



UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

PROGRAMA: ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA III

CURSO DE TRABAJO FINAL

**ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA SOLUCIONES TECNOLÓGICAS DE
NICARAGUA S.A. (SOTECSA) DURANTE EL PERIODO 2009 AL 2011.**

ELABORADO POR:

MICHAEL JOSSUE CUAREZMA BALTODANO

**Managua, Nicaragua
Septiembre, 2012**

INDICE

| | | |
|--------|--|----|
| I. | RESUMEN EJECUTIVO | 4 |
| II. | INTRODUCCION | 5 |
| III. | GENERALIDADES DE LA EMPRESA..... | 6 |
| III.1 | ANTECEDENTES DE LA EMPRESA..... | 6 |
| III.2 | MISION Y VISION..... | 8 |
| III.3 | CONSTITUCIÓN JURIDICA | 9 |
| III.4 | GIRO DEL NEGOCIO | 9 |
| III.5 | MERCADO OBJETIVO | 10 |
| III.6 | ORGANIGRAMA..... | 11 |
| IV. | ANÁLISIS EMPRESARIAL..... | 12 |
| IV.1 | ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR..... | 12 |
| IV.1.1 | ACTIVIDADES PRIMARIAS | 12 |
| IV.1.2 | ACTIVIDADES DE APOYO | 15 |
| IV.2 | ANÁLISIS FODA | 18 |
| V. | ANÁLISIS FINANCIERO | 19 |
| V.1 | ANÁLISIS ESTÁTICO Y DINÁMICO | 19 |
| V.1.1 | ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADO | 19 |
| V.1.2 | ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL..... | 23 |
| V.1.3 | ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS..... | 27 |
| V.2. | ANÁLISIS RAZONES FINANCIERAS | 29 |
| VI. | CONCLUSIONES | 33 |
| VII. | RECOMENDACIONES | 35 |
| VIII. | REFERENCIA BIBLIOGRAFICA..... | 36 |
| | ANEXOS | 37 |
| | MARCO TEÓRICO REFERENCIAL..... | 47 |

Índice de Tablas

Anexos

| | |
|---|----|
| Tabla 1: Resumen de Balance General | 38 |
| Tabla 2: Resumen de Estado de Resultado | 39 |
| Tabla 3: Resumen de Estado de Resultado "Ventas" | 40 |
| Tabla 4: Resumen Análisis Estático | 41 |
| Tabla 5: Resumen Razones Financieras | 42 |
| Tabla 6: Resumen de Rendimiento sobre el Capital | 43 |
| Tabla 7: Estado de Origen y Aplicación de Fondos 2009 - 2010..... | 44 |
| Tabla 8: Estado de Origen y Aplicación de Fondos 2010-2011 | 45 |
| Tabla 9: Resumen de Estado de Patrimonio | 46 |

I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se fundamenta en la elaboración de un análisis financiero de la empresa Soluciones Tecnológicas de Nicaragua SA, con el objetivo de conocer el comportamiento financiero que han tenido las decisiones gerenciales en la empresa. Soluciones Tecnológicas de Nicaragua SA, es una empresa de tecnología que ofrece a sus clientes productos de Hardware, Software y servicios de soporte técnico integrado.

SOTECSA presenta una estructura organizativa descentralizada y cuenta con una misión y visión que permite encaminar a la empresa a cumplir los objetivos empresariales, el mercado objetivo de la empresa son empresas públicas y privadas nacionales y actualmente está incursionando a las pequeñas empresas, con el objetivo de aumentar la cuota de mercado. Cabe mencionar que la competencia de SOTECSA es bastante reducida ya que cuenta con exclusividad de distribuciones de las marcas IBM reconocidas a nivel internacional, lo que le brinda ventaja competitiva y a su vez una fortaleza notable.

La estructura patrimonial de SOTECSA es muy estable y demuestra ser una empresa con expectativas de desarrollo. Sin embargo la distribución de los productos que ofrece presentan altos costos y esto provoca una reducción de los márgenes de contribución. Cabe mencionar los activos están generando rendimientos y las utilidades están generando rentabilidad hacia los socios de la misma.

Las decisiones gerenciales que han venido tomando los encargados de SOTECSA han sido muy bien encaminadas, sin embargo se encontraron problemas en las cuentas por cobrar, las ventas y en los gastos operativos, los cuales tendrán que ser considerados por los altos ejecutivos de la empresa, para mejorar los resultados financieros y económicos de la misma.

II. INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como propósito el desarrollo de un análisis financiero a la empresa Soluciones Tecnológicas de Nicaragua S.A. (SOTECSA) correspondiente al período 2009-2011, el cual permitirá conocer el comportamiento económico-financiero de la empresa. Asimismo se pretende beneficiar a los propietarios y/o socios de la empresa, al brindarles las recomendaciones necesarias en cuanto a los problemas financieros encontrados durante el análisis, esto les permitirá visualizar el comportamiento financiero y económico con el que se desarrolla la organización. Además de permitirle al estudiante emplear los conocimientos adquiridos durante la especialización en gerencia financiera llevándolos a la práctica empresarial. De igual forma el presente análisis se ofrecerá como referencia bibliográfica para cualquier persona o entidad interesada en dicho tema.

El acceso a la información llevo a ser una limitante en el desarrollo del trabajo, ya que se necesitaban estados financieros de tres años anteriores y es comprensible que los propietarios no deseen dar a conocer en su totalidad la información de la empresa. Sin embargo se logro adquirir la información requerida, en lo que respecta a los estados financieros pero se tuvo problemas al solicitar información administrativa, por el factor tiempo. Toda la información fue proporcionada con el compromiso de alterar en un porcentaje a toda los datos financieros brindados, asimismo se tuvo el compromiso de cambiar la información organizativa de la misma, esto con el propósito de mantener la confidencialidad informativa de la empresa.

El trabajo tiene como alcance la elaboración de un análisis financiero para el período 2009 - 2011, el cual se desarrollará en base a los análisis de los estados financieros de la empresa SOTECSA Nicaragua, así como también las fortalezas y debilidades encontradas en el análisis interno.

III. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

III.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

A principios del año 1999, el mercado de tecnología de información sufrió drásticos cambios a nivel mundial, de los cuales IBM no fue ajeno. En esta década, las empresas sustituyeron sus plataformas centralizadas de mainframes, por las de servidores de mediano rango enlazados entre sí, para el manejo de los diferentes procesos. En esta década la reingeniería de procesos tenía un papel predominante dentro del mundo de los negocios.

Al igual que las demás corporaciones multinacionales IBM, durante los tres primeros años de la década de los 90, tuvo que revisar sus esquemas de negocios y rediseñar sus procesos, líneas de producto y esquemas de distribución. Esto trajo como consecuencia la necesidad de buscar socios o aliados de negocio en algunos mercados, donde por razones económicas, operativas y geográficas, pudieran ser manejados de una manera más eficiente como lo requerían los nuevos tiempos y modelos de distribución de la industria.

Es de esta manera como surge, a fines de 1999, una alianza con un grupo de empresarios centroamericanos para el manejo de la marca IBM en la región Centroamericana y el Caribe, y se formó así la empresa SOTECSA (Soluciones Tecnológicas de Nicaragua S.A.) donde IBM mantiene una participación accionaria. La nueva alianza cuenta con el acceso a sus vastos recursos técnicos y de soporte, para garantizar de esta manera una relación transparente a los clientes de IBM en la región.

IBM es la mayor compañía de tecnologías de la información del mundo, con 80 años de liderazgo contribuyendo a la innovación de negocios. IBM es una empresa dedicada a proporcionar a las empresas soluciones para la mejora de

sus procesos y facilita a sus clientes los métodos para hacer frente a los problemas empresariales mediante una adecuada utilización de las tecnologías de la información.

Desde su fundación en Estados Unidos en 1914, IBM se ha mantenido a la vanguardia de la tecnología. Sus actividades incluyen la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de hardware, software y servicios. IBM Global Services es la mayor organización de servicios tecnológicos y de negocio del mundo, abarcando las áreas de consultoría, “outsourcing”, integración de sistemas y formación. La División de Software de IBM proporciona la gama más amplia de software de infraestructura de la industria y tiene un fuerte compromiso con la adopción y el desarrollo de estándares abiertos como Java, XML y Linux. IBM es la segunda compañía más importante de software del mundo.

A partir de lo anterior, la oferta de hardware, software, servicios y financiamiento de IBM es la más completa del mercado, lo que permite a la Compañía ofrecer soluciones tecnológicas a cualquier tipo de cliente, desde usuarios particulares hasta instituciones y grandes empresas de cualquier sector de actividad. IBM opera en 170 países y cuenta con más de 319.000 empleados. Durante el 2005, alcanzó una cifra de negocio de 91.100 millones de dólares.

SOTECSA e IBM son una alianza corporativa, en la cual, SOTECSA es una compañía integradora de soluciones, experta en tecnologías de información. Provee todos los componentes para una infraestructura tecnológica empresarial con hardware, software y servicios especializados. SOTECSA es el aliado estratégico de sus clientes, mediante asesoría e implementación de soluciones que permiten la creación y evolución de procesos automatizados para propiciar una mayor competitividad.

SOTECSA es una empresa regional con presencia en Guatemala, Honduras, Belice, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Haití. También cuenta con oficinas en Miami, FL, EEUU, como punto de distribución de productos.

SOTECSA es distribuidor exclusivo de IBM en la región centroamericana y representa además, de forma oficial y con pleno apoyo, marcas líderes de industria como Cisco Systems, Cognos, Diebold, Everis, LatCapital, Lenovo y SAP, entre otros.

Actualmente SOTECSA brinda fuentes de trabajo a más de cincuenta familias, por medio de su edificio ubicado en Managua.

En la actualidad, la empresa cuenta con suficiente espacio físico, equipos especializados y un grupo de personal excelente que se caracteriza por ser jóvenes, capacitados y dispuestos a trabajar para ofrecerle al cliente una asesoría profesional. SOTECSA conserva un ambiente dinámico, optimista y responsable de sus recursos humanos, garantizándole al cliente toda clase de servicio que engloba al mundo tecnológico.

III.2 MISION Y VISION

Misión

Integrar la tecnología en soluciones de valor agregado que satisfagan las expectativas de nuestros clientes, a través de profesionales comprometidos con productos y servicios de clase mundial.

Visión

Ser los asesores e integradores de TI de nuestros clientes para mejorar su competitividad, creciendo en retornos superiores a nuestra industria, en un clima

organizacional óptimo, innovador y colaborativo con las comunidades donde operamos.

III.3 CONSTITUCIÓN JURIDICA

Soluciones Tecnológicas S.A está constituida como Sociedad Anónima. Según el Código de Comercio de Nicaragua en su artículo 201 determina que “La sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa”.

III.4 GIRO DEL NEGOCIO

SOTECSA es una empresa distribuidora de todos los componentes para una infraestructura tecnológica empresarial con hardware, software y servicios especializados. SOTECSA es el aliado estratégico de sus clientes, mediante asesoría e implementación de soluciones que permiten la creación y evolución de procesos automatizados para propiciar una mayor competitividad en el mercado nicaragüense. A su vez también brinda los servicios de planeación, diseño, venta, entrega, implementación y mantenimiento de productos y servicios Microsoft.

SOTECSA siempre se ha proyectado como compañía líder en el mercado, ofreciendo a todos sus clientes soluciones para su negocio desde la base hasta el tope. SOTECSA ofrece equipos Hardware, herramientas de software, Soluciones de Industria, comúnmente conocidos como Aplicaciones de Industria y servicios especializados de Tecnologías de información. Para ello SOTECSA cuenta con una serie de Business Partners, no solo por provisión de productos sino también para llevar a los clientes el conocimiento directamente de los expertos.

Entre los principales Hardware que distribuye SOTECSA se encuentran IBM System & BladeCenter, IBM Power Systems, IBM System z, IBM Storage, Lenovo, Apple, IBM Retail Store Systems, Cisco Systems, DELL.

Asimismo en los principales software que comercializa SOTECSA se encuentran Lotus, Tivoli, WebSphere, Rational, Information Management.

En lo que respecta a los servicios de SOTECSA se pueden resaltar los siguientes; Soporte y Mantenimiento, Servicios de Impresión All in, Educación, Help Desk Correo Empresarial, Consultoría, Data Center, Contingencia para System i.

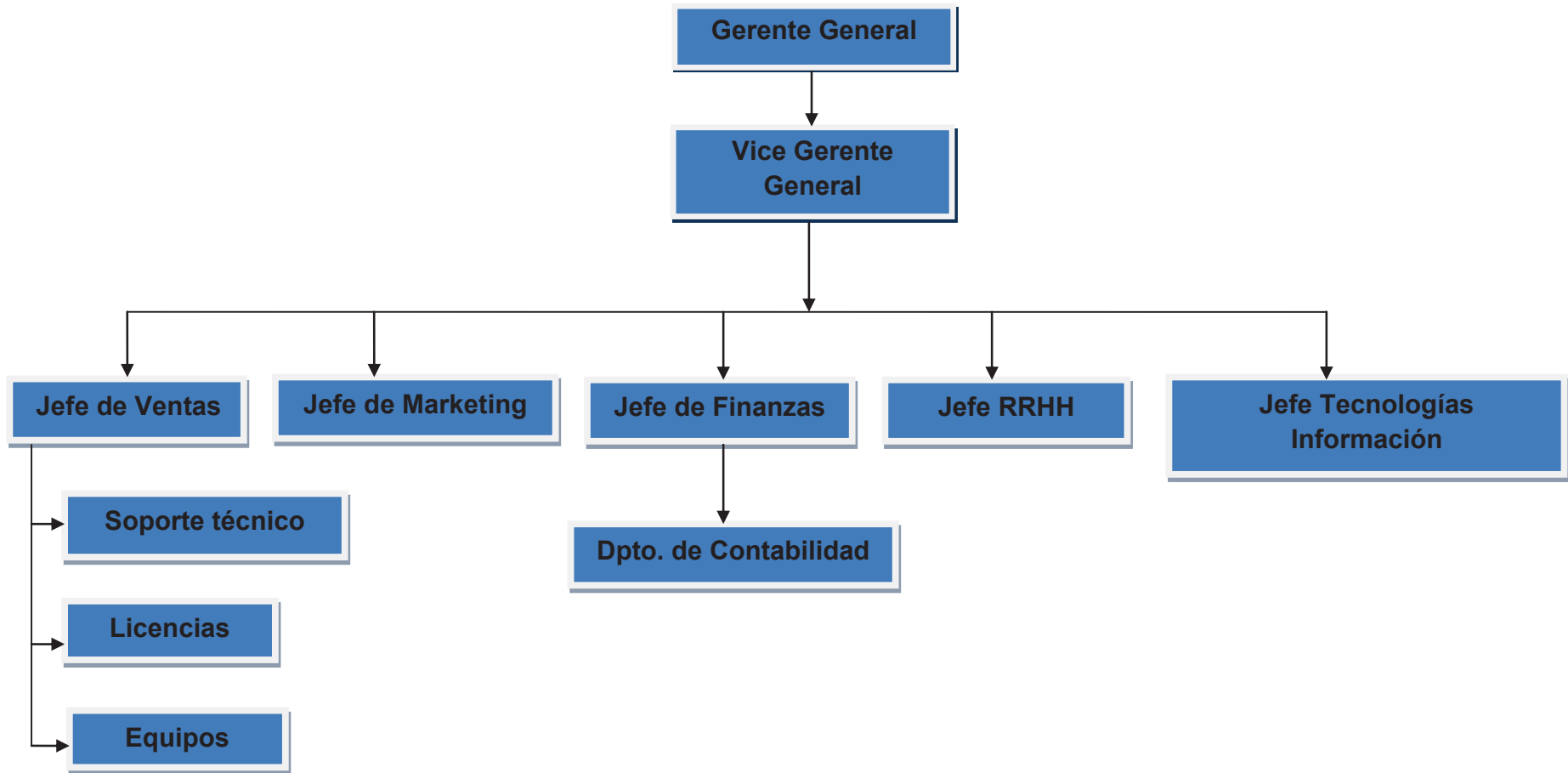
El giro de negocio de SOTECSA es en tecnología de información que a través de alianzas estratégicas con socios de negocios reconocidos mundialmente brindan un producto de calidad y de bajo costo para el usuario o consumidor final.

III.5 MERCADO OBJETIVO

Los principales clientes de SOTECSA van desde empresas del sector público hasta empresa del sector privado en las cuales se destacan las instituciones financieras que solicitan los productos y servicios tecnológicos de la empresa, asimismo SOTECSA se ha diversificado para aumentar su cuota de mercado, logrando adquirir clientes de distintas líneas de negocios, tales como firmas legales y firmas de auditorías, estos clientes son de mucha importancia para la empresa, ya que por el prestigio y tradición de estos, es un orgullo de SOTECSA brindarles sus productos y servicios tecnológicos.

Cabe mencionar que SOTECSA es proveedor de varios pequeños comerciantes que operan en el mercado nicaragüense, entre estos se encuentran DATATECH, SYSCOM, COMETECH entre otros.

III.6 ORGANIGRAMA



IV. ANÁLISIS EMPRESARIAL

IV.1 ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR

La cadena de valor identifica las actividades relevantes en términos de estrategia que generan valor y costo en un negocio específico. Estas se comprenden en actividades primarias y de apoyo.

De acuerdo a la industria de SOTECSA y a su giro de negocio, las actividades principales se encuentran en la comercialización y/o distribución de productos terminados, estos productos terminados se refieren a Hardware y software fabricados y diseñados por proveedores internacionales. Cabe mencionar que SOTECSA diseña plataformas tecnológicas, y administra las tecnologías de sus clientes, proponiendo, asesorando e implementando mecanismos tecnológicos que agilicen y faciliten las informaciones cotidianas que demanden los clientes. Es importante mencionar que SOTECSA brinda apoyo a sus clientes con consultorías personalizadas, con el objetivo de identificar problemas informáticos que están generando cuellos de botellas en los procesos ya sean productivos o administrativos que demanden sus clientes.

IV.1.1 ACTIVIDADES PRIMARIAS

Logística Interna

SOTECSA compra su materia prima a sus proveedores, quiénes son de carácter internacional, los cuales son: Miami direct, Papiro, Computer Exchange, Trade development, entre otros. Los productos son almacenados en bodegas ubicadas dentro del edificio, luego son ingresadas al inventario y distribuidas a los clientes.

En lo que respecta al software, estos permanecen en inventario y usualmente son licencias de programas a instalar, asimismo el inventario no requiere de mucho espacio ya que usualmente son instrucciones y demos de tamaños pequeños.

El responsable de compras envía su pedido a los proveedores mediante una orden de compra, la cual especifica la cantidad y el código del producto requerido. Esto siempre y cuando no esté en stock de inventario, ya que se maneja una cantidad de inventario de los productos más demandados por los clientes. Esto permite ahorrarse el pago de impuesto por ingreso de productos en aduana, asimismo se le notifica al cliente el tiempo de entrega del mismo, ya que para que los proveedores de SOTECSA envíen los productos solicitados, es necesario un pedido optimo en dólares americanos que los estipulan los contratos. Cabe mencionar que la política de crédito que brindan los proveedores de SOTECSA es de 90 días.

Posterior que los clientes realizan los pedidos, SOTECSA consolida estos y los remite vía electrónica a sus proveedores en el extranjero, estos a su vez requieren que se les anticipe un monto total en dólares del pedido. Este se deposita a la cuenta del proveedor solicitado de acuerdo al valor del pedido. Cabe mencionar que el porcentaje de anticipo difiere de acuerdo a las políticas de los proveedores.

Una vez el producto es recibido en las oficinas de SOTECSA, este se almacena en una bodega de equipo, esto con el propósito de verificar los pedidos solicitados, todo este proceso de solicitud, aprobación, recepción de pedido, verificación y distribución, demora al menos 25 días. Por lo cual, el cliente debe de realizar su pedido 30 días con anticipación.

En vista que SOTECSA es una empresa tecnológica, todos los procesos están sistematizados, esto facilita el control de los inventarios existentes en la empresa y facilita la información real del inventario existente a la fecha que se necesite.

Operaciones

SOTECSA como distribuidor de servicios y productos, no realiza actividades de operaciones, debido a que los productos a vender ya vienen terminados y solamente se distribuyen a los clientes.

Logística Externa

SOTECSA siendo un distribuidor mayorista de equipos y sistemas tecnológicos cuenta con un sistema de órdenes de pedidos que facilita la administración de las solicitudes de los clientes, permitiendo el registro y control óptimo de todos los pedidos que realizan sus compradores.

La distribución de los equipos hacia los clientes, se realiza por “outsourcing” de transporte privado que contrata SOTECSA, los cuales son camiones y container para remitir los productos a los destinos correspondientes.

Como valor agregado en esta actividad, SOTECSA ordena los productos solicitados en los almacenes de los clientes, y cuando los pedidos son voluminosos, SOTECSA les instala los productos tecnológicos en la empresa, esto siempre y cuando el pedido sea para comerciantes o para empresas que requieren de los productos tecnológicos para su operación.

Marketing y Ventas

SOTECSA es respaldada por la publicidad, el reconocimiento y por la imagen de IBM a nivel internacional, sin embargo, la publicidad masiva se realiza a traves de internet. La alianza estrategica que cuenta con IBM ha permitido que los clientes esten informados de las actualizaciones internacionales en tecnologias de informacion, de las cuales, SOTECSA incorpora a sus operaciones.

Asimismo al ser distribuidor mayoristas de marcas internacionalmente reconocidas como las laptop de marcas DELL, APPLE LEXMARK entre otras, y de licencias de programación reconocidas, hace que SOTECSA este en la vanguardia de las publicidades en el mercado nacional e internacional.

Servicios

SOTECSA por su giro de negocio, se encuentra especializado en instalaciones de los productos tecnológicos que ofrece en el mercado nicaragüense, estos a su vez pueden ser hardware, software o servicios de soporte, mantenimiento y otros.

Cabe mencionar que SOTECSA distribuye repuestos de todos los artículos tangibles que comercializa, esto con el propósito de abastecer la demanda de repuestos que existe en el país. En lo que refiere a software, SOTECSA cuenta con autorización exclusiva de marcas reconocidas tales como, Lotus, Tivoli, information managment, entre otros, por lo cual, el uso de estas marcas exige a SOTECSA el soporte necesario para brindar dichos productos y servicios.

El servicio post venta que brinda SOTECSA a los clientes, se basa en el soporte necesario para apoyar al cliente en el uso del producto y/o servicio brindado. Esto incluye, soporte técnico, aplicación de garantía y manejo de quejas.

IV.1.2 ACTIVIDADES DE APOYO

Infraestructura

La infraestructura de SOTECSA es muy sólida, ya que cuenta con una administración descentralizada, que ha permitido un clima organizacional bastante bueno y esto ha logrado que los clientes internos gestionen sus actividades de una manera eficiente.

Recursos Humanos

Las actividades de Recursos Humanos que SOTECSA ha implementado en la compañía han logrado una ventaja competitiva para la misma, debido a que el proceso de selección y de integración de los empleados de SOTECSA ha significado motivación y ha disminuido los costos de contratación y de capacitación.

Esto se debe a que SOTECSA contrata a personal con habilidades y experiencia necesaria para disminuir los costos y aumentar la satisfacción de los clientes.

Actualmente SOTECSA cuenta con planes de capacitación que permiten integrar al recurso humano en el proceso productivo, esto se realiza mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño en el puesto de trabajo.

El plan de desarrollo funciona determinando las necesidades personales de cada empleado con las de SOTECSA, esto permite a los gerentes identificar las habilidades, capacidades y conocimientos de los empleados, de esta manera SOTECSA promueve la competencia en puesto y asimismo le permite retener a los empleados destacados. Cabe mencionar que existen beneficios laborales que permiten desarrollar una carrera dentro de la empresa, esto promueve el esfuerzo y SOTECSA les brinda sus recompensas a través de incentivos o promociones.

La inducción de los empleados nuevos se gestiona mediante un proceso de formación informativa de las actividades que realiza SOTECSA, asimismo se les brinda el manual de funciones y en este se les informa sobre las políticas, normas y beneficios que el empleado goza al ingresar a la empresa.

Tecnología

SOTECSA, utiliza tecnología de vanguardia, la cual combina varias subtecnologías que permiten una ventaja competitiva debido a la eficiencia en los procesos administrativos.

Abastecimiento

Los procesos de abastecimiento que utiliza SOTECSA se basan en políticas de compras en cada departamento que incurre a estas, es decir que las compras realizadas por cada departamento se canalizan por el departamento de compras pero se le cargan al que solicitó el mismo. Esto se realiza para conocer el costo por departamento y asimismo conocer los costos de los insumos necesarios para operar eficientemente. Cada departamento cuenta con un presupuesto de gasto. Cabe mencionar que esta nueva gestión de costos se incorporó a SOTECSA durante el año 2010.

IV.2 ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- SOTECSA es líder en el mercado tecnológico, ya que es el único proveedor de tecnología con presencia regional.
- Es distribuidor exclusivo de IBM y de marcas líderes en el mercado.
- Cuenta con socios de negocios que les permiten brindar mejor calidad a sus productos y servicios.
- Proveedores de calidad y a bajo costo.
- Personal altamente especializado. La capacitación de los técnicos en cada una de estas líneas es un prerequisite ineludible para cualquier producto que SOTECSA decida comercializar en Nicaragua.

Oportunidades

- Incrementar la cuota de mercado.
- Fusionarse con empresas posicionadas en el mercado regional.

Debilidades

- Distribución de marcas prestigiosas y altamente costosas considerando la economía nicaragüense.
- Tiempos de entrega demorados.

Amenazas

- Nuevos competidores en el mercado Nacional.
- Políticas Nacionales y reformas tributarias.

V. ANÁLISIS FINANCIERO

El presente análisis se ha realizado utilizando instrumentos financieros denominados análisis estático y dinámico para la empresa SOTECSA, asimismo el uso de las razones financieras aplicadas a la empresa durante los períodos fiscales 2009, 2010 y 2011, estos serán comparables entre sí para conocer el desempeño financiero-económico de la misma. Asimismo se elaboró un análisis del estado resultado, análisis balance general y una descripción de la estructura patrimonial de la empresa SOTECSA, además se analizó el estado de origen y aplicación de fondos durante el periodo comprendido del 2009 al 2011, ésto con el propósito de conocer la operatividad económica que ha desempeñado SOTECSA.

V.1 ANÁLISIS ESTÁTICO Y DINÁMICO

V.1.1 ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADO

Durante el año 2009 las ventas de SOTECSA equivalían a U\$ 7, 484,745.19 de las cuales el rubro de ventas de equipos representaba un 66.47%, la segunda línea de ventas de licencia representaba un 4.76% y las ventas por servicios de soporte técnico representaban un 28.77%, los costos de ventas para estos rubros con respecto a las ventas representaban un 87% para la venta de equipo, 76% para la venta de licencia y un 34% para los servicios de soporte técnico. Esto indica que el mejor margen sobre las ventas de cada rubro durante el 2009 lo brindaba la línea de venta de soporte técnico, ya que el margen de utilidad bruta para este era de 66%. Cabe mencionar que el producto que genera menor margen de utilidad bruta es la venta de equipos, ya que solamente brinda un 13%. Esto indica que la utilidad bruta durante este año represento un 29% de las ventas totales. Dando como resultado que los costos consolidados sobre todas las líneas de ventas representaron un 71%. (Ver anexo 2 y 3)

En relación a los gastos operativos, correspondientes al año 2009, los gastos de ventas y administrativos representaron un 85% de la utilidad bruta, lo que indica que los gastos incurridos para operar son demasiado altos y no permiten una utilidad neta aceptable. Además, durante el año 2009 las pérdidas en cambio de monedas extranjera representaron un 3% de la utilidad operativa, dejando una utilidad antes de impuestos por la cantidad de U\$ 307,478.80, sobre este monto el impuesto sobre la renta represento U\$ 92,243.64 quedando una utilidad neta de U\$ 215,235.16 que equivale a un 2.88% de las ventas totales del año 2009. Esta utilidad logro amortizar en un 30% el déficit acumulado que al 01 de enero del 2009 SOTECSA presentaba.

De acuerdo con la información proporcionada por el estado de resultado de SOTECSA, durante el año 2010, las ventas en el rubro de quipos disminuyeron en un 1.34%, asimismo se presento una disminución en la línea de ventas de licencias, las cuales disminuyeron en un 9.42% ambas con respecto al año 2009. Sin embargo, los servicios de soporte técnico presentaron un aumento del 3.99%, dejando como resultado consolidado de las ventas una disminución poco significativo del 1% con respecto al año anterior. (Ver anexo 2 y 3)

En relación a los costos de ventas para estos rubros durante el año 2010, se identifico que los costos de equipos, aumentaron en un 1%, pese a que las ventas disminuyeron en 1.34% con respecto al año anterior, mientras que los costos de ventas de licencias disminuyeron en un 3.06% mostrando una disminución bastante baja en relación a la disminución que presentaron las ventas de esta línea, la cual fue de 10% con respecto al año 2009. Sin embargo los costos de brindar soporte técnico aumentaron en un 2.04% con respecto al año anterior, siendo estos bastantes aceptables en comparación al incremento de las ventas en ese mismo año. En general los costos aumentaron en un 0.32%, mientras que las ventas sufrieron una baja mínima del 0.19%. Durante el 2010 no mejoraron las

ventas, ya que de acuerdo a lo antes mencionado, básicamente se vendió lo mismo que el año 2009.

Debido a las disminuciones en ventas y aumentos muy poco significativos de los costos, la utilidad bruta del año 2010 disminuyó en un 1.49% con respecto al año 2009. Sin embargo los gastos operativos presentaron una disminución bastante significativa del 5 %, esto impacto directamente en la utilidad operativa ya que ésta aumento en un 18% con respecto al año 2009.

Es importante mencionar que los resultados de la utilidad neta de SOTECSA durante las operaciones del año 2010, representan un 3.43% de las ventas totales realizadas durante ese periodo. Esto indica que la utilidad neta del año aumento en un 19% con respecto al año 2009.

Cabe destacar que ésta utilidad amortizo el déficit acumulado al 31 de diciembre del 2010, en un 51%, dejando así un déficit al 01 de enero del 2011 de U\$ 250,724.76.

Durante el año 2010, SOTECSA presento resultados muy buenos, pese a la disminución de las ventas, se logro aumentar las utilidades netas, esto debido a la significativa baja en los gastos operativos. Asimismo, los costos de ventas se mantuvieron constantes, lo cual fue bastante bueno para la rentabilidad operativa de SOTECSA. De acuerdo a los resultados, se puede afirmar que fue un año difícil, que por factores exógenos y de cambios políticos nacionales, las ventas no experimentaron crecimiento.

El estado de resultado de SOTECSA finalizado al 31 de diciembre de 2011, reflejó que las ventas en el rubro de quipos disminuyeron en un 7%, asimismo se presento una disminución en la línea de ventas de soporte técnico, las cuales disminuyeron en un 30% ambas con respecto al año 2010. Sin embargo, las ventas de licencias presentaron una baja disminución del 2%, dejando como resultado general de las ventas una disminución considerable del 13% con respecto al año 2010.

Es importante mencionar que las ventas de equipos que realiza SOTECSA tienen una tendencia de disminución, según lo muestran los resultados de los años anteriores, y estos a su vez son los que presentan mayores costos de ventas. (Ver anexo 2 y 3)

Los costos de ventas disminuyeron considerablemente de acuerdo a los productos y servicios que brinda SOTECSA, en lo que respecta a la ventas de equipos, sus costos de ventas disminuyeron en un 17% con respecto al año anterior, pero para el año 2011, el costo de venta de los equipos representaba un 78% de las ventas totales del mismo, mientras que en el año 2010 este representaba un 88%. Esto indica que los costos de este producto, han venido disminuyendo y han logrado dejar un margen promedio del 22% sobre las ventas netas del mismo. En relación a los costos de ventas de licencias, estos disminuyeron en un 6 % con respecto al año anterior, y a su vez los costos de ventas de brindar soporte técnico, disminuyeron en un 20% con respecto al año anterior.

SOTECSA durante el año 2011, no logro mejorar las ventas, por el contrario, redujo en 13% las mismas con respecto al año 2010, esto se debe a que la demanda en estos productos ha disminuido considerablemente y asimismo producto de la crisis financiera mundial, de una u otra manera se afecto el comercio nacional.

Los costos de ventas disminuyeron, debido a que los proveedores de SOTECSA durante el año 2011, se vieron obligados a negociar mejores precios para contrarrestar las disminuciones en las ventas.

El impacto en la utilidad neta que produjo la disminución de las ventas fue de un 21% menor que el año 2010, esto demuestra que el año 2011 fue un año bastante complicado en términos económicos para SOTECSA. (Ver anexo 2 y 3)

V.1.2 ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL

De acuerdo a los resultados que muestra el balance general de SOLUCIONES TECNOLOGICAS SA, en adelante SOTECSA, al 31 de diciembre del año 2009 los activos circulantes correspondían el 55% del total de activos de la empresa, sin embargo los activos no corrientes representaban un 45%. Esto indica que la empresa tenía una mayor concentración de la inversión en los activos circulante, específicamente en cuentas por cobrar que representó un 27% del total de activos, esta concentración se debe a que la empresa otorga créditos a un plazo de 60 días. (Ver anexo 1 y 4).

En relación a los pasivos de SOTECSA estos se descomponía 23.18% pasivos corrientes y 4.20% pasivos no corrientes, el porcentaje restante 72.62% correspondía al patrimonio. Esto nos indica que durante el año 2009, el patrimonio de los socios concentra las inversiones realizadas en SOTECSA, indicando que la mayor parte de los recursos provienen de fondos de los accionistas.

En relación a los pasivos corrientes, la cuenta que presenta mayor proporción es cuentas por pagar, representando un 43% del total pasivos corrientes. Esto indica que SOTECSA debido al crédito concedido por los proveedores se encuentra estable al cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Los pasivos no corrientes de SOTECSA son los beneficios laborales el 100% representan el 4.20% del total pasivos y capital, es importante dejar claro que este rubro solamente presenta esta cuenta y no es significativo en los resultados del balance.

En referencia al patrimonio que refleja el Balance General de SOTECSA, durante el año 2009, el capital social representa un 39% y el capital pagado representa el 45% del total pasivo y patrimonio. (Ver anexo 1 y 4)

En el año 2010, SOTECSA incremento los activos circulantes en un 6% con respecto al año 2009, es decir paso de 55% en el 2009 a un 58% en el 2010, esto se debe a que las cuentas por cobrar incrementaron 27% con respecto al año 2009. Esto ha provocado que la empresa continúe concentrando sus recursos en ventas al crédito, que de acuerdo a la industria en la cual opera SOTECSA se puede decir que es aceptable mantener la cartera de cuentas por cobrar en ese ratio. La cuenta de efectivo experimento una disminución del 19% con respecto al año anterior, y asimismo la tendencia de los demás rubros fue decreciente. Es importante resaltar que los gastos pagados por anticipado disminuyeron en un 19% y que los impuestos pagados por anticipado disminuyeron en un 18% ambos con respecto al año 2009. (Ver anexo 1 y 4)

En relación a los activos no corrientes, estos presentaron fluctuaciones de aumentos en las cuentas de inmuebles, mobiliario y equipo neto, de un 10%, y disminución en los activos por impuestos diferidos, de un 1.10%, mientras que el rubro de cuentas por cobrar a largo plazo, presento un aumento de 0.29%, representando en general un aumento de 8% de activos no corrientes con respecto al año 2009.

Estas variaciones provocaron que durante el año 2010 los activos totales aumentaran en un 6.9% con respecto al año 2009.

En lo que respecta a los pasivos corrientes de SOTECSA durante el año 2010, se presento variaciones considerables en los rubros de cuentas por pagar, las cuales aumentaron en un 6.5% y la cuenta de ingresos diferidos que aumento en un 14% ambas con respecto al año anterior. Sin embargo la cuenta de gastos acumulados por pagar, presento una disminución del 1%, mientras que los beneficios laborales disminuyeron en un 19% todos éstos resultados son con respecto al año 2009. En general los pasivos circulantes aumentaron en un 4.6% con respecto al año anterior, esto indica que las obligaciones a corto plazo de SOTECSA no han

aumentado considerablemente según los resultados comparativos. (Ver anexo 1 y 4)

Los pasivos no corrientes, reflejados en el balance general, al igual que el año anterior, la única cuenta que SOTECSA presenta son los beneficios laborales a largo plazo, de los cuales se presentó un aumento del 1.91% con respecto al año 2009. Esta a su vez representa el 4% del total pasivo y capital.

En referencia al patrimonio de SOTECSA durante el 2010, el capital social, permanece constante, el cual es de U\$ 1, 750,000.00, este representa un 50% del total patrimonio y asimismo representa un 37% del total pasivo y capital. Cabe mencionar que el capital adicional pagado también es constante el cual es de U\$ 2, 001,435.00, este representa el 57% del total patrimonio y el 42% del total pasivo y capital. Sin embargo el déficit acumulado presentó una disminución del 50% con respecto al año anterior, disminuyendo así el déficit acumulado que presentaba SOTECSA. Estas variaciones produjeron que el total de pasivos aumentara en un 4% y asimismo el patrimonio en un 7% con respecto al año 2009. (Ver anexo 8)

Los resultados del balance general durante el periodo de 2011, presentan que SOTECSA incremento sus activos circulantes en un 18%, esto se debe a que las cuentas por cobrar incrementaron 22% con respecto al año 2010. Esto nos indica que la empresa continua concentrando su liquidez en ventas al crédito, asimismo el efectivo aumento en un 4% con respecto al 2010. En lo que se respecta a los gastos pagados por anticipado, estos aumentaron en un 45%, y asimismo los impuestos pagados por anticipado aumentaron en la misma proporción. (Ver anexo 1 y 4)

Es importante resaltar que las cuentas por cobrar del año 2011, representan un 38% del total activo, lo cual no es saludable para SOTECSA ya que puede haber muchos clientes que no cancelen con sus saldos pendientes en tiempo y forma,

por lo cual es oportuno revisar las políticas de créditos y la cartera de clientes con nivel de mora superior al plazo concedido.

En relación a los activos no corrientes, las cuentas por cobrar a largo plazo disminuyeron significativamente en un 33%, y asimismo la cuenta de inmuebles, mobiliario y equipo neto, presento una disminución del 6%, sin embargo los activos por impuestos diferidos, sufrieron una disminución de un 9.78%, representando en general un aumento del 4.76% de activos no corrientes con respecto al año 2010.

En referencia a los pasivos corrientes de SOTECSA durante el año 2011, se identifico variaciones considerables en cuentas por pagar, la cual aumento en un 19% y la cuenta de ingresos diferidos disminuyo en un 16% ambas con respecto al año anterior. Sin embargo la cuenta de gastos acumulados por pagar, presento un aumento de 9.62%, mientras que los anticipos a clientes disminuyeron en un 57.57%. Cabe mencionar que durante el año 2011, se aperturó una nueva cuenta de impuestos sobre la renta por pagar, por U\$16,794.72 la cual representa un 2% del total pasivos no corrientes, mientras que los beneficios laborales aumentaron en un 15% todos estos resultados son con respecto al año 2010.

En general los pasivos circulantes no disminuyeron significativamente con respecto al 2010, esto indica que las obligaciones a corto plazo de SOTECSA básicamente han permanecido constantes en relación al año anterior.

De acuerdo a los pasivos no corrientes, reflejados en el balance general de SOTECSA, al igual que el año 2009 y 2010, los beneficios laborales a largo plazo, son los que representan esta cuenta, y ésta presento un aumento del 15.20% con respecto al año 2010. Asimismo los beneficios laborales a largo plazo presentaron un 4% del total pasivo y capital.

Durante el año 2011 el capital social de SOTECSA, al igual que los años anteriores permaneció constante, el cual es de U\$ 1, 750,000.00, este representa un 47% del total patrimonio y asimismo representa un 35% del total pasivo y capital. Además el capital adicional pagado también es constante el cual es de U\$ 2, 001,435.00, este representó el 54% del total patrimonio y el 40% del total pasivo y capital, sin embargo el déficit acumulado presentó una disminución del 80.50% con respecto al año anterior, disminuyendo así la deuda patrimonial que presentaban los dueños de SOTECSA de acuerdo al total pasivos y capital. (Ver anexo 1, 4 y 8)

V.1.3 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS

Con el objetivo de descubrir las disponibilidades de fondos para cubrir las necesidades de capital, se realizó un estado de origen y aplicación de fondos a la empresa SOTECSA.

Los orígenes de fondos son reglones que aumentan el efectivo de la empresa, mientras que los reglones de aplicaciones lo disminuyen.

Los orígenes durante el año 2010, se concentraron en incremento del capital, el cual representó un 49% del total orígenes, asimismo se disminuyó el efectivo en caja en un 23%, mientras que las aplicaciones o utilización de los recursos se gestionaron en un incremento de cuentas por cobrar mismo que representó un 64% de las aplicaciones totales, y a su vez un aumento en activos fijos que representó el 33%. Esto se da por consecuencia de las distintas operaciones contables y las diferentes decisiones que los gerentes de la empresa toman durante el año.

En las aplicaciones se puede determinar que la mala gestión de cobranza o también el largo periodo de cobro, ha provocado que para el 2010, las aplicaciones de los recursos generados (orígenes) se hayan concentrado en este rubro.

De acuerdo a los resultados del año 2011, se pudo identificar que las decisiones gerenciales no cambiaron significativamente en relación al año 2010, ya que los orígenes provinieron de un aumento de patrimonio, el cual represento un 33% del total de entradas, asimismo una disminución en pasivos circulantes, específicamente en cuentas por pagar represento un 14% mientras que una disminución de cuentas por cobrar a LP represento un 21% del total orígenes.

Los orígenes aumentaron en un 17% con respecto al año 2010, indicando así que las gestiones administrativas y financieras están logrando un mejor comportamiento operativo y financiero, pero a su vez este índice de crecimiento es bastante bajo lo que significa que los orígenes de la empresa en relación a los movimientos contables realizados son bajos.

En el año 2011, las aplicaciones se centraron específicamente en aumento en activos circulantes, en la cuenta de cuentas por cobrar, la cual represento un 58% del total aplicaciones, seguido de 16% de un anticipo de cliente.

Las aplicaciones durante el año 2011, se concentraron en incremento en las cuentas por cobrar, lo refleja el mismo comportamiento del año anterior, sin embargo durante este último año esta cuenta aumento mucho mas, provocando así una aplicación de fondos mayor en este rubro. (Ver anexo 7).

V.2. ANÁLISIS RAZONES FINANCIERAS

Periodo comparativo: 2011-2010, 2011-2009

Apalancamiento

En el año 2011 el nivel de endeudamiento de SOTECSA correspondía en un 25.98% el cual disminuyo con respecto al año 2010 que fue de un 26.68% y el año 2009 de un 27.38%, esto indica que la empresa está disminuyendo sus deudas para financiar sus operaciones.

Esto se debe a que durante el 2011, se identifico variaciones considerables en algunas cuentas pasivas, en las cuales resaltan la cuenta de ingresos diferidos que disminuyo en un 16.22% con respecto al 2010 y en un 3.97% con respecto al 2009, asimismo los anticipos a clientes disminuyeron en un 57% con respecto al 2010 y un 56% con respecto al 2009. (Ver anexo 5).

Liquidez

Esta disminución en el grado de endeudamiento de SOTECSA impacto en un mejor índice de solvencia, ya que durante el año 2011 este fue de 2.86 mientras que en el año 2010 y 2009 fueron del 2.42 y 2.39 respectivamente.

Esto indica que por cada unidad monetaria adeudada en el 2011, SOTECSA poseía elementos activos por valor de 2.86, superior a los años anteriores, esto refleja que el coeficiente se ha fortalecido con respecto al los años anteriores y SOTECSA parece ofrecer garantía suficiente a sus acreedores de corto plazo.

El fondo de maniobra o capital de trabajo en el año 2011 represento una cobertura del 65% mientras que en el año 2010 y 2009 representaron una cobertura del 59%

y 58% respectivamente. Este capital de inversión represento para SOTECSA una holgura entre las deudas y el efectivo disponible. (Ver anexo 5).

Rotación del activo total neto (Análisis de actividad)

La rotación del activo total neto durante el año 2011, fue de 1.29 veces al año y para el año 2010 fue de 1.56 veces mientras que para el año 2009 la rotación de los activos totales fue de 1.68 veces al año. Como se puede observar, estos cocientes son superiores a uno en todo el periodo analizado, por lo cual, se puede afirmar que SOTECSA es intensa en activos y el margen neto sobre las ventas se vuelve determinante para cubrir los costos de mantener una inversión tan alta y poder generar efectivo para satisfacer a sus fuentes.

Para el año 2011, la empresa disminuyo su cociente de rotación, lo cual indica que SOTECSA ha empeorado su desempeño en comparación a los años anteriores, esto debido a que durante el año 2011, las ventas disminuyeron en 13% con respecto al 2010 y 2009, a su vez se debe también a que los activos totales aumentaron en un 4.76% y en un 11.96% con respecto a los años 2010 y 2009 respectivamente. (Ver anexo 5).

Rotación de inventario

En el año 2011 SOTECSA rotó su inventario 11 veces al año es decir que cada 33 días su inventario se convirtió en efectivo, mientras que en los años 2010 y 2009, el inventario rotaba con mejor eficiencia logrando 13.14 y 13.68 veces respectivamente, esto lograba que los días de rotación disminuyeran a 28 y 27 durante el año 2010 y 2009. Esto indica que el inventario en el 2011, se demoro en 19 días más para poderse vender en comparación a los años anteriores.

Lo anterior refleja que durante el año 2011 SOTECSA ha desmejorado su frecuencia de rotación de inventarios y con ello aumentado su periodo de venta,

esto obliga a la empresa a distraer más recursos procedentes del capital de trabajo para atender esta situación. (Ver anexo 5).

Periodo promedio de cobro

En el año 2011 SOTECSA aumento su periodo promedio de cobro a 127 días, siendo los del 2010 y 2009 89 y 69 días respectivamente, esto indica que en comparación a los años anteriores, SOTECSA incrementó la cantidad en días que los clientes pagaban en 58 en el año 2009 y con respecto al 2010 en 38 días.

Esto se debe a que durante el año 2011, las cuentas por cobrar aumentaron en un 22% y 57% con respecto a los años 2010 y 2009 respectivamente, asimismo las ventas disminuyeron en un 13% respecto a los años anteriores.

Esto significa que SOTECSA gestiona sus créditos con cierta lentitud, esto puede provocar mayores gastos administrativos y mayor riesgo de créditos fallidos o cuentas incobrables que representen perdidas para la empresa. (Ver anexo 5)

Razones de rentabilidad

ROA (Return on investment)

La obtención de utilidades a partir de los activos disponibles ha disminuido en el año 2011, ya que de acuerdo a los resultados mostrados en el anexo 7, en el año 2011 el ROA fue de 4.04%, mientras que en el año 2010 el ROA fue de 5.37% y para el año 2009 fue de 4.82%. Esto indica que para el año 2011 la empresa ganó 4.04 centavos por cada dólar de inversión en activos.

Esto significa que la empresa ha desmejorado la eficacia general de la administración para generar ventas a partir de los activos disponibles repercutiendo a baja rentabilidad de sus inversiones, esto se refleja en la disminución de las utilidades, misma que ha sido desproporcional a los activos totales. Cabe mencionar que las utilidades sufrieron una disminución del 21% en

relación al año 2010, asimismo la tendencia del índice disminuyó en un 1.33% con respecto a los años anteriores, mientras que los activos totales aumentaron en un 4% y 11% con respecto a los años 2010 y 2009. (Ver anexo 5).

Es importante resaltar que la disminución en el año 2011 es poco significativa en relación a los años anteriores, ya que el promedio de la rentabilidad sobre los activos es de 4.74% lo cual indica que la empresa genera rendimientos en los activos de una forma similar a los años anteriores.

ROE (Return on equity)

La tasa de retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes durante el año 2011, fue del 5.45% lo cual refleja una disminución con respecto a los años 2010 y 2009 que fueron de 7.32% y 6.63% respectivamente. Esto indica que para el año 2011 SOTECSA ganó 5.45 centavos por cada dólar de capital.

Esto indica que el rendimiento de la empresa desmejoró para el año 2011, y los accionistas disminuyeron sus ganancias. A su vez el rendimiento promedio al 2011, fue de 6.46%, lo que indica que la empresa tiene rendimiento sobre su capital, pero este es poco significativo en lo que respecta a lo atractivo de la empresa para atraer inversiones. (Ver anexo 6)

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a los cálculos obtenidos en la aplicación de las razones financieras en la empresa SOTECSA, se puede decir que la empresa tiene solvencia y un nivel de endeudamiento bastante bajo, pero a su vez presenta muy bajos niveles de rentabilidad tanto de los activos como del capital contable. Además la empresa ha financiado más de la mitad de sus activos con capital propio.

La baja rentabilidad al 2011, se debió a varios factores, tanto exógenos como internos, los factores exógenos fueron las elecciones presidenciales y el clima vulnerable nicaragüense, esto produjo un decrecimiento en las ventas considerable, mientras que a nivel interno fueron el no controlar los gastos variables que están en los gastos de ventas y admón., estos presentan un peso muy alto que debilita las utilidades netas.

Los principales problemas encontrados, se enfocaron en las cuentas por cobrar, las ventas, los costos de ventas y los gastos, estos rubros fluctuaron inversamente proporcional a como se debió operar.

El periodo promedio de cobro, ha sido muy significativo en los resultados, ya que en todos los años analizados se encontró un promedio de recuperación de la cartera superior a los sesenta días, esto indica que las políticas de créditos pueden estar mal estructuradas o asimismo que la gestiones de cobranza estén siendo mal aplicadas.

Además, se identificó problemas en el período de entrega de productos hacia los clientes, ya que SOTECSA se demora aproximadamente treinta días en entregar los productos requeridos y debido a la globalización siempre existe probabilidades de la apertura de una nueva empresa que pueda distribuir productos tecnológicos con menor demora, esto provocaría una considerable baja en las ventas y obligaría

a SOTECSA a gestionar de una mejor manera las entregas y distribución de los productos, además las barreras de entradas en esta industria son bastante altas, debido a que se requiere alto capital inicial para operar, pero siempre es necesario considerarlo como un riesgo que puede impactar en la operatividad de la misma.

Para finalizar, con la situación económica actual, cada vez más los detallistas necesitan reducir el riesgo de tener inventarios excesivos, obligando a los distribuidores a asumir partes adicionales de la cadena de suministros y ofrecer servicios de valor agregado. Esto también provoca disminuir los márgenes de rentabilidad pero a su vez logra retener a los clientes, los cuales son indispensables para el desarrollo de SOTECSA.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar un análisis de las políticas de cobros de la empresa, y asimismo verificar si el personal encargado de cuentas por cobrar está gestionando sus funciones eficientemente. De igual manera se recomienda a los gerentes de SOTECSA tener más control sobre los gastos operativos, ya que de esta manera se disminuirán los mismos y se logrará mejor margen de rentabilidad.

Además es importante que la empresa mejore el rendimiento sobre los activos totales, ya que esto lograría una mejor eficiencia administrativa para generar utilidades.

De igual manera se recomienda revisar el tiempo de entrega de los productos hacia los clientes, ya que esto puede disminuir la demanda por el atraso en recibir los mismos. Además es recomendable que la empresa revise su estrategia de marketing de los productos y servicios, esto con el propósito de conocer que tan eficiente ha sido la publicidad actual que ha lanzado la empresa. Sería provechoso lanzar una publicidad intensa que permita mejorar las ventas de todas las líneas que ofrece SOTECSA, ya que uno de los principales problemas de la empresa es la disminución de estas con respecto a los años anteriores analizados.

Asimismo se recomienda que SOTECSA revise su estrategia competitiva para evaluar la posibilidad de ingresar en un nuevo segmento de mercado que permita la realización de nuevas ventas. Esto incrementaría la cuota de mercado, al obtener mayores clientes potenciales.

VIII. REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

David.F. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. Estado de México:
Pearson Education.

Gitman, L. J. (2007). *Principios de administración financiera* . MEXICO:
Decimoprimera edición.

ANEXOS

Tabla 1: Resumen de Balance General

SOLUCIONES TECNOLOGICAS DE NICARAGUA SA (SOTECSA)

Managua, Nicaragua

Balance General

| | VARIACIONES | | | | | |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|---------------------|
| | I 2011 | II 2010 | III 2009 | I-II 2011-2010 | I-III 2011-2009 | II-III 2010-2009 |
| ACTIVOS | | | | | | |
| Activos Corrientes | | | | | | |
| Efectivo | 508,362.44 | 488,208.90 | 607,567.40 | 4.13% | -16.33% | -19.6% |
| Cuentas x cobrar | 1910,274.21 | 1554,978.57 | 1216,007.92 | 22.85% | 57.09% | 27.9% |
| Inventario neto | 343,639.06 | 350,230.26 | 336,221.05 | -1.88% | 2.21% | 4.2% |
| Impuestos pagados por anticipado | 147,009.44 | 100,122.04 | 122,117.16 | 46.83% | 20.38% | -18.0% |
| Gastos pagados por anticipado | 181,718.04 | 125,319.47 | 190,926.69 | 45.00% | -4.82% | -34.4% |
| Total de activo corriente | 3091,003.19 | 2618,859.24 | 2472,840.22 | 18.03% | 25.00% | 5.9% |
| Activos no corrientes | | | | | | |
| Cuentas por cobrar a LP | 265,757.98 | 397,818.51 | 396,656.19 | -33.20% | -33.00% | 0.3% |
| Inmuebles, mobiliario y equipo neto | 1609,797.88 | 1718,705.59 | 1558,330.88 | -6.34% | 3.30% | 10.3% |
| Activos por impuestos diferidos | 35,411.82 | 39,249.74 | 39,679.75 | -9.78% | -10.76% | -1.1% |
| Total de activos no corrientes | 1910,967.68 | 2155,773.84 | 1994,666.82 | -11.36% | -4.20% | 8.1% |
| Total Activos | 5001,970.87 | 4774,633.08 | 4467,507.04 | 4.76% | 11.96% | 6.9% |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | | | | |
| Pasivos Corrientes | | | | | | |
| Cuentas por pagar | 567,580.43 | 474,474.38 | 445,495.40 | 19.62% | 27.40% | 6.5% |
| Cuentas y gastos acumulados por pagar | 195,150.88 | 178,030.88 | 179,909.64 | 9.62% | 8.47% | -1.0% |
| Ingresos diferidos | 170,500.22 | 203,519.35 | 177,547.28 | -16.22% | -3.97% | 14.6% |
| Anticipos de clientes | 76,957.61 | 181,391.75 | 176,136.08 | -57.57% | -56.31% | 3.0% |
| Impuestos sobre la renta por pagar | 16,794.72 | | | | | |
| Beneficios laborales | 52,335.84 | 45,449.32 | 56,631.35 | 15.15% | -7.59% | -19.7% |
| Total de pasivos corrientes | 1079,319.70 | 1082,865.68 | 1035,719.75 | -0.33% | 4.21% | 4.6% |
| Pasivos no corrientes | | | | | | |
| Beneficios Laborales | 220,097.93 | 191,057.06 | 187,414.78 | 15.20% | 17.44% | 1.9% |
| Total de pasivos no corrientes | 220,097.93 | 191,057.06 | 187,414.78 | 15.20% | 17.44% | 1.9% |
| Total Pasivos | 1299,417.63 | 1273,922.74 | 1223,134.53 | 2.00% | 6.24% | 4.2% |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital social | 1750,000.00 | 1750,000.00 | 1750,000.00 | 0.00% | 0.00% | 0.0% |
| Capital adicional pagado | 2001,435.00 | 2001,435.00 | 2001,435.00 | 0.00% | 0.00% | 0.0% |
| Deficit acumulado | (48,881.76) | (250,724.66) | (507,062.49) | -80.50% | -90.36% | -50.6% |
| Total patrimonio | 3702,553.24 | 3500,710.34 | 3244,372.51 | 5.77% | 14.12% | 7.9% |
| Total de pasivos y patrimonio. | 5001,970.87 | 4774,633.08 | 4467,507.04 | 4.76% | 11.96% | 6.9% |

Tabla 2: Resumen de Estado de Resultado

SOLUCIONES TECNOLOGICAS DE NICARAGUA SA (SOTECSA)

Managua, Nicaragua

Estado de Resultados

AL 31 de Diciembre

Dolares Americanos

| | I | II | III | I-II | I-III |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-----------|-----------|
| | 2011 | 2010 | 2009 | 2011-2010 | 2011-2009 |
| Ingresos | | | | | |
| Ventas de equipos | 4563737.95 | 4908746.45 | 4975320.04 | -7.03% | -8.27% |
| licencias | 315442.05 | 322553.50 | 356093.87 | -2.20% | -11.42% |
| Servicios de soporte y otros | 1559909.40 | 2239299.30 | 2153331.28 | -30.34% | -27.56% |
| Ventas Totales | 6439089.40 | 7470599.25 | 7484745.19 | -13.81% | -13.97% |
| Costos | | | | | |
| Ventas de equipos | 3569387.75 | 4338039.00 | 4328034.84 | -17.72% | -17.53% |
| Licencias | 248846.85 | 264165.30 | 272236.03 | -5.80% | -8.59% |
| Servicios de soporte y otros | 597507.75 | 754627.65 | 739199.26 | -20.82% | -19.17% |
| Costos Totales | 4415742.35 | 5356831.95 | 5339470.13 | -17.57% | -17.30% |
| Utilidad bruta | 2023347.05 | 2113767.30 | 2145275.06 | -4.28% | -5.68% |
| Gastos de ventas y admon | (1735425.30) | (1738198.10) | (1827543.58) | -0.16% | -5.04% |
| Utilidad Operativa | 287921.75 | 375569.20 | 317731.48 | -23.34% | -9.38% |
| Otros ingresos neto | 232.05 | 260.40 | 246.96 | -10.89% | -6.04% |
| Ganancia (perdida) neta de cambio en moneda extranjera | 193.20 | (9632.70) | (10499.64) | -102.01% | -101.84% |
| Utilidad antes de impuesto sobre la renta | 288347.00 | 366196.90 | 307478.80 | | |
| Impuesto sobre la Renta 30% | 86504.10 | 109859.07 | 92243.64 | | |
| Utilidad neta del año | 201842.90 | 256337.83 | 215235.16 | -21.26% | -6.22% |

Tabla 3: Resumen de Estado de Resultado "Ventas".

| SOLUCIONES TECNOLOGICAS DE NICARAGUA SA (SOTECSA) | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|
| ESTADO DE RESULTADO | | | |
| VENTAS | | | |
| | 2011 | 2010 | 2009 |
| Ingresos | | | |
| Ventas de equipos | 70.88% | 65.71% | 66.47% |
| licencias | 4.90% | 4.32% | 4.76% |
| Servicios de soporte y otros | 24.23% | 29.97% | 28.77% |
| Ventas Totales | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| Costos | | | |
| Ventas de equipos | 55.43% | 58.07% | 57.82% |
| Licencias | 3.86% | 3.54% | 3.64% |
| Servicios de soporte y otros | 9.28% | 10.10% | 9.88% |
| Costos Totales | 68.58% | 71.71% | 71.34% |
| Utilidad bruta | 31.42% | 28.29% | 28.66% |
| Gastos de ventas y admon | 26.95% | 23.27% | 24.42% |
| Utilidad Operativa | 4.47% | 5.03% | 4.25% |
| Otros ingresos neto | 0.00% | 0.00% | 0.00% |
| Ganancia (perdida) neta de cambio en moneda extranjera | 0.00% | 0.13% | 0.14% |
| Utilidad antes de impuesto sobre la renta | 4.48% | 4.90% | 4.11% |
| Impuestos sobre la renta | 1.15% | 1.47% | 1.23% |
| Utilidad neta del año | 3.13% | 3.43% | 2.88% |

Tabla 4: Resumen Análisis Estático

| AÑO | 2009 |
|---------|------|
| AC | 55% |
| AF | 45% |
| | |
| PC | 23% |
| PL | 4% |
| CAPITAL | 73% |

Análisis estático año 2009

| | |
|-----------------------|-------------------------|
| ACTIVO FIJO 45% | CAPITAL 73% |
| ACTIVO CIRCULANTE 55% | |
| | PL 4% |
| | PASIVOS CIRCULANTES 23% |

| AÑO | 2010 |
|---------|------|
| AC | 55% |
| AF | 45% |
| | |
| PC | 23% |
| PL | 4% |
| CAPITAL | 74% |

Análisis estático año 2010

| | |
|-----------------------|-------------------------|
| ACTIVO FIJO 42% | CAPITAL 72% |
| ACTIVO CIRCULANTE 58% | |
| | PL 4% |
| | PASIVOS CIRCULANTES 24% |

| AÑO | 2011 |
|---------|------|
| AC | 62% |
| AF | 38% |
| | |
| PC | 22% |
| PL | 4% |
| CAPITAL | 74% |

Análisis estático año 2011

| | |
|-----------------------|-------------------------|
| ACTIVO FIJO 38% | CAPITAL 74% |
| ACTIVO CIRCULANTE 62% | |
| | PL 4% |
| | PASIVOS CIRCULANTES 22% |

Tabla 5: Resumen Razones Financieras

| RAZONES | ECUACIONES | 2009 | 2010 | 2011 | Observaciones |
|--------------------------------|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|---|
| Solvencia | | | | | |
| Solvencia | = AC/PC | 2.39 | 2.42 | 2.86 | |
| Grado de endeudamiento | = PT/ AT | 27.38% | 26.68% | 25.98% | |
| Fondo de maniobra | = AC-PC | 1437,120.47 | 1535,993.56 | 2011,683.49 | |
| Cobertura del F.M | = FM/AC | 58% | 59% | 65% | |
| Prueba Ácida | = (AC-Inv)/PC | 2.06 | 2.10 | 2.55 | |
| Rotación del ATN | | | | | |
| # de veces | Ventas/ATN | 1.68 | 1.56 | 1.29 | |
| # de días | ATN/Ventas * 365 | 217.86 | 233.28 | 283.54 | |
| Rotación de inventarios | | | | | |
| # de veces | = CV/Inv. | 13.68 | 13.14 | 11.11 | Solo los equipos y licencias |
| # de días | = Inv/CV * 365 | 26.68 | 27.78 | 32.85 | Solo los equipos y licencias |
| Plazo promedio de cobro | | | | | |
| Plazo promedio de cobro | Cliente/ Ventas creditoxdia | 69.76 | 89.38 | 127.39 | Apox. El 85% de las ventas son al credito |
| Rendimiento | | | | | |
| Rendiminto de los activos | ROA = UAI/ATN | 6.88% | 7.67% | 5.76% | |
| | ROA = UN/ATN | 4.82% | 5.37% | 4.04% | |
| Descomposición ROA | | | | | |
| Margen | UAI+OI/VN | | | | |
| Rotación | Ventas/ANT | 1.675374011 | 1.564643633 | 1.287310456 | |
| | UTILIDAD NETA/ACTIVOST | 4.82% | 5.37% | 4.04% | |
| Rentabilidad | | | | | |
| Rentabilidad de los capitales | ROE = UN/Capital | 6.63% | 7.32% | 5.45% | |
| Descomposición ROE | | | | | |
| Margen | UN/VN | 2.88% | 3.43% | 3.13% | |
| Contribución | VN/Capital | 2.31 | 2.13 | 1.74 | |

Tabla 6: Resumen de Rendimiento sobre el Capital

ROE
SOLUCIONES TECNOLOGICAS DE NICARAGUA SA

| | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| ACTIVOS | 4467507.04 | 4774633.08 | 5001970.87 |
| PASIVOS | 1223134.53 | 1273922.74 | 1299417.63 |
| PATRIMONIO | 3244372.51 | 3500710.34 | 3702553.24 |
| VENTAS | 7484745.19 | 7470599.25 | 6439089.40 |
| COSTO DE VENTA | 5339470.13 | 5356831.95 | 4415742.35 |
| GASTOS | 1827543.58 | 1738198.10 | 24295954.20 |
| UTILIDAD | 215235.16 | 256337.83 | 201842.90 |
| 1. (Utilidad neta/Ventas). | | | |
| | 2.88 | 3.43 | 3.13 |
| 2. (Ventas/Activo total) | | | |
| | 1.68 | 1.56 | 1.29 |
| 3. (= Activos/Patrimonio) | | | |
| | 1.38 | 1.36 | 1.35 |
| ROE | 6.63 | 7.32 | 5.45 |

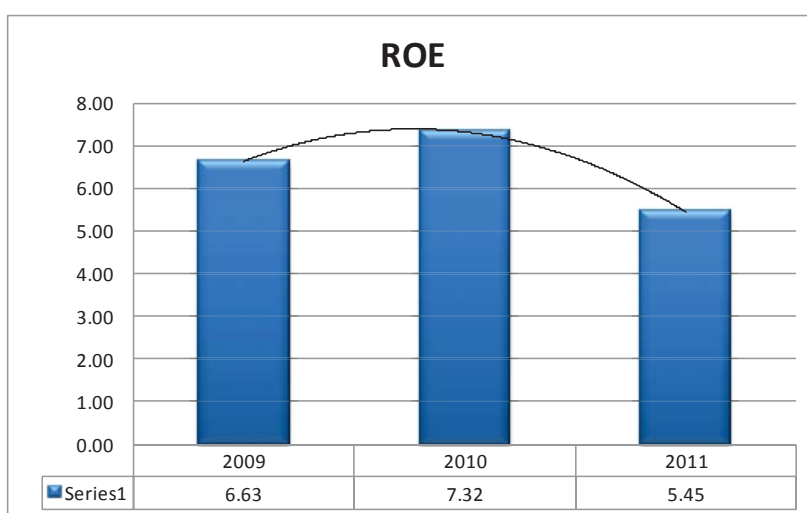


Tabla 7: Estado de Origen y Aplicación de Fondos 2009 - 2010









| ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS DE SOTECSA 2009-2010 | | | | | | |
|--|---|-------------|-------------|---|-------------------|--|
| FUENTES | | | EMPLEOS | | | |
| Valor Absoluto | Concepto | % | % | Concepto | Valor Absoluto | |
| |  Patrimonio | | |  Cuentas por cobrar a LP | 1,162.32 | |
| 256,337.83 | | 49% | 0.2% | Inmuebles, mobiliario y equipo neto | 160,374.71 | |
| | | | | | | |
| |  Cuentas por pagar | | |  Cuentas x cobrar | 338,970.65 | |
| 28,978.98 | Ingresos diferidos | 5% | 64.3% | Inventario neto | 14,009.21 | |
| 25,972.07 | Anticipos de clientes | 5% | 2.7% | | | |
| 5,255.67 | Beneficios Laborales | 1% | | | | |
| 3,642.28 | | 1% | | | | |
| | | | | | | |
| |  Efectivo | | | | | |
| 119,358.50 | | 23% | | | | |
| 21,995.12 | Impuestos pagados por anticipado | 4% | | | | |
| 65,607.22 | Gastos pagados por anticipado | 12% | | | | |
| |  Activos Fijo | | | | | |
| 430.01 | Activos por impuestos diferidos | 0% | |  Capital Contable | | |
| | | | | | | |
| | | | |  Pasivos | | |
| | | | 0.4% | Cuentas y gastos acumulados por p | 1,878.76 | |
| | | | 2.1% | Beneficios laborales | 11,182.03 | |
| | | | | | | |
| 527,577.68 | | 100% | 100% | | 527,577.68 | |

Tabla 8: Estado de Origen y Aplicación de Fondos 2010-2011

| ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS DE SOTECSA 2011-2010 | | EMPLEOS | |
|--|---------------------------------------|-------------|---------------------------------------|
| FUENTES | | | |
| Valor Absoluto | Concepto | % | Concepto |
| 201,842.90 | ▲ Patrimonio | 33% | ▲ Activos Fijos |
| | | | |
| | | | |
| | ▲ Pasivos | | ▲ Activos Circulantes |
| 93,106.05 | Cuentas por pagar | 15% | 3.3% Efectivo |
| 17,120.00 | Cuentas y gastos acumulados por pagar | 3% | 57.7% Cuentas x cobrar |
| 16,794.72 | Impuestos sobre la renta por pagar | 3% | 7.6% Impuestos pagados por anticipado |
| 6,886.52 | Beneficios laborales | 1% | 9.2% Gastos pagados por anticipado |
| 29,040.87 | Beneficios Laborales | 5% | |
| | ▼ Activos Circulantes | | |
| 6,591.20 | Inventario neto | 1% | |
| | | | |
| | | | |
| | ▼ Activos Fijo | | |
| 132,060.53 | Cuentas por cobrar a LP | 21% | |
| 108,907.71 | Inmuebles, mobiliario y equipo neto | 18% | ▼ Capital Contable |
| 3,837.92 | Activos por impuestos diferidos | 1% | |
| | | | ▼ Pasivos |
| | | | 5.4% Ingresos diferidos |
| | | | 16.9% Anticipos de clientes |
| | | | |
| 616,188.42 | | 100% | 100% |
| | | | 616,188.42 |

Tabla 9: Resumen de Estado de Patrimonio

SOLUCIONES TECNOLOGICAS DE NICARAGUA SA (SOTECSA)
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

| | Capital social autorizado | Capital adicional pagado | Deficit acumulado | Total Patrimonio |
|--------------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------|------------------|
| Saldos al 1 de enero de 2009 | 1750,000.00 | 2001,435.00 | (722,297.65) | 3029,137.35 |
| Utilidad neta | - | - | 215,235.16 | 215,235.16 |
| Saldos al 31 de diciembre 2009 | 1750,000.00 | 2001,435.00 | (507,062.49) | 3244,372.51 |
| Utilidad neta | - | - | 256,337.83 | 256,337.83 |
| Saldos al 31 de diciembre 2010 | 1750,000.00 | 2001,435.00 | (250,724.66) | 3500,710.34 |
| Utilidad neta | - | - | 201,842.90 | 201,842.90 |
| Saldos al 31 de diciembre 2011 | 1750,000.00 | 2001,435.00 | (48,881.76) | 3702,553.24 |

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Cadena de valor: Es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final, (David.F., 2008),

Logística interna: Son todas aquellas actividades asociadas con recibo, almacenamiento y diseminación de insumos del producto, como manejo de materiales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y retorno a los proveedores. (David.F., 2008)

Operaciones: son todas aquellas actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento del equipo, pruebas, impresión u operaciones de instalación. (David.F., 2008)

Logística Externa: Son todas aquellas actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como almacenes de materias terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación". (David.F., 2008)

Marketing y Ventas: Son todas aquellas actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los compradores puedan comprar el producto e inducirlos a hacerlo, como publicidad, promoción, fuerza de ventas, cuotas, selecciones del canal, relaciones del canal y precio". (David.F., 2008)

Servicios: Son todas aquellas actividades asociadas con la prestación de servicios para realzar o mantener el valor del producto, como la instalación, reparación, entrenamiento, repuestos y ajuste del producto". (David.F., 2008)

Infraestructura de la empresa: "La infraestructura de la empresa consiste de varias actividades, incluyendo la administración general, planeación, fianzas, contabilidad, asuntos legales gubernamentales y administración de calidad". (David.F., 2008)

Recursos Humanos: “Esta actividad consiste en las actividades implicadas en la búsqueda, contratación, entrenamiento, desarrollo y compensaciones de todos los tipos del personal”. (David.F., 2008)

Desarrollo Tecnológico: “Consiste en un rango de actividades que pueden ser agrupadas de manera general en esfuerzos por mejorar el producto y el proceso” (David.F., 2008)

Abastecimiento: “Se refiere a la función de comprar insumos usados en la cadena de valor de la empresa, no a los insumos comprados en sí” (David.F., 2008)

Razones de endeudamiento o Apalancamiento: Mide la proporción de capital que es proporcionada por los acreedores, de la cual la empresa obtiene una utilidad por el uso de determinado volumen de capital ajeno, es decir el nivel de apalancamiento interno. (Gitman, 2007)

Liquidez: Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. (Gitman, 2007).

Razón rápida (Prueba ácida): “Similar a la liquidez corriente con la excepción de que esta excluye el inventario, que comúnmente el activo corriente menos líquido, se calcula al dividir los activos corrientes de la empresa menos el inventario” (Gitman, 2007)

Índice de actividad: Miden la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas.

Rotación de inventario: Mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de una empresa, se calcula dividiendo los costos de ventas entre el inventario.

Edad promedio del inventario: Mide el número promedio en días que se requieren para vender el inventario, se calcula al dividir los resultados de rotación de inventarios entre 365 días supuesto que tiene un año.

Periodo promedio de cobro (edad promedio de las cuentas por cobrar): Mide el tiempo promedio que requiere la empresa para cobrar las cuentas, se calcula al dividir el saldo de cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio.

Periodo promedio de pago: Mide el tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas, se calcula dividiendo las cuentas por pagar entre las compras diarias promedio.

Fondo de maniobra: Es aquella parte del activo circulante no financiada con pasivos corrientes y funciona como colchón de seguridad, es decir es capital invertidos en liquidez

Rotación de activos fijos: Mide la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo. Se calcula dividiendo las ventas entre el total de activo fijo neto.

Rotación de los activos totales: Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, se calcula dividiendo las ventas entre el total de activos”