresa para la detección de problemas financieros, la toma de decisiones y la determinación del rendimiento real de los propietarios. Y presenta como conclusiones que las pequeñas empresas presentan diversos problemas que afectan su supervivencia, lo cual origina un mayor grado de asimetría de la información, que dificulta la obtención de créditos e incertidumbre a los diversos interesados en su desempeño. Por lo tanto, un medio para tomar acciones oportunas sobre esta problemática es el análisis financiero.

Por su parte, Sánchez, P. (2011), realizó trabajo de grado titulado, “Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Vihalmotos”, para obtener el título profesional de Contabilidad y Auditoría, presentada en la Universidad Técnica de Ambato, cuyo propósito fue el de analizar los indicadores de gestión financiera para la evaluación de los resultados financieros de la empresa citada con anterioridad. El aporte de dicha investigación consiste en resaltar la importancia de realizar un análisis financiero a las empresas para así contribuir con el mejoramiento de los resultados financieros y de los procesos administrativos de todas las áreas que la componen.

Finalmente, Rubio, C & Salazar, S. (2013), en su trabajo de grado presentado como requisito para optar al título en Licenciatura en Contaduría Pública en la Universidad Privada Antenor Orrego titulado “Diagnóstico económico – financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la empresa Láctea S.A. de Trujillo 2011 – 2013”, se plantean como objetivo el reflexionar sobre la buena gestión de los riesgos, específicamente la gestión del riesgo de endeudamiento para la sostenibilidad de una organización, y de esta forma concluyeron que la empresa se encuentra razonablemente bien en todos sus aspectos, sin embargo debe realizar análisis de modo permanente y oportuno, que faciliten la gestión de los índices financieros.

Como se pudo observar, los trabajos citados anteriormente guardan una estrecha relación con esta investigación, debido a que algunos se refieren al desconocimiento que poseen ciertas empresas sobre la importancia de efectuar diagnóstico financiero al cierre de cada período; así como, el valor y relevancia que tiene para el suministro de información real y precisa, útil para la toma de decisiones.

De igual forma, los antecedentes citados son referencias importantes para la presente investigación, pues la información presentada sirve de base y guía metodológica para la evaluación de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

1.2 Justificación

Realizar un diagnóstico de la situación financiera de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. es de suma importancia debido a que permite determinar de manera exacta los valores reales en cuanto a ingresos, gastos, patrimonio y capital; así también el estado de la empresa en cuanto a liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

De igual forma, dicho diagnóstico permite establecer parámetros adecuados para agilizar, ejecutar y garantizar el cumplimiento de las actividades, objetivos y metas planificadas en la organización, encaminadas a mejorar el proceso de proyección y toma de decisiones.

Asimismo, brinda mayores oportunidades de promover nuevas inversiones, mejorar y aumentar sus servicios, así como fortalecer las relaciones comerciales con sus clientes, aliados estratégicos y proveedores, considerando que muestra la situación real por la que atraviesa la empresa. Sirviendo de igual manera como una carta de presentación ante los acreedores, como son las instituciones financieras, al momento de requerir financiamientos.

1.3 Planteamiento del problema

La empresa desde su nacimiento ha utilizado un método de trabajo orientado en la toma de decisiones empírica, dado a que no se ha basado en indicadores financieros derivados de un análisis exhaustivo de su situación real, instrumentos por medio de los cuales se puede evaluar y determinar cuál es la mejor decisión que generará valor y una mejor posición financiera a la empresa.

Este sistema de gestión y toma de decisiones resulta desfavorable y es un serio obstáculo para el desempeño adecuado de la empresa, por lo que se ha venido experimentando un deterioro en sus ventas y por ende una disminución en su margen bruto de utilidad, pudiendo resultar de esta situación, en el corto plazo, una baja considerable en las utilidades y la rentabilidad de la empresa.

Por lo anteriormente expuesto, es necesario llevar a cabo un diagnóstico financiero y así poder tomar las decisiones más acertadas para el cumplimiento de su misión, visión y objetivos.

1.4 Formulación del problema

¿Cuál era la situación financiera de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. en el período 2013-2014?

¿De qué manera el diagnóstico financiero incide en el cumplimiento de la misión y visión de la empresa y en la acertada toma de decisiones para la creación de valor en el marco de los procesos gerenciales?

II. Objetivos de la Investigación

2.1 Objetivo General

- Elaborar un Diagnóstico Financiero de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. en el período 2013 – 2014.

2.2 Objetivos Específicos

- Analizar la importancia de las cinco fuerzas de Porter como herramienta de la Planeación Financiera.
- Identificar el proceso y los métodos utilizados en la elaboración del Diagnóstico Financiero.
- Elaborar el Diagnóstico Financiero de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. del período 2013 – 2014, como base de la organización para el cumplimiento de su misión y visión.
- Presentar una propuesta de estrategias, que permita la toma de decisiones para crear valor en la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

III. Marco Teórico

3.1 Perfil de la empresa

3.1.1 Historia de la empresa

La empresa objeto de estudio inició operaciones en el año 1986, cuando los socios, dos hermanos de origen nicaragüense, se encontraban viviendo en Miami, Estados Unidos. Uno de ellos trabajaba en ese momento en el área de producción en una de las compañías fabricantes de ropa deportiva más grandes de Estados Unidos, y le propuso a su hermano, quien se desempeñaba como ingeniero electrónico, que formaran una empresa de computación en esta ciudad. Este, atraído por el reto que representaba y motivado profesionalmente con la idea de construir computadoras clones, aceptó.

Así, en noviembre de 1986, crean la compañía enfocándose principalmente en el desarrollo de programas y sistemas computarizados, y el abastecimiento de computadoras al sector de la industria textil. Su razón social es Soluciones Informáticas, S.A., el cual constituye un nombre ficticio por el manejo confidencial de la información financiera.

Durante los cuatro primeros años se posicionó como una empresa pequeña pero confiable y segura en sus servicios en el rubro de computación para las textileras, e igualmente logró ser reconocida por la creación de computadoras clones.

Pero fue hasta en el año de 1990, con el cambio de gobierno, que los socios deciden regresar a Nicaragua, con la idea de modernizar al país en el mundo de las computadoras. Y es aquí cuando nace Soluciones Informáticas, S.A. Nicaragua, como una empresa enfocada en la importación y comercialización de productos y servicios tecnológicos.

A partir de entonces la empresa ha venido creciendo debido a la ampliación de sus líneas de productos y servicios. Actualmente cuenta con la representación de equipos y accesorios de

diferentes marcas de prestigio, pero cabe destacar que inició y se destacó sobre todo por la creación de sus computadoras clones, lo cual consiste en computadoras ensambladas por ellos mismos en Nicaragua con productos de alta calidad, que se ajustan a la medida de cada uno de sus clientes.

Hoy en día, Soluciones Informáticas, S.A. es una empresa especialista en tecnología emergente, concentrada en el campo de la computación, internet, cableado estructurado y enlaces inalámbricos.

3.1.2 Misión y visión

Misión:

Somos una empresa dedicada a la comercialización y distribución de productos informáticos, fabricación de ordenadores, desarrollo de aplicaciones informáticas, soluciones de internet, ofreciendo una solución global a empresas, profesionales y usuarios particulares.

Visión:

Pretendemos ser un referente en el mercado nacional y abarcaremos todos los servicios que ofrecemos, siendo una empresa en constante innovación ya que el sector tecnología así lo permite.

3.1.3 Actividad de la empresa

La empresa Soluciones Informáticas, S.A. desde su inicio se ha dedicado a comercializar una gama de productos informáticos, así como ofrecer servicios del mismo tipo, y ha crecido satisfactoriamente dado que cuenta con 25 años de experiencia en el ramo.

Está orientada a promocionar la venta de equipos clones, utilizando el precio como medio para atraer al cliente, aunque también comercializan productos de marcas reconocidas. La

empresa presenta como ventaja competitiva, la variedad de marcas comerciales en su catálogo de productos, y experiencia en licitaciones públicas.

Su principal fuente de ingreso proviene de la venta de productos informáticos, que ofrece a personas jurídicas del sector comercial, gobierno y educativo, siendo este último el más representativo. Así mismo, del servicio de mantenimiento y reparaciones que ofrece a las mismas instituciones.

Actualmente Soluciones Informáticas, S.A. cuenta con 4 sucursales en el departamento de Managua, y dentro de sus líneas de producto y servicios están:

- **Productos:**

- Computadoras: para escritorio, portátiles, tabletas, servidores.
- Impresoras: de tinta, laser, matriciales, toners, tintas y fusers.
- Partes de PC: monitores, tarjetas madres, discos duros, cases, teclados, ratones, memorias, tarjetas de sonido, tarjetas de video, repuestos de notebooks.
- Software: antivirus, paquetes office, sistemas operativos.
- Redes: enrutadores, switches, access point, radios, antenas, cables, conectores.
- Energía: baterías, estabilizadores.
- Accesorios: televisores, cámaras, teléfonos, equipos de sonido.

- **Servicios:**

- Servicios técnicos: reparaciones, recuperación de datos, mantenimiento preventivo, protección antivirus, configuración de redes.
- Enlaces Inalámbricos: enlace de datos entre puntos remotos, diseño e implementación, montaje de torres.
- Cableado Estructurado.

- Servidores y Storage.
- Respaldo de Energía.

3.1.4 Organización

La organización actual que tiene la empresa Soluciones Informáticas, S.A. se encuentra establecida de la siguiente manera: la gerencia general, el área de asesoría legal, la gerencia administrativa financiera integrada por el área contable, el área de administración y los diferentes jefes de tiendas, la gerencia de comercialización y ventas integrada por cuentas claves, supervisores de tiendas, almacén y talleres.

La empresa cuenta con 80 empleados, distribuidos de la siguiente manera (ver organigrama en Anexo #4):

- 23 en administración
- 23 en ventas
- 8 en servicios de comunicaciones
- 5 en redes
- 21 en taller

3.2 Generalidades de las finanzas

3.2.1 Definición de las finanzas

El origen del concepto de finanzas, se ubica en el área de la economía que estudia el funcionamiento de los mercados de dinero y capitales, las instituciones que operan en ellos, las políticas de captación de recursos, el valor del dinero en el tiempo y el coste del capital. En sus inicios el concepto de finanzas se entendía como economía empresarial, lo que en la actualidad se define como Microeconomía o las finanzas de la empresa.

El autor Ortega, A. (2002) define a las finanzas como:

La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad.

Por otro lado Ochoa, G. (2002) la define como “la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros y con la administración de los mismos” (p. 4).

3.2.2 Objetivos de las finanzas

El objetivo principal de las finanzas, teóricamente, es el de ayudar a las personas físicas o jurídicas a realizar un correcto uso de su dinero, apoyándose en herramientas financieras para lograr una correcta optimización de los recursos.

Las finanzas en el ámbito empresarial, tiene por objetivos determinar las siguientes condiciones:

- Planear el crecimiento de la empresa, tanto táctica como estratégica.
- Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.
- Asignar recursos de acuerdo con los planes y necesidades de la empresa.
- Optimizar los recursos financieros.
- Minimizar la incertidumbre de la inversión.
- Maximización de las utilidades en el plazo más corto.
- Maximización del patrimonio de los accionistas.
- Maximización del valor actual neto de la empresa.
- Maximización de la creación de valor de la empresa.

3.2.3 Campo de Acción de las finanzas

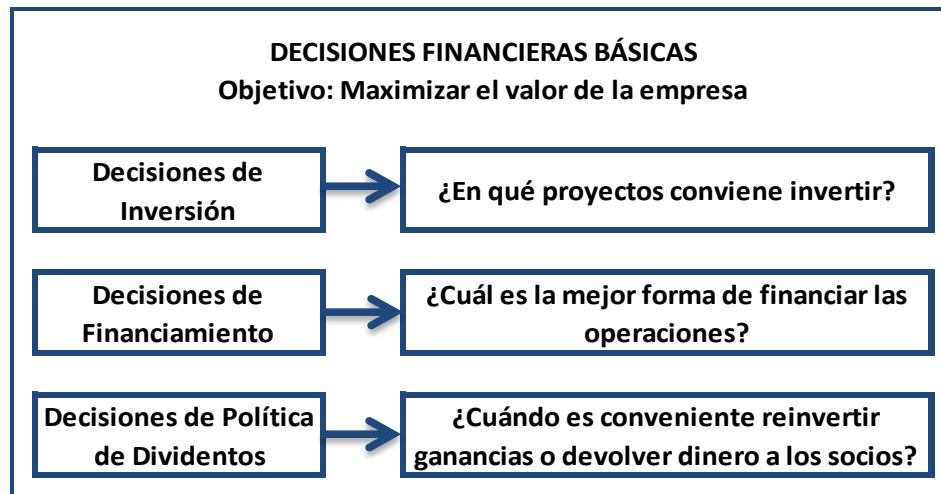
Las Finanzas se dividen en tres grandes áreas: a) inversiones, b) instituciones y mercados financieros y c) finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

- **Inversiones:** Esta rama estudia, básicamente, cómo hacer y administrar una inversión en activos financieros y en particular que hacer con un excedente de dinero cuando se desea invertirlo en el mercado financiero. Por ejemplo, al poseer una acción se posee un activo financiero, ya que adquiere el derecho a cobrar una cantidad en el futuro, en este caso un dividendo. Al poseedor de estas acciones se les denomina inversionista, los cuales son necesarios en todas las empresas para llevar a cabo sus planes.
- **Instituciones y mercados financieros:** Las instituciones financieras se especializan en la venta, compra y creación de títulos de crédito, que son activos para los inversionistas y pasivos para las empresas que toman los recursos para financiarse (por ejemplo, los bancos comerciales, las casas de bolsa, asociaciones de ahorro y préstamo, compañías de seguros, arrendadoras financieras y uniones de crédito). Y los mercados financieros son los espacios en las que actúan las instituciones financieras para comprar y vender títulos de crédito, como acciones, obligaciones o papel comercial; este mercado se conoce como mercado de valores.
- **Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas:** La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: 1) La inversión en activos reales, la inversión en activos financieros y las inversiones de excedentes temporales de efectivo; 2) la obtención de los fondos necesarios para las inversiones en activos; y 3) las decisiones relacionadas con la reinversión de utilidades y el reparto de dividendos.

3.2.4 Decisiones financieras

Las autoridades de la empresa a fin de cumplir el objetivo de maximización de rentabilidad de la empresa deben tomar decisiones relacionadas con la inversión, el financiamiento y la distribución de las utilidades (Tanaka, G., 2005).

Gráfico 1. Decisiones Financieras Básicas.



Tanaka, G., 2005.

- **Decisión de Inversión:** Consiste en la colocación de capital en proyectos de inversión de los que se esperan beneficios futuros. La dirección se encuentra con tres problemas importantes que afectan a la decisión de inversión: localizar nuevas oportunidades de inversión; estimar los flujos de tesorería de los proyectos; y establecer una regla o técnica de decisión consistente que permita elegir entre diversos proyectos de inversión. La regla de decisión debe ofrecer la propiedad de maximizar la riqueza de los accionistas.
- **Decisión de Financiación:** Determinan los medios que la empresa ha de utilizar para financiar sus inversiones. La empresa se va a plantear si financiar sus inversiones con fondos propios o con fondos provenientes del endeudamiento, es decir, con fondos ajenos. Cada uno de los medios que utiliza la empresa para financiarse supone un coste, que en su conjunto, da lugar a lo que se conoce como coste de capital de la empresa.

- **Decisión de Dividendos:** Consiste en determinar el volumen óptimo de distribución de beneficios que permita mantener una política adecuada de autofinanciación y una retribución suficiente a las acciones de la empresa. Por tanto la política de dividendos supone la decisión de distribuir beneficios versus retención de los mismos para reinvertirlos en la empresa. El tema central que se deriva de la decisión de dividendos es si el valor de la empresa en el mercado es independiente o no de la política de dividendos seguida por la empresa.

3.3 Las cinco fuerzas de Porter

Existen cinco fuerzas competitivas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. Por lo tanto, toda empresa debe evaluar sus objetivos y recursos frente a estas fuerzas que rigen la competencia industrial.

Estas fuerzas, asegura Porter, M. E. (1982), “determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia” (p. 26).

Para analizar cuidadosamente su industria una corporación debe evaluar la importancia para su éxito de cada una de las cinco fuerzas y cuanto más poderosa sean, más limitada será la capacidad para aumentar sus precios y obtener mayores beneficios.

Una fuerza poderosa es considerada como una amenaza porque tiene la posibilidad de reducir los beneficios. En contraste, una de magnitud menor puede ser vista como una oportunidad porque permite obtener mayores beneficios. En el corto plazo, pueden actuar como limitantes de las actividades de una empresa, sin embargo, en el largo plazo, es posible que, a través de su opción estratégica, cambie el poder de una o más en beneficio propio.

“En cualquier sector industrial, ya sea doméstico o internacional o que produzca un producto o un servicio, las reglas de competencia están englobadas en cinco fuerzas competitivas” (Porter, M. E., 1987, p. 108).

Gráfico 2. Las Cinco Fuerzas de Porter.



Porter, M. E., 1987.

3.3.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores

Siempre que exista la posibilidad de que empresas nuevas entren en una industria particular sin gran dificultad, aumentará la intensidad de la competencia entre las empresas, lo que puede obligar a bajar los precios o inflar los costos de los fabricantes existentes, reduciendo la rentabilidad.

Los nuevos participantes de una industria generalmente aportan a ésta nuevas capacidades, deseo de ganar participación de mercado y recursos importantes; convirtiéndose en amenaza para una corporación establecida, que depende de la presencia de barreras de entrada y de la reacción que se espera de los competidores existentes, para dificultar su entrada en la industria.

Según Porter, M. E. (1982), existen los siguientes factores que actúan como barreras para el ingreso: economías de escala, diferenciación del producto, requisitos de capital, costos

cambiantes, acceso a los canales de distribución, desventaja en costos independientes de las economías de escala y política gubernamental.

3.3.2 La rivalidad entre competidores existentes

La rivalidad entre las empresas que compiten suele ser la más poderosa de las cinco fuerzas. Las estrategias que sigue una empresa sólo tendrán éxito en la medida en que le ofrezcan una ventaja competitiva en comparación con las estrategias que siguen las empresas rivales. Cuando una empresa cambia de estrategia se puede topar con contraataques por represalia, por ejemplo bajar los precios, mejorar la calidad, aumentar las características, ofrecer más servicios, ofrecer garantías y aumentar la publicidad.

En la mayoría de las industrias, las corporaciones dependen unas de otras. Se espera que una acción competitiva de una de ellas produzca un efecto notable en sus competidores y desencadene un contragolpe o esfuerzos para contrarrestarla. Según Porter, M. E., la intensa rivalidad se relaciona con la presencia de varios factores, entre los que se encuentran número de competidores, tasa de crecimiento de la industria, características del producto o servicio, monto de los costos fijos, capacidad, altura de las barreras de salida y diversidad de los rivales.

“Conforme la rivalidad entre las empresas que compiten se intensifica, las utilidades de la industria van disminuyendo, en ocasiones al grado de que una industria pierda su atractivo inherente” (David, F. R., 1997, p.143).

3.3.3 Poder de negociación de los proveedores

Noa, B. (2010) indica que un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos

que estos suministran, son clave para una empresa, no tienen sustitutos, o son pocos y de alto costo.

Los proveedores pueden ejercer poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios. Los proveedores poderosos pueden así exprimir los beneficios de un sector industrial incapaz de repercutir los aumentos de costo con sus propios precios.

Según Porter, M. E., un grupo de proveedores es poderoso si (2003, p.33):

- Está dominado por unas pocas empresas y está más concentrado que el sector al que vende.
- Su producto es único o al menos está diferenciado; o también si los costes fijos que debe soportar el comprador para cambiar de proveedor son elevados.
- No está obligado a competir con otros productos que podrían ser vendidos al sector.
- Existe el riesgo presumible de una integración hacia adelante; es decir, de que los proveedores entren en el sector.
- El sector no es un cliente importante del grupo de proveedores.

3.3.4 Poder de negociación de los compradores

De acuerdo a Noa, B. (2010), un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

Cuando los clientes están muy concentrados, son muchos o compran grandes volúmenes, su poder de negociación representa una fuerza importante que afecta la intensidad de la competencia de una industria. Las empresas rivales pueden ofrecer amplias garantías o servicios especiales para ganarse la lealtad del cliente en aquellos casos en que el poder de negociación de los consumidores es considerable. El poder de negociación de los consumidores también es mayor cuando los productos que compran son estándar o no tienen diferencias. En tal caso, es frecuente que los consumidores tengan mayor poder de negociación para los precios de venta, la cobertura de garantías y los paquetes de accesorios.

Porter, M. E., detalla que un grupo de compradores es poderoso si (2003, p.34):

- Es un grupo concentrado o hace compras en grandes volúmenes.
- Los productos que adquiere al sector son productos normalizados o no diferenciados.
- Los materiales comprados al sector forman un componente de su propio producto y representan una parte significativa de su coste.
- Sus beneficios son bajos, lo cual supone un gran estímulo para reducir los costes de compra.
- El producto del sector carece de importancia para la calidad de los productos o servicios de los compradores.
- El producto del sector no supone un ahorro de dinero para los compradores.
- Los compradores plantean una amenaza seria de integración hacia atrás, es decir, de entrar en el sector en cuestión.

3.3.5 Amenaza de productos o servicios sustitutos

Todas las empresas en un sector industrial están compitiendo, en un sentido general, con empresas que producen artículos sustitutos. Un producto sustituto es uno que parece ser

diferente, pero que satisface la misma necesidad que otro. Y cuanto más atractivo sea el desempeño de precios alternativos ofrecidos por estos, más firme será la represión de las utilidades en el sector industrial.

Según Porter, M. E. (2003), los sustitutos limitan los precios y las utilidades que se pueden lograr en un segmento. En la medida en que los costos de cambio sean bajos, los sustitutos pueden producir un fuerte efecto en una industria. En ocasiones, resulta difícil identificar los posibles productos o servicios sustitutos, ya que significa buscar productos o servicios que realicen la misma función, aunque tengan una apariencia diferente y den la impresión de que no son fácilmente sustituibles.

3.4 Diagnóstico financiero

3.4.1 Definición de diagnóstico financiero

Se constituye como un medio de análisis que permite el cambio de una empresa, de un estado de incertidumbre a otro de conocimiento, para su adecuada dirección, es un proceso de evaluación permanente de la empresa a través de indicadores que permiten medir los signos vitales (Valdez, S., 1998).

García, O. L. (2009) define diagnóstico financiero como “el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta” (p. 101). Así mismo, señala que es necesario complementar la información contable con información cuantitativa y cualitativa que permita conocer la situación de la empresa, tales como simulación de resultados, proyección de estados financieros, ventajas comparativas, tecnología utilizada, estructura de organización, recursos humanos, información sobre el entorno y otros

análisis cuantitativos como el costo de capital, la relación entre el costo, el volumen y la utilidad, entre otros.

Por otra parte, Ortiz, A. (2005), señala que “el diagnóstico se justifica al conceptuar que sus resultados permiten a la dirección conocer los factores controlables y los no controlables que afectan la vida empresarial en frentes como la competitividad, la creación de valor, el prestigio institucional y el cumplimiento de la misión” (p. 37).

3.4.2 Importancia del diagnóstico financiero

La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una correcta gestión, dado que permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar sus ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa.

Para que sea útil, debe realizarse de forma continua en el tiempo sobre una base de datos fiable, y debe ir acompañado de medidas correctivas para solucionar las desviaciones que se vayan detectando.

Igualmente son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa, tales como las que se mencionan a continuación:

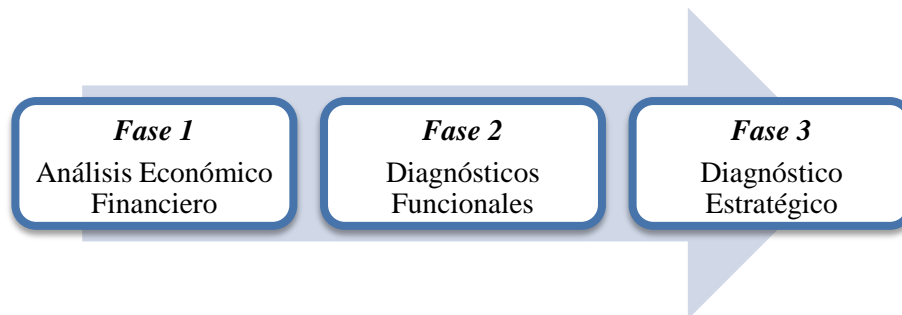
- Acreedores
- Accionistas o Propietarios
- Cuerpo Directivo
- Proveedores
- Empleados
- Auditores
- Asesores

- Analistas Financieros
- Administración Pública
- Inversionistas

3.4.3 Fases del proceso del diagnóstico financiero

Thibaut, J. P. (2001) distingue tres fases en el proceso de diagnóstico a una organización:

Gráfico 3. Fases en el proceso de diagnóstico a una organización.



Thibaut, J. P. 2001.

Fase 1 – Análisis Económico Financiero: Tiene como principal objetivo determinar la rentabilidad de la empresa y analizar su estabilidad financiera. Se corresponde con un enfoque jerárquico, que se apoya en la estructura organizativa y constituye el diagnóstico tradicional para el sistema de control de gestión pues se identifica con el control presupuestario por centros de responsabilidad. Se basa en el análisis de desviaciones (problemas) pero no está diseñado para mostrar las relaciones causa – efecto y por consiguiente presenta una escasa capacidad de mejoramiento. Utiliza preferentemente información financiera tomada de la contabilidad y se queda en un enfoque económico superficial.

Fase 2 – Diagnósticos Funcionales: El enfoque funcional descompone la organización por funciones y se agrupan los procesos por especialidades en correspondencia con los sistemas de producción, contabilidad, finanzas, personal, entre otros. El desarrollo unilateral de los mismos puede conducir a sistemas funcionalmente óptimos pero que dificultan la integración de

las acciones hacia los objetivos globales de la organización, debido que trabajan con indicadores que miden el desempeño individual de cada especialidad.

Fase 3 – Diagnóstico Estratégico: Este diagnóstico permite identificar aspectos estratégicos (amenazas y oportunidades del entorno) y la diferencia entre los recursos de la empresa y aquellos medios necesarios para lograr los objetivos definidos. La consecuencia natural del diagnóstico es lograr un plan estratégico que permita definir y tomar una serie de decisiones fundamentales para la empresa a mediano y largo plazo. Considera los diferentes campos de actividad, el entorno (mercado y competencia) y su potencial interno (conocimientos técnicos, competencias, medios materiales y recursos financieros). El diagnóstico estratégico se corresponde con un enfoque transversal a partir de la descomposición de la organización en procesos interrelacionados considerando el nivel de desempeño de la empresa y no concentrándose en actividades dispersas.

Un modelo de diagnóstico global de la organización puede requerir de la combinación de los tres enfoques mencionados, para aprovechar las ventajas que cada uno entrega en el proceso de mejoramiento de la empresa.

3.4.4 Estados financieros para el diagnóstico financiero

- **Definición de estados financieros**

Son reportes que surgen como resultado de la clasificación y el ordenamiento de operaciones y movimientos financieros de una entidad económica. Son un punto de partida y, a su vez, uno de los muchos elementos que deben observarse para el análisis y evaluación de la posición financiera de un negocio que es el objeto de esta investigación.

Foulke, R. A. (1973), nos señala, en resumen, que los estados financieros son instrumentos necesarios para presentar la situación económica financiera de la empresa a lo largo de un período determinado.

Estos revelan todo tipo de información en relación a la empresa, inclusive sobre la solvencia y estabilidad, las fuentes de financiamiento e inversiones, la productividad y la capacidad para generar recursos líquidos y los resultados de las operaciones; que permiten orientar en forma adecuada las decisiones y dirigir con éxito la marcha de la empresa.

Según Moreno, J. A. (2006) “los estados financieros son informes preparados para suministro a terceros, pero también son empleados por los administradores del ente que los emite. La responsabilidad por la preparación de los estados contables corresponde a los administradores del ente emisor”. (p. 9-10).

- **Importancia de los estados financieros**

Meigs, M. (2003); afirma que los estados financieros sirven para:

Informarles a los administradores y dirigentes de la empresa, del resultado de su gestión. En estos casos debe acompañarse a los estados financieros, datos estadísticos e informes detallados de las operaciones. Para informarles a los propietarios y accionistas el grado de seguridad de sus inversiones y su productividad se le debe hacer resaltar la capacidad de ganancia del negocio; para facilidades de crédito o depósitos fiscales, en virtud de que a los acreedores les interesa primordialmente la solvencia de la empresa, naturaleza y suficiencia de su capital de trabajo (p. 59).

Los estados financieros permiten a las personas interesadas estar orientadas de manera adecuada acerca de la rentabilidad, solvencia y estabilidad de la empresa, con la finalidad de tomar decisiones acertadas y dirigir con éxito la marcha de la empresa. Es por ello, importante que en toda empresa se preparen estados financieros y que las operaciones que en ellos se revelen, sean independientes a la de los dueños.

El inversionista y otros usuarios de la información se convierten en tomadores de decisiones respecto de dónde obtener los recursos, en qué invertir, cuáles son los beneficios o

utilidades de las empresas cuándo se debe pagar a las fuentes de financiamiento, cuando se deben reinvertir las utilidades, entre otros.

- **Clasificación de los estados financieros**

Gitman, L. J. (2007) indica que los cuatro estados financieros clave que requiere la Comisión de Valores y Bolsa (SEC, por sus siglas en inglés, Securities and Exchange Commission) que se reporten a los accionistas son: el Estado de Resultados, el Estado de Situación Financiera, el Estado de Patrimonio de los Accionistas y el Estado de Flujos de Efectivo (p. 81).

- **Estado de resultados**

Conocido también como estado de pérdidas y ganancias, mide los beneficios o las pérdidas de las operaciones normales en un período de tiempo determinado; mide los ingresos totales de las ventas de productos o servicios y deduce el total de los gastos relacionados con la obtención de los ingresos.

De acuerdo con lo que describe Gitman, L. J. (2007), “el estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones de la empresa durante un período determinado” (p. 81). Si bien es cierto, los más comunes son los que abarcan el período de un año que finaliza a una fecha específica; suelen prepararse también de manera mensual para ponerlos a disposición de la gerencia y en forma trimestral para los accionistas de corporaciones.

Desde el punto de vista objetivo, el estado de resultados muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un período determinado.

- **Estado de situación financiera**

Es un documento contable que presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada y muestra claramente el valor de cada una de las propiedades, obligaciones y

capital de una empresa. Se dice que es como una fotografía que retrata la situación de una empresa en un momento determinado.

Regularmente se presenta al último día de cada mes del ejercicio fiscal, aunque cabe mencionar también puede ser presentado quincenal o mensualmente de acuerdo con las necesidades de la empresa y la legislación fiscal vigente.

Gitman, L. J. (2007) al respecto plantea lo siguiente:

Presenta una declaración resumida de la situación financiera de la empresa en un momento dado.

El estado balancea los activos de la empresa (lo que posee) contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o capital (lo que proporcionan los propietarios o accionistas). (p. 82).

Por otro lado, Gómez, F. (1995), lo detalla como “un documento de indiscutible valor económico, financiero y jurídico, que proporciona los datos necesarios para determinar el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad de la organización y en conjunto, la eficiencia de su administración”. (p. 15).

- **Estado de patrimonio de los accionistas**

Estado financiero básico que pretende explicar, a través de una forma desglosada, las cuentas que han generado variaciones en el patrimonio. Es un estado dinámico y es el enlace del estado de situación financiera y el estado de resultados.

Según Gitman, L. J. (2007) es un estado financiero dinámico que muestra el movimiento deudor y acreedor de las cuentas de patrimonio de una empresa determinada.

Cuando el Estado de Patrimonio de los Accionistas no incluye modificaciones en el capital social, cambia su nombre y se le denomina Estado de Utilidades Retenidas. En este caso, no se muestran las cifras del capital social, sino solamente los conceptos que integran las utilidades retenidas.

De lo anterior, Gitman, L. J. (2007) expone lo siguiente:

El estado de ganancias retenidas es una forma abreviada del estado del patrimonio de los accionistas. A diferencia del estado del patrimonio de los accionistas, que muestra todas las transacciones de las cuentas patrimoniales que ocurren durante un año específico, el estado de ganancias retenidas reconcilia el ingreso neto ganado durante un año específico, y cualquier dividendo en efectivo pagado, con el cambio en las ganancias retenidas entre el inicio y el fin de ese año. (p.85).

- **Estado de flujo de efectivo**

Es un estado financiero que tiene como enfoque mostrar las entradas y salidas de efectivo que se han producido en un período de tiempo determinado, información que resulta de gran importancia para la administración de una empresa, pues brinda elementos necesarios para el diagnóstico de la salud financiera de la misma.

Según Gitman, L. J. (2007), “es un resumen de los flujos de efectivo de un período específico. Permite comprender mejor los flujos operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa, y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables durante el período” (p. 85).

El Estado de Flujo de Efectivo permite establecer los requerimientos de efectivos de la empresa, por lo cual se hace necesaria su presentación con el objetivo de analizar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo. (Weston, J. F., 2002, p. 110).

3.4.5 Métodos del diagnóstico financiero

Son considerados como los procedimientos aplicables a la interpretación, muestran el orden que se sigue para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros, con el objeto de medir los cambios presentados en varios ejercicios contables.

El análisis de los estados financieros puede adoptar dos formas según la dirección en que se efectúan las comparaciones de las partidas. Estas formas de análisis son: el análisis vertical o método porcentual y el análisis horizontal o método comparativo.

- **Análisis vertical**

Consiste en establecer razones geométricas o cocientes entre las distintas partidas de un mismo estado financiero y sus totales; o entre un grupo de partidas y el total del grupo respectivo. Este análisis es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución equitativa de sus cuentas, de acuerdo a sus necesidades financieras y operativas.

El análisis vertical del Estado de Situación Financiera consiste en la comparación de una partida del activo con la suma total del balance, y/o con la suma de las partidas del pasivo o del patrimonio total del balance, y/o con la suma de un mismo grupo del pasivo y del patrimonio. El propósito de este análisis es evaluar la estructura de los medios de la empresa y de sus fuentes de financiamiento.

El análisis vertical del Estado de Ganancia y Pérdida estudia la relación de cada partida con el total de las mercancías vendidas o con el total de las producciones vendidas, si dicho estado corresponde a una empresa industrial. El importe obtenido por las mercancías, producciones o servicios en el período, constituye la base para el cálculo de los índices del Estado de Ganancia y Pérdida. Por tanto, en el análisis vertical la base (100%) puede ser en total, subtotal o partida.

Una vez determinada la estructura y composición del estado financiero, se procede a interpretar dicha información. Para esto, cada empresa es un caso particular que se debe evaluar individualmente.

- **Análisis horizontal**

Se emplea para comparar las cifras de dos estados y revelar tendencias de los estados financieros y sus relaciones. Es de gran importancia para la empresa, ya que permite informar si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

Lo que se busca es conocer la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un período respecto a otro. Establece cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un período determinado.

Para determinar la variación absoluta sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un período 2 respecto a un período 1, se procede a determinar la diferencia al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2 - P1$. Y para determinar la variación relativa de un período respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el período 2 por el período 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1) - 1) * 100$. Quiere decir que el activo obtuvo un crecimiento de tanto por ciento respecto al período anterior.

La información aquí obtenida es de gran utilidad para realizar proyecciones y fijar nuevas metas, puesto que una vez identificadas las causas y las consecuencias del comportamiento financiero de la empresa, se debe proceder a mejorar los puntos o aspectos considerados débiles, diseñar estrategias para aprovechar los puntos o aspectos fuertes, y tomar medidas para prevenir las consecuencias negativas que se puedan anticipar como producto del análisis realizado a los estados financieros.

- **Razones financieras**

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis de las empresas, es el uso de las razones, estas pueden medir en alto grado la eficacia y comportamiento de la misma; ya que,

presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

El análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el estado de situación financiera de la empresa. (Gitman, L. J., 2007, p. 85).

La importancia de los indicadores reside fundamentalmente en el hecho que permiten efectuar comparaciones en diferentes períodos o bien entre varias empresas que tengan la misma actividad; por lo tanto, facilita en forma práctica analizar los resultados de diferentes períodos económicos.

Gitman, L. J. (2007) divide las razones financieras por conveniencia en cinco categorías básicas: “razones de liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden el retorno. Las razones de mercado determinan tanto el riesgo como el retorno” (p. 91).

Sin embargo, hay que tomar muy en cuenta el siguiente planteamiento de Gitman, L. J. (1978):

Antes de estudiar razones específicas, vienen al caso tres advertencias. Primero, una sola razón generalmente no ofrece suficiente información para juzgar el funcionamiento total de la empresa; solamente cuando se utiliza un grupo de razones puede formarse un juicio razonable referente a la situación financiera total de la empresa. Si el analista no se ocupa de la situación financiera total de la empresa, sino solamente con aspectos específicos de esta, puede que una o dos razones sean suficientes. Segundo, al comparar estados financieros el analista debe verificar si las fechas de los estados que se comparan son las mismas. En caso contrario, los afectos estacionales pueden

provocar conclusiones y decisiones erróneas. Finalmente, asegurarse de que los datos en los estados financieros que se comparan hayan sido elaborados de la misma manera (p. 91).

○ **Razones de liquidez**

Mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Debido a que una influencia común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones proporcionan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. (Gitman, L. J., 2007, p.92).

Razón corriente o circulante: Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, indica el grado en el cual los pasivos corrientes de una empresa quedan cubiertos por los activos que se espera se conviertan en efectivo en el corto plazo. Se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Razón Circulante o Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Por lo general, cuanto mayor es la razón corriente, más líquida es la empresa. Generalmente se considera aceptable un índice de liquidez corriente de 2 a 1 o mayor, aunque la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa.

Razón rápida o prueba ácida: Es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que ésta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La liquidez generalmente baja del inventario se debe a dos factores principales: 1) muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con un propósito especial y situaciones semejantes; y 2) el inventario se vende

generalmente a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. La razón rápida se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón Rápida o Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

En ocasiones, se recomienda una razón rápida de 1 o más aunque, como sucede con la liquidez corriente, el valor aceptable depende en gran medida de la industria. La razón rápida proporciona una mejor medida de la liquidez general sólo cuando el inventario de una empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general.

Capital de trabajo neto: Es un valor absoluto que se determina en la práctica y nos indica el nivel mínimo de capital para las operaciones corrientes. El capital de trabajo es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas. Se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Capital de Trabajo Neto} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Razón de tesorería o prueba defensiva: Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo, considera únicamente los activos mantenidos en Caja, Banco y los Valores Negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón de Tesorería o Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja} + \text{Bancos} + \text{Valores}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Razones de actividad**

Los índices de actividad miden qué tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su verdadera liquidez. Por lo tanto, es importante ver más allá de las medidas de liquidez general y evaluar la actividad (liquidez) de las cuentas corrientes específicas. (Gitman, L. J., 2007, p.93).

Rotación de inventarios: Mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de una empresa. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}}$$

La rotación resultante es significativa sólo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa.

Período promedio de inventarios: Es el tiempo que transcurre entre la compra de una materia prima y la venta final del producto terminado, es decir, es el tiempo que se encuentra el producto en bodega después de producirlo y antes de venderlo. Se expresa de la manera siguiente:

$$\text{Período Promedio de Inventarios} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Venta}/360}$$

Rotación de cuentas por cobrar: Indica el número de veces al año que las cuentas por cobrar se recuperan en su totalidad. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Período promedio de cobro: También conocido como edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro. Se calcula al dividir el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio:

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas al Crédito Diarias Promedio}}$$

Donde,

$$\text{Ventas al Crédito Diarias Promedio} = \frac{\text{Ventas Anuales al Crédito}}{360}$$

El período promedio de cobro es significativo sólo con relación a las condiciones de crédito de la empresa.

Rotación de cuentas por pagar: Esta razón señala el número de veces al año que las cuentas por pagar se cancelan en su totalidad. Calculándose de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Anuales al Crédito o Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Período promedio de pago: El período promedio de pago, o edad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el período promedio de cobro:

$$\text{Período Promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras Diarias Promedio}}$$

Donde,

$$\text{Compras Diarias Promedio} = \frac{\text{Compras Anuales}}{360}$$

Rotación de caja y bancos: El índice de Rotación de Caja y Bancos da una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta.

$$\text{Rotación de Caja y Banco} = \frac{\text{Caja y Bancos} \times 360}{\text{Ventas}}$$

Rotación de activos totales: Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Generalmente, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. Es probable que esta medida sea muy importante para la administración porque indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente.

Rotación del activo fijo: Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

Ciclo de conversión de efectivo (CCE): Mide el tiempo que transcurre desde que se paga la compra de materia prima necesaria para manufacturar un producto hasta la cobranza de la venta de dicho producto:

$$\text{CCE} = \text{PCI} + \text{PCC} - \text{PCP}$$

Donde,

PCI = periodo de conversión de inventario.

PCC = periodo de cobranza de las cuentas por cobrar.

PCP = periodo en que se difieren las cuentas por pagar.

- **Razones de endeudamiento**

Estos ratios muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio, y expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales, dando una idea de su autonomía financiera, y permiten conocer qué tan estable o consolidada está en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Miden también el riesgo que corre quien ofrece financiamiento adicional y determinan igualmente, quien ha aportado los fondos invertidos en los activos. (Gitman, L. J., 2007, p.96).

Razón de endeudamiento: El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Cuanto más alto es este índice, mayor es el grado de endeudamiento de la empresa y mayor su apalancamiento financiero.

Razón deuda – patrimonio (estructura del capital): Permite analizar la estructura de financiamiento de la empresa y su apalancamiento financiero.

$$\text{Razón Deuda – Patrimonio} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Razón deuda de corto plazo – deuda total: Señala directamente que porcentaje del endeudamiento total vigente en la empresa debe ser cubierto dentro de los próximos doce meses.

$$\text{Razón Deuda C/P – Deuda Total} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

Razón deuda de largo plazo – patrimonio: Indica la relación de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los aportados por los propietarios de la empresa, se utiliza para medir el grado de apalancamiento de la empresa.

$$\text{Razón Deuda L/P – Patrimonio} = \frac{\text{Pasivo no Corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

Razón de cargos de interés fijo o cobertura de intereses: Denominada en ocasiones razón de cobertura de intereses, mide la capacidad de la empresa para realizar pagos de intereses contractuales. Cuanto más alto es su valor, mayor es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses. La razón de cargos de interés fijo se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Razón de Cargos de Interés Fijo} = \frac{\text{Utilidad antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Intereses}}$$

La cifra de las ganancias antes de intereses e impuestos es la misma que la cifra de la utilidad operativa presentada en el estado de pérdidas y ganancias. Frecuentemente se sugiere un valor de por lo menos 3 (y de preferencia cercano a 5).

- **Razones de rentabilidad**

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Sin utilidades, una empresa no podría atraer capital externo. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias (Gitman, L. J., 2007, p.99).

Rendimiento de las ventas: Muestra la utilidad obtenida por la empresa por cada unidad monetaria de ventas.

$$\text{Rendimiento de las Ventas} = \frac{\text{Utilidad antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Rendimiento sobre los activos totales: El ROA (por sus siglas en inglés, return on total assets), denominado con frecuencia retorno de la inversión (ROI, por sus siglas en inglés, return on investment), mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor. El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rendimiento sobre los Activos Totales} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Rendimiento sobre el patrimonio: El ROE (por sus siglas en inglés, return on common equity) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Generalmente, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. El retorno sobre el patrimonio se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Margen de utilidad bruta: Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (es decir, es menor el costo relativo de la mercancía vendida). El margen de utilidad bruta se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Donde,

$$\text{Utilidad Bruta} = \text{Ventas} - \text{Costo de Venta}$$

Margen de utilidad neto: Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuánto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. El margen de utilidad neta se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Es una medida comúnmente referida que indica el éxito de la empresa con respecto a las ganancias obtenidas de las ventas. Los márgenes de utilidad neta adecuados difieren considerablemente entre las industrias.

Margen de utilidad operativa: Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las utilidades puras ganadas sobre cada dólar de ventas, debido a que mide sólo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. El margen de utilidad operativa se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Ganancias por acción: Las EPS (por sus siglas en inglés, earnings per share) de la empresa son en general importantes para los accionistas presentes o futuros y para la administración. Las EPS representan el monto en dólares obtenido durante el período para cada acción común en circulación. Las ganancias por acción se calculan de la manera siguiente:

$$\text{Ganancias por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Número de Acciones Comunes}}$$

Esta cifra representa el monto en dólares obtenido para cada acción común en circulación. El monto en dólares de efectivo distribuido en realidad a cada accionista es el dividendo por

acción (DPA). El público inversionista vigila muy de cerca las EPS y se considera que éstas son un indicador importante del éxito corporativo.

Sistema de análisis DuPont: Se utiliza para analizar los estados financieros de la empresa y evaluar su condición financiera. La fórmula de cálculo relaciona el rendimiento sobre los activos totales de la empresa (ROA) con su retorno sobre el patrimonio (ROE). Este último se calcula al multiplicar el rendimiento sobre los activos totales (ROA) por el multiplicador de apalancamiento financiero (MAF).

$$\text{Dupont} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \times \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Razones de valor de mercado**

Relacionan el valor de mercado de la empresa, medido por el precio de mercado de sus acciones, con ciertos valores contables. Estas razones dan una explicación muy clara sobre qué tan bien se desempeña la empresa en cuanto al riesgo y retorno, según los inversionistas del mercado. Reflejan, de manera pertinente, la evaluación que hacen los accionistas comunes de todos los aspectos del rendimiento pasado y futuro de la empresa. (Gitman, L. J., 2007, p.103).

Relación precio/utilidad: La P/E (por sus siglas en inglés, price/earnings) se usa generalmente para evaluar la estimación que hacen los propietarios del valor de las acciones. La relación P/E mide la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada dólar de las ganancias de una empresa. El nivel de esta razón indica el grado de confianza que los inversionistas tienen en el rendimiento futuro de la empresa. Cuanto mayor sea la relación P/E, mayor será la confianza de los inversionistas. La relación P/E se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Relación Precio/Utilidad} = \frac{\text{Precio de Mercado por Acción Común}}{\text{Utilidad por Acción}}$$

Razón valor de mercado/valor en libros por acción: Proporciona una evaluación de cómo los inversionistas ven el rendimiento de la empresa. Para calcular la razón M/L de la empresa, primero debemos obtener el valor en libros por acción común:

$$\text{Valos en Libros por Acción Común} = \frac{\text{Capital en Acciones Comunes}}{\text{Número de Acciones Comunes en Circulación}}$$

La fórmula para calcular la razón Valor de Mercado/Valor Libro es:

$$\text{Razón Valor de Mercado/Valor Libro} = \frac{\text{Valor de Mercado por Acción Común}}{\text{Valor en Libros por Acción Común}}$$

IV. Preguntas directrices

De acuerdo a la situación planteada, se originan algunas interrogantes que quedan por aclararse:

- ¿Cómo es la intensidad competitiva que presenta la empresa frente al sector al que pertenece?
- ¿Cuál es el proceso y los métodos utilizados para la elaboración de un Diagnóstico Financiero en la empresa?
- ¿Qué resultados se derivan del Diagnóstico Financiero realizado a la empresa Soluciones Informáticas, S.A. para el período 2013 – 2014?
- ¿Cuáles son las estrategias que debe implementar Soluciones Informáticas, S.A. para una mejor toma de decisiones, y así crear valor a la empresa?

V. Operacionalización de las variables

Objetivo	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Item
Analizar la importancia de las cinco fuerzas de Porter como una herramienta para la Planeación Financiera.	Cinco Fuerzas de Porter	Según Porter, M., las cinco fuerzas competitivas conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza más poderosa son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia.	Este modelo establece un marco para analizar el nivel de competencia dentro de una industria, y poder desarrollar una estrategia de negocio.	Ambiente Interno y Externo de la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Poder de negociación de los clientes. • Poder de negociación de los proveedores. • Amenaza de entrada de nuevos competidores. • Amenaza de productos sustitutos. • Rivalidad entre competidores. 	Anexo I. Preguntas de la 6 a la 11. Anexo II. Preguntas 16 y 17. Anexo III. Incisos del 1 al 13.
Identificar el proceso y los métodos utilizados para la elaboración del Diagnóstico Financiero.	Proceso y métodos de Análisis Financiero	Según Gitman, L. (2007), el análisis de razones incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de activos de la empresa.	Son procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo período y los cambios presentados en varios ejercicios contables.	Estados Financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Método de Análisis Vertical • Método de Análisis Horizontal • Razones Financieras 	Anexo I. Preguntas 13 y 14. Anexo II. Preguntas de la 3 a la 5. Anexo III. Incisos 14 y 15.
Elaborar el Diagnóstico Financiero de la empresa Soluciones Informáticas,	Diagnóstico Financiero	Según García, L. (2009), por diagnóstico financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad	El diagnóstico financiero analiza la situación y las expectativas de la empresa para evaluar su capacidad para competir, tomar decisiones y	Empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Intensidad de las cinco fuerzas de Porter • Liquidez • Nivel de Endeudamiento 	Anexo I. Preguntas de la 15 a la 24. Anexo II. Preguntas de la 8a a la 15.

<p>S.A. del período 2013 – 2014, como base de la organización para el cumplimiento de su misión y visión.</p>		<p>y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta.</p>	<p>formular planes de acción.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • ROE • ROA • Ciclo de Conversión del Efectivo 	<p>Anexo III. Incisos del 16 al 18.</p>
---	--	--	-----------------------------------	--	--	---

VI. Diseño metodológico

El diseño metodológico que se desarrolló en este estudio está constituido por el conjunto de procedimientos y criterios a seguir para su realización, así como las técnicas y métodos empleados, el enfoque y tipo de la investigación implementada, y las fuentes e instrumentos para la recolección y análisis de los datos. Esto con la finalidad de cumplir los objetivos planteados.

6.1 Enfoque de la investigación

De acuerdo a las particularidades del estudio realizado en la empresa Soluciones Informáticas, S.A., se aplicó un enfoque cualitativo, dado que se presentan los criterios, características y rasgos más importantes, así como su situación económica - financiera.

En este caso la problemática planteada se deriva por las autoridades del negocio y su mecanismo de toma de decisiones el cual es completamente empírico, esto por la carencia de herramientas de análisis y la falta de uso de técnicas de evaluación financiera. Por las razones antes expuestas el método de investigación empleado es el inductivo, partiendo de la evaluación detallada de los estados financieros, aplicando métodos de análisis vertical y horizontal, y ratios financieros, lo que da como resultado conocer la situación de la empresa para determinar su capacidad de enfrentar los nuevos retos. Cabe destacar que los procedimientos, técnicas y herramientas presentados y utilizados en esta investigación, son aplicables al diagnóstico de la situación financiera de cualquier organización.

6.2 Tipo de investigación

El desarrollo de este proyecto implica tres tipos de investigación: descriptiva, de campo y aplicada.

La investigación descriptiva es definida como aquella que tiene por finalidad buscar, encontrar y capturar un fenómeno tal como se da en la realidad, con todas sus características y rasgos, seguidos de una interpretación. En tal sentido, para el desarrollo de este trabajo se tomó la realidad financiera de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. tal como ocurre y sin ser alterada, para comparar los períodos económicos 2013 y 2014, y luego emitir conclusiones útiles para la empresa.

El propósito de la investigación de campo es recolectar la información requerida mediante diversas fuentes que permitan conocer si la empresa Soluciones Informáticas, S.A., cuenta con una evaluación financiera continua que contribuya en la toma de decisiones.

En cuanto a la investigación aplicada, se realiza con la finalidad de buscar conocimientos para la aplicación directa o inmediata a la realidad para modificarla. En el caso de esta tesis, se aplicaron técnicas de diagnóstico financiero con la intención que la gerencia utilice los resultados y permita obtener mejoras económicas y crearle valor a la organización.

Asimismo, se apoya en una investigación técnica documental, dado que se requirió de una revisión bibliográfica (libros, revistas científicas, tesis de grado y posgrado e internet) para sustentar el capítulo teórico y para conocer la forma de realizar las comparaciones y análisis.

6.3 Población y muestra

La población sujeta a estudio en esta investigación es finita y está comprendida por la Empresa Soluciones Informáticas, S.A. ubicada en la ciudad de Managua.

Para determinar la muestra de estudio se utilizó el muestreo no probabilístico, debido a que está compuesta por unidades de población que no han sido elegidas al azar. Dicha muestra está conformada por los Estados Financieros de los años 2013 y 2014.

6.4 Métodos y técnicas de recolección de datos

Después de haber definido el diseño de la investigación y su respectiva población y muestra, se procedió a la recolección de datos sobre las variables objeto de estudio.

La información fue recopilada de fuentes primarias, se efectuaron entrevistas al gerente general y contador, así mismo se utilizaron documentos contables de la empresa. Y fuentes secundarias porque se tomaron datos teóricos de libros, revistas científicas, tesis de grado y posgrado, y publicaciones en internet.

Las técnicas empleadas son tanto de campo como documental. Documental porque se recopiló información para enunciar las teorías que sustentan el estudio. Y de campo porque se utilizó la observación y la entrevista.

La observación es de tipo no participante o simple, cuyo propósito es el de conocer el ambiente y funcionamiento de la empresa. La entrevista fue dirigida al gerente general, la cual permitirá principalmente conocer aspectos del entorno y hechos internos relevantes de la empresa que fueran útiles para el desarrollo del tema de investigación. Y finalmente se elaboró una entrevista basada en preguntas abiertas, dirigida al contador, quien está involucrado directamente con el interés de esta investigación.

El tipo de datos que se adquirió por medio de las diferentes técnicas mencionadas, es el por qué se considera necesario un diagnóstico, qué tipo y cuáles estados financieros elabora la empresa, si están auditados, si cumplen con todas las normas contables, si son veraces, si han

notado cambios importantes durante los períodos que se están analizando respecto a los períodos anteriores, entre otros; todo esto con el fin de crear una base de información necesaria para facilitar el análisis.

6.5 Instrumentos de análisis de datos

La investigación se fundamenta en el uso de herramientas de diagnóstico y análisis financiero como son los ratios, y el análisis vertical y horizontal, aplicados a los estados de situación financiera y estados de resultados de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. de los períodos 2013 y 2014; esto con el objetivo de analizar cada uno de los principales rubros financieros de la empresa como son liquidez, endeudamiento, gestión y rentabilidad, con el fin de obtener un análisis objetivo de la situación económica que sirva como base para la toma de decisiones.

Los aspectos metodológicos culminan con la presentación de los resultados de la investigación. Los datos obtenidos en el estudio, serán procesados y presentados para el análisis de la información mediante representaciones tabulares, como son cuadros y tablas, y por medio de representaciones gráficas.

VII. Análisis de resultados

7.1 Las cinco fuerzas de Porter

Gráfico 4. Intensidad de las cinco fuerzas de Porter de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.



Elaboración propia.

7.1.1 Amenaza de entrada de nuevos competidores (Media)

En la industria de comercialización de productos y servicios informáticos se requiere tecnología y personal capacitado en sus diversas áreas, por lo tanto la inversión a realizarse para el ingreso de nuevas organizaciones es alta; sin embargo, existen empresas con la liquidez suficiente para franquear este tipo de barreras.

Se puede apreciar que en este mercado no existe diferenciación en los productos ofertados, debido a que se encuentran muy estandarizados; por lo que para el ingreso de nuevas empresas en esta industria es necesario que ofrezcan variedad y valor agregado en sus servicios.

Además, en este tipo de negocio se presenta con gran fuerza las conveniencias de la curva de experiencia y aprendizaje, donde Soluciones Informáticas, S.A. tiene ventaja por ser una empresa que ha estado presente por más de 25 años en el mercado nicaragüense.

Existen factores que inciden en el funcionamiento de esta industria, las importaciones de los productos han presentado aumento en los días de tránsito, por parte de la Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), tanto vía aérea como marítima; existen productos que requieren permisos especiales; artículos para comunicación, como teléfonos celulares, tablet y routers, requieren permiso ante el ente regulador Telcor; y otros, como los cartuchos de tóner de impresoras, deben contar con un permiso especial extendido por la Comisión de Sustancias Tóxica, conformada por instituciones como el Ministerio de Salud (MINSA) y el Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales (MARENA).

7.1.2 La rivalidad entre competidores existentes (Alta)

Para la empresa en estudio resulta difícil competir en este mercado donde existen competidores numerosos y bien posicionados, y constantemente se enfrenta a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

El 60% de las ventas se encuentran concentradas en cuatro compañías, y Soluciones Informáticas, S.A. representa el segundo lugar. El restante 40% del mercado se encuentra dividido entre otros medianos y pequeños distribuidores.

La empresa cuenta con varias ventajas competitivas, entre ellas: años de conocer y escuchar al mercado, cuenta con una marca y posición de mercado bien establecida y conocida, presencia en los principales comercios del país, excelente relaciones personales con sus clientes y proveedores, se especializa en vender computadoras clones bajo su propia marca, sus precios son muy competitivos, trato especializado a sus clientes, cuentan con un equipo especializado para dar servicio preventivo y reparativo a computadoras y otros equipos, entre otras; y es importante mencionar que la empresa compra directamente los productos a empresas manufactureras, lo que les permite un mayor margen de utilidad.

La directiva de la empresa considera que entre sus principales fortalezas está que, cuando un cliente realiza un pedido no se le entrega en caja, sino que va al local o dirección solicitada, lo desempacan y realizan toda la instalación del equipo. Esto es un valor agregado y muy personal.

Actualmente, cuenta con la representación de equipos y accesorios de diferentes marcas de prestigio, tales como: Dell, Lexmark, Tripp-Lite, LG Electronics, Microsoft, Cisco Systems, CDP, Bell Microproducts, Toshiba, entre otras. Y ofrece computadoras clones que son ensambladas por la misma marca, estas son equipadas con componentes de alta calidad y cuentan con su respectiva garantía que respalda la empresa. Adicionalmente, tienen talleres en los cuales ofrecen el servicio de reparación y mantenimiento.

7.1.3 Poder de negociación de los proveedores (Media)

Soluciones Informáticas, S.A. es una empresa local que tiene relaciones directas con importantes proveedores extranjeros y nacionales, los cuales presentan eficiencia, costos razonables y calidad en manufactura. Sus principales proveedores son: Dell, Intcomex, Techdata y Send it.

El poder de negociación de los proveedores es nivel medio a causa de la existencia de varios de ellos, que ofrecen productos con características iguales o similares, ocasionando una guerra de precios, para que sus clientes les sean fieles y al mismo tiempo atraer a los usuarios de sus competidores, ya que no tienen productos con muchas diferencias que ofrecer, siendo esa la forma de poder competir en el mercado.

De manera que, el poder de negociación de los proveedores no es un factor que vaya a afectar grandemente el funcionamiento de la empresa en estudio. Además, no tienen a un proveedor exclusivo para cada insumo o servicio que necesite.

7.1.4 Poder de negociación de los compradores (Alta)

Los clientes de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. en su mayoría son personas jurídicas, pero cada vez es mayor el número de personas naturales que se están incorporando como sus compradores.

La composición de sus ventas se encuentra dividida en: ventas corporativas (60%), ventas al detalle (20%), gobierno (10%) y distribuidores (10%).

Sus principales clientes son: Claro, Embotelladora Nacional, Autonica, Casa Pellas, Cainsa, Banco Central de Nicaragua (BCN), Banco de América Central (BAC), Disnorte-Dissur, Banco de Finanzas (BDF), Dirección General de Ingresos (DGI), Dirección General de Servicios Aduaneros (DGA), Programa para el Desarrollo Profesional Docente (PRODEP), Ministerio de Salud (MINSA), distribuidores independientes en todo el territorio nacional y clientes al detalle.

Se debe destacar que la oferta de productos informáticos es muy similar entre sí y el diferenciador principal es el precio, por lo que el consumidor no llega a distinguir entre las diferentes ofertas. Por esta razón, los clientes han ganado poder de negociación debido a que cuentan con mayor conocimiento de los productos y servicios, y tienen muchas elecciones al alcance de sus manos, por lo que se ha hecho más razonable en sus necesidades y su gasto.

No obstante, la empresa trata de contrarrestar este fenómeno ofreciendo productos y servicios de calidad diseñados a la medida del consumidor con respaldo técnico, de forma directa y con precios atractivos; y busca construir su reputación basada en satisfacción y efectividad como proveedora de soluciones; sin embargo, el poder de los clientes es grande y cada vez lo es más, conforme el mercado se siga contrayendo y la guerra de precios sea más agresiva.

7.1.5 Amenaza de productos o servicios sustitutos (Baja)

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa y de la industria. Actualmente, no existe un producto que sea sustituto de los productos que comercializa la empresa Soluciones Informáticas, S.A., sin embargo, entran al país productos de fabricación China, que están abarcando un mercado importante, pero que al final no representa una amenaza de alto impacto.

La existencia e introducción al país de equipos informáticos de contrabando se convierte en una amenaza, claro está que la empresa y las demás empresas de la industria venden también productos Chinos, pero de marcas conocidas, lo que permite en cierta medida competir con estas empresas que venden este tipo de productos.

7.2 Diagnóstico financiero

7.2.1 Métodos del diagnóstico financiero

- **Análisis vertical y horizontal**

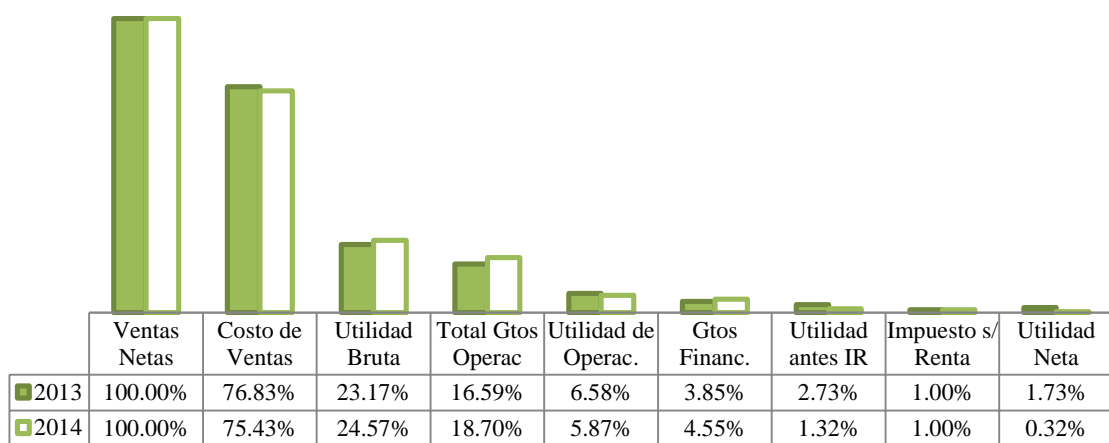
Para desarrollar la presente investigación se realizó el análisis de los estados financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A. de los años 2013 y 2014, a través del método porcentual (análisis vertical), del método comparativo (análisis horizontal) y la aplicación de razones financieras.

Tabla 1. Análisis Vertical y Horizontal Estado de Resultados 2013 y 2014.

Cuentas	2013	%	2014	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
<u>Ingresos</u>						
Ventas de Bienes y Servicios	6,706,504.61	100.00%	5,250,875.43	100.00%	(1,455,629.18)	-21.70%
Otros Ingresos	-	0.00%	-	0.00%	-	-
Ingresos Netos	6,706,504.61	100.00%	5,250,875.43	100.00%	(1,455,629.18)	-21.70%
<u>Costos y Gastos</u>						
Costo de Bienes Vendidos	5,152,722.72	76.83%	3,960,583.72	75.43%	(1,192,139.00)	-23.14%
Margen Bruto	1,553,781.89	23.17%	1,290,291.71	24.57%	(263,490.18)	-16.96%
<u>Gastos de Operación</u>						
Gastos de Ventas	253,505.87	3.78%	231,236.97	4.40%	(22,268.90)	-8.78%
Gastos de Administración	858,895.27	12.81%	750,734.72	14.30%	(108,160.55)	-12.59%
Total de Gastos de Operación	1,112,401.14	16.59%	981,971.69	18.70%	(130,429.45)	-11.73%
Utilidad de Operaciones (UAI)	441,380.75	6.58%	308,320.02	5.87%	(133,060.73)	-30.15%
Gastos Financieros	258,485.50	3.85%	238,842.39	4.55%	(19,643.11)	-7.60%
Utilidad antes del IR	182,895.25	2.73%	69,477.63	1.32%	(113,417.62)	-62.01%
Impuesto sobre la Renta	67,065.05	1.00%	52,507.75	1.00%	(14,557.30)	-21.71%
Utilidad Neta	115,830.20	1.73%	16,969.88	0.32%	(98,860.32)	-85.35%

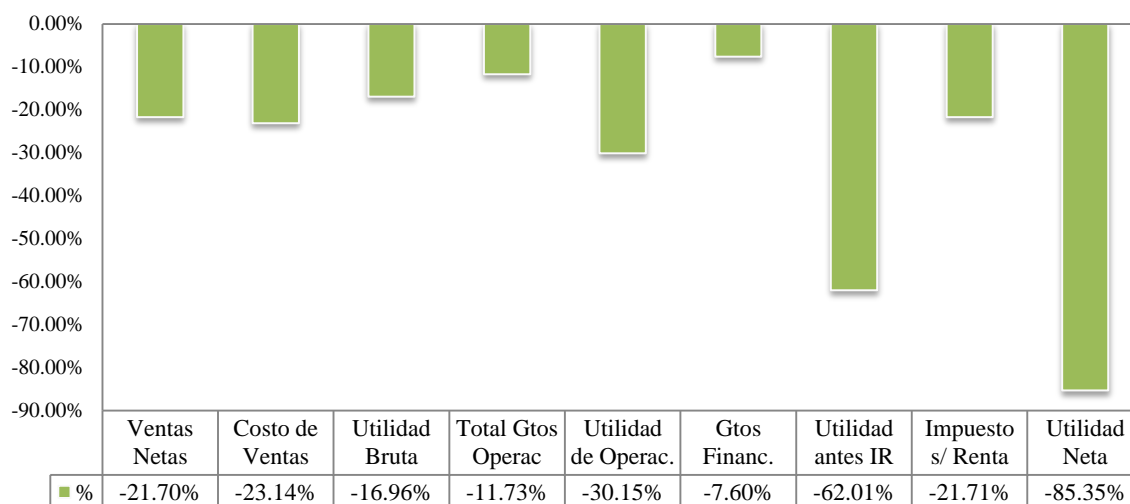
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Gráfico 5. Análisis Vertical Estado de Resultados 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6. Análisis Horizontal Estado de Resultados 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Al 31 de diciembre 2014, la empresa Soluciones Informáticas, S.A. generó ingresos por US\$5.25 millones, lo que implica una disminución del 21.70% con relación al cierre del año 2013, esto como resultado de retrasos significativos en la importación de sus productos, existió aumento en los días de tránsito, lo que afectó ventas que necesitaban hacerse con mayor rapidez. Así mismo, se conoció que los clientes se estaban tomando más tiempo para pagar sus facturas de créditos.

Del análisis vertical realizado al Estado de Resultados de la empresa, que se muestra en la tabla 1, se observa, que el costo de venta tiene un porcentaje menor de representatividad al período anterior, durante el año 2013 fue de 76.83% y en el 2014 de 75.43% con relación a las ventas netas, porcentaje que sigue manteniéndose bastante elevado, y por consiguiente, el margen bruto incrementó en 1.4 puntos porcentuales, pasando de 23.17% a 24.57%.

Por su parte, los gastos de operación representaron el 18.70%, incrementando su proporción en 2.11%, por lo que el margen operativo disminuyó 0.17 puntos. De igual forma,

incrementó la proporción del gasto financiero de 3.85% a 4.55%; y el impuesto sobre la renta se mantuvo uniforme durante los períodos evaluados representando el 1.00%.

Todo lo anterior influye a que la utilidad neta del ejercicio tenga un porcentaje menor de representatividad, dado que para el año 2013 fue de 1.73% y para el 2014 de 0.32% con relación a las ventas netas que representan el 100%.

Así mismo, disminuyeron las demás cuentas del estado de resultado con relación al año base 2013, los costos declinaron 23.14%, pasando de US\$5.15 millones a US\$3.96 millones, decreciendo por lo tanto el margen bruto en 16.96%.

Decrecieron los gastos de operación en 11.73%, consecuencia de una baja en la porción destinada a los gastos de ventas y gastos de administración; igualmente la utilidad antes de impuesto descendió 30.15% y los gastos financieros 7.60% por una disminución en las deudas contraídas por la empresa.

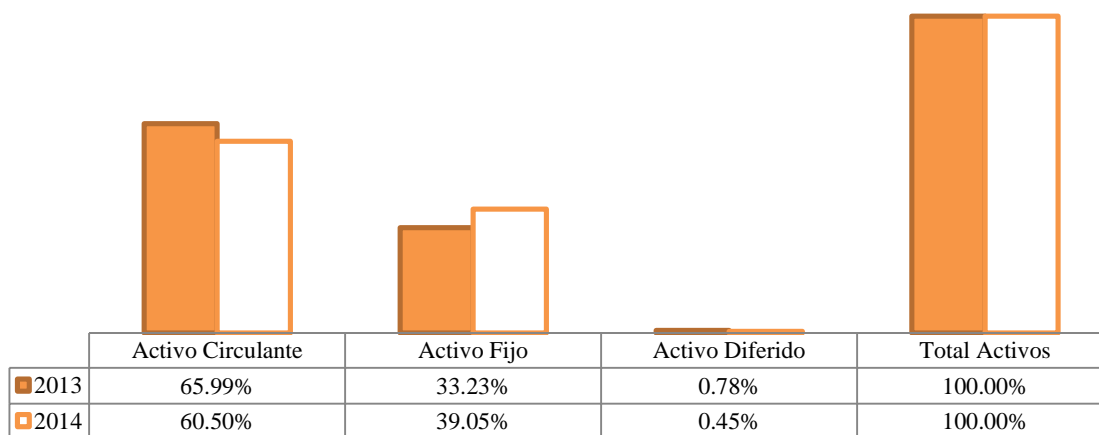
De la misma manera, esto se reflejó en la utilidad neta en donde se obtuvo una baja significativa por el impacto de la caída de las ventas anuales, pasando de US\$115,830.20 a US\$16,969.88, equivalente al 85.35%.

Tabla 2. Análisis Vertical y Horizontal Activos del Estado de Situación Financiera 2013 y 2014.

Cuentas	2013	%	2014	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVOS						
Activo Circulante						
Efectivo en Caja y Bancos	293,899.34	7.06%	175,431.56	4.36%	(118,467.78)	-40.31%
Cuentas por Cobrar	953,949.80	22.93%	796,001.37	19.80%	(157,948.43)	-16.56%
Inventario de Mercadería	1,018,692.44	24.48%	1,035,688.38	25.76%	16,995.94	1.67%
Depósitos en Garantía	71,844.57	1.73%	77,176.89	1.92%	5,332.32	7.42%
Garantías sobre Productos en Reclamo	125,044.98	3.01%	137,385.06	3.42%	12,340.08	9.87%
Impuestos por Cobrar	172,359.02	4.14%	114,237.09	2.84%	(58,121.93)	-33.72%
Otras Cuentas por Cobrar	109,917.27	2.64%	96,337.00	2.40%	(13,580.27)	-12.35%
Total Activo Circulante	2,745,707.42	65.99%	2,432,257.35	60.50%	(313,450.07)	-11.42%
Activo Fijo						
Terrenos	104,894.59	2.52%	104,894.59	2.61%	-	0.00%
Edificios	654,010.66	15.72%	654,010.66	16.27%	-	0.00%
Equipos e Infraestruct Transm Datos	2,174,447.88	52.26%	2,429,762.33	60.44%	255,314.45	11.74%
Mobiliario y Equipo de Oficina	478,471.17	11.50%	492,731.74	12.26%	14,260.57	2.98%
Flota Vehicular	372,438.54	8.95%	372,438.54	9.26%	-	0.00%
Depreciación Acumulada	(2,401,755.19)	-57.72%	(2,483,887.82)	-61.78%	(82,132.63)	3.42%
Total Activo Fijo	1,382,507.65	33.23%	1,569,950.04	39.05%	187,442.39	13.56%
Activo Diferido						
Primas de Seguros por Amortizar	6,617.51	0.16%	6,059.85	0.15%	(557.66)	-8.43%
Rentas Pagadas por Anticipado	11,318.67	0.27%	3,261.65	0.08%	(8,057.02)	-71.18%
Otros Activos Diferidos	14,538.20	0.35%	8,922.37	0.22%	(5,615.83)	-38.63%
Total Activo Diferido	32,474.38	0.78%	18,243.87	0.45%	(14,230.51)	-43.82%
TOTAL DE ACTIVOS	4,160,689.45	100.00%	4,020,451.26	100.00%	(140,238.19)	-3.37%

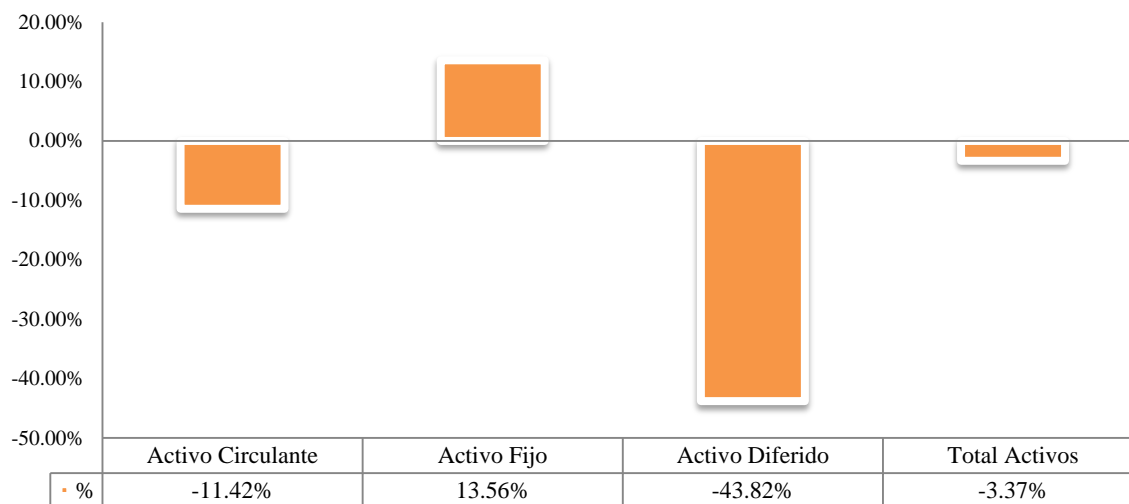
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Gráfico 7. Análisis Vertical Activos del Estado de Situación Financiera 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 8. Análisis Horizontal Activos del Estado de Situación Financiera 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

En el estado de situación financiera, mediante el análisis vertical y horizontal, se realizaron las comparaciones proporcionales de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio para los años 2013 y 2014, obteniendo los siguientes resultados:

A diciembre 2014, la empresa Soluciones Informáticas, S.A. presentó activos totales por US\$4.02 millones, de los cuales, los activos circulantes representan el 60.50% en 2014 contra el 65.99% en 2013, disminución propiciada por una baja en las cuentas por cobrar comerciales, en el efectivo y en los impuestos por cobrar. Los activos fijos constituyen el 39.05% subiendo 5.82 puntos porcentuales con relación al 2013 con el 33.23%; y los activos diferidos pasaron de 0.78% en 2013 a 0.45% en el 2014.

Las variaciones presentadas por cada una de las cuentas con relación al total de activos se mantuvieron estables en los períodos de estudio, las más relevantes son: efectivo en caja y bancos con una reducción de 2.70 puntos porcentuales, pasando de 7.06% a 4.36%; las cuentas por cobrar que pasaron a representar el 19.80% en 2014 y 22.93% en 2013; y un aumento en equipos e infraestructura de transmisión de datos, pasando de 52.26% a 60.44%.

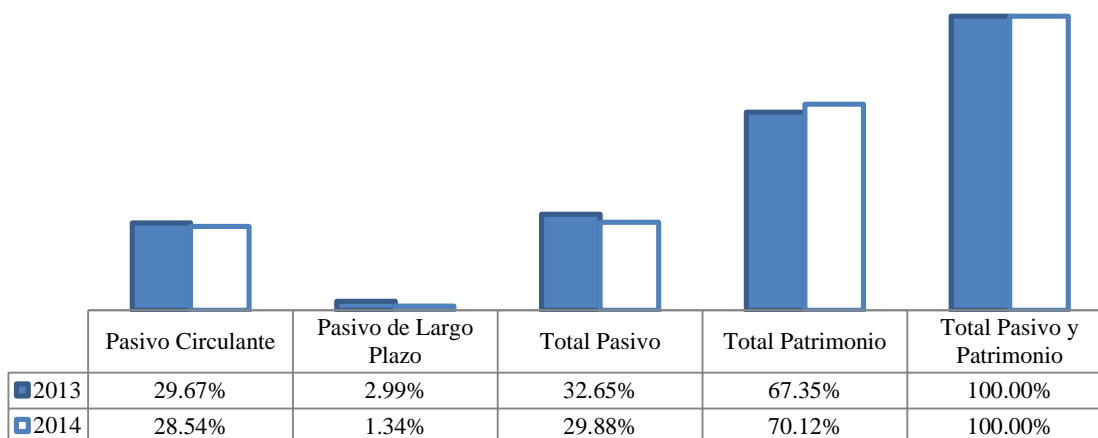
En cuanto a los resultados del análisis horizontal presentados en la tabla 2, se obtuvo que el total de activos se redujo 3.37% en el año 2014, donde los activos circulantes disminuyeron 11.42% por motivo de una baja en el efectivo de caja y banco de US\$118,467.78 equivalente al 40.31%, y las cuentas por cobrar US\$157,948.43 similar al 16.56%, esto por consecuencia de la baja en las ventas tanto al crédito como al contado, un leve incremento en los inventarios y depósitos en garantía, inversión en equipo e infraestructura, y a la amortización de deudas a corto y largo plazo. Igualmente existe un descenso en los activos diferidos de 43.82%, dado a la baja en los saldos de seguros, alquileres y rentas. Sin embargo, los activos fijos presentaron un aumento de 13.56% impulsado principalmente por inversión en equipos e infraestructura de transmisión de datos, financiada con préstamos bancarios a corto plazo y la reinversión de utilidades.

Tabla 3. Análisis Vertical y Horizontal Pasivos y Patrimonio del Estado de Situación Financiera 2013 y 2014.

Cuentas	2013	%	2014	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
PASIVOS						
<u>Pasivo Circulante</u>						
Proveedores	225,236.41	5.41%	178,958.18	4.45%	(46,278.23)	-20.55%
Impuestos y Retenciones por Pagar	170,759.30	4.10%	98,648.40	2.45%	(72,110.90)	-42.23%
Préstamos Bancarios de Corto Plazo	761,097.68	18.29%	795,983.40	19.80%	34,885.72	4.58%
Gastos Acum. Por Pagar	77,250.39	1.86%	73,834.56	1.84%	(3,415.83)	-4.42%
Total Pasivo Circulante	1,234,343.78	29.67%	1,147,424.54	28.54%	(86,919.24)	-7.04%
<u>Pasivo de Largo Plazo</u>	124,319.15	2.99%	54,031.33	1.34%	(70,287.82)	-56.54%
Total Pasivo de Largo Plazo	124,319.15	2.99%	54,031.33	1.34%	(70,287.82)	-56.54%
TOTAL DE PASIVOS	1,358,662.93	32.65%	1,201,455.87	29.88%	(157,207.06)	-11.57%
PATRIMONIO						
Capital Social	157,898.39	3.80%	157,898.39	3.93%	-	0.00%
Utilidades Acumuladas	2,528,297.93	60.77%	2,644,128.13	65.77%	115,830.20	4.58%
Utilidad del Ejercicio	115,830.20	2.78%	16,968.88	0.42%	(98,861.32)	-85.35%
TOTAL PATRIMONIO	2,802,026.52	67.35%	2,818,995.40	70.12%	16,968.88	0.61%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	4,160,689.45	100.00%	4,020,451.27	100.00%	(140,238.18)	-3.37%

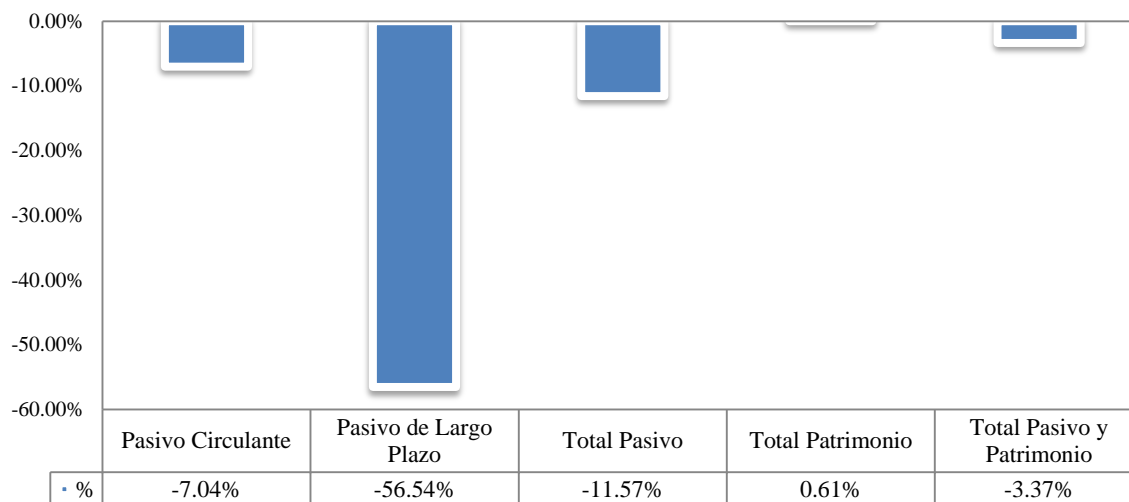
Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Gráfico 9. Análisis Vertical Pasivos y Patrimonio del Estado de Situación Financiera años 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 10. Análisis Horizontal Pasivos y Patrimonio del Estado de Situación Financiera años 2013 y 2014.



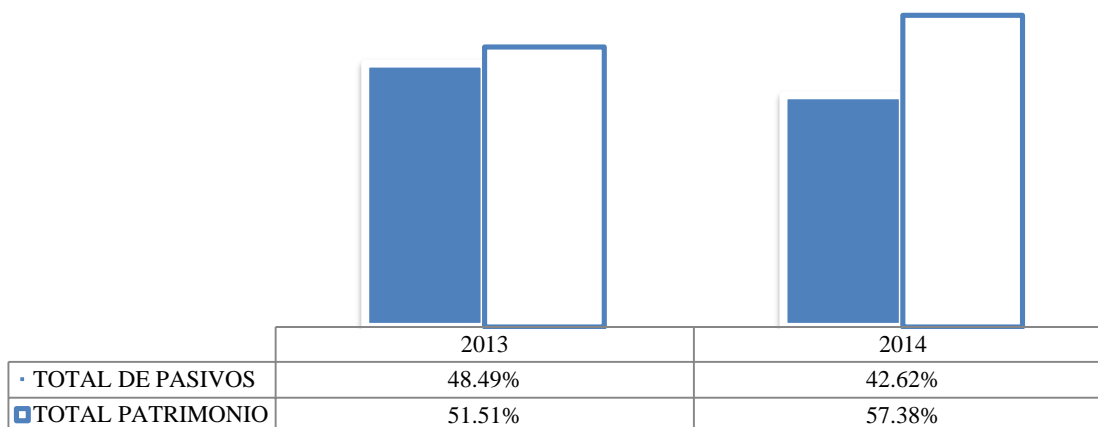
Fuente: Elaboración propia.

La empresa al cierre del año 2014, presentó saldos de pasivo y patrimonio por US\$4.02 millones, de los cuales, el total de pasivos representó 29.88% en 2014 y 32.65%, en 2013, lo que

significó una disminución del 11.57%, influenciado por una baja del 56.54% en los pasivos a largo plazo, pasando de 2.99% a 1.34%, por motivo de la amortización de sus obligaciones contraídas con instituciones bancarias. Así mismo, fue influenciado por una disminución del 42.23% en los impuestos y retenciones por pagar por declaración de impuestos.

El pasivo circulante significó el 28.54% en el año 2014, bajando 1.13% en relación al 2013 con 29.67%; y el patrimonio a diciembre se compuso de US\$2.81 millones (70.12%), presentándose estable en relación a diciembre 2013, del cual el 93.80% es de utilidades acumuladas.

Gráfico 11. Estructura de Financiamiento años 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Como se ilustra en la gráfica 11, la estructura de capital está compuesta en el año 2014 por 57.38% de capital propio y 42.62% de capital de terceros, en este aspecto la política seguida por la empresa, ha sido la de orientar el origen de su financiamiento principalmente hacia aquel que proviene de los propios accionistas, alcanzando de esta forma cierta independencia financiera. Pero de la misma manera que invirtieron su dinero, los dueños en algún momento demandarán dividendos que tendrán como origen las utilidades generadas, sin embargo y como

se muestra en sus estados financieros, actualmente gran porcentaje de los mismos han sido nuevamente invertidos, asegurando de esta forma el funcionamiento de sus actividades. En el caso del capital de terceros, destacan los fondos provenientes de deudas a corto plazo, menores a un año, lo que implica que la empresa deberá contar con los recursos necesarios para cubrirlas antes de su vencimiento.

Se identificó que las ponderaciones con mayores cambios en los pasivos, fueron las cuentas de impuestos y retenciones por pagar que pasaron de 4.10% a 2.45%, y los pasivos a largo plazo que pasaron de 2.99% a 1.34%. Y en el caso de las cuentas de patrimonio fueron las utilidades acumuladas que subieron del 60.77% a 65.77%, y la utilidad del ejercicio que descendió 2.77 puntos porcentuales, pasando de 2.78% a 0.42%.

Por otro lado, en el análisis horizontal realizado, presentado en la tabla 3, se identifica un decrecimiento del 3.37% en el total de pasivo más capital, siendo el de mayor descenso la cuenta de utilidad del ejercicio con un 85.35% como se logró observar en el estado de resultados, consecuencia evidentemente de la caída en las ventas anuales, así mismo, aminoraron los pasivos a largo plazo en US\$70,287.82, equivalentes a 56.54%, esto por el pago de préstamos. También se presentó disminución en proveedores del 20.55%, por consecuencia de la amortización de estas cuentas por pagar, tanto a proveedores nacionales como internacionales, siendo estos últimos los más representativos. Los impuestos y las retenciones por pagar decrecieron 42.23% con relación al año 2013, dado por los pagos en concepto de IR, IVA, Inatec y Alcaldía. Por otra parte, se observa una variación positiva en los préstamos bancarios a corto plazo, a causa de una línea de crédito obtenida con una institución bancaria para ser destinada principalmente a la inversión en equipos e infraestructura.

Como resultado del estudio realizado se puede determinar que la situación económica y financiera de la empresa es buena, tomando en cuenta que las inversiones se financian en mayor proporción con recursos propios, y las obligaciones financieras son menos relevantes, gracias a que cuenta con respaldo de su patrimonio para afrontar sus obligaciones.

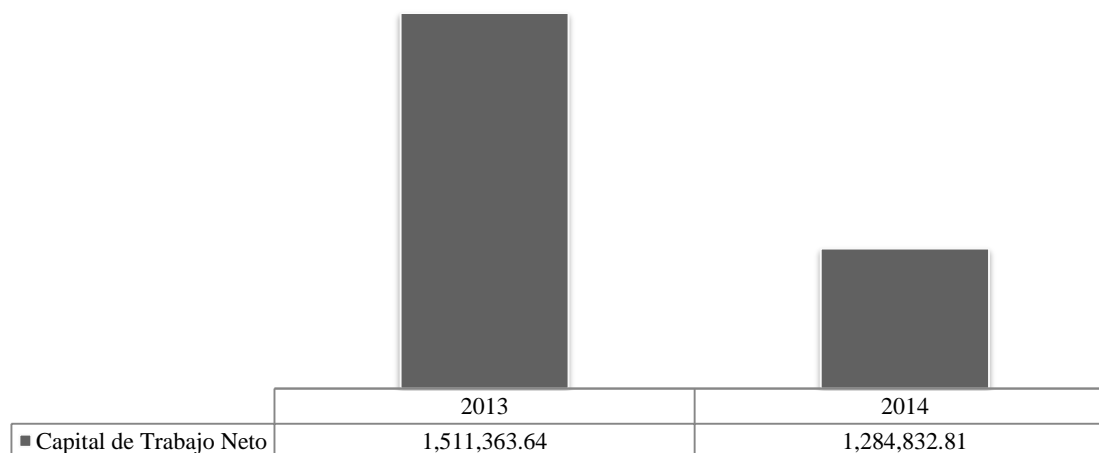
- **Razones financieras**
 - **Razones de Liquidez**

Tabla 4. Razones de Liquidez años 2013 y 2014.

Razones	Medida	2013	2014	Δ Absoluta	Δ Relativa
Razones de Liquidez					
Razón Corriente o Circulante	Veces	2.22	2.12	(0.10)	-4.71%
Razón Rápida o Prueba Ácida	Veces	1.40	1.22	(0.18)	-13.01%
Capital de Trabajo Neto	US\$	1,511,363.64	1,284,832.81	(226,530.83)	-14.99%
Razón de Tesorería o Prueba Defensiva	Veces	0.24	0.15	(0.09)	-35.79%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 12. Capital de Trabajo Neto años 2013 y 2014.

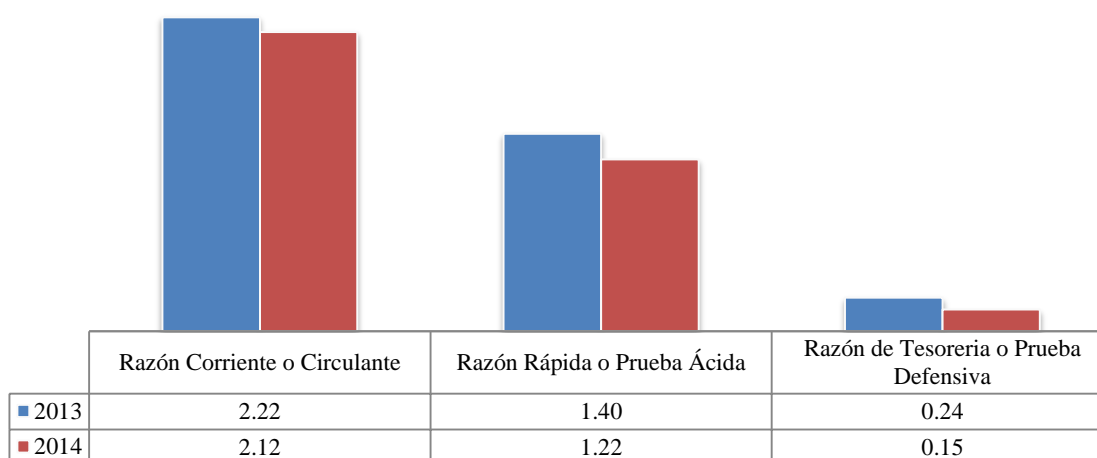


Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar, que como consecuencia de la reducción del margen de los activos circulantes, resultado de la disminución en las cuentas por cobrar y el efectivo, se aprecia una disminución en las razones de liquidez de la empresa. Su disponibilidad de fondos para

desarrollar sus actividades a corto plazo es positiva, lo cual le da cierto respaldo de liquidez, no obstante, refleja una desmejora del 14.99% con respecto al año 2013, pasando de US\$1.5 millones a US\$1.2 millones en el 2014.

Gráfico 13. Razones de Liquidez años 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Durante el año 2013, la empresa por cada nuevo dólar de deuda a corto plazo tuvo US\$2.22 dólares como respaldo, mientras que en el año 2014 disminuyó a US\$2.12. Y se observa que la liquidez de la empresa sin recurrir a la venta de inventarios decayó en el año 2014, la empresa por cada dólar que debe a corto plazo, cuenta con US\$1.22 en activo circulante de fácil realización. Todo lo anterior viene influenciado por el incremento en el ciclo de conversión de efectivo, y el impacto de la disminución del capital de trabajo, si la empresa sigue con este comportamiento se enfrentará a problemas de disponibilidad por lo que requerirá endeudarse.

Así mismo, sufrió una disminución en la razón de tesorería, pasó de 0.24 a 0.15, la cual contempla la cobertura que tiene la empresa con sus activos totalmente líquidos (efectivo) con

respecto a sus obligaciones a corto plazo. Esto indica que el grado de liquidez bajó y que la empresa mantiene menos efectivo, resultado como se había mencionado, de disminuciones en cuentas por cobrar comerciales y en el efectivo, sin embargo no presenta dificultades para efectuar sus operaciones y cumplir con sus obligaciones a corto plazo, dado que presenta rangos de liquidez aceptables, pero si una tendencia hacia la baja.

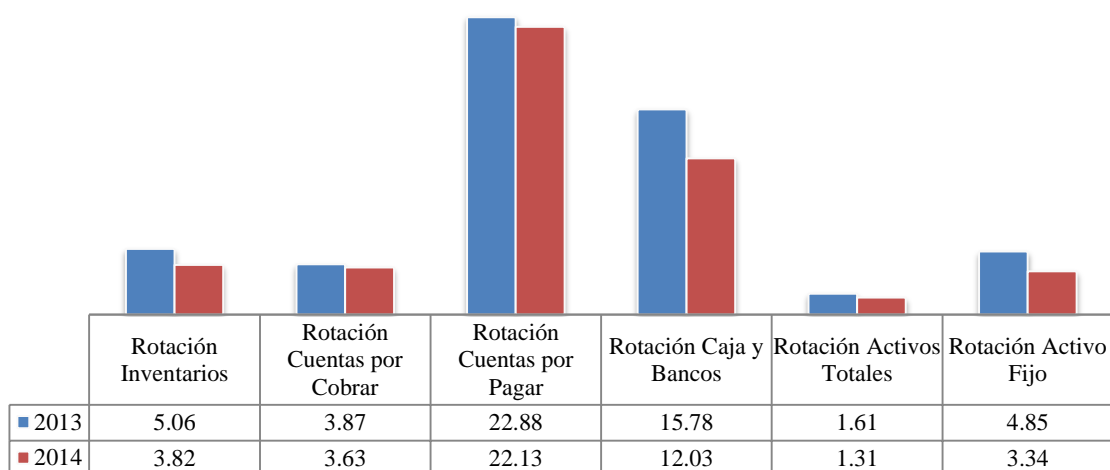
○ **Razones de Actividad**

Tabla 5. Razones de Actividad años 2013 y 2014.

Razones	Medida	2013	2014	Δ Absoluta	Δ Relativa
Razones de Actividad					
Rotación de Inventarios	Veces	5.06	3.82	(1.23)	-24.40%
Rotación de Cuentas por Cobrar	Veces	4.85	4.55	(0.30)	-6.17%
Rotación de Cuentas por Pagar	Veces	22.88	22.13	(0.75)	-3.26%
Rotación de Caja y Bancos	Veces	15.78	12.03	(3.75)	-23.76%
Rotación de Activos Totales	Veces	1.61	1.31	(0.31)	-18.97%
Rotación de Activo Fijo	Veces	4.85	3.34	(1.51)	-31.05%
Período Promedio de Inventarios	Días	71.17	94.14	22.97	32.27%
Período Promedio de Cobro	Días	74.21	79.09	4.88	6.57%
Período Promedio de Pago	Días	15.74	16.27	0.53	3.37%
Ciclo de Conversión de Efectivo o Ciclo de Caja	Días	129.65	156.97	27.32	21.07%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 14. Razones de Actividad años 2013 y 2014.

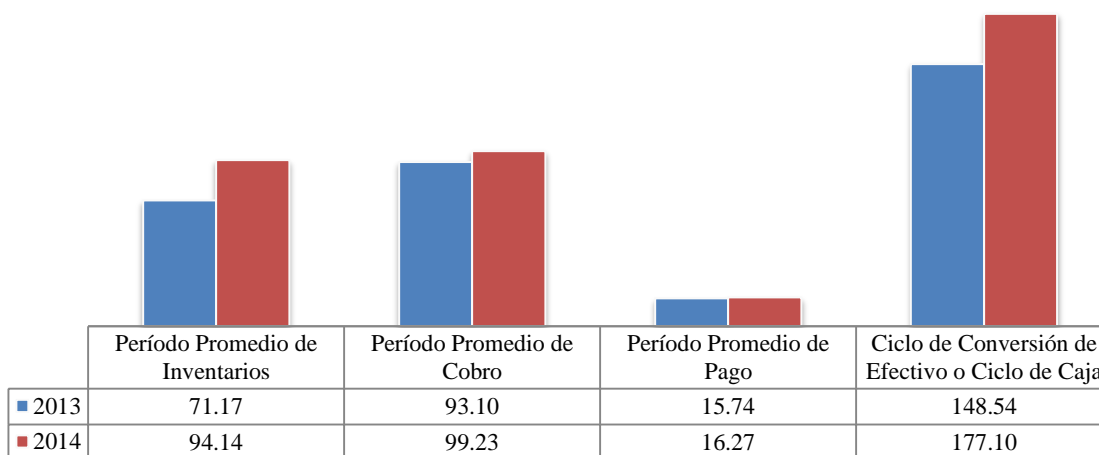


Fuente: Elaboración propia.

La rotación de caja y banco de la empresa ha mostrado una disminución en el año 2014 con relación al 2013, pasando de 15.78 a 12.03 veces; esto puede ser explicado por una menor rotación de su cartera, la capacidad de la empresa para recuperar sus ventas al crédito presenta un menor rendimiento, así como una menor rotación de los inventarios, su efectividad para vender sus productos ha cambiado negativamente. Este efectivo no fue destinado como se esperaba a aumentar en gran proporción las existencias, por lo que se redujo las ventas tanto al crédito como al contado, sino, fue empleado para el pago de sus obligaciones especialmente al de créditos adquiridos.

La utilización de los recursos, según los resultados reflejados en la gráfica 14, demuestra que la eficiencia con la que la empresa está manejando su inversión en activos fijos y totales ha disminuido, en el 2014 por cada dólar invertido en activos fijos se generaban 3.34 y por activos totales 1.31 en ventas. Este comportamiento se da por baja eficiencia de las ventas y una ligera disminución en el activo.

Gráfico 15. Ciclo de Conversión del Efectivo años 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Se puede apreciar en la gráfica 15, que en el año 2014 la empresa adquiere la materia prima y productos para su comercialización con crédito a 16.27 días; por otro lado exige a sus clientes el pago de las facturas 99.23 días después de efectuada la venta como máximo, y en promedio transcurren 94.14 días entre la compra de materia prima y productos, y la venta y comercialización de los mismos. Por consiguiente, el ciclo de conversión de efectivo para este período es de 177.10 días, aproximadamente 6 meses, plazo promedio de tiempo durante el cual un dólar queda invertido en activos circulantes, marcando la diferencia entre el periodo en que demoran en ingresar las entradas de efectivo y la demora en el pago, los cuales tienen que financiar de alguna manera, con recursos propios o con recursos de entidades financieras. Su incremento obedece al incremento en días inventario principalmente.

Se observa un resultado ineficiente en el manejo del plazo de sus cuentas por pagar y cuentas por cobrar, que por principio lo más conveniente es que el plazo de cobro de las ventas sea menor al que otorgan los proveedores, porque corre el riesgo de llegar a un estado de insolvencia al no recuperar el dinero a tiempo para cubrir las obligaciones.

Esta situación que enfrenta la empresa, representa un impacto negativo en términos económicos de US\$475,553.59, traduciéndose como su necesidad de financiamiento o el costo del ciclo de conversión del efectivo. Este dato ha tenido un comportamiento al alza, por lo que los directivos deben implementar estrategias para no seguir con este ritmo de pagar rápido y recuperar lento.

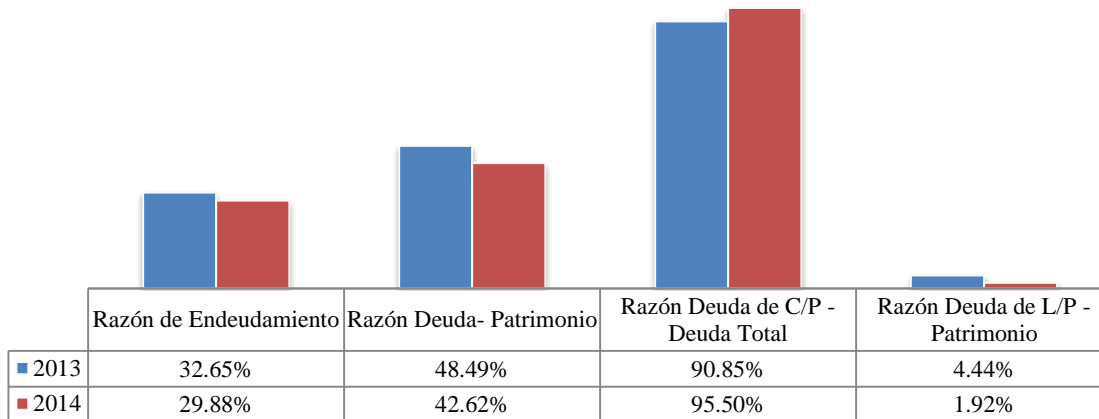
○ **Razones de Endeudamiento**

Tabla 6. Razones de Endeudamiento años 2013 y 2014.

Razones	Medida	2013	2014	Δ Absoluta	Δ Relativa
Razones de Endeudamiento					
Razón de Endeudamiento	Porcentaje	32.65%	29.88%	(0.03)	-8.49%
Razón Deuda- Patrimonio	Porcentaje	48.49%	42.62%	(0.06)	-12.10%
Razón Deuda de C/P - Deuda Total	Porcentaje	90.85%	95.50%	0.05	5.12%
Razón Deuda de L/P - Patrimonio	Porcentaje	4.44%	1.92%	(0.03)	-56.80%
Razón Cobertura de Intereses	Veces	1.71	1.29	(0.42)	-24.40%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 16. Razones de Endeudamiento años 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

La empresa Soluciones Informáticas, S.A. como se mencionó anteriormente presenta independencia financiera, en el sentido que cuenta con un aporte mayor proveniente de sus accionistas para financiar sus principales actividades, representado por el 57.38% frente al 42.62% proveniente de acreedores. Esto permitió que el grado de endeudamiento con relación al patrimonio se redujera, explicado por una reinversión de las utilidades lo que produjo un aumento del patrimonio neto, la amortización de su deuda bancaria a corto plazo y la disminución en sus cuentas por pagar a proveedores. Así mismo, disminuyó la relación del

endeudamiento a largo plazo, en el 2014 por cada unidad monetaria que tenía la empresa en capital social, el 1.92% pertenecía a los acreedores.

La cobertura de los gastos financieros se vio afectada, en el 2013 la capacidad de pago de los intereses con utilidades generadas era de 1.71 y para el 2014 disminuyó a 1.29 veces. A pesar de la disminución de los gastos financieros en términos absolutos, se vio afectado por la baja en las ventas.

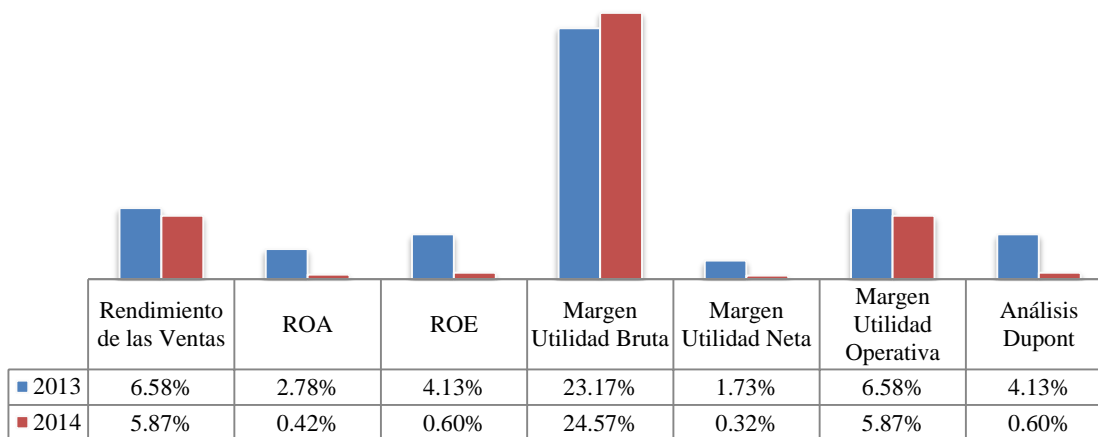
○ **Razones de Rentabilidad**

Tabla 7. Razones de Rentabilidad años 2013 y 2014.

Razones	Medida	2013	2014	Δ Absoluta	Δ Relativa
Razones de Rentabilidad					
Rendimiento de las Ventas	Porcentaje	6.58%	5.87%	(0.01)	-10.78%
Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)	Porcentaje	2.78%	0.42%	(0.02)	-84.84%
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	Porcentaje	4.13%	0.60%	(0.04)	-85.44%
Margen de Utilidad Bruta	Porcentaje	23.17%	24.57%	0.01	6.06%
Margen de Utilidad Neta	Porcentaje	1.73%	0.32%	(0.01)	-81.29%
Margen de Utilidad Operativa	Porcentaje	6.58%	5.87%	(0.01)	-10.78%
Análisis Dupont	Porcentaje	4.13%	0.60%	(0.04)	-85.44%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 17. Razones de Rentabilidad años 2013 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

La empresa presenta un rendimiento para el año 2014 sobre el patrimonio y sobre la inversión del 0.60% y 0.42% respectivamente, sufriendo una caída significativa con relación al año 2013, lo que demuestra menos eficiencia en la administración y en el correcto empleo de los recursos propios y las inversiones totales, con relación al año 2013, influenciado por la contracción en el margen neto, principalmente.

De la misma manera, se observa deficiencia en el rendimiento de la ventas con una caída del 10.78% en el 2014, y a ello se le añade un margen de utilidad operativa y neta descendente, con valores de 5.87% y 0.32% respectivamente. En cuanto al margen bruto, el cual descuenta únicamente el costo de las unidades vendidas, muestra poca variabilidad, pasando de 23.17% en el 2013 a 24.57% en el 2014.

Se utilizó el sistema de análisis DuPont, que refleja la rentabilidad de la empresa partiendo del margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y el apalancamiento financiero, dando como resultado el 0.60%, de donde se puede concluir que el rendimiento más importante fue a consecuencia de la operación de activos.

VIII. Conclusiones

El diagnóstico financiero contempla un conjunto de técnicas utilizadas para realizar un examen de la situación de una empresa, el cual permite identificar la posición económica-financiera en la que se encuentra, con el fin de poder tomar decisiones adecuadas que le generen valor. Por consiguiente, muchos de los problemas que sufren las organizaciones, se debe a la falta de implementación de este análisis, lo que origina que no estén conscientes de sus puntos fuertes y débiles, y por tanto sean más vulnerables al entorno competitivo.

Soluciones Informáticas, S.A., no hace uso de esta herramienta que permite medir sus resultados, en consecuencia no tiene una base para emitir una opinión adecuada acerca de las condiciones de la empresa y conocer la eficiencia de su administración en la toma de decisiones. Así mismo, no desarrolla estrategias financieras que coadyuven a mejorar el rendimiento de los recursos que posee la entidad. Esto consecuencia de la falta de exigencia y conocimiento del tema por parte de los dueños, los cuales siguen una gestión de empresa familiar, resultando suficiente para ellos el cumplimiento, como requisito, del control contable básico de la empresa.

Tomando en cuenta el impacto e influencia que tiene la industria y el entorno de la empresa, se identificó que existe una alta rivalidad entre los competidores existentes, provocado principalmente por la guerra de precios; sin embargo la empresa se encuentra muy bien posicionada en el mercado nicaragüense, esta amenaza de precios la sufre también por el lado de los compradores, los cuales tienen un poder de negociación alto por la falta de diferenciación de los productos ofertados. En el caso de los proveedores el poder de negociación es considerado medio, debido a la variedad de ofertantes y demandantes en este negocio, igualmente en un grado moderado se aprecia la amenaza de entrada de nuevos

competidores, por el posicionamiento y marca de la empresa siendo una de las más representativas a nivel local. Por otro lado, se clasifica como baja la amenaza de ingreso de productos sustitutos, sin embargo, a pesar de no presentar productos sustitutos, existe la amenaza de productos más baratos que ingresan por contrabando al país.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico financiero durante el período estudiado, se determinó que la compañía requiere aumentar considerablemente los márgenes de sus utilidades, puesto que éstos se han visto afectados principalmente por las ventas, las cuales han disminuido en gran proporción (21,70%), por retrasos en la importación de sus productos y la morosidad en las cuentas por cobrar a sus clientes.

Sus principales fortalezas están concentradas en una disminución de sus razones de endeudamiento y apalancamiento, consecuencia de la amortización de sus pasivos, aunque muestra debilidades en la rotación de activos e inventarios, por consiguiente su rentabilidad y rendimiento también se ven afectados.

En lo que respecta al grado de endeudamiento, se identificó que la empresa no ha incurrido en un elevado endeudamiento externo, el capital propio con el que labora es de 57.38% promedio y la diferencia pertenece al financiamiento de terceros (instituciones financiera y proveedores), por lo que presenta cierta independencia financiera.

La rotación de cartera es de 3.63 veces, existiendo un ciclo de cobro de 99.23 días para recaudar cuentas por cobrar, situación que indica que la inversión está inmovilizada por el tiempo que se tarda para convertirse en efectivo; la rotación de activos es de 1.31 veces, simbolizando que existe dificultad en los activos para generar ventas; y la rotación de inventarios presenta deficiencia (3.82 veces promedio por permanecer inventarios inmovilizados sin generar utilidades), con un período promedio de 94.14 días. Por lo tanto, si

la empresa mantiene este ritmo de ciclo de conversión del efectivo, tendrá problemas de disponibilidad y se verá obligada a requerir financiamiento en un futuro.

El ROA y ROE de la empresa disminuyó significativamente durante el año 2014, 84.84% y 85.44% respectivamente, demostrando con ello que es necesario mejorar la utilización de los recursos disponibles y ser más eficiente en el manejo de su patrimonio.

Sin embargo, la compañía a pesar de tener una estructura cíclica por la naturaleza de este sector, no presenta dificultades para operar, muestra un buen capital de trabajo y liquidez favorable, que aunque han decrecido, le permite a la organización ser capaz de cubrir sus obligaciones sin tener que recurrir en gran proporción al financiamiento externo.

IX. Recomendaciones

Hoy en día es de vital importancia que las empresas se desarrollen, crezcan y logren ser competitivas en el mercado, por lo que es preciso que Soluciones Informáticas, S.A. implemente procesos y métodos de análisis para la elaboración de diagnósticos financieros periódicos, que sirvan a los administradores y usuarios de esta información, como instrumento para la toma de decisiones financieras y administrativas; y de esta forma poder evaluar de manera continua los resultados obtenidos e incorporar las medidas correctivas que se consideren necesarias para alcanzar los resultados deseados.

Para dar marcha a lo anterior, es necesario el asesoramiento y capacitación del personal involucrado en el proceso, así como de los tomadores de decisiones, en temas relacionados a herramientas de diagnóstico financiero, para que cuenten con los conocimientos necesarios para poder realizar los análisis pertinentes y resolver de manera óptima y acertada las diferentes contingencias, y alcanzar de manera eficaz y eficiente los objetivos trazados.

La gestión de la empresa debe basarse en la toma de decisiones enfocada en la operación (ventas y costo de ventas), así como en la inversión (capital de trabajo, activos fijos y pasivos sin costo explícito).

Los directivos deben ser conscientes que es mejor limitar el crecimiento de la empresa antes de exponerla a un riesgo muy alto de deuda, por lo que es preciso seguir manteniendo el nivel de endeudamiento haciendo que prevalezca el financiamiento propio, pero realizando periódicamente evaluaciones sobre todas las opciones posibles de financiamiento, para estudiar la mejor alternativa.

Por otro lado, la empresa debe acortar el ciclo de conversión del efectivo, administrando eficientemente los recursos financieros, para esto, la primera consideración es, disminuir el

periodo de conversión de inventario. Se requiere reducir los tiempos de llegada de la nueva mercadería, efectuando los pedidos antes que se agote el stock, de acuerdo a la demanda de los productos; y reducir el tiempo de almacenaje, enfocándose en tener una mayor eficiencia en las ventas, adoptando estrategias como promociones y ofertas, descuentos por pronto pago y alianzas estratégicas con otras empresas.

Así mismo, se sugiere acotar el período de recuperación de las cuentas por cobrar, se debe capacitar al personal de las tiendas y del área de ventas sobre este tema para desarrollar estrategias de cobro, que logren motivar a los clientes a que paguen a tiempo, brindándoles por ejemplo algún tipo de descuento, con el fin de que cancelen incluso antes del vencimiento, teniendo siempre el cuidado de mantener buenas relaciones con ellos, ya que los clientes son el eje fundamental del negocio. Es recomendable, realizar una clasificación de los clientes, e identificar los plazos de vencimiento inferiores a los que les otorgan los proveedores para que no incumplan con sus deudas, manteniendo así un buen seguimiento y control sobre las cuentas por cobrar y pagar.

También debe enfocarse en gestionar una adecuada financiación externa, de manera que se minimicen los costos financieros en los que debe incurrir la compañía para cubrir el pago a los proveedores en relación a la desventaja que presenta con respecto a la gestión de las cuentas por cobrar a clientes que es menos acelerada que la rotación de proveedores.

Para ser competitivos ante el mercado en que se desenvuelve; la empresa debe procurar siempre la novedad, ofertando productos y servicios atractivos, que cubran las expectativas de demanda de los clientes, por ende se debe establecer de manera periódica innovaciones de productos y servicios que se ofertan.

La selección de las alternativas a implementar, basada en el criterio de los directivos, deberá seguir el objetivo de maximizar el valor de la empresa, las decisiones que se adopten deberán contribuir al incremento de la riqueza de los dueños de la empresa.

X. Bibliografía

- Aching, C. (2006). *Guía Rápida Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006a/cag2/index.htm>
- Brealey, R. A., Myers, S. C. & Marcus, A. J. (2007). *Fundamentos de las Finanzas Corporativas*. (5ª ed.). España: McGraw-Hill.
- Cruz, M. (2013). *Elaboración de diagnóstico financiero a la compañía Nicatimber, S.A. para el período comprendido 2009 – 2011, mediante la aplicación de técnicas de Análisis Financiero* (tesis de maestría). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- David, F.R. (1997). *Conceptos de Administración Estratégica*. (5ª ed.). México: Prentice-Hall.
- Estupiñán, R. & Estupiñán, O. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. (2ª ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Flores, M. (2014). *Análisis de la Planeación y Control Financiero en el proceso de toma de decisiones del Aparthotel La Estancia, S.A. en el período 2009 – 2010* (tesis de maestría). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua, Nicaragua.
- Foulke, R. A. (1973). *Análisis práctico de Estados Financieros*. México: Uteha.
- Fowler, E. (2002). *Análisis de Estados Contables*. (3ª ed.). Buenos Aires, Argentina: La Ley S.A.
- García, A. (2010). *Administración Financiera I*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010c/729/>
- García, O. L. (2009). *Administración Financiera - Fundamentos y Aplicaciones*. (3ª ed.). Cali: Prensa Moderna Impresores.
- Gil, A. M. (2004). *Introducción al Análisis Financiero*. (3ª ed.). España: Club Universitario.

- Gitman, L. J. (1978). *Fundamentos de Administración de Empresas*. (1ª ed.). Distrito Federal, México: Editorial HARLA S.A.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera*. (11ª ed.). México: Pearson Education.
- Gómez, F. (1995). *Análisis de los Estados Financieros*. Caracas, Venezuela: Ediciones Frigor.
- Goxens, M. A. & Gay, J. M. (2000). *Análisis de Estados Contables. Diagnóstico Económico-Financiero*. (1ª ed.). España: Prentice Hall Iberia.
- Hellriegel, D. & Slocum, J. W. (2004). *Comportamiento Organizacional*. (9ª ed.). México: Editorial Thomson.
- Hill, C. W. & Jones, G. R. (1996). *Administración Estratégica. Un Enfoque Integrado*. (3ª ed.). Santafé de Bogotá, Colombia: McGraw Hill.
- Kennedy, R. D. (1994). *Estados Financieros: Forma, Análisis e Interpretación*. México, D.F.: Editorial Limunsa.
- Martínez, A. (2001). *Consolidación de Estados Financieros. Fusiones y Escisiones*. (2ª ed.). México D.F., México: McGraw Hill.
- Meigs, M. (2003). *Contabilidad*. Caracas, Venezuela: Editorial McGraw Hill.
- Menguzzato, M. & Renau, J. J. (1991). *La dirección estratégica de la empresa. Un enfoque innovador del Management*. Barcelona, España: Ariel.
- Moreno, J. A. (2006). *Estados Financieros. Análisis e Interpretación*. México: Compañía Editorial Continental.
- Moyer, R. C., McGuigan, J. R. & Kretlow, W. J. (2005). *Administración Financiera Contemporánea*. (9ª ed.). Distrito Federal, México: Cengage Learning Editores, S.A.

- Nava, M. A. (2009). Análisis Financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14 (48), 606-628.
- Noa, B. (2010). *La Información Contable para las Estrategias Empresariales*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/851/index.htm>
- Ochoa, G. (2003). *Administración Financiera*. (1ª ed.). México: McGraw Hill.
- Ortega, A. (2002). *Introducción a las Finanzas*. México: McGraw Hill.
- Ortiz, A. (2005). *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico*. (2ª ed.). Colombia: McGraw-Hill|.
- Perdomo, A. (2000). *Análisis e Interpretación de Estados*. (1ª ed.). México: Editorial International Thomson.
- Porter, M. E. (1982). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industrial y de la Competencia*. (1ª ed.). México: Compañía Editorial Continental.
- Porter, M. E. (2003). *Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones*. Barcelona, España: Ediciones Deusto.
- Porter, M. E. (1987). *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimientos de un Desempeño Superior*. (1ª ed.). México: Compañía Editorial Continental.
- Robbins, S. P. (1994). *Comportamiento Organizacional: Concepto, Controversia y Aplicaciones*. (2ª ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Robles, C. L. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. (1ª ed.). México: Red Tercer Milenio S.C.
- Rosas, H. *Análisis de Estados Financieros*. Recuperado de <http://ocw.pucv.cl/cursos-1/eii541/materiales-del-clases/unidad-4/analisis-financiero>

- Ross, S., Westerfield, R. W. & Jordan, B. D. (2002). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Recuperado de <http://www.url.edu.gt/PortalURL/Biblioteca/Contenido.aspx?o=5398&s=49>
- Rubio, C. Y. & Salazar, S. S. (2013). *Diagnóstico económico – financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la empresa Láctea S.A. de Trujillo 2011 – 2013* (tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Rubio, P. (2007). *Manual de análisis financiero*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/255/>
- Sánchez, P. A. (2011). *Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa Vihalmotos* (tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Serrano, S. (2011). *Análisis Financiero para la toma de decisiones en pequeñas empresas. Caso de Estudio: Comercializadora de Artículos Médicos* (tesis de maestría). Instituto Politécnico Nacional de México, Distrito Federal, México.
- Stoner, J. A. (2006). *Administración*. (6^a ed.). México: Editorial Prentice Hall.
- Tanaka, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la Toma de Decisiones*. (1^a ed.). Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Fondo Editorial.
- Thibaut, J.P. (1994). *Manual de Diagnóstico de la Empresa*. España: Ediciones Paraninfo.
- Valdez, S. (1998). *Diagnóstico Empresarial. Método para identificar, resolver y controlar problemas en las empresas*. México: Trillás.
- Van Horne, J. C. & Wachowicz, J. M. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. (11^a ed.). México: Pearson Educación.

Weston, J. F. & Brigham, E. F. (1994). *Fundamentos de Administración Financiera*. (10^a ed.). México: McGraw-Hill.

Wheelen, T. L. & Hunger, J. D. (2007). *Administración Estratégica y Política de Negocios*. (10^a ed.). México: Pearson Educación.

XI. Anexos

Anexo #1. Guía de Entrevista dirigida a la Gerencia General

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

GUÍA DE ENTREVISTA GERENCIA GENERAL

Objetivo: Obtener información que permita conocer la situación actual de la empresa Sistemas Informáticos, S.A. a fin de poder proporcionar las recomendaciones oportunas para el mejoramiento de la misma.

Nombre del entrevistado: _____ N°: _____

Cargo: _____ Lugar: _____ Fecha: ____/____/____

Hora de comienzo: __ : __ __

Hora de finalización: __ : __ __

Presentación del Entrevistador

Buenos días/tardes,

Como parte de mi tesis de Maestría en la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN - Managua) estoy realizando una investigación acerca de la importancia del Diagnóstico Financiero en la toma de decisiones gerenciales. La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación.

Agradezco su colaboración

Datos Generales de la Empresa

Nombre o Razón Social: _____

Nombre Comercial: _____

Dirección: _____

Actividad Económica: _____ Fecha de Fundación: ____/____/____

Guía de Entrevista

1. ¿Puede describir brevemente la historia de la empresa?
2. ¿Cuál es la visión y misión de la empresa?

3. ¿Los empleados conocen la visión y misión de la empresa?
4. ¿Cuál es su estructura organizativa?
5. ¿Están definidas claramente las funciones y responsabilidades del personal que labora en la empresa?
6. ¿Qué tipo de productos y servicios brinda la empresa?
7. ¿Quiénes y de donde son los proveedores de la empresa?
8. ¿Los proveedores les dan facilidades de crédito?
9. ¿A qué tipo de segmento de mercado está dirigida la empresa?
10. ¿Quiénes son sus principales clientes?
11. ¿Quiénes considera son sus principales competidores?
12. ¿Tienen alianzas estratégicas con otra empresa?
13. ¿Conoce la situación financiera de la empresa?
14. ¿Para la toma de decisiones realizan un análisis previo, en que se basan?
15. ¿La empresa desarrolla planificación y control financiero en su actividad?
16. ¿Qué tipo de problemas se han originado actualmente?
17. ¿Cuál es el origen de estos problemas?
18. ¿Qué ha hecho para dar respuesta a los problemas?
19. ¿Cómo han reaccionado ante esta situación?
20. ¿Cuáles son las estrategias y políticas consideradas para dar respuesta a los problemas?
21. ¿Se verifica el cumplimiento de las estrategias y políticas consideradas?
22. ¿Se evalúan los impactos de las decisiones gerenciales en los resultados de la empresa?
23. ¿Cree usted que en los últimos años esta metodología empleada ha logrado el crecimiento de la empresa?
24. ¿Cree usted que un cambio en la metodología, implementando el diagnóstico financiero ayudaría a mejor la situación de la empresa?
25. ¿Cuáles son sus expectativas de corto y mediano plazo?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado en esta entrevista.

Anexo #2. Guía de Entrevista dirigida a la Gerencia Administrativa Financiera

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**

GUÍA DE ENTREVISTA GERENCIA FINANCIERA / CONTABILIDAD

Objetivo: Obtener información de la situación económica financiera de la empresa Sistemas Informáticos, S.A. a fin de poder proporcionar las recomendaciones oportunas para el mejoramiento de la misma.

Nombre del entrevistado: _____ N°: _____
Cargo: _____ Lugar: _____ Fecha: ___/___/___
Hora de comienzo: __ : __ __ Hora de finalización: __ : __ __

Presentación del Entrevistador

Buenos días/tardes,

Como parte de mi tesis de Maestría en la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN - Managua) estoy realizando una investigación acerca de la importancia del Diagnóstico Financiero en la toma de decisiones gerenciales. La información brindada en esta entrevista es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación.

Agradezco su colaboración

Datos Generales de la Empresa

Nombre o Razón Social: _____
Nombre Comercial: _____
Dirección: _____
Actividad Económica: _____ Fecha de Fundación: ___/___/___

Guía de Entrevista

1. ¿Realizan y toman en cuenta el análisis de la industria en el país para los informes financieros que elaboran?
2. ¿Considera que los factores del entorno de la empresa tienen gran impacto en la situación

financiera de la misma?

3. ¿Con que frecuencia elabora la empresa los estados financieros?
4. ¿Qué tipo de estados financieros realiza la empresa?
5. ¿Preparan los estados financieros de la empresa bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados?
6. ¿Tiene la empresa un sistema contable automatizado?
7. ¿Los estados financieros de la empresa han sido auditados externamente o por un CPA?
8. ¿Ofrecen los estados financieros de la empresa la información suficiente para el proceso de toma de decisiones?
9. ¿Se realizan diagnóstico financiero dentro de la empresa? ¿Con que frecuencia?
10. ¿Qué métodos de análisis financieros utilizan?
11. ¿Considera importante aplicar estas herramientas financieras a la empresa? ¿Por qué?
12. ¿Considera usted necesario el análisis de su información contable para la toma de decisiones?
13. Dentro de las dimensiones de liquidez, gestión, solvencia, endeudamiento y rentabilidad que muestra la empresa actualmente, ¿cuál de todas considera usted una fortaleza y cuál una debilidad?
14. ¿Qué fuentes de financiamiento utiliza la empresa?
15. ¿Cree que la aplicabilidad de estas herramientas genera mayores niveles de utilidad a la empresa?
16. ¿Cree usted que en los últimos años esta metodología empleada ha logrado el crecimiento de la empresa?
17. ¿Cree usted que un cambio en la metodología de trabajo ayudaría a mejorar la situación de la empresa?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado en esta entrevista.

Anexo #3. Guía de Observación

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN – MANAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS

GUÍA DE OBSERVACIÓN

Objetivo: Conocer a través de la observación el ambiente, gestión y características de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Nombre de la Empresa: _____ N° de Visita: _____

Tipo de empresa: _____ Fecha: ____/____/____

Dirección: _____

Hora de comienzo: __ : __ __

Hora de finalización: __ : __ __

Presentación del Observador

Buenos días/tardes,

Como parte de mi tesis de Maestría en la facultad de ciencias económicas de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN - Managua) estoy realizando una visita para observar el ambiente de la empresa y sus prácticas administrativas - financieras. Esta información es de carácter confidencial, solo será utilizada para los propósitos de la investigación.

Agradezco su colaboración.

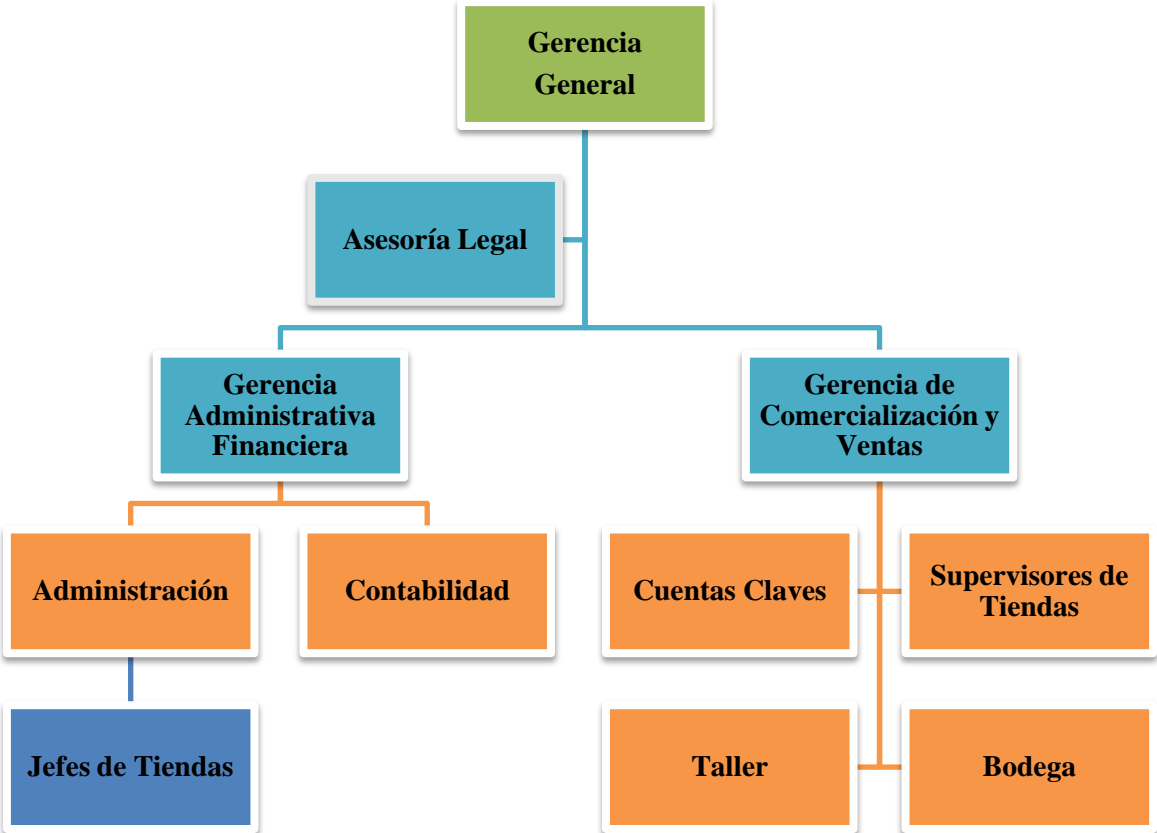
Aspectos a Observar

1. ¿Considera estratégica la ubicación y condición de las instalaciones?
Sí No
2. ¿Existe misión y visión de la empresa?
Sí No
3. ¿Tiene la empresa una estructura organizativa establecida?
Sí No
4. ¿Cuenta la empresa con el recurso humano necesario, calificado y capacitado?
Sí No
5. ¿Existe ambiente laboral favorable?
Sí No

6. ¿Existe manual de funciones para cada área?
Sí No
7. ¿Existen manuales de políticas y procedimientos?
Sí No
8. ¿Existe un proceso de supervisión y control?
Sí No
9. ¿Lo precios de los productos y servicios ofertados son competitivos?
Sí No
10. ¿Presentan una eficiente atención al cliente?
Sí No
11. ¿Velan por la satisfacción de sus clientes?
Sí No
12. ¿Existe un favorable ambiente externo?
Sí No
13. ¿Existen condiciones de trabajo apropiadas?
Sí No
14. ¿Elabora la empresa estados financieros mensuales?
Sí No
15. ¿Presentan un apropiado manejo y orden de la documentación contable y financiera?
Sí No
16. ¿Elaboran informes financieros periódicos?
Sí No
17. ¿Existen políticas y estrategias financieras?
Sí No
18. ¿Existen manuales y políticas contables?
Sí No

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado en esta visita.

Anexo #4. Organigrama de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.



Anexo #5. Análisis Vertical y Horizontal Estados Financieros Soluciones Informáticas, S.A.

Análisis Vertical y Horizontal de la Empresa Soluciones Informáticas, S.A. Estado de Resultados (Cifras en Dólares)

Cuentas	2013	%	2014	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
<u>Ingresos</u>						
Ventas de Bienes y Servicios	6,706,504.61	100.00%	5,250,875.43	100.00%	(1,455,629.18)	-21.70%
Otros Ingresos	-	0.00%	-	0.00%	-	-
Ingresos Netos	6,706,504.61	100.00%	5,250,875.43	100.00%	(1,455,629.18)	-21.70%
<u>Costos y Gastos</u>						
Costo de Bienes Vendidos	5,152,722.72	76.83%	3,960,583.72	75.43%	(1,192,139.00)	-23.14%
Margen Bruto	1,553,781.89	23.17%	1,290,291.71	24.57%	(263,490.18)	-16.96%
<u>Gastos de Operación</u>						
Gastos de Ventas	253,505.87	3.78%	231,236.97	4.40%	(22,268.90)	-8.78%
Gastos de Administración	858,895.27	12.81%	750,734.72	14.30%	(108,160.55)	-12.59%
Total de Gastos de Operación	1,112,401.14	16.59%	981,971.69	18.70%	(130,429.45)	-11.73%
Utilidad de Operaciones (UAI)	441,380.75	6.58%	308,320.02	5.87%	(133,060.73)	-30.15%
Gastos Financieros	258,485.50	3.85%	238,842.39	4.55%	(19,643.11)	-7.60%
Utilidad antes del IR	182,895.25	2.73%	69,477.63	1.32%	(113,417.62)	-62.01%
Impuesto sobre la Renta	67,065.05	1.00%	52,507.75	1.00%	(14,557.30)	-21.71%
Utilidad Neta	115,830.20	1.73%	16,969.88	0.32%	(98,860.32)	-85.35%

Fuente: Elaborado propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Análisis Vertical y Horizontal de la Empresa Soluciones Informáticas, S.A.
Estado de Situación Financiera
(Cifras en Dólares)

Cuentas	2013	%	2014	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVOS						
Activo Circulante						
Efectivo en Caja y Bancos	293,899.34	7.06%	175,431.56	4.36%	(118,467.78)	-40.31%
Cuentas por Cobrar	953,949.80	22.93%	796,001.37	19.80%	(157,948.43)	-16.56%
Inventario de Mercadería	1,018,692.44	24.48%	1,035,688.38	25.76%	16,995.94	1.67%
Depósitos en Garantía	71,844.57	1.73%	77,176.89	1.92%	5,332.32	7.42%
Garantías sobre Productos en Reclamo	125,044.98	3.01%	137,385.06	3.42%	12,340.08	9.87%
Impuestos por Cobrar	172,359.02	4.14%	114,237.09	2.84%	(58,121.93)	-33.72%
Otras Cuentas por Cobrar	109,917.27	2.64%	96,337.00	2.40%	(13,580.27)	-12.35%
Total Activo Circulante	2,745,707.42	65.99%	2,432,257.35	60.50%	(313,450.07)	-11.42%
Activo Fijo						
Terrenos	104,894.59	2.52%	104,894.59	2.61%	-	0.00%
Edificios	654,010.66	15.72%	654,010.66	16.27%	-	0.00%
Equipos e Infraestruct Transm Datos	2,174,447.88	52.26%	2,429,762.33	60.44%	255,314.45	11.74%
Mobiliario y Equipo de Oficina	478,471.17	11.50%	492,731.74	12.26%	14,260.57	2.98%
Flota Vehicular	372,438.54	8.95%	372,438.54	9.26%	-	0.00%
Depreciación Acumulada	(2,401,755.19)	-57.72%	(2,483,887.82)	-61.78%	(82,132.63)	3.42%
Total Activo Fijo	1,382,507.65	33.23%	1,569,950.04	39.05%	187,442.39	13.56%
Activo Diferido						
Primas de Seguros por Amortizar	6,617.51	0.16%	6,059.85	0.15%	(557.66)	-8.43%
Rentas Pagadas por Anticipado	11,318.67	0.27%	3,261.65	0.08%	(8,057.02)	-71.18%
Otros Activos Diferidos	14,538.20	0.35%	8,922.37	0.22%	(5,615.83)	-38.63%
Total Activo Diferido	32,474.38	0.78%	18,243.87	0.45%	(14,230.51)	-43.82%
TOTAL DE ACTIVOS	4,160,689.45	100.00%	4,020,451.26	100.00%	(140,238.19)	-3.37%
PASIVOS						
Pasivo Circulante						
Proveedores	225,236.41	5.41%	178,958.18	4.45%	(46,278.23)	-20.55%
Impuestos y Retenciones por Pagar	170,759.30	4.10%	98,648.40	2.45%	(72,110.90)	-42.23%
Préstamos Bancarios de Corto Plazo	761,097.68	18.29%	795,983.40	19.80%	34,885.72	4.58%
Gastos Acum. Por Pagar	77,250.39	1.86%	73,834.56	1.84%	(3,415.83)	-4.42%
Total Pasivo Circulante	1,234,343.78	29.67%	1,147,424.54	28.54%	(86,919.24)	-7.04%
Pasivo de Largo Plazo	124,319.15	2.99%	54,031.33	1.34%	(70,287.82)	-56.54%
Total Pasivo de Largo Plazo	124,319.15	2.99%	54,031.33	1.34%	(70,287.82)	-56.54%
TOTAL DE PASIVOS	1,358,662.93	32.65%	1,201,455.87	29.88%	(157,207.06)	-11.57%
PATRIMONIO						
Capital Social	157,898.39	3.80%	157,898.39	3.93%	-	0.00%
Utilidades Acumuladas	2,528,297.93	60.77%	2,644,128.13	65.77%	115,830.20	4.58%
Utilidad del Ejercicio	115,830.20	2.78%	16,968.88	0.42%	(98,861.32)	-85.35%
TOTAL PATRIMONIO	2,802,026.52	67.35%	2,818,995.40	70.12%	16,968.88	0.61%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	4,160,689.45	100.00%	4,020,451.27	100.00%	(140,238.18)	-3.37%

Fuente: Elaborado propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Soluciones Informáticas, S.A.
Anexo al Estado de Situación Financiera
(Cifras en Dólares)

Cuentas	2013	2014	Δ Absoluta	Δ Relativa
ACTIVO				
<u>Efectivo en Caja y Bancos</u>				
Caja General	4,793.07	2,583.91	(2,209.16)	-46.09%
Bancos				
BAC	15,094.09	2,068.87	(13,025.22)	-86.29%
Banpro	1,297.83	539.19	(758.64)	-58.45%
Banco de Finanzas	4,715.55	5,283.43	567.88	12.04%
Bancentro	5,432.57	1,733.80	(3,698.77)	-68.09%
BAC - Dólares	63,766.55	11,743.34	(52,023.21)	-81.58%
Banpro - Dólares	17,926.75	917.18	(17,009.57)	-94.88%
Banco de Finanzas - Dólares	9,967.35	2,001.67	(7,965.68)	-79.92%
Banco Extranjero	163,354.95	145,693.80	(17,661.15)	-10.81%
Bancentro - Dólares	7,550.63	2,866.37	(4,684.26)	-62.04%
Total	293,899.34	175,431.56	(118,467.78)	-40.31%
<u>Cuentas por Cobrar</u>				
Clientes	953,949.80	796,001.37	(157,948.43)	-16.56%
<u>Inventario de Mercadería</u>				
	1,018,692.44	1,035,688.38	16,995.94	1.67%
<u>Depósitos en Garantía</u>				
	71,844.57	77,176.89	5,332.32	7.42%
<u>Garantía sobre Productos en Reclamo</u>				
	125,044.98	137,385.06	12,340.08	9.87%
<u>Impuestos por Cobrar</u>				
1% anticipo IR	67,065.04	46,939.28	(20,125.76)	-30.01%
IVA por Cobrar	73,388.90	36,629.02	(36,759.88)	-50.09%
Saldo IR a Favor	29,631.84	29,631.84	-	0.00%
Retenciones del 1%	2,273.24	1,036.95	(1,236.29)	-54.38%
Total	172,359.02	114,237.09	(58,121.93)	-33.72%
<u>Otras Cuentas por Cobrar</u>				
Préstamos a Empleados	20,213.78	20,146.65	(67.13)	-0.33%
Empresa ABC Miami	35,453.72	24,090.36	(11,363.36)	-32.05%
Empresa ABC Costa Rica	18,520.16	18,520.16	-	0.00%
Otras Cuentas x Cobrar	35,729.61	33,579.83	(2,149.78)	-6.02%
Total	109,917.27	96,337.00	(13,580.27)	-12.35%
<u>Activo Diferido</u>				
Prima de Seguros por Amortizar				
Seguro de Responsabilidad Civil	589.53	478.00	(111.53)	-18.92%
Seguro contra Incendio y Líneas Aliadas	1,689.75	1,235.96	(453.79)	-26.86%
Seguro de Flota Vehicular	4,118.21	4,345.89	227.68	5.53%
Seguro Colectivo de Vida	220.02	-	(220.02)	-100.00%
Subtotal	6,617.51	6,059.85	(557.66)	-8.43%
<u>Rentas Pagadas por Anticipado</u>				
Alquiler Terrenos Comunicaciones	11,318.67	3,261.65	(8,057.02)	-71.18%
Anticipo Servicios Varios	14,538.20	8,028.13	(6,510.07)	-44.78%
Matrícula Municipal	-	894.24	894.24	
Total	32,474.38	18,243.87	(14,230.51)	-43.82%

PASIVO				
<u>Proveedores</u>				
Nacionales	15,250.00	14,459.90	(790.10)	-5.18%
<u>Internacionales</u>				
Dell	37,392.04	45,236.28	7,844.24	20.98%
Newlink	16,512.50	-	(16,512.50)	-100.00%
BenQ	12,849.00	5,391.00	(7,458.00)	-58.04%
Agrizzi	2,635.00	-	(2,635.00)	-100.00%
US Technology	34,804.00	-	(34,804.00)	-100.00%
Intcomex	34,575.45	-	(34,575.45)	-100.00%
Dlink	9,554.00	-	(9,554.00)	-100.00%
Interport	5,306.96	8,339.53	3,032.57	57.14%
Datatech Inc	21,756.20	18,088.94	(3,667.26)	-16.86%
Quest	-	2,067.65	2,067.65	
Encompass	-	1,494.18	1,494.18	
Varios	34,601.26	83,880.70	49,279.44	142.42%
Subtotal	209,986.41	164,498.28	(45,488.13)	-21.66%
Total	225,236.41	178,958.18	(46,278.23)	-20.55%
<u>Impuestos y Retenciones por Pagar</u>				
Anticipo 1% por Pagar	7,122.03	3,313.70	(3,808.33)	-53.47%
IVA por Pagar	82,743.35	35,640.96	(47,102.39)	-56.93%
Imp 1% Alcaldía	7,122.03	3,326.01	(3,796.02)	-53.30%
Retención IR Empleados	4,317.86	2,019.23	(2,298.63)	-53.24%
Ret x Pagar Credicompras	677.81	507.67	(170.14)	-25.10%
Impuestos por Pagar sobre la Renta	67,065.04	52,508.75	(14,556.29)	-21.70%
Retenciones sobre Compras	469.13	285.95	(183.18)	-39.05%
Ret x Pagar BDF	536.97	461.62	(75.35)	-14.03%
Inatec	705.08	584.51	(120.57)	-17.10%
Total	170,759.30	98,648.40	(72,110.90)	-42.23%
<u>Pasivo a Corto Plazo</u>				
Banpro Línea de Crédito	300,000.00	295,983.40	(4,016.60)	-1.34%
Bac Línea de Crédito	443,148.07	500,000.00	56,851.93	12.83%
Bac 123 Poción Corriente	597.64	-	(597.64)	-100.00%
Banpro 345 Poración Corriente	493.73	-	(493.73)	-100.00%
Banpro 678 Porción Corriente	3,358.24	-	(3,358.24)	-100.00%
Juana López	13,500.00	-	(13,500.00)	-100.00%
Total	761,097.68	795,983.40	34,885.72	4.58%
<u>Gastos Acum. Por Pagar</u>				
Indemnización Laboral	68,768.75	66,672.35	(2,096.40)	-3.05%
Inss	4,882.22	4,652.04	(230.18)	-4.71%
Aguinaldo	3,599.42	2,510.17	(1,089.25)	-30.26%
Total	77,250.39	73,834.56	(3,415.83)	-4.42%
<u>Pasivo Largo Plazo</u>				
<u>Deuda de Largo Plazo</u>				
Banpro	12,154.48	-	(12,154.48)	-100.00%
Bac	6,851.93	2,718.59	(4,133.34)	-60.32%
Juana López	105,312.74	51,312.74	(54,000.00)	-51.28%
Total	124,319.15	54,031.33	(70,287.82)	-56.54%

Fuente: Elaborado propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Anexo #6. Razones Financieras Soluciones Informáticas, S.A.

Razones Financieras de la Empresa Soluciones Informáticas, S.A.

Razones	Medida	2013	2014	Δ Absoluta	Δ Relativa
<u>Razones de Liquidez</u>					
Razón Corriente o Circulante	Veces	2.22	2.12	(0.10)	-4.71%
Razón Rápida o Prueba Ácida	Veces	1.40	1.22	(0.18)	-13.01%
Capital de Trabajo Neto	US\$	1,511,363.64	1,284,832.81	(226,530.83)	-14.99%
Razón de Tesorería o Prueba Defensiva	Veces	0.24	0.15	(0.09)	-35.79%
<u>Razones de Actividad</u>					
Rotación Inventarios	Veces	5.06	3.82	(1.23)	-24.40%
Rotación Cuentas por Cobrar	Veces	3.87	3.63	(0.24)	-6.17%
Rotación Cuentas por Pagar	Veces	22.88	22.13	(0.75)	-3.26%
Rotación Caja y Bancos	Veces	15.78	12.03	(3.75)	-23.76%
Rotación Activos Totales	Veces	1.61	1.31	(0.31)	-18.97%
Rotación Activo Fijo	Veces	4.85	3.34	(1.51)	-31.05%
Período Promedio de Inventarios	Días	71.17	94.14	22.97	32.27%
Período Promedio de Cobro	Días	93.10	99.23	6.12	6.57%
Período Promedio de Pago	Días	15.74	16.27	0.53	3.37%
Ciclo de Conversión de Efectivo o Ciclo de Caja	Días	148.54	177.10	28.56	19.23%
<u>Razones de Endeudamiento</u>					
Razón de Endeudamiento	Porcentaje	32.65%	29.88%	(0.03)	-8.49%
Razón Deuda- Patrimonio	Porcentaje	48.49%	42.62%	(0.06)	-12.10%
Razón Deuda de C/P - Deuda Total	Porcentaje	90.85%	95.50%	0.05	5.12%
Razón Deuda de L/P - Patrimonio	Porcentaje	4.44%	1.92%	(0.03)	-56.80%
Razón Cobertura de Intereses	Veces	1.71	1.29	(0.42)	-24.40%
<u>Razones de Rentabilidad</u>					
Rendimiento de las Ventas	Porcentaje	6.58%	5.87%	(0.01)	-10.78%
ROA	Porcentaje	2.78%	0.42%	(0.02)	-84.84%
ROE	Porcentaje	4.13%	0.60%	(0.04)	-85.44%
Margen Utilidad Bruta	Porcentaje	23.17%	24.57%	0.01	6.06%
Margen Utilidad Neta	Porcentaje	1.73%	0.32%	(0.01)	-81.29%
Margen Utilidad Operativa	Porcentaje	6.58%	5.87%	(0.01)	-10.78%
Análisis Dupont	Porcentaje	4.13%	0.60%	(0.04)	-85.44%

Fuente: Elaborado propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa Soluciones Informáticas, S.A.