

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**Diagnóstico de gestión financiero y propuesta de mejora para la empresa
Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.**

Trabajo final de graduación sometido a la consideración de la Comisión del
Programa de Estudios de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas
para optar al grado y título de Maestría Profesional en Finanzas

María Carolina Fernández Mora

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio

2015

Dedicatoria

A mis padres, por ser los mejores modelos de esfuerzo, tenacidad, dedicación y constancia. Por ese apoyo incondicional que me dieron día y noche, esa confianza depositada y por creer en mí en todo momento. A Esteban, por cuidar de mí en todo momento y a Roberto, por ser mi principal motivación, nuestro ángel. Para ustedes con todo mi amor.

Agradecimiento

A Dios y la Virgen, porque han estado conmigo en cada paso que doy, guiándome, cuidándome y dándome la fortaleza para seguir siempre adelante en cada uno de los sueños ya proyectos emprendidos. A mi familia por los sacrificios realizados, fines de semana y vacaciones trabajadas.

A mis compañeras de maestría, por los aportes brindados durante todos los cursos, gracias por la paciencia y el sacrificio realizado. Y a mi jefe por los aportes realizados, los conocimientos transmitidos, sugerencias y dirección en el presente trabajo final de graduación

Tabla de Contenido

Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Abreviaturas	ix
Introducción.....	10
Identificación del problema.....	13
Objetivo general	14
Objetivos específicos	14
Capítulo I.....	15
Marco Teórico	15
1.1 Análisis financiero	15
1.1.1 Balance General.....	16
1.1.2 Estado de Resultados	17
1.1.3 Estado de Flujo de Efectivo.....	17
1.1.4 Presupuesto de caja.....	18
1.2 Análisis horizontal y vertical de los estados financieros.....	19
1.3 Razones financieras	20
1.3.1 Razones de estabilidad	22
1.3.2 Razones de gestión o de actividad.....	25
1.3.3 Razones de rentabilidad.....	28
1.4 Análisis integral de rentabilidad	32
1.5 Solidez de la estructura	35
1.6 Capital de trabajo.....	37
1.6.1 Estructura del capital de trabajo.....	38
1.7 Flujo de Efectivo	38
1.8 Modelo de Análisis integral del Flujo de Caja	39
Capítulo II.....	41
Generalidades Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.....	41
2.1 Perfil Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.	41
2.2 Integración de soluciones y vocación de servicio	41
2.3 Productos.....	42
2.3.1 Aruba Networks.....	42

2.3.2 Barracuda Networks.....	43
2.3.3 Blue Coat	43
2.3.4 Extreme Networks	44
2.3.5 F5 Networks	44
2.3.6 Juniper Networks.....	45
2.3.7 Procera Networks.....	45
2.3.8 RSA.....	45
2.3.9 WatchGuard	45
2.4 Objetivo principal de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.....	46
2.5 Reseña Histórica	47
2.6 Organigrama.....	48
2.7 Principales Clientes locales y regionales:.....	48
2.8 Posición en el mercado y competidores	49
2.9 Análisis FODA	49
Capitulo III	52
Análisis de la situación	52
3.1 Generalidades del departamento financiero de la empresa.....	52
3.2 Estados financieros disponibles.....	53
3.2.1 Balance General:.....	53
3.2.2 Estado de Resultados	56
3.3 Información financiera de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.....	57
3.4 Análisis de rentabilidad.....	60
3.4.1 Análisis horizontal	60
3.4.2 Análisis vertical.....	66
3.5 Análisis de razones financieras	68
3.5.1 Índices de estabilidad.....	68
3.5.2 Índices de gestión	71
3.5.3 Índices de rentabilidad	74
3.6 Equilibrio, solidez y evolución de la estructura financiera de la compañía	79
3.7 Análisis de Capital de Trabajo	84
3.7.1 Análisis de cuenta del capital de trabajo	87
3.8 Análisis flujo de efectivo.....	89
Capitulo IV.....	94

Propuesta	94
Capítulo V.....	103
Conclusiones y recomendaciones.....	103
Conclusiones	103
Recomendaciones	104
Bibliografía	109
Anexos	111

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Balance general periodos 2010-2014	58
Cuadro 2. Estado de resultados periodos 2010-2014	59
Cuadro 3. Análisis horizontal del balance general periodos 2010-2014	61
Cuadro 4. Análisis horizontal estado de resultados periodos 2010-2014	64
Cuadro 5. Análisis vertical del balance general periodos 2010-2014	66
Cuadro 6. Análisis vertical del estado de resultados periodos 2010-2014	67
Cuadro 7. Índices de estabilidad	69
Cuadro 8. Indices de gestión.....	71
Cuadro 9. Indices de rentabilidad.....	74
Cuadro 10. Capital de trabajo contable y financiero.....	85
Cuadro 11. Capital de trabajo contable: comparativo y análisis vertical.....	86
Cuadro 12. Capital de trabajo financiero: comparativo y análisis vertical.....	87
Cuadro 13. Flujo de efectivo periodos 2010-2014.....	92
Cuadro 14. Propuesta de gestión administrativa.....	96
Cuadro 15. Propuesta de gestión administrativa.....	100

Índice de Formulas

Fórmula 1	21
Fórmula 2	21
Fórmula 3	22
Fórmula 4	23
Fórmula 5	23
Fórmula 6	24
Fórmula 7	24
Fórmula 8	24
Fórmula 9	25
Fórmula 10	26
Fórmula 11	26
Fórmula 12	26
Fórmula 13	27
Fórmula 14	27
Fórmula 15	28
Fórmula 16	28
Fórmula 17	28
Fórmula 18	29
Fórmula 19	30
Fórmula 20	30
Fórmula 21	30
Fórmula 22	31
Fórmula 23	31
Fórmula 24	31
Fórmula 25	32

Índice de Imágenes

Imagen 1 . Esquema de rentabilidad.....	34
Imagen 2. Organigrama	48
Imagen 3. Esquema de rentabilidad.....	77
Imagen 4. Estructura financiera periodo 2010.....	79
Imagen 5. Estructura financiera periodo 2011.....	80
Imagen 6. Estructura financiera periodo 2012.....	80
Imagen 7. Estructura financiera periodo 2013.....	81
Imagen 8. Estructura financiera periodo 2014.....	81
Imagen 9. Diagrama de proceso para SAP Business One.....	99
Imagen 10. Diagrama de proceso para SAP Business One.....	102

Abreviaturas

ADN	Application delivery network
CEO	Chief executive officer
CMO	Chief marketing officer
IE	Índice de endeudamiento
IPE	Intelligent policy enforcement
ROA	Rendimiento de operación sobre activos
ROE	Rendimiento sobre las operaciones
RSI	Rendimiento sobre la inversión
RSP	Rendimiento sobre el patrimonio
SIEM	Security information and event management
T	Tasa de impuesto
TIP	Tasa de interés promedio

Introducción

El presente trabajo procura realizar un análisis de la gestión administrativa y financiera de la empresa en estudio, con el fin de evaluar el desempeño del departamento financiero, considerando su papel durante el proceso de toma de decisiones. Adicionalmente se busca determinar aspectos de mejora en la investigación que deban de ser considerados para fortalecer el cumplimiento de las actividades diarias de la operación.

Se evaluará la situación financiera de la empresa mediante un análisis que contempla aplicación de índices, márgenes de rentabilidad y estructura de capital, además de otros indicadores propios del mercado en el que esta se desarrolla. Además se realiza un análisis comparativo para determinar el funcionamiento de una herramienta informática con la que la empresa cuenta para la contabilización de los estados financieros.

La empresa es del sector de tecnología, para efectos de la presente investigación se utilizará un nombre ficticio: Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., ubicada en el cantón de Escazú, en la provincia de San José, ya que el mercado al cual se enfoca se encuentra especialmente en el Gran Área Metropolitana. La facilidad de acceso para los clientes y de los colaboradores es de suma importancia para el desarrollo de las operaciones de la empresa.

En los últimos años, el sector de tecnología ha ido creciendo considerablemente, debido a las exigencias de los mercados internacionales y las tendencias del manejo de las redes de datos, audio y video. Por lo que el auge de las empresas que se dediquen a la instalación, configuración y mantenimiento de servicios tecnológicos ha ido incrementándose de manera significativa.

La competencia en años anteriores y los cambios en la economía del país han hecho que las empresas dedicadas a comercializar productos y servicios, no solo de este sector sino también de otros, se vean en la necesidad de recurrir a

diferentes tipos de opciones financieras para el mantenimiento de sus negocios dentro del mercado nacional.

La empresa ha percibido un cambio importante en las finanzas pues tiene un sistema de venta contra, pedido debido a que el costo de los equipos es sumamente alto, adicionalmente los costos de importación y nacionalización de las cargas han aumentado considerablemente y las ventas se han visto afectadas de manera significativa.

Este trabajo tiene como alcance estudiar la situación actual de la empresa sobre la capacidad que tiene manejar la información contable al día en relación con su sistema de información contable y la empresa que es contratada para elaborar los estados financieros de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., esto permitirá poder recomendar a la administración algunos puntos de mejora en pro del funcionamiento del negocio.

La investigación presenta información contable proporcionada por el departamento financiero, específicamente los estados financieros de los últimos cinco años, periodos fiscales del 2010 al 2014. Estos lograrán mostrar el comportamiento de esta a nivel financiero y contable de los años citados anteriormente.

El informe que se va a presentar con la siguiente investigación está conformado por cuatro capítulos de la siguiente manera:

- Capítulo I: Marco teórico, en el cual se dará una aplicación breve de las bases teóricas sobre los conceptos más importantes para la elaboración del presente trabajo, esto le permitirá al lector enterarse de una manera más simple del resultado que se busca con la investigación.
- Capítulo II: Generalidades de la empresa, una explicación de cómo está constituida la empresa, el sector en el que se desarrolla, una explicación del funcionamiento, los productos y servicios que esta ofrece, así como otros aspectos relevantes para la investigación.

- Capítulo III: se realizará una presentación de los estados financieros de la empresa y se llevará a cabo un análisis integral de la gestión financiera, tomando en cuenta el Balance General y Estado de Resultados, adicionalmente un análisis de capital de trabajo y finalmente un análisis de flujo de efectivo, ese a nivel financiero con la información contable que proporciona la empresa contratada para llevar la contabilidad como los generados por el sistema de información contable.
- Capítulo IV: se realizará una propuesta para el óptimo funcionamiento de las actividades financieras y administrativas de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., en el sistema de información con que cuenta la empresa tomando en cuenta el análisis de estados financieros y los recursos administrativos del departamento.
- Capítulo V: estará conformado por conclusiones obtenidas durante y después de la investigación, estas serán brindadas a la administración de la empresa una vez finalizado el trabajo de análisis, esto con el fin de encontrar diferentes puntos de mejora.

Identificación del problema

Una de las áreas que actualmente presenta mayor demanda de trabajo dentro de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., es la financiera, esta se ha visto en la necesidad de optimizar los procesos financieros. Si bien es cierto la empresa ha tenido un crecimiento económico importante en el último año, el volumen de trabajo sobre el gerente financiero es considerable. La necesidad de realizar un análisis de gestión financiera y una propuesta de mejora radica en la necesidad de optimizar los procesos financieros y contables con el fin de facilitar, tanto la información para el gerente financiero, quien se encuentra en este momento desempeñando dos puestos gerenciales, como a los accionistas para que estos puedan tener un panorama más claro de la situación financiera actual.

Aunque la empresa actualmente solo tenga operaciones a nivel local, es importante tener una adecuada gestión financiera, con el fin de tener claro y al instante una impresión inmediata de lo que es su situación financiera.

En el caso de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., lo que se pretende es fortalecer la estructura financiera por medio de un análisis, tanto financiero como de gestión operativa del departamento con el fin de optimizar los procesos contables y administrativos para que los colaboradores de este departamento puedan estar sintonizados en las labores y actividades que realizan, con el fin de tener la información clara y actualizada para minimizar tiempos de análisis y estudio financiero, tanto de la gerencia general como de la gerencia financiera.

Objetivo general

Realizar un análisis de gestión administrativo y financiero integrado de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., para determinar la efectividad del manejo de la información contable para la toma de decisiones.

Objetivos específicos

- Realizar una breve revisión teórica de los conceptos necesarios para efectuar un análisis de rentabilidad financiera y gestión administrativa para la empresa en estudio.
- Identificar las deficiencias en el proceso administrativo para el manejo de la información contable de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., que describan el comportamiento financiero actual.
- Elaborar una propuesta de mejora para el manejo, administración y registro de la información contable de la empresa en el sistema de información SAP.

Capítulo I

Marco Teórico

Son muchas las herramientas que ayudan a los inversionistas a administrar de manera racional el dinero en el tiempo, con el fin de poder maximizar las riquezas. Una de estas, son las finanzas como tal, las cuales están conformadas por una serie de conceptos y principios básicos que serán introducidos y aplicados en el presente trabajo para dar una comprensión más general del tema que se va a desarrollar.

En la primera parte del capítulo se definirán los conceptos básicos de estudio, que es el análisis financiero. Posteriormente se continuará con los estados financieros y la determinación de las herramientas que van a dar paso a la evaluación del desempeño de la empresa en cuanto al manejo de la información contable, la solidez financiera con la que esta cuenta al cierre del periodo 2014. Finalmente se determinarán los aspectos generales relacionados con el flujo de caja, el balance general y el estado de resultados reflejados en los estados financieros de la empresa en relación con los que se encuentran en el sistema de información contable.

1.1 Análisis financiero

El análisis financiero es una herramienta que le permite a la administración de la empresa comprender la información financiera desde los inicios, la actualidad y hasta la proyección del comportamiento la empresa en números, tomando en cuenta inversiones, costos y capacidad de endeudamiento de esta.

Lo importante del análisis financiero es crear un criterio de evaluación del negocio durante un periodo establecido, con el fin de proporcionarle al accionista la información necesaria para tomar decisiones sobre acciones que no cumplan con las expectativas planteadas en cuanto a la rentabilidad económica que impliquen tanto abandonar como incursionar en nuevos proyectos. Así también, el análisis

financiero ayuda a la administración eficiente de los flujos de efectivo de la empresa, para maximizar los rendimientos de los accionistas.

Según Van Horne (2010 p.127), con respecto al análisis financiero:

“...la administración también emplea el análisis financiero para fines de control interno y para ofrecer a los proveedores de capital lo mejor en cuanto a condiciones financieras y desempeño de la empresa. Desde el punto de vista de control interno, la administración necesita realizar un análisis financiero para planear y controlar con efectividad. Para planificar, el gerente financiero debe evaluar la posición financiera actual de la compañía y las oportunidades relacionadas con esta posición. En cuanto a control interno, el gerente financiero está interesado en particular en el rendimiento sobre la inversión en los diferentes bienes de la compañía y en la eficiencia de la administración de los bienes. Por último, para negociar con efectividad los fondos externos, necesita estar en concordancia con todos los aspectos del análisis financiero que los proveedores de capital externos usan para evaluar a la empresa. ”

Cuando se efectúa un análisis contable de una empresa se utilizan cuatro fuentes de información: balance general, estado de resultado, estados de flujo de efectivo y estado de cambio en el patrimonio de los accionistas. Estos se encargan de cuantificar los resultados, generalmente, mensuales o bien anuales. Para el análisis que se requiere en el presente trabajo, a los primeros tres se les darán mayor énfasis.

1.1.1 Balance General

De acuerdo con Ross (2010, p.20):...*“el balance es una instantánea de la empresa. Es un medio conveniente de organizar y resumir lo posee una empresa (los activos), lo que adeuda (los pasivos) y la diferencia entre los dos (el capital de la empresa) en un punto determinado del tiempo”*

El contenido de las cuentas del Balance General tiene un orden en específico, primeramente se encuentran los activos, posteriormente los pasivos y finalmente

el patrimonio. Es importante tomar en cuenta que el funcionamiento de la empresa es el que condiciona el contenido de las cuentas, esto quiere decir que el balance se acomoda según sus necesidades y operaciones.

1.1.2 Estado de Resultados

Muestra los resultados de las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo determinado. Como lo comenta Gitman (2007, p 41): *“...proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo de tiempo en específico...”*.

El Estado de Resultados está conformado por diferentes partidas, que van desde los costos de operación, ingreso por concepto de ventas, gastos administrativos, impuestos e ingresos y gastos varios, llegando a la utilidad neta, en donde se resume el comportamiento de ingresos y egresos de la empresa. Esta última se traslada al Balance General bajo el rubro de las utilidades retenida, en donde se puede destruir como dividendos para los accionistas o bien reinvertir esta utilidad para actividades de la misma empresa.

1.1.3 Estado de Flujo de Efectivo

Es uno de los componentes del análisis financiero más importante, ya que para los accionistas de la empresa es el que resume la totalidad de las entradas y las salidas de efectivo durante el periodo que se ha determinado con anterioridad.

Van Horne (2010, p.170) comenta sobre el estado de flujo de efectivo: *“...” el propósito de los estados de flujo de efectivo es reportar los flujos que entran y salen de la empresa –no el flujo de fondos- clasificados en tres categorías: actividades de operación, de inversión y financieras. Aunque este estado financiero sin duda sirve como ayuda para analizar las percepciones y los desembolsos de efectivo, se omite la inversión importante del periodo actual y las transacciones financieras que no se hacen en efectivo...”*.

Este estado generalmente inicia con las utilidades de periodos anteriores, adicionalmente las partidas del Estado de Resultados que representaron salidas

de efectivo, en las que se incluye depreciaciones, impuestos diferidos si existieron, diferencial cambiario, entre otros.

Posteriormente, el estado se divide en varias partidas. La inicial se llama flujo de efectivo de las actividades de operación, inicia con la utilidad acumulada para sumarle las variaciones del capital de trabajo (activos y pasivos circulantes) y al final se obtenga una utilidad en las actividades de operación de la empresa.

Seguidamente se encuentra el flujo de efectivo de las actividades de inversión, que son las variaciones en las inversiones del capital de la empresa, Se adicionan al flujo para obtener el flujo de caja libre de la empresa. Adicionalmente las actividades de financiamiento, que son las variaciones en los pasivos a largo plazo de la empresa más el saldo de flujo de caja libre para obtener el flujo libre de los socios.

El Estado de Flujos de efectivo es sumamente importante porque presenta información muy valiosa y determina si la empresa está en posición favorable o desfavorable y puede desequilibrar la estructura financiera.

El Estado de Flujo es producto de la comparación de dos Balances Generales, por ello deben ser ordenadas de menor a mayor exigibilidad. Aquellas partidas que por el contrario requieran aplicaciones de efectivo se deben ordenar de mayor a menor liquidez para permitir al analista la mejor visualización del equilibrio financiero de la empresa.

1.1.4 Presupuesto de caja

Es el estado de entradas y salidas que se realizan en efectivo a corto plazo y que tienen como objetivo la planeación de los excedentes o bien faltantes de efectivo en periodos mensuales.

Por estas entradas de efectivo tenemos: las ventas en efectivo, las cuentas por cobrar y los ingresos relacionados a los intereses, dentro de las salidas de efectivo tenemos los inventarios, cuentas por pagar, compras en efectivo de activos, los

pagos por concepto de salario y sueldo, pago de impuesto y pago de intereses, entre otros.

El presupuesto de caja debe una proyección de ventas, considerando los costos a los cuales se va a incurrir con el cumplimiento de las ventas proyectadas. Los costos depende del tipo de actividad de la empresa, cuando son industriales generalmente los costos se relacionan con desembolsos de producción y en el caso de empresas comerciales los costos asociados a la compra de inventario, contemplando la inversión en activos, gastos de administración para generar ventas y las fuentes de financiamiento si se requiere.

Para realizar proyecciones de presupuesto es importante adicionalmente tomar en cuenta el comportamiento del mercado, comportamiento del servicio, producto, la inflación y el comportamiento del sector de la economía en la que se desarrolla la empresa.

La elaboración de un presupuesto es de suma importancia, ya que permite a la empresa planificar los requerimientos de las entradas y salidas de efectivo en el corto plazo, esto le permite gestionar el riesgo en caso de que la empresa presente insolvencia para hacerle frente a las obligaciones financieras.

1.2 Análisis horizontal y vertical de los estados financieros

El análisis horizontal consiste en comparar dos o más estados financieros de periodos similares, generalmente estos son uno seguido del otro, y lo que se determina es el peso relativo porcentual y la variación nominal en la relación de los resultados de los periodos que se analizan.

Lo que se busca es comparar el periodo base más los demás periodos, en donde la diferencia entre estos se denomina cambio nominal, y corresponde a la resta aritmética de cada una de las cuentas al final del periodo y determinan la variación porcentual (la división del cambio nominal entre el monto del periodo base).

El análisis vertical determina el peso relativo de las partidas que se encuentran tanto en el Balance General como en el Estado de Resultados, entre las ventas brutas o el activo total y el fin es comparar con los años anteriores para determinar la situación financiera general de la empresa. El Estado de Resultados refleja cómo se utilizó cada una de las unidades monetarias percibidas.

1.3 Razones financieras

Según Van Horne (2010 p.135) las razones financieras son: *“Una herramienta que se emplea con frecuencia en esta revisión es una razón financiera, o índice o cociente financiero, que relaciona dos piezas de datos financieros dividiendo una cantidad entre otra”*.

El análisis de las razones financieras permite identificar las áreas críticas o posibles de mejora que están reflejando buenos resultados, pero se requiere aumentar el rendimiento.

Las razones financieras colaboran con los acreedores y posibles inversionistas a validar la situación financiera de la empresa en temas como rentabilidad y riesgo.

Cuando se realiza un análisis de razones financieras debe considerarse otros elementos, como la situación del mercado, los competidores, ya que por sí solas no dicen nada. Así mismo debe tener congruencia al comparar información del mismo periodo y años anteriores.

Según Salas, las razones financieras pueden dividirse en cinco categorías, clasificadas de la siguiente manera.

1. Razones de estabilidad.
2. Razones de gestión.
3. Razones de rentabilidad.

Capital de trabajo contable

El capital de trabajo se define como la diferencia entre los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Según Gitman (2007, p. 512): *“ la diferencia entre el cambio en los activos corrientes y el cambio en los pasivos corrientes es el cambio en el capital de trabajo. Por lo general, conforme una empresa crece, los activos corrientes se incrementan más que los pasivos corrientes, lo que da como resultado un incremento en la inversión del capital de trabajo neto ”*.

Es por esto que también Ross (2010 p.21) comenta: *“...es positivo cuando los activos circulantes exceden a los pasivos circulantes. Con base en las definiciones de activos circulantes y pasivos circulantes, esto quiere decir que el efectivo que estará disponible durante los 12 meses siguientes excede al efectivo que se debe pagar durante ese periodo. ”* Siendo así la fórmula del capital de trabajo la siguiente.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante.}$$

Fórmula 1

Capital de trabajo financiero

Este concepto es similar al del capital de trabajo contable, la única diferencia que se encuentra es en los movimientos de efectivo, a diferencia de cuentas como los inventarios y las cuentas por cobrar sí requieren de una salida de efectivo. Además, se no se toma en cuenta cuentas por pagar a corto plazo con costo financiero, debido a que el grado de exigibilidad es menor porque no tienen costo financiero asociado.

$$\begin{aligned} \text{Capital de trabajo financiero} &= \text{Activos circulante (sin bancos e inversiones)} \\ - &\quad \text{Pasivo circulante (excluyendo las deudas con costo)} \end{aligned}$$

Fórmula 2

1.3.1 Razones de estabilidad

Este tipo de razones determinan la estabilidad de la empresa en el mercado y la capacidad de esta para continuar con sus operaciones. Mide la liquidez de la empresa y la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

- **Razón Circulante**

Esta razón mide la liquidez con la que cuenta la empresa para poder cumplir con las obligaciones a corto plazo. En su interpretación, la razón circulante lo que busca es medir la cantidad de veces que el activo circulante puede cubrir el pasivo circulante. Según Ross (2010 p.56) hay que tomar importancia a dicho resultado, ya que: *...mientras más elevada sea la razón actual, mejor. Para la empresa, una razón actual elevada indica liquidez, pero también puede implicar una utilización insuficiente del efectivo y de otros activos de corto plazo* ``.

Razón circulante = Activo circulante / Pasivo Circulante

Fórmula 3

En un ejemplo breve, si la empresa tiene en activos circulantes \$155,000 y de pasivos circulantes \$87,000 la razón circulante sería la siguiente:

$$\text{Razón circulante} = 155,000 / 87,000 = 1,78$$

De este modo se puede decir que la empresa tiene 1,78 dólares en activos circulantes por cada dólar de pasivo circulante. O de otra manera, la empresa puede cubrir sus pasivos circulantes 1,78 veces.

- **Prueba de ácido**

Generalmente una de las partidas que tiene menos liquidez es el inventario, debido a la poca rotación que tiene el inventario, asociados a diferentes tipos de factores, que comprenden desde deterioro, hasta exceso de compra. Esta razón lo que busca es determinar la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos circulantes.

Es importante tomar en cuenta que dependiendo de la industria que se esté estudiando esta razón puede ser aplicable o no, ya que hay muchas empresas que no cuentan con inventarios, por ende, la razón no aplicaría, pero en aquellas donde la venta se da al detalle, este tipo de razones puede ser significativo.

Prueba de ácido = (Activo circulante – Inventarios) / Pasivo circulante

Fórmula 4

- **Razón de deuda**

Hay que recordar que el endeudamiento representa la cantidad de dinero de los accionistas y acreedores que es utilizado para producir utilidad. Se dice que a mayor nivel de endeudamiento, mayor será el riesgo de no poder cubrir con las obligaciones correspondientes al pago del principal e intereses, aun así la rentabilidad será mayor, ya que las deudas comúnmente son utilizadas como escudo fiscal.

La razón de deuda mide los porcentajes de dinero aportado por parte de los acreedores y de los socios de la empresa. Cuando se analiza esta razón se obtiene como resultado el porcentaje de activos que está siendo financiado por capital de terceras partes.

Es importante también tomar en cuenta que dependiendo del tipo de empresa que se está analizando, así será el comportamiento de la razón de deuda. Salas (2012 p. 54) comenta: *“...el endeudamiento puede señalarse como alto o bajo con un nuevo mayor o menor de riesgo o con una pequeña o gran capacidad de contraer deudas futuras, pero su aspecto favorable o negativo solo puede calificarse con base en sus efectos sobre la rentabilidad y riesgo de la empresa”*.

Razón de deuda = Pasivo Total / Activo Total

Fórmula 5

O bien Razón de deuda total = (Activos totales - Capital contable total) / Activo Totales

Fórmula 6

- **Razón de endeudamiento**

Esta razón le proporciona al lector el grado de apalancamiento con el que cuenta la empresa en relación con el aporte de los socios. El pasivo total que se utiliza en esta razón comprende las deudas financieras, las cuales son exigibles, debido a que el pago de los intereses y el pago del principal se dan de manera oportuna, de no ser así los acreedores pueden solicitar la ejecución de garantías o la liquidación de la empresa.

Razón de endeudamiento = Pasivo Total / Patrimonio

Fórmula 7

- **Cobertura de intereses**

Por otra parte, esta razón refleja la capacidad que tiene la empresa para poder cubrir pagar las obligaciones financieras con las utilidades generadas. Según Salas (2012, p. 56): *“representa un margen de segunda que muestra cuanto pueden descender las utilidades o aumentar los gastos financieros antes de que no puedan ser cubiertos tales cargos”*. Se calcula dividiendo la utilidad operativa entre el gasto por intereses.

Cobertura de intereses = Utilidad antes de impuestos e intereses / Gasto por intereses

Fórmula 8

- **Razón de exposición neta**

Esta razón está directamente relacionada con las exposiciones cambiarias que se pueden dar en el mercado y que pueden impactar las monedas con las que se realizan las transacciones.

Razón de exposición neta = Activos en moneda extranjera / Pasivos en moneda extranjera

Fórmula 9

Cuando el resultado de la razón es mayor a uno, la empresa tiene la capacidad de minimizar el riesgo cambiario por lo que obtiene una ganancia cambiaria cuando hay devaluación de la moneda local, ya que los activos que se encuentran en moneda extranjera son mayores que los pasivos que se encuentran en moneda extranjera, pero si es menor a uno la empresa va a obtener un gasto por diferencial cambiario, esto quiere decir que los pasivos son mayores que los activos en moneda extranjera.

1.3.2 Razones de gestión o de actividad

Según Salas (2012, p. 58): *“los índices de gestión evalúan el grado de efectividad y eficiencia con que son utilizados los activos”*. Esto quiere decir que las razones de gestión logran medir la velocidad con que se pueden convertir en efectivo, combinando tanto partidas de activos como de resultados. Algunas de estas razones tienen la capacidad de poder medir cuántas veces al año rotaron los inventarios, además de la periodicidad en días.

- **Rotación de inventarios**

Esta razón mide la capacidad que tienen los inventarios para convertirse en ventas, esta medida se expresa en días. Cuando se utiliza esta razón de manera eficiente puede ser muy útil a la hora de planificar el comportamiento de las compras para los próximos periodos, especialmente cuando el volumen de producción o comercialización de las empresas es alto y la adquisición de materias primas o de productos debe de hacerse anticipadamente.

Además esta razón es de suma importancia, porque puede ayudar a la administración a optimizar el uso de los recursos, logrando aumentar las ventas con el menor inventario posible, adicionalmente esta razón le permite al administrador también poder identificar las partidas que son de baja rotación.

Esta razón se calcula dividiendo el costo de ventas, ya que los inventarios deben de ser evaluados en su costo inicial, entre el inventario promedio.

Rotación de inventarios = Costo de ventas / Inventario

Fórmula 10

- **Periodo promedio de inventarios**

Esta razón es la que define cuántas veces rotó el inventario en un determinado periodo, o sea es la que define cuántos días tardó el inventario para convertirse en ventas. Este resultado se obtiene multiplicando el inventario promedio por 360 días, dividido entre el costo de ventas o bien, dividir 360 días entre la rotación de inventario.

La importancia que tiene esta razón para las empresas es que se puede optimizar el inventario de una manera más sencilla, además de que se puede identificar la baja rotación de inventarios que se puede encontrar de algunos artículos o productos.

Periodo promedio de inventarios = Inventario Promedio / Costo de ventas diarias o bien 360 / Rotación de inventarios

Fórmula 11

- **Rotación de cuentas por pagar**

Esta razón mide el tiempo en la que las ventas a crédito se logran recuperar, esto quiere decir que se vuelven más líquidas. Se obtiene al dividir las ventas a crédito entre el saldo promedio de las cuentas por cobrar.

Rotación de cuentas por cobrar = Ventas netas a crédito / Cuentas por cobrar

Fórmula 12

- **Periodo promedio de cobro**

Por medio de esta razón se obtiene cuántas veces rotó la cuenta por cobrar, o sea los días que tardó la cuenta por cobrar en convertirse en efectivo. Esta razón es muy útil para las empresas, ya que logra conformar si las políticas de crédito se están cumpliendo, en conjunto con sus tiempos de recuperación establecidos, además identifica puntos de mejora o bien oportunidades de crédito.

Esta razón se obtiene de dividir la cuentas por cobrar entre las ventas diarias crédito o bien al dividir 360 entre la rotación de las cuentas por cobrar.

Periodo promedio de cobro = $(\text{Cuentas por cobrar} \times 360) / \text{Ventas netas a crédito}$ o bien $360 / \text{Rotación de cuentas por cobrar}$

Fórmula 13

- **Periodo promedio de pago**

Indica la cantidad promedio de días que tarda la empresa en pagar las deudas adquiridas a los acreedores. Si la recuperación se da en un tiempo menor de lo que se dura en pagar, se va a obtener un saldo positivo en el flujo, esto es sumamente beneficioso para la empresa, ya que la generación de recursos se da sin costos financieros.

Generalmente son los proveedores los que establecen los periodos de crédito, estos van desde los 30 hasta los 90 días de crédito, según el récord crediticio de la empresa. Adicionalmente existen muchas empresas que realizan descuentos por pronto pago, en donde se aplica entre un 2% y un 5%, dependiendo de los días de plazo que se hayan establecido.

Esta razón se obtiene de dividir el producto de la cuenta por pagar promedio por 360, entre las compras netas a crédito.

Periodo promedio de pago = $(\text{Cuentas por pagar} \times 360) / \text{Compras a crédito}$

Fórmula 14

- **Rotación de activo circulante**

Esta razón lo que hace es medir las veces que el activo circulante se transforma en ventas en un tiempo establecido. Esta razón se obtiene de dividir las ventas netas entre el activo circulante.

Rotación de activo circulante = Ventas netas totales / Activo circulante

Fórmula 15

- **Rotación de activo fijo**

Esta razón mide la capacidad que tiene activo fijo para generar ventas. Generalmente los bienes de capital son los encargados de generar flujos de efectivo. Es importante que a la hora de analizar esta razón se compare con empresas de la misma industria para identificar la eficiencia de la producción. Se obtiene de dividir las ventas totales entre el activo fijo neto.

Rotación de activo fijo = Ventas netas totales / Activo fijo neto

Fórmula 16

- **Rotación de activo a largo plazo**

Esta razón incluye las cuentas relacionadas al activo fijo más los activos a largo plazo, por ejemplo, las inversiones a largo plazo. Algunos activos a largo plazo no generan ventas, pero si consumen recursos financieros, por lo que es necesario analizarlos en cuanto a las ventas.

Rotación de activo fijo a largo plazo = Ventas netas totales / Activo fijo total

Fórmula 17

1.3.3 Razones de rentabilidad

El objetivo final de estas razones es poder evaluar la rentabilidad de la empresa conforme vayan variando sus niveles de ventas, los activos y la inversión de los propietarios. La importancia de tener claro cuáles son los márgenes de

rentabilidad del negocio puede ser de suma importancia para los accionistas actuales o bien para los potenciales, ya que de esto depende si se sigue invirtiendo en los proyectos actuales o bien si se invierte en nuevos proyectos que prometan mayores rendimientos.

En sí las razones financieras miden el desempeño administrativo de los encargados para maximizar los rendimientos de los accionistas y utiliza información obtenida del Estado de Resultados, para expresar los resultados en porcentaje de las ventas.

- **Margen de utilidad bruta**

Esta razón mide la rentabilidad de la empresa, que consiste en el rendimiento sobre las ventas, luego de haber sacado los costos de ventas o bien se puede expresar como la utilidad bruta obtenida por cada colón vendido.

Generalmente esta razón se ve alterada por los precios de ventas de los productos o bien por la capacidad que tenga la empresa para negociar mejores precios, ya sea para aumentar o utilidad o bien para disminuir los costos.

Margen de utilidad bruta = Utilidad bruta / Ventas netas

Fórmula 18

- **Margen de utilidad operativa**

Este es el porcentaje que queda de ganancia por cada dólar vendido, una vez deducido los gastos administrativos y los costos de ventas. Según Salas (Salas 2012, p. 77): *“ El índice expresa el margen de utilidad derivado de la actividad típica y habitual del negocio, sin considerar los gastos financieros, los ingresos y gastos indirectos y los impuestos”*. En términos generales esta razón brinda al accionista y a los acreedores información acerca del manejo de las operaciones del negocio.

Margen de utilidad operativa = Utilidad operativa / Ventas netas

Fórmula 19

- **Margen de utilidad neta**

Este margen tiene como objetivo medir el porcentaje que queda de cada dólar vendido, después de considerar los costos y gastos por concepto de intereses e impuestos. Cuanto mayor sea el porcentaje mayores son las utilidades que van a obtener los accionistas, aun así este margen se puede ver afectado por las deudas actuales y los incrementos que se van haciendo de estas.

Margen de utilidad neta = Utilidad neta / Ventas netas

Fórmula 20

- **Rendimiento de operación sobre activos**

Este rendimiento mide la capacidad de la empresa para generar utilidades operativas con los activos disponibles. Según Salas (2012, p. 81): *‘Éste expresa la utilidad de operación porcentual obtenida de la inversión de activos totales. La utilidad de operación constituye la ganancia pura derivada de las actividades normales y típicas del negocio. El rendimiento de operación no considera el efecto de los gastos financieros, los resultados indirectos ni los impuestos’*.

Se obtiene cuando se divide la utilidad operativa entre el activo total.

ROA = Utilidad operativa / Activo Total

Fórmula 21

- **Rendimiento sobre la inversión**

Esta razón también es conocida como rendimiento sobre los activos, y mide la eficacia que tiene la empresa para poder generar utilidades en función de sus activos totales. Esto quiere decir que a mayor rendimiento mejores utilidades para los accionistas y acreedores.

Es importante considerar que cabe la posibilidad de que muchas empresas pueden llegar a presentar márgenes elevados de rentabilidad, aunque la rotación de inventarios sea baja rotación del activo o bien casos contrario, en donde las rotaciones son altas y los márgenes bajos. Este margen le permite a los analistas poder evaluar si se presentaron modificaciones positivas relacionadas con nuevas inversiones de captación o bien si existen desmejoras en las utilidades retenidas.

$$\text{RSI} = \text{Utilidad neta} / \text{Activo total}$$

Fórmula 22

- **Rendimiento sobre el patrimonio**

Este es comúnmente conocido como ROE, el cual es el encargado de medir el porcentaje de dinero que han aportado los propietarios de la empresa. Cuán mayor sea el rendimiento sobre el patrimonio, mejor será para los inversionistas debido a que mayores serán sus utilidades. Tomando en cuenta que la meta de cualquier inversionista es obtener beneficios que puedan superar el costo de oportunidad de invertir en cualquier otro tipo de negocio, con los mismos niveles de riesgo.

$$\text{RSP} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$$

Fórmula 23

Un aspecto importante del RSP es que se puede descomponer en tres elementos, en el margen de utilidad, la rotación de los activos totales y finalmente el apalancamiento financiero, expresándose con la siguiente fórmula, mejor conocida como la fórmula de Du Pont.

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}) \times (\text{Ventas netas} / \text{Activos totales prom}) \times (\text{Activos totales prom} / \text{Capital contables prom})$$

Fórmula 24

Según Ross (2010 p. 67) *“La descomposición del ROE que se ha discutido en esta sección es una forma conveniente de abordar de manera sistemática el*

análisis de los estados financieros. Si el ROE es insatisfactorio en alguna medida, entonces la identidad Du Pont indica dónde se deben buscar las razones. ”

1.4 Análisis integral de rentabilidad

Este análisis identifica las relaciones que existen entre las variables financieras, en este caso endeudamiento, liquidez, rentabilidad e inversión entre otras, ya que las mismas se encuentran relacionadas y el cambio de alguna de ellas puede afectar directamente a las otras.

Según Salas (2012 p. 94) *“solo un enfoque de análisis integral localiza y agrupa todas las relaciones con sus causas y efectos combinados, lo que le permite generar un diagnóstico completo sobre la posición financiera de la empresa”*

- **Composición del rendimiento de operación**

Este rendimiento puede ser analizado a dos niveles, a nivel operativo, en donde se utiliza el rendimiento sobre los activos o a nivel neto, en donde se toma el rendimiento total sobre los activos. La diferencia entre estos dos rendimientos, radica en que el ROA utiliza la utilidad de operación y el RSI la utilidad neta. Otra de las variables que se pueden utilizar en un esquema integral de rentabilidades es el RSP que también utiliza la utilidad neta, la cual agrupa el ROA y el RSI.

$$\text{ROE} = (\text{ROA} + (\text{ROA} - \text{TIP}) \times \text{IE} + \text{OIG} / \text{PAT}) (1 - \text{T})$$

Fórmula 25

$(\text{ROA} - \text{TIP})$ = Margen de apalancamiento financiero.

TIP = tasa de interés promedio.

IE = Índice de endeudamiento.

$(\text{ROA} - \text{TIP}) \times \text{E}$ = Efecto total de apalancamiento.

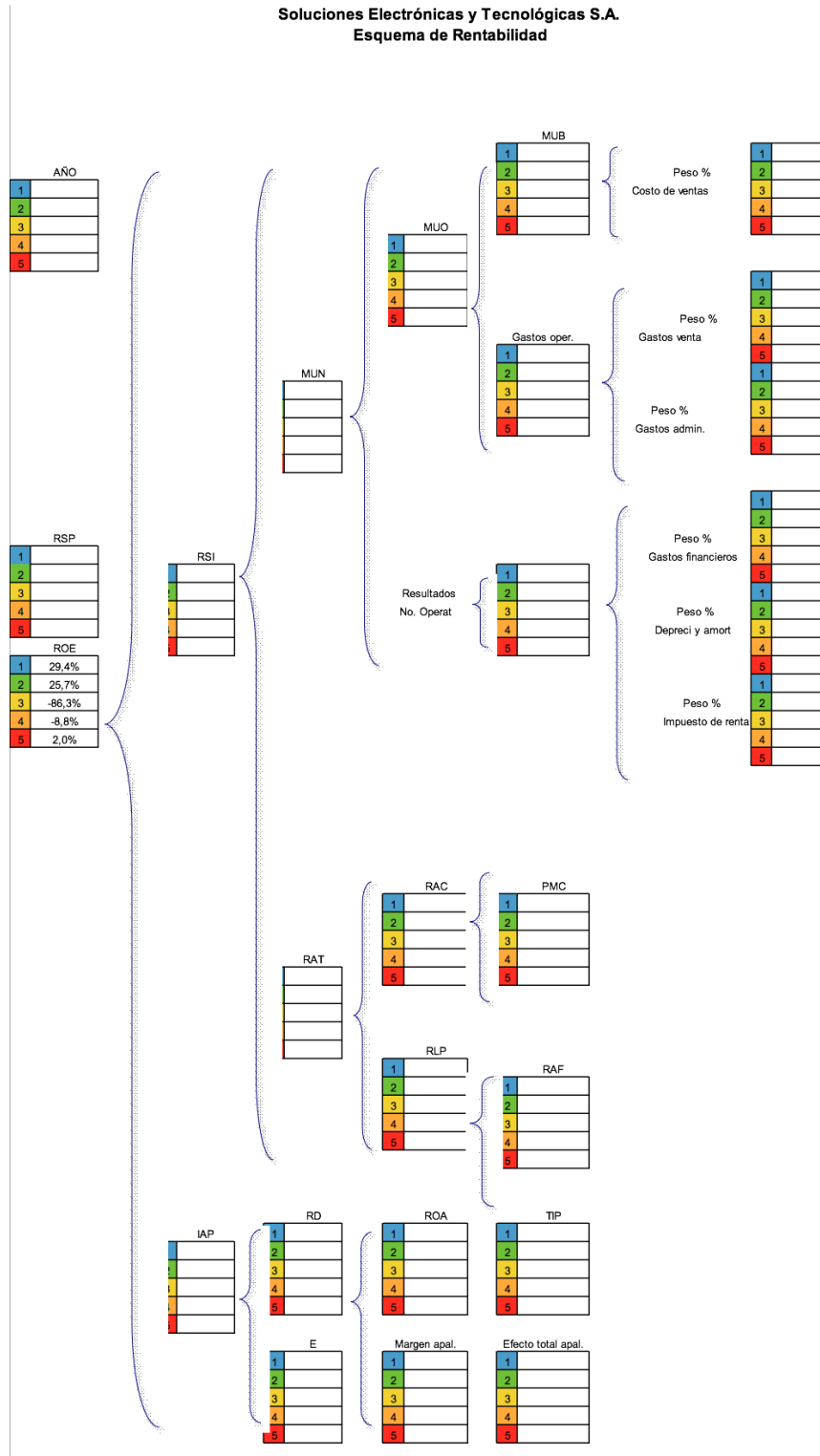
T = Tasa de impuestos.

Lo más importante del RSI es que logra medir si la empresa tiene la capacidad de generar ventas y operaciones, por otra parte el RSP mide la capacidad de la empresa para generar utilidades desde la inversión de los accionistas.

En la imagen 1 se muestra cómo debería de ser un esquema integral de rentabilidad.

Esquema de Rentabilidad

Imagen 1 . Esquema de rentabilidad



Fuente: Salas, T. (2009, 5ta edición). Análisis y diagnóstico financiero: Enfoque integral. Costa Rica: Ediciones El Roble.

1.5 Solidez de la estructura

Cuando se quiere tomar en cuenta la solidez financiera de una empresa se debe considerar el grado de liquidez de los activos y los niveles de exigibilidad de las fuentes de financiamiento. Para efectos de la presente investigación se toma en cuenta la solidez financiera de cinco periodos, del año 2010 al 2014 para evaluar el comportamiento de la solidez de la empresa.

Tomando en cuenta la composición del Balance General, uno de los componentes necesarios para el análisis de solidez financiera, se refiere al área de activos y fuentes de financiamiento, ambos miden el comportamiento de las reglas esenciales para un análisis de solidez financiera que permitan calificar la estructura financiera de la empresa. Según Salas (2012, pág. 219):

1. *“una parte importante de los activos de largo plazo deben ser financiados con patrimonio, para asegurar que la parte menos líquida de las inversiones se cubra con fuentes de baja exigibilidad o evitar que se financien con altas proporciones de deudas.*
2. *una porción significativa del activo circulante debe de ser financiada por las fuentes a largo plazo, para evitar que esas inversiones se financien totalmente con pasivo circulante y mantener un margen de cobertura razonable del activo al pasivo de corto plazo”.*

Cuando no se da el cumplimiento de alguna de estas reglas el equilibrio entre la liquidez y la exigibilidad se debilita, adicionalmente al no generar la suficiente liquidez para cubrir las obligaciones financieras, esto pone en peligro la estabilidad y el crecimiento de la empresa.

En el Balance General los activos circulantes cuentan con mayor liquidez y su objetivo es producir ventas y flujos de efectivo, los activos fijos son los de menor

liquidez y tienen como objetivo producir bienes y servicios para la venta. Estos se clasifican en el Balance General de mayor a menor grado de liquidez.

En el otro lado del Balance General encontramos las cuentas de pasivos y patrimonio, ambas ordenadas según el grado de exigibilidad, por ejemplo, las deudas de corto plazo son más exigibles que las de largo plazo.

Cabe destacar que una empresa que cuente con niveles altos de pasivos, puede llegar a aumentar sus niveles de exigibilidad en comparación con una empresa en donde el aporte de los socios es mayor. Sin dejar de lado el mercado en donde la empresa se desarrolla y el sector económico, de estos va a depender su? el concepto de que a mayor apalancamiento, mayor riesgo en épocas de crisis, ya que pagos de las obligaciones se van a seguir dando, esto puede provocar una disminución considerable en el capital de trabajo.

Para identificar el grado de exigibilidad, se utilizan las razones financieras de corto y largo plazo, que determinan el peso relativo de cada segmento del pasivo entre el pasivo total. Cuando el porcentaje de deuda a corto plazo es mayor, mayor va a ser la exigibilidad de los pagos.

En las cuentas de pasivo se encuentran aquellos que no tienen ningún costo financiero y los que sí. Por ejemplo, los pasivos espontáneos también llamados pasivos acumulados, los cuales tienen una fecha de pago y no son tan exigibles, y los que tienen fecha límite de pago y costo financiero se conocen como pasivos expresos.

El patrimonio está compuesto por el capital aportado por los socios y las utilidades retenidas. Lo que buscan los accionistas al realizar una inversión es un rendimiento por el costo de oportunidad de poder invertir en otros negocio, aun así los niveles de exigibilidad son bajos. Una empresa es sólida cuando existe un equilibrio entre el grado de liquidez y de exigibilidad.

La estructura de capital para una empresa puede representar el punto de partida para la toma de una acertada o desacertada decisión con respeto a su situación

financiera. La estructura óptima de una empresa existe únicamente en la teoría ya que es importante cuando se da el análisis de esta tomar en cuenta el comportamiento del mercado, el de la empresa y la economía.

1.6 Capital de trabajo

Son variadas las definiciones de capital de trabajo que se cuentan, algunas de estas son:

Según (Van Home 2010, pág. 206): *“ en general se refieren al capital de trabajo neto, que es la diferencia de dinero entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Ésta es una medida del grado en el que la empresa está protegida contra los problemas de liquidez. Sin embargo, desde un punto de vista administrativo, tiene poco sentido hablar de intentar manejar activamente una diferencia neta entre los activos y los pasivos corrientes, en particular cuando esa diferencia cambia de manera continua.*

Por otro lado, los analistas financieros, cuando hablan de capital de trabajo, se refieren a activos corrientes. Por lo tanto, su atención está en el capital de trabajo bruto”.

Por otra parte, (Gitman 2007, pág. 511) explica: *“los activos corrientes, comúnmente denominados capital de trabajo, representan la parte de la inversión que circula de una forma a otra en la condición ordinaria del negocio”.*

Adicionalmente (Baca 2010, pág. 145) considera que: *“ Desde el punto de vista contable el capital de trabajo se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa”.*

El capital de trabajo de una empresa representa una porción del activo circulante que es financiado a largo plazo. Esto quiere decir que si la empresa tuviese que cubrir la totalidad de los pasivos corrientes.

1.6.1 Estructura del capital de trabajo

El capital de trabajo contable se encuentra compuesto por el activo circulante y el pasivo circulante. Los activos circulantes comprenden todos los activos de corto plazo de la empresa y el pasivo circulante todas las fuentes de financiación de una empresa a corto plazo.

El capital de trabajo financiero está compuesto por las mismas cuentas que se toman en cuenta en el capital de trabajo contable pero se excluyen las cuentas de caja, bancos y las inversiones que son temporales, en el pasivo se consideran todas las partidas tanto a corto como largo plazo.

1.7 Flujo de Efectivo

El estado del flujo de efectivo es uno de los elementos de los estados financieros más importante ya que evidencia el desempeño financiero de la empresa toma en cuenta el comportamiento de las actividades de operación, inversión y financiamiento, las cuales resumen al final del periodo el comportamiento de los ingresos y los egresos en efectivo de la empresa.

Según Ross (2007, pág. 30) el flujo de efectivo *“una de las partes más importantes de la información financiera que se puede extraer de los estados financieros: el flujo de efectivo. Por flujo de efectivo tan sólo se quiere expresar la diferencia entre el número de unidades monetarias que entró y la cantidad que salió”*

Por otra parte Sapag (1989, pág. 225) comenta que el estado de flujo de efectivo *“se compone de cuatro elementos básicos: a) los egresos iniciales de fondos b) los ingresos y egresos de la operación, c) el momento en el que ocurren estos ingresos y egresos, y d) el valor desecho de los equipos o proyectos.*

Adicionalmente Córdoba (2006, pág. 209) comenta que el flujo de efectivo *“mide las utilidades de la unidad de producción o la prestación de servicios durante un periodo proyectado. Como ingresos usualmente se toman en cuenta las venta realizadas y como costos los concernientes al costo de producción, gastos de*

administración y ventas e intereses por concepto de préstamos, igualmente, se deduce la cuota de depreciación y amortización de los activos.”

1.8 Modelo de Análisis integral del Flujo de Caja

Según Salas (2012, p. 258) el modelo se basa en el flujo de efectivo de la empresa y lo que busca es establecer una categoría de riesgo para esta, según la siguiente tabla de clasificación:

- 1. Categoría 1 - Flujo de caja autosuficiente: En esta categoría el flujo de la operación es muy alto y cubre el aumento en la inversión circulante neta, el pago a las fuentes de deuda y capital propio, las inversiones en activo fijo y de largo plazo y quedando un superávit que permite amortizar las deudas financiera o aumenta el flujo final de caja acumulado. Es un nivel que denota una fuerte capacidad para generar liquidez y un robusto flujo de caja de la empresa, lo que implica una posición muy sólida de solvencia y un riesgo nulo o muy bajo.*
- 2. Categoría 2 - Flujo de corto plazo y pago a fuentes: el flujo de operación es suficiente para cubrir todas las inversiones netas de corto plazo y el costo completo a las fuentes de financiamiento, pero no alcanza para financiar todo el aumento de las inversiones a largo plazo.*
- 3. Categoría 3 - Flujo de operación de corto plazo: el flujo de operación solo cubre las inversiones netas de corto plazo y debe obtener fondos con nueva deuda financiera o aumento de patrimonio para el pago a las fuentes de financiamiento y para cubrir las inversiones en activos de largo plazo.*
- 4. Categoría 4 - Flujo de caja insuficiente: el flujo de las operaciones es débil y bajo, incluso pueden existir pérdidas o ganancias muy pequeñas que no permiten financiar totalmente los aumentos en el activo neto de corto plazo. Dado lo escaso que resulta el flujo de operación y su insuficiencia para cubrir al menos las inversiones en capital de trabajo neto, el nivel de riesgo es alto y la posición de liquidez del negocio es muy débil, lo que deriva en una fuerte y*

peligrosa dependencia a las obtención de financiamiento adicional con deudas exigibles o la colocación de nuevos aportes de capital para poder cubrir parte del aumento en activos de corto plazo, el costo de las fuentes de financiamiento y el total de las inversiones a largo plazo.

Capítulo II

Generalidades Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.

2.1 Perfil Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., es un proveedor de soluciones de alta tecnología para redes de voz, video y datos. Se fundó en mayo de 1994, cuenta con más de 20 años de trayectoria en el mercado nacional y regional. Sus oficinas se encuentran ubicadas en el Centro Corporativo Plaza Roble, en Guachipelín de Escazú.

La propuesta de valor de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., consiste en ofrecer a sus clientes soluciones de tecnología de punta, junto con el soporte técnico de ingenieros certificados y servicios de consultoría adaptados a los requerimientos de nuestros clientes, con una atención personalizada y cercana.

2.2 Integración de soluciones y vocación de servicio

La incorporación de nuevas tecnologías para satisfacer la creciente demanda de los usuarios de redes de comunicación requiere proveedores de soluciones con un amplio portafolio de productos y servicios, sumados a la experiencia y trayectoria de su equipo humano.

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A., colabora tecnológicamente con sus clientes poniendo a su disposición los recursos y conocimientos que requieran sus proyectos informáticos: consultoría técnica, desarrollo de proyectos, configuración y puesta en marcha de las soluciones.

La empresa aporta parte de su valor agregado mediante diferentes acciones de formación, realizadas con el propósito de que el cliente siempre se encuentre informado respecto a las últimas tecnologías presentes en el mercado. Ofrece conferencias, seminarios y reuniones dirigidas a profesionales que necesitan estar al día de las evoluciones tecnológicas del mercado.

La imagen de calidad y servicio es el resultado del compromiso con la satisfacción del cliente y la excelencia en el soporte, los cuales satisfacen con productos excepcionales sobre tecnologías de vanguardia, respaldados por un servicio sobresaliente prestado en forma directa por sus colaboradores.

2.3 Productos

La cartera de productos que proporciona Soluciones Electrónicas y Tecnológica S.A. es la siguiente:

- Aruba Networks.
- Barracuda Networks.
- Blue Coat.
- Extreme Networks.
- F5 Networks.
- Juniper Networks.
- Procera Networks.
- RSA.
- WatchGuard.

2.3.1 Aruba Networks

Aruba Networks es el proveedor líder de soluciones de acceso de próxima generación para redes empresariales móviles.

La arquitectura Aruba MOVE™ unifica las infraestructuras cableadas e inalámbricas en una sola solución de acceso a la red para viajeros de negocios, trabajadores remotos, los empleados de la sede corporativa e invitados.

Aruba cumple con este reto, al eliminar el costo y la complejidad de la gestión de las políticas de acceso a las redes cableadas e inalámbricas por separado.

Como el mismo CEO lo comenta (Orr, 2015): *“Aruba es el hogar de las mejores y más brillantes mentes en el negocio de la movilidad. Nos esforzamos para construir la confianza de los clientes y empleados”*.

2.3.2 Barracuda Networks

Barracuda Networks combina la entrega de hardware y software, servicios en la nube y soporte remoto sofisticado, integrados en soluciones para almacenamiento garantizando una completa seguridad. El portafolio de productos de Barracuda Networks incluye protección contra amenazas en la web, en la mensajería instantánea y correo electrónico, así como productos que mejoran la distribución de aplicaciones, acceso a la red, archivo de mensajes y respaldo y protección de datos. Como según su lema lo describe (Barracuda, 2015):

Barracuda’s best of breed products secure your organization’s threat vectors including email, web browsing, mobile devices and remote access.

Barracuda Central es un avanzado centro de operaciones 24x7 que administra los centros de datos de todos los servicios, monitorea constantemente y bloquea las más recientes amenazas de Internet.

2.3.3 Blue Coat

Luchando por contener los costos y mantener la competitividad en una economía que cambia rápidamente, Blue Coat le puede ayudar a mejorar la productividad, garantizar capas de defensa proactiva, responder rápidamente a los entornos cambiantes del negocio y alinear sus inversiones en la red a los requerimientos del negocio. Nuestra infraestructura Application Delivery Network (ADN) optimiza y asegura el flujo de información a cualquier usuario, en cualquier red, en cualquier parte del mundo, para ayudarle a impulsar una ventaja competitiva sostenible.

En su página web Blue Coat (2015) destaca que: “*A nivel mundial, estamos constantemente reconocidos por la innovación nube a gran escala en las soluciones de seguridad de datos y optimización*”.

2.3.4 Extreme Networks

Extreme Networks diseña, construye e instala soluciones sofisticadas de Ethernet que cumplen con los retos más difíciles en la conectividad de red y comunicaciones basadas en IP. La empresa aumenta el valor de la red con sus plataformas de software avanzadas que ofrecen una visión significativa y control de aplicaciones y servicios. Esto ayuda a las empresas corporativas y proveedores de servicios que deben tener redes de alto rendimiento y seguras que soporten la convergencia de voz, video y datos. La inteligencia de la red es incrementada con una capacidad de comunicación extensible, flexible y segura, que permite a los dispositivos hablar del uno al otro.

Como lo comenta su CMO (2015): “*delivers breakthrough network-powered application analytics enabling greater business performance by bridging the gap between IT network management, security, and business intelligence*”.

2.3.5 F5 Networks

*Applications delivered.
Anywhere, any time, on any device.*

F5 es el líder mundial en Application Delivery Networking, lo que permite a los clientes aumentar la eficiencia del negocio aprovechando la capacidad de virtualización en toda la empresa.

Las soluciones optimizan los entornos de red, de servidores y almacenamiento, asegurando los mayores niveles de rendimiento, seguridad y disponibilidad al menor costo posible. Además, F5 facilita el crecimiento y la capacidad de respuestas de TI a base de eliminar restricciones físicas y automatizar los procesos rutinarios.

2.3.6 Juniper Networks

Juniper Networks is the industry leader in network innovation.

Juniper mantiene una posición de liderazgo sobre la base de sus competencias claves: arquitectura, diseño, y la única empresa en la industria con un sistema operativo modular de IP puro – el sistema operativo Junos ®. Juniper ofrece una amplia cartera de productos que abarca enrutamiento, switching, seguridad, aceleración de aplicaciones, la política de identidad y de control y de gestión para ofrecer a los clientes un rendimiento sin igual, una mayor elección y flexibilidad mientras reduce el costo total de propiedad.

2.3.7 Procera Networks

Intelligent Policy Enforcement (IPE) permite a los proveedores de banda ancha proporcionar niveles sin precedentes de personalización, optimización de servicios, aseguramiento de la red y la rápida creación de modelos de negocio para rentabilizar sus inversiones en infraestructura. La solución IPE de Procera permite a los proveedores de banda ancha atender más abonados y responder rápidamente al entorno de las aplicaciones dinámicas.

2.3.8 RSA

RSA, la División de Seguridad de EMC, es el principal proveedor de soluciones de seguridad, riesgo y cumplimiento de normas, ayudando a las organizaciones más importantes del mundo a resolver sus desafíos de seguridad más complejos y sensibles.

La combinación de los controles críticos para el negocio en el aseguramiento de la identidad, la prevención de pérdida de datos, encriptación y tokenización, protección contra el fraude y SIEM son los servicios de RSA, con los cuales aporta confianza y visibilidad a millones de identidades de usuarios, las transacciones que realizan y los datos que se generan.

2.3.9 WatchGuard

Some Find Hackers Threatening. We Find Them Delicious.

WatchGuard fabrica soluciones de seguridad que brindan una fuerte defensa de las redes corporativas. El galardonado WatchGuard XTM combina firewall, VPN y servicios de seguridad para proteger las redes contra el spam, virus, malware e intrusiones.

2.4 Objetivo principal de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A.

Asegurar el éxito de los proyectos de implementación de soluciones, utilizando las siguientes fortalezas:

- Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A y el equipo de trabajo que lo conforma para cada proyecto cuenta con gran experiencia en proyectos de implementación de sistemas en ambientes tecnológicos, en los cuales los clientes pueden aprovechar las grandes ventajas con la tecnología adquirida.
- El plan de trabajo y metodología ofrece puntos de control y específicos a lo largo de los proyectos, de manera que los clientes pueden fácilmente monitorear y contar con las herramientas requeridas desde las etapas iniciales hasta las finales del proyecto. Asimismo la empresa cuenta con planes de capacitación diseñados para los clientes, los cuales permiten contar con los conocimientos necesarios para la administración de las soluciones adquiridas.
- La organización de proyectos provee los mecanismos de dirección, control y comunicación necesarios para lograr la integración del equipo de trabajo del cliente y garantizar un control constante del avance del proyecto y los resultados de cada etapa.

2.5 Reseña Histórica

El personal está conformado por:

- Alfredo Carballo Navarro. Puesto: Gerente General.

Experiencia: Cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado nacional, como fundador, representante legal y Gerente General de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A., a lo largo de los años se ha preocupado por brindar soluciones integradas de tecnología de punta a sus clientes.

- Francisco Mesén Morales. Puesto: Gerente Financiero

Experiencia: Cuenta con más de 22 años de experiencia profesional, dentro de los cuales 17 años son en empresas de telecomunicaciones, adicionalmente es profesor universitario de Administración de Empresas.

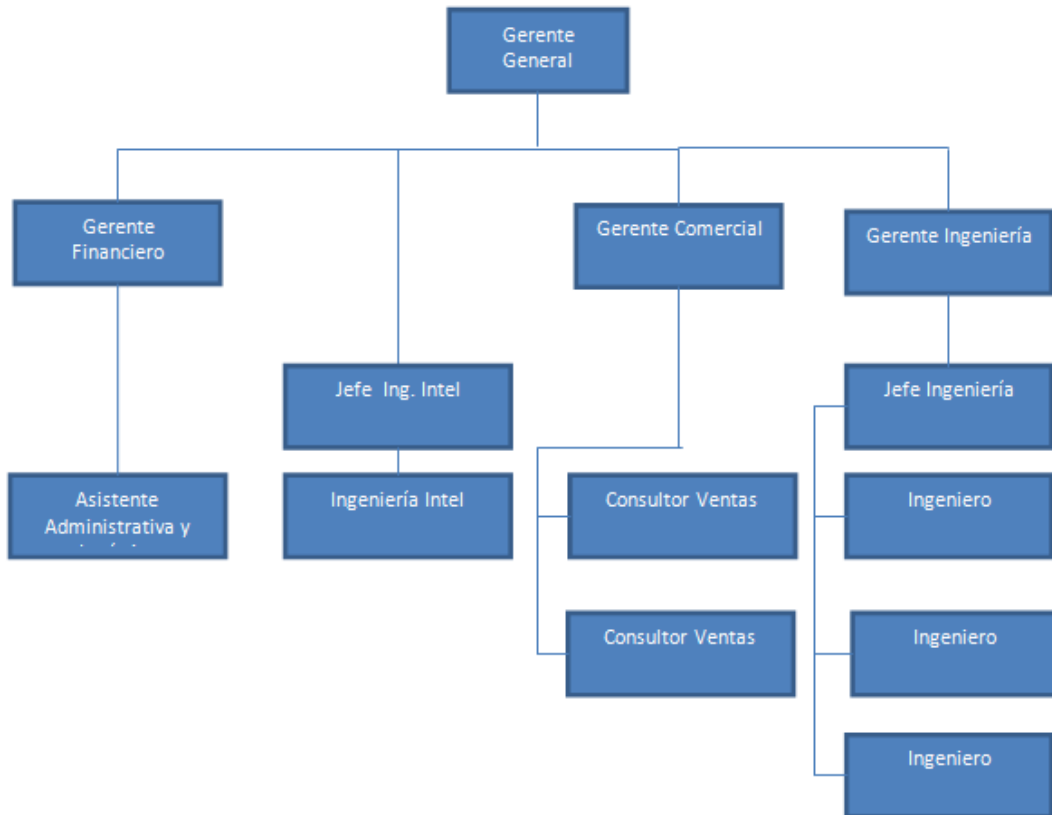
- Víctor Céspedes Araya. Puesto: Gerente Comercial

Experiencia: Ostenta más de 18 años de experiencia profesional y de estar en Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A. cuenta con esa misma cantidad de años, pues ha estado en la empresa desde sus inicios, se ha encargado de coordinar proyectos de mucha relevancia a lo largo de los años.

2.6 Organigrama

Organigrama Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A

Imagen 2. Organigrama



2.7 Principales Clientes locales y regionales:

- Banco de Costa Rica
- Telecable Económico
- Hospira Costa Rica Ltda
- Poder Judicial
- Instituto Costarricense de Electricidad

- RACSA
- Contraloría General de la República
- Outsourcing Administrativo
- Evertec (ATH)
- Deloitte & Touche
- Universidad Nacional
- Banco Davivienda
- Sardimar
- Clientes menores al 1% (Varios)

2.8 Posición en el mercado y competidores

Se analizan varios frentes, es decir, en lo que corresponde a soluciones inalámbricas la principal competencia de la empresa se encuentra con productos Ruckus y Cisco. En lo que corresponde a switches compiten contra Alcatel y Cisco, en muros de fuego Fortinet y Cisco; en balanceadores para ancho de banda contra productos Citrix; en optimizadores de seguridad contra Riverbed y Expand y finalmente en filtrado de contenido contra Cisco y Fortinet.

Es importante indicar que la competencia a nivel de productos está representada por empresas como Componentes El Orbe, Desca, Adintech, Alcatel, Font, entre muchas otras.

2.9 Análisis FODA

Principales fortalezas, riesgos y oportunidades de la actividad:

Fortalezas:

- Mística del equipo de trabajo.

- Relación con proveedores.
- Líneas de crédito de proveedores y plazos
- Relación con clientes
- Experiencia de la empresa por más de 15 años
- Tecnología de punta.
- Calidad de los productos.
- Servicio al cliente.
- Precios competitivos.
- Base instalada

Oportunidades:

- Apertura de telecomunicaciones.
- Nuevos ingresos de inversión de capital extranjero.
- Mercado local
- Mercado centroamericano.
- Renovación tecnológica
- Actualizaciones
- Base instalada
- Nuevas empresas en el mercado local

Riesgos:

- Cambios drásticos en la economía nacional por influencias externas.
- Mayor competencia.

En condiciones de estabilidad la empresa enfrenta una situación de mayor oportunidad y fortalecimiento, para lo cual cuenta con líneas sólidas. Se ha experimentado un crecimiento importante en los negocios en el 2014, lo que obliga al departamento financiero a contratar más personal para desarrollar proyectos. Principalmente aquellos que sobrepasen el plazo de los 60 días por instalaciones y entregas totales de proyectos, que en algunos casos pueden durar entre 120 y 180 días.

Capítulo III

Análisis de la situación

3.1 Generalidades del departamento financiero de la empresa

Desde hace varios años, la empresa utiliza el sistema de información SAP, que ofrece “una manera accesible información de ventas relacionadas con los clientes hasta las finanzas y operaciones, diseñada específicamente para pequeñas empresas y se vende exclusivamente a través de partners de SAP, optimiza los procesos, en información oportuna e impulsar el crecimiento constante” (consultado el día 23 de marzo del 2015 en su página web).

SAP funciona como un sistema de información con varios módulos, según el tipo de servicio que la empresa requiera. En el caso de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, el sistema cuenta con tres módulos: ventas, administración y servicio de soporte, los cuales están ajustados a las actividades de la empresa. Para este análisis se toma en cuenta el módulo de administración que es utilizado por el Gerente Financiero de la empresa y su asistente.

El módulo de administración registra, clasifica y resume los datos contables y operativos que se derivan de las actividades comerciales y financieras. Es importante tomar en cuenta que la empresa lleva su contabilidad en sistema de outsourcing, ya que el personal administrativo no dispone del tiempo suficiente para llevar a cabo esta actividad.

La principal ventaja del sistema es el manejo preciso y ágil de la información financiera y contable, sin tener que ser solicitarla a terceros. Esto facilita el proceso de toma de decisiones a nivel gerencial.

El uso inadecuado del sistema de información ha dificultado en muchas ocasiones la línea de desistes con respecto a los indicadores operativos, financieros y pasivos, endeudamiento y manejo del capital de la empresa.

3.2 Estados financieros disponibles

Los estados financieros y utilizados para la presente investigación son el Balance General y el Estado de Resultados, que presentan información financiera al cierre fiscal del 30 de setiembre del 2014.

Seguidamente se definen algunas cuentas y políticas contables que utiliza en la empresa para realizar las transacciones contables.

3.2.1 Balance General:

- **Cuentas del activo circulante**
 - Caja y bancos: considera el efectivo disponible en las cuentas bancarias de la empresa, cuenta que tuvo durante los cinco periodos variaciones considerables.
 - Inventario: la empresa registra su inventario como una entrada de mercancía y de inmediato realiza la salida, ya que la compañía trabaja sus ventas contra pedido, por ende, el costo de los equipos se carga directamente al costo de ventas.
 - Cuentas por cobrar: se maneja con una política de cobro a 30 días de crédito una vez tramitada la factura, siempre y cuando el cliente clasifique para esta condición, de lo contrario el cliente debe de cancelar por adelantado la totalidad o bien un porcentaje del monto total de la compra cuando incluye hardware y software. Las facturas por servicios de ingeniería por mantenimientos básicos o configuraciones tienen 8 días para su cancelación.
 - Garantía de participación: son garantías que entrega a la empresa como requisito al participar en un proceso licitatorio. Los montos de las garantías se determinan según el precio de la licitación como un porcentaje del monto total.

- Depósito a plazo: son inversiones a corto plazo que se realiza generalmente con una entidad bancaria. Cuando el plazo es igual o menor a 3 meses, el depósito se considera como un equivalente de efectivo.

- **Cuentas de activo fijo**
 - Propiedad planta y equipo: se registran al costo de adquisición y de remodelación, no a valor de mercado establecido por avalúos. Es importante tomar en cuenta que para el cuarto periodo la empresa realiza una revaluación del edificio.

 - Depreciación: se calcula bajo el método de línea recta, tomando en cuenta la vida útil de cada activo de la empresa, este monto del activo ya está establecido con anterioridad.

- **Otros activos**
 - Cuentas por cobrar a los empleados: son préstamos que la empresa le otorga a sus empleados, el plazo es de máximo 6 meses y el cobro se realiza mensual incluyendo, tanto el monto por concepto de intereses como el pago al principal.

 - Impuestos sobre la renta anticipado: es una provisión para hacer frente a las obligaciones legales de carácter tributario.

 - Depósito de garantía: tiene la función de cobertura o respaldo para la contraparte ante la participación en las licitaciones nacionales.

 - Cuentas por pagar a socios: son préstamos que los socios le han realizado a la empresa durante los períodos en los cuales la empresa lo ha requerido, también se registran al costo.

- **Cuentas de pasivo circulante**

- Cuentas por pagar a proveedores: cuentas de corto plazo a crédito o contado pendientes de pago a proveedores, estas se registran al costo. Los proveedores de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. le brindan a la empresa un plazo de 30 días de crédito si estos son nacionales y de 30 a 60 días si son internacionales. Los proveedores internacionales son los que le proveen a la empresa la mayor cantidad de equipos para la venta.
- Provisiones: acumulación para la atención de contingencias, la empresa contempla las provisiones por concepto de pago de las obligaciones con la Caja Costarricense de Seguro Social, las provisiones por concepto de preaviso y aguinaldo.
- Impuestos sobre la renta: es la cuenta que se utiliza para hacer frente a una obligación legal de carácter tributario, es el monto registrado por impuesto originado de las ventas y las compras de la empresa que son gravadas.
- Documentos por pagar a corto plazo: son las obligaciones adquiridas por la compañía en el último periodo para mantener la operación de la empresa estable, hasta que la cuenta de disponibles refleje un alza considerable. Estas operaciones son adquiridas con entidades bancarias nacionales con el fin de generar mayor capital de trabajo. Adicionalmente se incluye el pago de las tarjetas de crédito corporativas y las tarjetas adicionales del Gerente General de la empresa.

- **Cuentas pasivo largo plazo**

- Cuentas por pagar de largo plazo: cuentas a largo plazo pendientes de pago a los acreedores, entidades bancarias nacionales registradas al costo.

- **Cuentas de capital contable**

- Acciones comunes: para esta cuenta se registran los importes aportados por los propietarios, por ejemplo, el capital de la entidad y los importes

capitalizados provenientes de las otras cuentas del patrimonio. Actualmente la empresa está compuesta por 10.000 acciones comunes de ¢10.000,00 cada y un capital social de ¢100.000.000,00.

- Superávit: se incluyen en las cuentas de patrimonio, se materializa cuando los activos se venden o se deprecian en su totalidad.
- Utilidades retenidas: son las utilidades que en periodos anteriores no se distribuyeron.
- Utilidades del periodo: son los ingresos por ventas, costos netos y los gastos que ha incurrido la empresa en estos periodos.

3.2.2 Estado de Resultados

- Ingresos por ventas y alquiler: ingresos de la empresa por ventas y alquileres, cualquier tipo de anticipos recibidos se reconocen y se aplican posteriormente a las facturas generadas. Dentro de estos ingresos registrados por la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. se encuentran los ingresos gravados, los exentos, adicionalmente los internacionales, ingresos varios y los ingresos no tributarios.
- Costo de venta y gastos de operación: son los costos que se reconocen cuando el dinero sale de las cuentas de la empresa por concepto de venta de mercancías. Como los equipos son comprados en el exterior o a nivel local y son revendidos, en esta cuenta se incluye el costo de la mercancía nacional e internacional y los costos de desalmacenaje y flete, y los costos relacionados con este proceso.
- Impuesto sobre la renta por pagar: aquí se toma en cuenta el impuesto corriente y diferido. El que se realiza sobre las utilidades gravables tomando en cuenta la tasa de impuesto vigente. Según el acatamiento de la Ley General del Impuesto sobre la Renta y su reglamento en el Artículo 15, las empresas como Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. deben cancelar un porcentaje de sus utilidades al final del periodo. *“Tarifa del*

impuesto a la renta imponible se le aplicará en la tarifas que a continuación se establecen... a) Personas Jurídicas: Treinta por ciento (30%)”

3.3 Información financiera de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A

Para el análisis de la información financiera se toma en cuenta los estados financieros al cierre fiscal de cada periodo desde el año 2010 al 2014, elaborados por la empresa contratada por Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A. En este análisis se utiliza el Balance General y el Estado de Resultados, donde se encuentra la información de la empresa en lo últimos años. Adicionalmente se realiza un análisis de capital de trabajo contable y uno del flujo de efectivo de la empresa.

El realizar el análisis de los estados financieros busca oportunidades de mejora que ayudan al manejo eficiente de la información contable generada en SAP, que actualmente sea registrado por los colaboradores de la empresa, el gerente financiero y su asistente.

Los estados financieros están expresados en colones costarricenses, apegadas a la legalidad nacional. Las cuentas que generan dólares americanos son convertidas al tipo de cambio establecido por el Banco Central de Costa Rica BCCR al cierre de cada mes.

A continuación se presentan los estado financieros de los periodos anteriormente mencionados.

Cuadro 1. Balance general periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A.					
Balance de General					
(En colones sin céntimos)					
	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVOS					
Activos Circulante					
Disponibles	203.353.175	18.289.507	31.740.830	7.276.338	1.498.719
Inversiones Transitorias	20.636.394	11.498.557			
Cuentas por Cobrar	208.168.253	309.740.365	94.497.071	80.043.563	527.496.638
Gastos Pagados por Adelantado			352.492	69.656.047	223.057
Total de Activo Circulante	432.157.822	339.528.429	126.590.393	156.975.948	529.218.414
Activo Fijo					
Propiedad planta y Equipo Neto	238.967.585	192.345.981	183.390.066	327.301.909	311.423.059
Total Activo Fijo	238.967.585	192.345.981	183.390.066	327.301.909	311.423.059
Otros Activos					
Gasto Acumulado	967.920	1.503.277			
Depósito de Garantía	7.380.817	7.380.817	7.517.408	7.430.831	9.190.016
Total de Otros Activos	8.348.737	8.884.094	7.517.408	7.430.831	9.190.016
TOTAL ACTIVOS	679.474.144	540.758.504	317.497.867	491.708.688	849.831.489
PASIVOS Y PATRIMONIO					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar	324.564.727	156.737.960	41.913.172	113.464.136	306.832.462
Impuestos por Pagar	5.229.354	21.453.323	(1.216.056)	(1.940.073)	5.368.184
Retenciones por Pagar	17.185.922	11.303.863	9.190.601	7.975.330	9.207.298
Ingresos Diferidos			2.824.116	5.185.806	1.506.288
Provisiones por Pagar	6.990.981	11.633.340	19.162.356	13.308.748	11.711.807
Documentos por Pagar CP	7.710.050		82.387.507	62.338.979	109.957.853
Total Pasivo Corriente	361.681.034	201.128.486	154.261.696	200.332.926	444.583.892
Pasivo No Corriente					
Documentos por Pagar	99.357.756	49.291.236	16.776.993	5.492.785	113.655.243
Total Pasivo No Corriente	99.357.756	49.291.236	16.776.993	5.492.785	113.655.243
TOTAL PASIVO	461.038.790	250.419.722	171.038.689	205.825.711	558.239.135
PATRIMONIO					
Capital Social	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Superávit por revaluacion				159.215.999	159.215.999
Reserva Legal	4.349.355	4.349.355	4.349.355	4.349.355	4.349.355
Utilidad no Distribuida	49.783.826	111.474.885	168.571.084	47.614.704	22.317.623
Utilidad (Perdida) Neta del Periodo	64.302.173	74.514.542	(126.461.261)	(25.297.082)	5.709.378
TOTAL DE PATRIMONIO	218.435.354	290.338.782	146.459.178	285.882.976	291.592.355
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	679.474.144	540.758.504	317.497.867	491.708.687	849.831.490

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Cuadro 2. Estado de resultados periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A.					
Estado de Resultados					
(En colones sin céntimos)					
	2010	2011	2012	2013	2014
INGRESOS					
Ingresos Generales	1.222.687.790	1.780.650.623	672.412.891	753.743.800	1.153.553.216
Ingresos Brutos	1.222.687.790	1.780.650.623	672.412.891	753.743.800	1.153.553.216
Costo de Ventas					
Costo Mercadería Vendida	773.209.003	1.158.114.486	350.023.161	443.125.073	715.375.711
Utilidad Bruta en Ventas	449.478.787	622.536.137	322.389.730	310.618.727	438.177.505
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Generales y Administrativos	267.665.930	466.428.479	431.392.863	300.947.974	394.316.233
Gastos Financieros	80.891.004	12.535.118	4.664.301	19.808.982	20.284.475
Gastos de Depreciación y Amortización	9.030.014	46.621.603	13.092.836	16.541.334	15.878.850
Gastos sobre Ventas	31.590				
Total Gastos de Operación	357.618.538	525.585.200	449.150.000	337.298.290	430.479.558
Utilidad antes de impuestos	91.860.247	96.950.937			7.697.947
Impuesto Renta	27.558.074	22.436.395			2.446.876
Utilidad en Operación	64.302.173	74.514.542	(126.760.270)	(26.679.563)	5.251.071
OTROS INGRESOS Y GASTOS					
Ingresos Financieros			299.009	1.382.482	458.307
Utilidad (Pérdida) Neta del Periodo	64.302.173	74.514.542	(126.461.261)	(25.297.081)	5.709.378

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

La empresa cuenta con auxiliares contables al final en los cuales se detalla los diferentes movimientos que se realizan en las cuentas contables.

Los estados financieros de la empresa generados en SAP están incluidos en el Anexo 1, debido a que presentan la totalidad de las cuentas del Balance General y el Estado de Resultados e incluye todas las partidas contables, inclusive las que cuentan con saldo en cero.

3.4 Análisis de rentabilidad

Se realiza un estudio financiero histórico integral de la empresa para determinar la realidad económica y financiera tomando en cuenta la información proporcionada por la empresa contratada para el manejo de la contabilidad y el registro contable de SAP. Se incorpora el análisis comparativo de razones financieras, análisis horizontal y vertical del Estado de Resultados y el Balance General.

3.4.1 Análisis horizontal

Tomando el balance general se realiza el análisis horizontal para medir el comportamiento de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio durante los periodos 2010 al 2014.

Cuadro 3. Análisis horizontal del balance general periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A													
Balance de General													
(En colones sin céntimos)													
	2010	2011	Δ Nominal	Δ Relativo	2012	Δ Nominal	Δ Relativo	2013	Δ Nominal	Δ Relativo	2014	Δ Nominal	Δ Relativo
ACTIVOS													
Activos Circulante													
Disponibles	203.353.175	18.280.507	(185.063.668)	(0,91)	31.740.830	13.451.323	0,74	7.270.338	(24.484.492)	(0,77)	1.468.719	(5.777.619)	(0,79)
Inversiones Transitorias	11.498.557	11.498.557	(11.498.557)	(1,00)									
Cuentas por Cobrar	20.636.394	309.740.365	289.103.971	14,01	94.497.071	(215.243.294)	(0,69)	80.043.563	(14.453.508)	(0,15)	527.496.638	447.453.075	5,59
Gastos Pagados por Adelantado	208.189.253		(208.189.253)	(1,00)	352.492	352.492	0,00	69.696.047	(89.303.595)	(0,19)	223.057	(69.432.990)	(1,00)
Total de Activo Circulante	432.157.822	339.529.429	(92.629.393)	(0,21)	126.590.383	(212.938.036)	(0,63)	156.975.948	30.385.555	0,24	529.218.414	372.242.466	2,37
Activo Fijo													
Propiedad planta y Equipo Neto	236.967.595	192.345.981	(46.621.604)	(0,20)	183.300.066	(8.955.915)	(0,05)	327.301.909	143.911.843	0,78	311.423.059	(15.678.850)	(0,05)
Total Activo Fijo	236.967.595	192.345.981	(46.621.604)	(0,20)	183.300.066	(8.955.915)	(0,05)	327.301.909	143.911.843	0,78	311.423.059	(15.678.850)	(0,05)
Otros Activos													
Gasto Acumulado	957.920	1.503.277	535.357	0,55		(1.503.277)	(1,00)						
Deposito de Garantía	7.380.817	7.380.817		0,00	7.517.408	136.591	0,02	7.430.831	(86.577)	(0,01)	9.190.016	1.759.185	0,24
Total de Otros Activos	8.348.737	8.884.094	535.357	0,06	7.517.408	(1.366.686)	(0,15)	7.430.831	(86.577)	(0,01)	9.190.016	1.759.185	0,24
TOTAL ACTIVOS	679.474.144	540.759.504	(138.715.640)	(0,20)	317.497.867	(222.260.637)	(0,41)	491.708.688	174.210.821	0,55	849.631.489	358.122.801	0,73
PASIVOS Y PATRIMONIO													
Pasivo Corriente													
Cuentas por Pagar	324.594.727	156.737.950	(167.856.767)	(0,52)	41.913.172	(114.824.788)	(0,73)	113.464.136	71.550.964	1,71	306.832.462	193.383.326	1,70
Impuestos por Pagar	5.220.354	21.453.323	16.232.969	3,10	(1.216.056)	(22.669.379)	(1,06)	(1.940.073)	(724.017)	(0,03)	5.383.184	7.308.257	(3,77)
Retenciones por Pagar	17.185.922	11.303.863	(5.882.059)	(0,34)	9.190.601	(2.113.282)	(0,19)	7.975.330	(1.215.271)	(0,13)	9.207.298	1.231.998	0,15
Ingresos Diferidos					2.824.116	2.824.116	0,00	5.185.806	2.861.650	0,84	1.506.288	(3.679.518)	(0,71)
Provisiones por Pagar	6.900.361	11.633.340	4.642.979	0,68	19.162.356	7.529.016	0,85	13.308.748	(5.863.608)	(0,31)	11.711.807	(1.596.941)	(0,12)
Documentos por Pagar CP	7.710.050		(7.710.050)	(1,00)	82.397.507	82.397.507	0,00	62.338.979	(20.048.528)	(0,24)	109.567.853	47.618.674	0,76
Total Pasivo Corriente	361.661.034	201.126.486	(160.534.548)	(0,44)	154.261.696	(46.666.790)	(0,23)	200.332.926	46.071.230	0,30	444.583.892	244.250.966	1,22
Pasivo No Corriente													
Documentos por Pagar	99.357.756	49.291.236	(50.066.520)	(0,50)	16.776.983	(32.514.243)	(0,66)	5.492.785	(11.284.208)	(0,67)	113.655.243	108.162.458	19,69
Total Pasivo No Corriente	99.357.756	49.291.236	(50.066.520)	(0,50)	16.776.983	(32.514.243)	(0,66)	5.492.785	(11.284.208)	(0,67)	113.655.243	108.162.458	19,69
TOTAL PASIVO	461.038.790	250.417.722	(210.619.068)	(0,46)	171.038.689	(79.381.033)	(0,32)	205.825.711	34.787.022	0,20	558.239.135	352.413.424	1,71
PATRIMONIO													
Capital Social	100.000.000	100.000.000		0,00	100.000.000		0,00	100.000.000		0,00	100.000.000		0,00
Superavit por revaluación					159.215.969		159,215,969		159.215.969		159.215.969		159,215,969
Reserva Legal	4.340.355	4.340.355		0,00	4.340.355		0,00	4.340.355		0,00	4.340.355		0,00
Utilidad no Distribuida	49.783.828	111.474.985	61.691.059	1,24	188.571.094	57.096.199	0,51	47.614.704	(120.956.380)	(0,72)	22.317.623	(25.297.081)	(0,53)
Utilidad (Perdida) Neta del Periodo	64.302.173	74.514.542	10.212.369	0,16	(126.461.261)	(200.975.803)	(2,70)	(25.297.082)	(101.164.179)	(0,80)	5.709.378	(31.006.460)	(1,23)
TOTAL DE PATRIMONIO	218.435.954	290.336.782	71.900.828	0,33	146.459.178	(143.679.694)	(0,40)	285.892.976	139.423.798	0,95	291.592.355	5.709.378	0,02
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	679.474.144	540.759.504	(138.715.640)	(0,20)	317.497.867	(222.260.637)	(0,41)	491.708.687	174.210.821	0,55	849.631.489	358.122.803	0,73

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

En relación con el Balance General de SAP presenta un incremento en la cuenta por cobrar, para los cinco periodos, el aumento es considerable, esto quiere decir que las cuentas por cobrar no fueron liquidadas a la fecha por lo que los montos finales presentan un incremento o un descenso en algunos periodos, que representan desde un 20% en las cuentas que aumentaron hasta un 50% para las que descendieron.

Por otra parte, los cambios que se presentan en las cuentas de los activos circulantes se deben a variaciones en la cuenta por cobrar logrando aumentar la rotación de esta, como por ejemplo, las cuentas por cobrar a empleados, Ministerio de Hacienda, las retenciones bancarias, entre otros. Esto quiere decir que el efectivo adicionalmente va a variar. En caso de que sea un aumento en el volumen de ventas, la variación en la cuenta por pagar también va a ser considerable.

Adicionalmente la cuenta de activos fijos durante los cinco periodos se mantuvo con tendencia a la baja en los primeros periodos y repitió en el 2014, para el periodo 2013 se presenta un alza en la cuenta de Terreno e Infraestructura, debido a que se realizó una revaluación de los activos fijos, incrementando el valor del edificio. Este incremento afecta la cuenta de depreciación, la cuenta del patrimonio, específicamente el superávit por revaluación aumentando esta aproximadamente en ciento sesenta millones de colones.

La cuenta de otros activos venía en disminución del año 2011 al 2013 y para el año 2014 aumentó alrededor de un millón de colones. Al igual que en la cuenta de Terreno e Infraestructura las cuentas de otros activos no se han registrado en SAP, por ende, el reflejo de los resultados no va a ser preciso.

En relación con los pasivos, en la cuenta de los pasivos circulantes la mayor variación que se presenta en las cuenta por pagar. En el primer periodo refleja un aumento debido a una venta realizada a una institución del Gobierno al final del periodo que implicó que la cuenta aumentará considerablemente, aumento que se va ver reflejado en el siguiente periodo en la cuenta por cobrar, tomando en

cuenta la política de crédito que la empresa aplica a sus clientes, este comportamiento se refleja para el cierre del periodos cinco.

Al igual que la cuenta por cobrar en SAP, la cuenta por pagar presenta una inconsistencia en los registros contables, ya que las facturas de proveedores no fueron debidamente registradas y, por consiguiente, muchas de las órdenes colocadas al exterior no cerraron su ciclo de compra, generando un aumento en la cuenta. Por otra parte, nuevos documentos por pagar no se registraron al inicio del periodo por lo que la cuenta presenta menor monto con respecto a los estados financieros presentados al final del periodo.

En cuanto a la cuenta del pasivo a largo plazo el único aumento que se presenta en los cinco periodos se debió a la adquisición de una nueva operación con una entidad bancaria, para el financiamiento destinado a capital de trabajo. En el caso de la cuenta de los documentos por pagar, el registro del monto inicial de la operación no se registró, aun así el descuento mensual de los desembolsos si se registraron, por lo que la cuenta presenta una diferencia, esto quiere decir que la cuenta cierra en cada periodo con números negativos.

Para el último componente del Balance General, en el patrimonio el comportamiento es muy similar en casi todos los periodos, el único que presenta una variación importante es el tercer periodo con una baja en la utilidad al final del periodo, provocando así que el patrimonio varié considerablemente. Para efectos de SAP la inconsistencia de las cuentas y la falta de registro provocan que en este Balance no se vean reflejadas las afectaciones que tiene el activo, el pasivo y, por ende, el patrimonio.

Cuadro 4. Análisis horizontal estado de resultados periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A													
Estado de Resultados													
(En colones sin décimales)													
	2010	2011	Δ Nominal	Δ Relativo	2012	Δ Nominal	Δ Relativo	2013	Δ Nominal	Δ Relativo	2014	Δ Nominal	Δ Relativo
INGRESOS													
Ingresos Generales	1.222.687.790	1.780.660.623	557.972.833	0,46	672.412.891	(1.108.237.732)	-0,62	753.743.800	81.330.909	0,12	1.153.553.216	399.809.416	0,53
Ingresos Brutos	1.222.687.790	1.780.660.623	557.972.833	0,46	672.412.891	(1.108.237.732)	-0,62	753.743.800	81.330.909	0,12	1.153.553.216	399.809.416	0,53
Costo de Ventas													
Costo Mercadería Vendida	773.209.003	1.158.114.486	384.905.483	0,50	350.023.161	(808.091.325)	-0,70	443.125.073	93.101.912	0,27	715.375.711	272.250.638	0,61
Utilidad Bruta en Ventas	449.478.787	622.546.137	173.067.350	0,39	322.389.730	(300.146.607)	-0,48	310.618.727	(11.771.003)	-0,04	438.177.505	127.558.778	0,41
GASTOS DE OPERACIÓN													
Gastos Generales y Administrativos	287.686.930	486.428.470	198.742.540	0,74	431.332.893	(50.095.616)	-0,08	300.947.574	(130.444.889)	-0,30	394.316.233	93.368.259	0,31
Gastos Financieros	80.891.004	12.535.118	(68.355.886)	-0,85	4.664.301	(7.870.817)	-0,63	19.809.982	15.144.681	3,25	20.284.475	475.493	0,02
Gastos de Depreciación y Amortización	9.030.014	46.821.603	37.791.589	4,16	13.062.838	(33.528.767)	-0,72	16.541.334	3.448.498	0,26	15.878.850	(662.484)	-0,04
Gastos sobre Ventas	31.590		(31.590)	-1,00	0	0	0						
Total Gastos de Operación	357.618.538	525.585.200	167.966.662	0,47	448.150.000	(76.435.200)	-0,25	337.298.290	(111.851.710)	-0,25	430.479.558	93.181.268	0,28
Utilidad antes de impuestos	91.860.247	96.950.937	5.090.690	0,06							7.687.947	7.687.947	
Impuesto Renta	27.539.074	22.436.395	(5.102.679)	-0,19							2.446.876	2.446.876	
Utilidad en Operación	64.302.173	74.514.542	10.212.369	0,16	(126.760.270)	(201.274.812)	-0,79	(26.679.563)	100.060.707	-0,79	5.251.071	31.930.634	-1,20
OTROS INGRESOS Y GASTOS													
Ingresos Financieros					299.000	299.000		1.382.482	1.083.473	3,62	468.307	(924.175)	-0,67
Utilidad (Pérdida) Neta del Periodo	64.302.173	74.514.542	10.212.369	0,16	(126.461.261)	(200.975.803)	-2,70	(25.297.081)	101.164.180	-0,80	5.709.378	31.006.459	-1,23

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Cuando se toma en cuenta el Estado de Resultados de la empresa es evidente la variación de los montos de un periodo a otro en las principales cuentas. Para el tercer y cuarto periodo las ventas en general descendieron, debido a la dificultad para cerrar negocios.

Otra de las cuentas a considerar es el costo de venta, cuando los ingresos en la cuenta de bancos disminuyen por las pocas ventas el costo de ventas se vea afectado. Ambas cuentas en el estado de resultados de SAP presentan variaciones elevadas, en la primera de las cuentas porque los registros no se realizan correctamente dejando de lado las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y los depósitos bancarios, principalmente. En relación con la cuenta de costo de venta los registros en los primeros años se realizaron en otra cuenta contable, por lo que al final de los periodos no se refleja el costo real de la mercadería con respecto a las ventas.

La cuenta de los gastos de operación se mantuvo durante los cinco periodos constante, sus variaciones se presentaron únicamente debido a los gastos generales y administrativos de la empresa, los salarios y los pagos por servicios profesionales se mantuvieron constantes, pero los ingresos no, por lo que unas de las medidas que la empresa tomo fue reducir el personal para equilibrar los gastos.

Debido a la baja en los ingresos y el costo de ventas, la constancia en los gastos administrativos de la empresa, la utilidad neta al final del periodo se vio afectada. Para dos de los cinco años los ingresos no fueron los esperados y se presentó una pérdida en la utilidad neta del periodo que provocó en la cuenta de pago por impuestos un saldo cero.

En el estado de resultados de SAP los cinco periodos en estudio presentan una utilidad neta positiva al final del periodo. Esto quiere decir que los registros por concepto de gastos de operación al igual que los de los costos de ventas y los ingresos no fueron los esperados.

3.4.2 Análisis vertical

Este análisis es utilizado normalmente para mostrar la composición y estructura de los estados financieros, se muestra la relación en porcentajes de cada una de las cuentas con respecto a total de las cuentas del Balance General o el Estados de Resultados al final del periodo.

Cuadro 5. Análisis vertical del balance general periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A										
Balance de General										
(En colones sin céntimos)										
	2010	Δ Relativo	2011	Δ Relativo	2012	Δ Relativo	2013	Δ Relativo	2014	Δ Relativo
ACTIVOS										
Activos Circulante										
Disponibles	203.353.175	30%	18.289.507	3%	31.740.830	10%	7.276.338	1%	1.498.719	0%
Inversiones Transitorias		0%	11.498.557	2%		0%		0%		0%
Cuentas por Cobrar	20.636.394	3%	309.740.365	57%	94.497.071	30%	80.043.563	16%	527.496.638	62%
Gastos Pagados por Adelantado	208.168.253	31%		0%	352.492	0%	69.656.047	14%	223.057	0%
Total de Activo Circulante	432.157.822	64%	339.528.429	63%	126.590.393	40%	156.975.948	32%	529.218.414	62%
Activo Fijo										
Propiedad planta y Equipo Neto	238.967.585	35%	192.345.981	33%	183.390.066	55%	327.301.909	67%	311.423.059	37%
Total Activo Fijo	238.967.585	35%	192.345.981	33%	183.390.066	55%	327.301.909	67%	311.423.059	37%
Otros Activos										
Gasto Acumulado	967.920	0%	1.503.277	0%		0%		0%		0%
Depósito de Garantía	7.380.817	1%	7.380.817	1%	7.517.408	2%	7.430.831	2%	9.190.016	1%
Total de Otros Activos	8.348.737	1%	8.884.094	2%	7.517.408	2%	7.430.831	2%	9.190.016	1%
TOTALACTIVOS	679.474.144	100%	540.758.504	100%	317.497.867	100%	491.708.688	100%	849.831.489	100%
PASIVOS Y PATRIMONIO										
Pasivo Corriente										
Cuentas por Pagar	324.564.727	70%	156.737.980	63%	41.913.172	25%	113.464.136	55%	306.832.462	55%
Impuestos por Pagar	5.229.354	1%	21.453.323	9%	(1.216.056)	-1%	(1.940.073)	-1%	5.368.184	1%
Retenciones por Pagar	17.185.922	4%	11.303.863	5%	9.190.601	5%	7.975.330	4%	9.207.298	2%
Ingresos Diferidos					2.824.116	2%	5.185.806	3%	1.506.288	0%
Provisiones por Pagar	6.990.981	2%	11.633.340	5%	19.162.356	11%	13.308.748	0%	11.711.807	2%
Documentos por Pagar CP	7.710.050	2%		0%	82.387.507	48%	62.338.979	30%	109.957.853	20%
Total Pasivo Corriente	361.681.034	78%	201.128.486	80%	154.261.696	90%	200.332.926	97%	444.583.692	80%
Pasivo No Corriente										
Documentos por Pagar	99.357.756	22%	49.291.236	20%	16.776.993	10%	5.492.785	3%	113.655.243	20%
Total Pasivo No Corriente	99.357.756	22%	49.291.236	20%	16.776.993	10%	5.492.785	3%	113.655.243	20%
TOTAL PASIVO	461.038.790	100%	250.419.722	100%	171.038.689	100%	205.825.711	100%	558.239.135	100%
PATRIMONIO										
Capital Social	100.000.000	15%	100.000.000	18%	100.000.000	31%	100.000.000	20%	100.000.000	12%
Superavit por revaluacion							159.215.999	32%	159.215.999	19%
Reserva Legal	4.349.355	1%	4.349.355	1%	4.349.355	1%	4.349.355	1%	4.349.355	1%
Utilidad no Distribuida	49.783.826	7%	111.474.885	21%	168.571.084	53%	47.614.704	10%	22.317.623	3%
Utilidad (Pérdida) Neta del Periodo	64.302.173	9%	74.514.542	14%	(126.461.261)	-40%	(25.297.082)	-5%	5.709.378	1%
TOTAL DE PATRIMONIO	218.435.354	32%	290.338.782	54%	146.459.178	46%	285.882.976	58%	291.592.355	34%
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	679.474.144	100%	540.758.504	100%	317.497.867	100%	491.708.687	100%	849.831.489	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Cuadro 6. Análisis vertical del estado de resultados periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A										
Balance de General										
(En colones sin céntimos)										
	2010	Δ Relativo	2011	Δ Relativo	2012	Δ Relativo	2013	Δ Relativo	2014	Δ Relativo
INGRESOS										
Ingresos Generales	1.222.687.790		1.780.650.623		672.412.891		753.743.800		1.153.553.216	
Ingresos Brutos	1.222.687.790	100%	1.780.650.623	100%	672.412.891	100%	753.743.800	100%	1.153.553.216	100%
Costo de Ventas										
Costo Mercadería Vendida	773.209.003	63%	1.158.114.486	65%	350.023.161	52%	443.125.073	59%	715.375.711	62%
Utilidad Bruta en Ventas	449.478.787	37%	622.536.137	35%	322.389.730	48%	310.618.727	41%	438.177.505	38%
GASTOS DE OPERACIÓN										
Gastos Generales y Administrativos	267.665.930	22%	466.428.479	26%	431.392.863	64%	300.947.974	40%	394.316.233	34%
Gastos Financieros	80.891.004	7%	12.535.118	1%	4.664.301	1%	19.808.982	3%	20.284.475	2%
Gastos de Depreciación y Amortización	9.030.014	1%	46.621.603	3%	13.092.836	2%	16.541.334	2%	15.878.850	1%
Gastos sobre Ventas	31.590	0%								
Total Gastos de Operación	357.618.538	29%	525.585.200	30%	449.150.000	67%	337.298.290	49%	430.479.558	37%
Utilidad antes de impuestos	91.860.247	8%	96.950.937	5%		0%		0%	7.697.947	1%
Impuesto Renta	27.558.074	2%	22.436.395	1%		0%		0%	2.446.876	0%
Utilidad en Operación	64.302.173	5%	74.514.542	4%	(126.760.270)	-19%	(26.679.563)	-4%	5.251.071	0%
OTROS INGRESOS Y GASTOS										
Ingresos Financieros		0%		0%	299.009	0%	1.382.482	0%	458.307	0%
Utilidad (Perdida) Neta del Periodo	64.302.173	5%	74.514.542	4%	(126.461.261)	-19%	(25.297.081)	-3%	5.709.378	0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Para todo el plazo de estudio los activos circulantes representan mayormente un 60%-65% de los activos totales, esto quiere decir que de cada colón invertido en la empresa en promedio 0.67 es destinado a los activos a corto plazo. En cuanto a los activos fijos el único periodo en donde la variación con respecto a los activos fijo fue evidente, para el periodo cuatro en donde la adquisición de Terreno e Infraestructura lograron que el peso de la cuenta en la estructura financiera aumentara casi en un 20%.

En cuanto a los pasivos a corto plazo, las cuentas por pagar son las que presentan un mayor cambio, el porcentaje normal dentro de las estructura representaba era entre un 55%-65%, aun así para el tercer periodo, el porcentaje del mismo descendió considerablemente llegando a un 25%, porcentaje que se distribuyó en las cuentas de provisiones por pagar con un 11% y los documentos por pagar con un 48%. El primero estaba compuesto por las provisiones de aguinaldo y preaviso. El segundo por su parte, los documentos por pagar

aumentaron un 48% con respecto al año anterior y esto debido a la adquisición de nuevos documentos por pagar para mantener la operación de la empresa.

En la cuenta de las utilidades no distribuidas, se reflejan la utilidades acumuladas en los periodos anteriores, esta cuenta se comporta como un aumento o una disminución, según el resultado al final del periodo. Es por esto que la cuenta refleja una variación importante con en el tercer y cuarto periodo.

3.5 Análisis de razones financieras

Para este análisis se toma en cuenta el comportamiento de al menos dos cuentas de partidas comparables, los análisis financieros buscan interpretar los cambios en un periodo para determinar las fortalezas y debilidades de la administración financiera.

En Salas (2009) se refiere a las razones financieras de la siguiente manera:

“el análisis porcentual permite detectar tendencias y efectos favorables y desfavorables mediante la comparación de variaciones en las partidas y estructura de los estados financieros. El análisis de índices corrobora y cuantifica con precisión esos efectos y establece toda una gama de relaciones, que examinan diferentes aspectos y tópicos de la situación y desarrollo financiero de la economía”.

Se busca identificar las variaciones entre periodos y las tendencias para evaluar las desviaciones con respecto a los escenarios esperados. Así mismo, identificar las deficiencias del sistema contable utilizado a nivel interno con respecto al outsourcing contratado adicionalmente.

3.5.1 Índices de estabilidad

Según Salas (2012, pág. 49): *“Los factores que atentan contra la estabilidad se relacionaron con los niveles de financiamiento con deudas, la estructura de pasivos a corto y largo plazo, el respaldo y cobertura que ofrecen los activos de*

corto plazo, la cara de gastos financieros que producen las deudas, las amenazas de los pasivos en moneda estar ante la devaluación, etc.”.

Este tipo de índices se clasifican en dos grupos, los de cobertura y los de endeudamiento, los cuales se incluyen en el siguiente cuadro.

Cuadro 7. Índices de estabilidad

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
	Periodos				
Indice	2010	2011	2012	2013	2014
Razón circulante	1,195	1,688	0,821	0,784	1,190
Prueba de ácido	1,195	1,688	0,821	0,784	1,190
Razón de la deuda	0,679	0,463	0,539	0,419	0,657
Indice de endeudamiento	2,111	0,863	1,168	0,720	1,914
Cobertura de intereses	1,247	3,719	2,807	0,835	1,162

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Este tipo de indicadores toman en cuenta la cobertura y el respaldo de la empresa con respecto a los pasivos circulantes, según los activos de corto plazo. Ninguno de los anteriores muestra cómo es el comportamiento en el cumplimiento del pago de las deudas, debido a que este análisis le corresponde al periodo medio de pago.

- **Razón circulante**

El cuadro muestra cómo es el comportamiento de la cobertura de los activos circulantes totales de la empresa con respecto a las obligaciones a corto plazo, el cual se muestra uniforme en los cinco periodos.

En el tercer periodo, 2012, la empresa empieza a tener una tendencia a la baja, esto quiere decir que han disminuido la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo con los activos circulantes. Debido a que la empresa ha disminuido el peso de las cuentas por cobrar y el ingreso por ventas en los activos totales. Los documentos por pagar a corto plazo han aumentado y la empresa se vio en dificultades para atender las obligaciones adquiridas.

Para los años 2010-2011 los activos circulantes exceden en un 19% y 68%, respectivamente, al valor de los pasivos circulantes. Esto quiere decir que la empresa sí cuenta con la capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo durante ambos periodos, situación similar para el año 2014. Por el contrario, para los años 2012-2013, la razón circulante disminuye a 0,82 y 0,78 respectivamente, años en los cuales la empresa tuvo dificultades para generar cumplir con pago a los acreedores.

La razón circulante es superior a uno, lo que indica que la empresa tiene capacidad de pago de sus deudas en el corto plazo con los activos circulantes.

- **Prueba de ácido**

El resultado de la razón ácida es igual a la razón circulante, ya que la empresa no cuenta con inventario. Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. cuenta con un sistema de ventas contra pedido, por lo que el inventario para la venta es cero.

- **Índice de deuda**

Según Salas (2009): *“el endeudamiento puede señalarse como alto o bajo, con un nivel mayor o menor de riesgo o con una pequeña o gran capacidad de contraer deudas futuras, pero su aspecto favorable o negativo solo puede calificarse con base en sus efectos sobre la rentabilidad y riesgo de la empresa”.*

Este índice en los periodos estudiados muestra que la deuda durante los periodos ha tenido mucha variación con respecto al aporte de los socios y los acreedores. Para el primer periodo los acreedores financiaban un 67,9% de los activos totales de la empresa, ya para el año 2011,2012 y 2013 el nivel de endeudamiento baja en a un 41% y el 2014 el endeudamiento nuevamente tiene un crecimiento a un 65,7%.

Índice de endeudamiento

El comportamiento durante los 5 periodos es muy variable, en el primer año el nivel de endeudamiento era 2,11 esto quiere decir que los pasivos totales fueron

financiados por los socios, por cada colón de deuda el socio aportó 2,11 colones. Posteriormente la participación de los socios fue menor, ya para el último periodo el aporte de los socios aumenta.

- **Cobertura de intereses**

La variación de este índice muestra la capacidad que tiene la empresa para cubrir y pagar los gastos financieros con las utilidades obtenidas. En el 2010 el índice de cobertura de intereses es de 1,24 situación que mejora en el 2011 a 3,71, ya que se incrementan las ventas y el gasto financieros disminuye. Para los años 2012 y 2013 disminuye el índice debido a un descenso en las ventas y un aumentos en los gastos financieros, esto provocó una pérdida en la utilidad neta.

En el último periodo el índice vuelve a aumentar debido a que los ingresos aumentaron y los gastos financieros se mantuvieron, demostrando que la empresa con seguridad puede cubrir las cargas financieras.

3.5.2 Índices de gestión

Indican que tan eficientes son los activos con respecto a los propósitos de la empresa y su funcionamiento. Para esta medición se toman en cuenta los ingresos por concepto de ventas en cada periodo y las inversiones en activos que la empresa realiza.

Cuadro 8. Indices de gestión

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
	Periodos				
Indice	2010	2011	2012	2013	2014
Rotación de cuentas por cobrar	59,249	5,749	7,116	9,417	2,187
Periodo medio de cobro	6,160	63,491	51,295	38,761	166,907
Periodo medio de pago	153,214	49,399	43,707	93,460	156,552
Rotación de activo circulante	2,829	5,244	5,312	4,802	2,180
Rotación de activo fijo	5,117	9,258	3,667	2,303	3,704
Rotacion de activo a largo plazo	146,452	200,431	89,447	101,435	125,522
Rotación de activo total	1,799	3,293	2,118	1,533	1,357

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

- **Rotación de cuentas por cobrar**

Este índice evalúa el tiempo en el que las cuentas por cobrar se vuelven más líquidas con respecto a las ventas, expresa el número de veces que se cobran los saldos de las facturas de los clientes durante el periodo.

Durante los cinco periodos la rotación de las cuentas por cobrar es muy irregular, para el 2010 la cuenta por cobrar rotó 59 veces en el periodo. Para los siguientes años el comportamiento distinto, ya que para el periodo 2011, 2012, 2013 las cuentas por cobrar rotó entre 5 y 9 veces al año. Ya para el año 2014 disminuyó la rotación a 2,18, rotación que se considera muy baja para la actividad que realiza.

- **Periodo medio de cobro**

Indica el periodo promedio de las cuentas por cobrar desde el día que se realiza la venta a crédito hasta el día que se cancela. Lo que busca el periodo medio de cobro es medir la eficiencia con la que la empresa logra cobrar sus ventas y el cumplimiento de la gestión de cobro.

Los días promedios de cobro de la empresa para el periodo 2010 un promedio de 6 días para recuperación de las cuentas por cobrar, ya para el año siguiente se incrementan los días a 63 en promedio. En el periodo 2015 la gestión baja a 38 días en promedio y para el 2014 se incrementa considerablemente a 166 días. Esto quiere decir que la gestión de cobro no es eficiente, debido a que las cuentas por cobrar se recuperan en promedio en 4 meses generando cuentas incobrables.

- **Periodo medio de pago**

Representa el plazo promedio que tarda la empresa para pagar las compras a crédito. En el año 2010 las cuentas por pagar tarda en promedio 153 días, en los años 2011 y 2012 baja a 49 y 43 días respectivamente, para en el 2013 aumentar a 93 días y en el 2014 presenta 156 días.

Aunque la política de pago está establecida y los pagos a proveedores internacionales es en promedio de 60 días, la empresa no está cumpliendo ya que los periodos de pago son muy extensos.

- **Rotación de activos circulantes**

En este índice se expresa la forma en que los activos corrientes se convierten en efectivo, esta rotación indica el número de veces que el activo corriente se convierte en ventas durante un periodo determinado.

Para el periodo 2010 la rotación del activo circulante fue de 2,82, dándose un incremento el 2011-2012 debido a que las ventas aumentan. Para el 2013 baja a 4,80 y 2,18 veces rotaron los activos en el 2014. La disminución que se presenta es un claro deterioro en el manejo del activo circulante, que implica conversión a ventas o la inversión es excesiva o las ventas son bajas en relación a las inversiones a corto plazo.

- **Rotación de activo fijo**

Mide la efectividad de los activos como planta, equipo y terreno en relación con las ventas. Si bien es cierto los activos fijos no se convierten en efectivo por su naturaleza, aumentan el valor de la empresa.

Durante los cinco periodos, el comportamiento fue variable, ya que presentó una baja en la rotación de los activos fijos en el año 2013, esto debido a que se realiza una revaluación del activo fijo como estrategia financiera para aumentar el valor de mercado de la empresa. Para el periodo 2011, el aprovechamiento de los activos fijos fue más eficiente, ya que por cada colón invertido en activos fijos la empresa generó 9,2 colones en ventas, logrando una mayor efectividad en el manejo de los activos y la capacidad para generar ingresos.

- **Rotación de activo total**

Evalúa la eficiencia en la administración las inversiones en activos circulantes, activos fijos y otros activos de la empresa. Durante los periodos el comportamiento

es más regular, ya que para los periodos 2010, 2012, 2013 y 2014 la eficiencia de manejo de los activos totales no varió significativamente, a diferencia del 2011 en donde la rotación aumentó considerablemente, debido a la revaluación del terreno que se realizó ese mismo año.

En el 2014 la rotación del activo total es de un 1,36, esto quiere decir que los activos fijos generan 1,36 de ventas.

3.5.3 Índices de rentabilidad

Evalúa el nivel de éxito en las operaciones de la empresa, así como las inversiones. Los accionistas, acreedores y administradores son los que tienen mayor interés en este tipo de razones.

Con el cálculo de esta razón se busca mostrar el grado de efectividad que alcanza la administración, según los rendimientos generados sobre ventas e inversiones.

Cuadro 9. Indices de rentabilidad

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
Indice	Periodos				
	2010	2011	2012	2013	2014
Margen de Utilidad Bruta	0,368	0,350	0,479	0,412	0,380
Margen de Utilidad de Operación	0,292	0,295	0,668	0,447	0,373
Margen de Utilidad Neta	0,053	0,042	-0,188	-0,034	0,005
Rendimiento de Operación	0,095	0,138	-0,398	-0,051	0,007
Rendimiento sobre la Inversión	0,139	0,298	-0,739	-0,123	0,010
Rendimiento sobre el Patrimonio	0,294	0,257	-0,863	-0,088	0,020

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

- **Margen de utilidad bruta**

Este margen evidencia la proporción de las ventas que puede ser cubierto por costo de ventas. Según Salas (2012): *“un margen bruto pequeño o reducido demuestra ya debilidad que puede tener diversas causas. Los costos de*

producción pueden ser relativamente altos o los precios de venta han aumentado en un porcentaje menor al incremento en los costos. También puede atribuirse a un bajo volumen de ventas que no absorbe adecuadamente los costos fijos de producción, lo que produce un costo unitario alto". Para cada uno de los periodos que se estudian el margen representa un comportamiento variable, la empresa ha logrado mantener una eficiencia en el manejo y el control de las compras.

Del periodo 2010 al 2011 el margen de utilidad disminuyó, en el 2012 se incrementa y vuelve a disminuir en el 2013 a un 0,42. Ya para el periodo 2014 el margen se ubica en 0,30.

- **Margen de utilidad de operación**

Muestra el porcentaje de las utilidades generadas por las actividades de operación de la empresa, una vez cubiertos los gastos de operación y los costos de ventas. En 2010 el margen de utilidad de operación era de un 2,92%, se incrementa para el 2011 a un 2,95% y en el periodo 2012 alcanza la cifra de un 66,8%, para los periodos 2013 y 2014 alcanza un 44,7% y un 37,73%, respectivamente, la empresa genere una utilidad de operación 37 colones por cada 100 colones de ventas.

- **Margen de utilidad neta**

Comprende la utilidad neta al final del periodo en relación con las ventas de la empresa, el resultado que se obtiene de esta relación es el margen bruto y el margen de operación, adicionalmente las cargas financieras, los gastos y los ingresos indirectos y finalmente el rubro por concepto de impuestos.

En el 2010 el margen de utilidad neta varía de un 0,53% a un 0,42% en el 2011. Para los periodos 2012 y 2013 el margen de utilidad representa un -1,88% y -0,034%, debido a que la que los egresos exceden los ingresos del periodo, además las ventas disminuyeron en más de un 50% con respecto al año anterior. Para el periodo 2014 se incrementa a un 0,05% la utilidad neta sobre las ventas.

- **Rendimiento de operación sobre los activos**

Representa el porcentaje de utilidad obtenida de la inversión de activos totales. Para el año 2010 el rendimiento de operación sobre los activos representa un 0,95%, para el año 2011 aumentó a un 1,38% y para los periodos 2012 y 2013 disminuyó a un -3,98% y -0,51%, respectivamente, debido a que la ventas de ambos periodos disminuyeron y los gastos administrativos y financieros se mantuvieron, presentando en ambos periodos una pérdida. En el 2014 el rendimiento de operación aumentó a un 0,07%, periodo en el que la empresa gana capacidad para generar utilidades por medio de los activos.

- **Rendimiento sobre la inversión**

Mide la rentabilidad al final del periodo sobre la inversión de los activos totales de la empresa. Para el año 2010 es de un 1,39% y para el 2011 aumentó a un 2,57%. En los dos siguientes periodos el rendimiento baja considerablemente a un -7,39% y un -1,23%, debido a que la utilidad neta al final del periodo presentó una pérdida, la empresa para ambos periodos perdió capacidad por parte de los activos totales para generar utilidad neta. Para el años 2014 el rendimiento aumenta a un 0,10%.

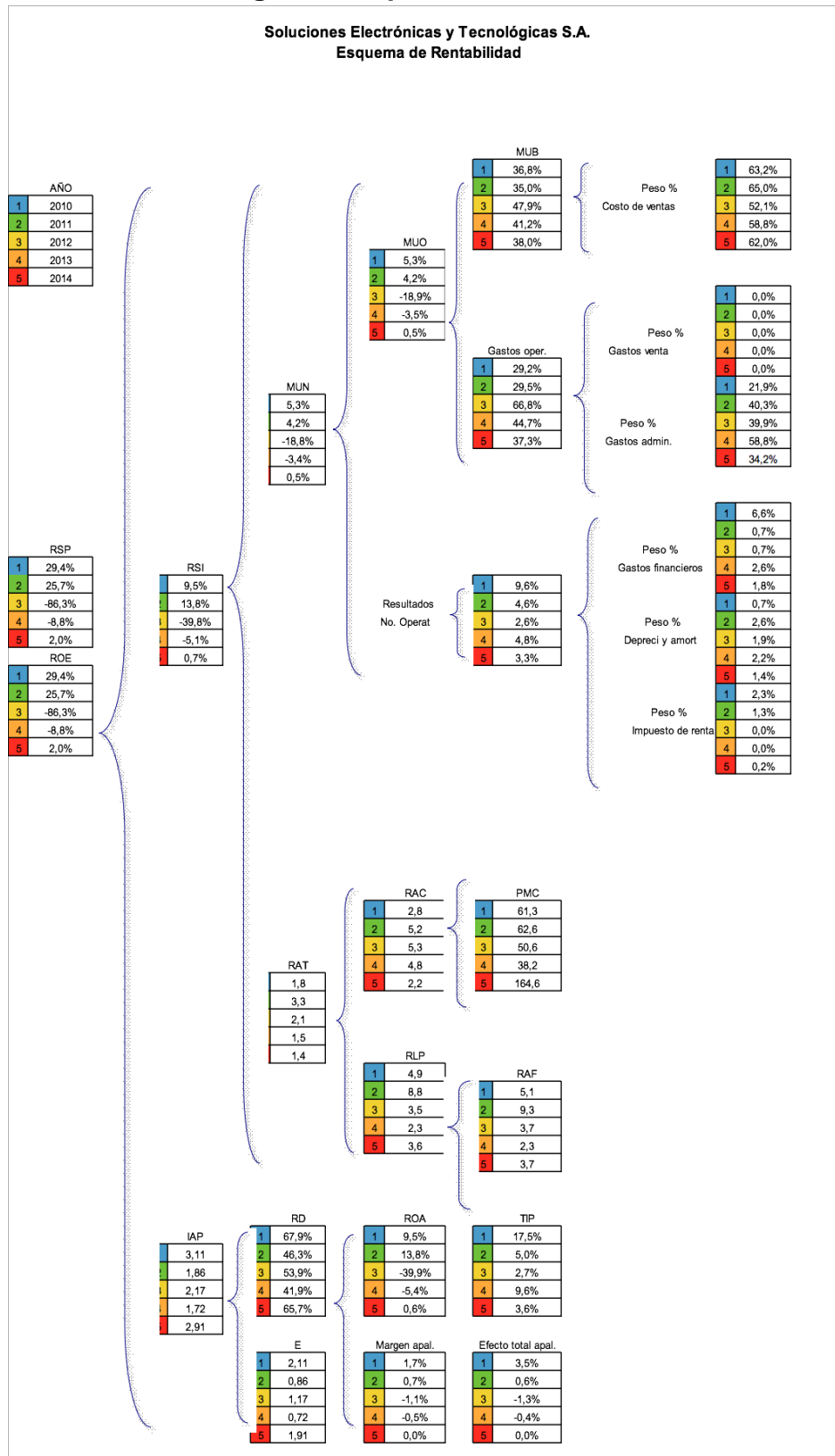
- **Rendimiento sobre el patrimonio**

La rentabilidad del patrimonio se refiere al rendimiento que obtienen los socios al final del periodo con base en las inversiones realizadas.

En el periodo 2010 el rendimiento sobre el patrimonio era un 2,94%, disminuye en los siguientes años, en 2011 a un 2,57%, en el 2012 a un -8,63% y en el 2013 a un -0,08%. En estos periodos la empresa perdió capacidad para generar utilidades por medio del patrimonio, debido a que las utilidades netas disminuyeron considerablemente y reduciendo el patrimonio del a empresa.

A continuación se presenta un análisis integral de rentabilidad en donde se evidencia el comportamiento de la empresa durante los cinco periodos de estudio.

Imagen 3. Esquema de rentabilidad



Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Como bien se puede mostrar en el esquema de rentabilidad anterior, existe un importante descenso en el comportamiento del RSP, en donde los años más críticos son los periodos 3 y 4, correspondientes a los años 2012 y 2013, obteniendo cifras negativas en los resultados financieros al cierre fiscal.

Por otra parte, el rendimiento sobre la inversión presenta una disminución considerable desde el primer periodo hasta el último, adicionalmente el margen de utilidad neta correspondió a un 4.8%, la variación de este indicador se debe a que en el periodo 2012 la rotación de los activos totales presentó una alza considerable.

El descenso que se presenta en el margen neto se origina principalmente de una disminución en el margen de la utilidad operativo, aun así es importante destacar que tanto el margen de utilidad bruta como los gastos operativos se mantuvieron en porcentajes similares del periodo 2010 al periodo 2014, con excepción del periodo 2012-2013 en los cuales ambos presentaron una leve alza.

El comportamiento en el margen de utilidad bruta debe ser también analizado en relación con los costos de venta y los gastos operativos, los cuales para cada uno de los periodos presentan un comportamiento importante. En cuanto al costo de ventas el porcentaje prácticamente fue el mismo durante el periodo 2010-2011-2014, ya que el funcionamiento de las ventas se dio con la normalidad del negocio, aun así para los años 2012-2013 presentó una alza, debido a que los costos administrativos y de operación eran elevados con respecto a los niveles de venta que disminuyeron considerablemente.

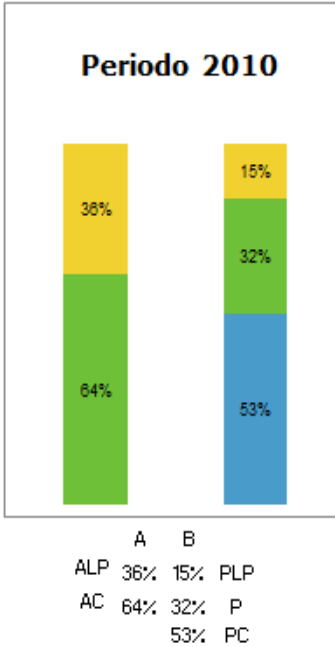
Con respecto al análisis horizontal del estado de resultados se puede notar que para el periodo 2012-2013 los porcentajes del costos de ventas correspondía a más de un 50% de los ingresos anuales, adicionalmente, las ventas para ambos periodos disminuyeron aproximadamente en más de un 50% con respecto al año 2011, es por esto que el peso de estos cambios afecta directamente y de forma considerable la utilidad neta al final del periodo, logrando un cambio en los porcentajes de la mayoría de los indicadores del análisis de rentabilidad.

En los gastos de operación, se nota que existe un incremento en el peso de la cuenta para el periodo 2012-2013, el resto de los años se mantienen un poco más estables los porcentajes.

En relación con los activos circulantes a largo plazo y la rotación de activos fijos el porcentaje para los cinco periodos se mantiene muy similar, si tomamos en cuenta que la empresa no cuenta con inventario, los porcentajes anuales deben de ser similares para todos los periodos. Hay que considerar el comportamiento de los impuestos de la renta, los cuales en los periodos del 2012-2013 fueron nulos por lo que estos influyeron en la variación de los pasivos al final de los.

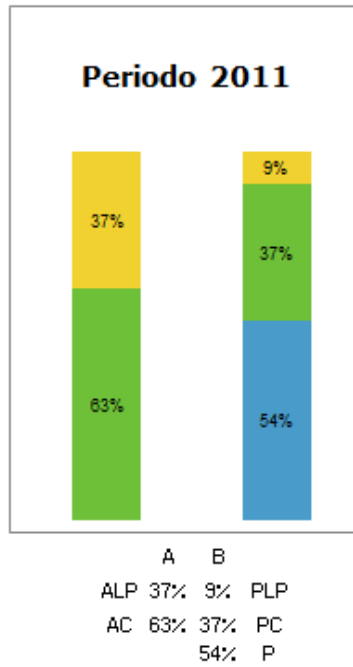
3.6 Equilibrio, solidez y evolución de la estructura financiera de la compañía

Imagen 4. Estructura financiera periodo 2010



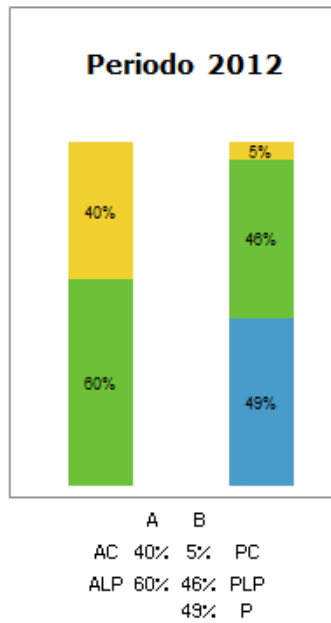
Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Imagen 5. Estructura financiera periodo 2011



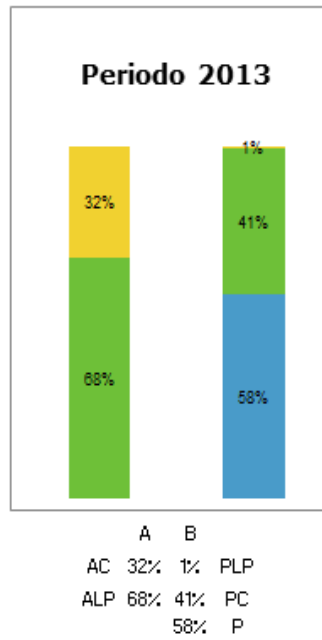
Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Imagen 6. Estructura financiera periodo 2012



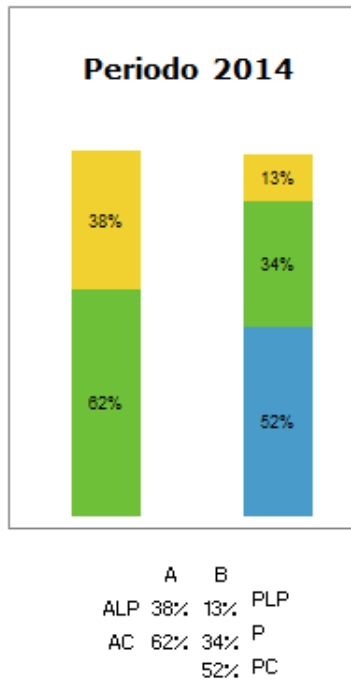
Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Imagen 7. Estructura financiera periodo 2013



Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Imagen 8. Estructura financiera periodo 2014



Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Tomando en cuenta los gráficos de solidez financiera anteriores, se puede notar cómo durante los años en los cuales las ventas disminuyeron el peso de los activos a largo plazo, aumentó con respecto a los activos circulantes. Hay que recordar que la variación de los porcentajes en los activos de la compañía se debe a que esta no cuenta con inventarios, por lo que la mayor parte de las variaciones, tanto en las cuentas individuales del balance general como del estado de resultados se debe al manejo de las cuentas por cobrar, recordando que estas en su mayoría se hacen al crédito.

En la parte del financiamiento, la empresa cuenta con un patrimonio sólido durante gran parte de los periodos, este colaboró en el mantenimiento de los gastos de operación durante los periodos en los que las ventas disminuyeron. Aun así para el pasivo es mayor al capital contable en los cinco periodos en estudio, lo que implica una mayor exigibilidad en la composición de la estructura financiera.

En lo que se refiere al pasivo, para los cinco periodos el comportamiento es muy variable, la partida que cuenta con mayor participación es la de los pasivos circulantes, específicamente la cuenta por pagar y los documentos a corto plazo, los cuales son los que en mayor porcentaje los que financian la operación de la empresa. Para el año 2012 porcentualmente la cuenta de documentos por pagar a corto plazo se incrementó considerablemente con respecto a las ventas, logrando que para ese año el financiamiento a largo plazo tomara un segundo plano.

Tomando en cuenta la primera regla, la cual indica que se debe de financiar una parte importante del activo a largo plazo con el patrimonio de la empresa, según lo comenta Salas (2012, p. 219): *“una parte importante de los activos de largo plazo deben ser financiados con patrimonio, para asegurar que la parte menos líquida de las inversiones se cubra con fuentes de baja exigibilidad u evitar que se financien con altas proporciones de deudas”*.

Considerando el comportamiento de los gráficos y los estados financieros de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. y la primera regla de

solidez se puede evidenciar que en los activos a largo plazo, gran parte de estos activos son financiados por patrimonio, durante los cinco periodos de estudio el porcentaje es mayor a un 100%, esto quiere decir que los socios financian la totalidad de los activos a largo plazo lo cual favorece a la empresa, logrando que su nivel de solidez financiera sea alto.

Ya para lo que es la segunda regla, Salas (2012, p. 219) afirma: *“una porción significativa del activo circulante debe de ser financiada por las fuentes a largo plazo, para evitar que esas inversiones se financien totalmente con pasivo circulante y mantener un margen de cobertura razonable del activo al pasivo de corto plazo”*. Para los periodos en estudio es importante tomar en cuenta que el activo circulante es financiado en una buena parte por el pasivo a corto plazo más no en su totalidad.

En el único periodo en el que la regla se incumple es para el año 2013, en donde el pasivo a corto plazo supera el activo circulante en un 9%, esto quiere decir que para este año el margen de cobertura no es aceptable. Para el resto de los periodos, por el contrario, gran parte del activo circulante está financiado por fuentes de menor exigibilidad dentro de la estructura financiera los cuales sí ofrecen un margen más aceptable de cobertura y mayor respaldo del activo circulante al pasivo a largo plazo.

A pesar de los inconvenientes con el flujo de efectivo que presentó durante los años 2012-2013 la empresa cuenta con una óptima estructura financiera, en este caso porque cumple con las dos reglas anteriormente descritas, según el análisis de solidez financiera basada en el modelo de Salas. En resumen la empresa cuenta con un grado de solidez alto, el equilibrio entre la liquidez y la forma en la que se distribuyeron las inversiones son apropiadas con respecto a las fuentes de financiamiento.

3.7 Análisis de Capital de Trabajo

Por lo general el Departamento de Tesorería de las empresas cuentan con un enfoque del riesgo en los periodos considerando el comportamiento de los activos y los pasivos circulantes de la empresa, los flujos de fondos y saldos de la tesorería. Por medio de la gestión, además de la evaluación del capital de trabajo invertido tanto en efectivo como en inversiones negociables y la cuenta por cobrar, las empresas pueden tener la oportunidad de mejorar sus estados financieros. Además de los indicadores de gestión y rentabilidad de solvencia con el fin de favorecer el mayor flujo de efectivo y maximizando el valor de la empresa.

Para mejorar algunas operaciones de la empresa como el inventario, se deben desarrollar estrategias de negociación y la adecuada gestión comercial la cual debe de tener mayor eficiencia financiera y operativa por medio de una sana evaluación y gestión del capital de trabajo. Por lo cual el capital de trabajo hace referencia a los recursos que la compañía necesita para poder llevar a cabo sus operaciones si ningún tipo de contratiempo.

Retomando lo que se comenta en el marco teórico, el capital de trabajo contable se conoce como la diferencia que existe entre los activos circulantes y los pasivos circulantes de los estados financieros. Para el cálculo del capital de trabajo financiero únicamente se excluyen de las cuentas de los activos circulantes la cuenta de efectivo y la de inventario. La primera debido a que el principio financiero del saldo de esta cuenta, debe de ser cero y la cuenta de inventarios, ya que la esta es una cuenta con baja liquidez que al final no va a contribuir con el objetivo básico de la empresa que es cubrir las operaciones sin contratiempo. Para lo que son los pasivos circulantes, estos se mantienen intactos y se toman en cuenta únicamente en las cuenta de pasivos sin costo. Para realizar el análisis del capital de trabajo contable y financiero se resumieron los datos en la siguiente tabla.

Cuadro 10. Capital de trabajo contable y financiero

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
Capital de Trabajo					
(En colones sin céntimos)					
	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVOS					
Activos Circulante					
Disponibles	203.353.175	18.289.507	31.740.830	7.276.338	1.498.719
Inversiones Transitorias	20.636.394	11.498.557			
Cuentas por Cobrar	208.168.253	309.740.365	94.497.071	80.043.563	527.496.638
Gastos Pagados por Adelantado			352.492	69.656.047	223.057
Total de Activo Circulante	432.157.822	339.528.429	126.590.393	156.975.948	529.218.414
Otros Activos					
Gasto Acumulado	967.920	1.503.277			
Depósito de Garantía	7.380.817	7.380.817	7.517.408	7.430.831	9.190.016
Total de Otros Activos	8.348.737	8.884.094	7.517.408	7.430.831	9.190.016
TOTAL ACTIVOS	440.506.559	348.412.523	134.107.801	164.406.779	538.408.430
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar	324.564.727	156.737.960	41.913.172	113.464.136	306.832.462
Impuestos por Pagar	5.229.354	21.453.323	(1.216.056)	(1.940.073)	5.368.184
Retenciones por Pagar	17.185.922	11.303.863	9.190.601	7.975.330	9.207.298
Ingresos Diferidos			2.824.116	5.185.806	1.506.288
Provisiones por Pagar	6.990.981	11.633.340	19.162.356	13.308.748	11.711.807
Documentos por Pagar CP	7.710.050		82.387.507	62.338.979	109.957.853
Total Pasivo Corriente	361.681.034	201.128.486	154.261.696	200.332.926	444.583.892
Capital de trabajo contable	78.825.525	147.284.037	(20.153.895)	(35.926.147)	93.824.538
Capital de trabajo financiero	(108.047.737)	161.886.499	60.453.799	43.666.305	230.077.249
Δ absoluto de capital trabajo contable	0	68.458.512	(167.437.932)	(15.772.252)	129.750.685
Δ absoluto de capital trabajo financiero	0	269.934.236	(101.432.700)	(16.787.494)	186.410.944
Δ relativo de capital trabajo contable	0%	87%	-114%	78%	-361%
Δ relativo de capital trabajo financiero	0%	-250%	-63%	-28%	427%

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Cuadro 11. Capital de trabajo contable: comparativo y análisis vertical

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
Capital de Trabajo Contable Analisis Vertical					
(En colones sin céntimos)					
	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVOS					
Activos Circulante					
Disponibles	46%	5%	24%	4%	0%
Inversiones Transitorias	5%	3%	0%	0%	0%
Cuentas por Cobrar	47%	69%	70%	49%	99%
Gastos Pagados por Adelantado	0%	0%	0%	42%	0%
Total de Activo Circulante		0%	0%	0%	0%
Otros Activos					
Gasto Acumulado	0%	0%	0%	0%	0%
Depósito de Garantía	2%	2%	6%	5%	2%
Total de Otros Activos	2%	3%	6%	5%	2%
TOTAL ACTIVOS	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar	90%	78%	27%	57%	69%
Impuestos por Pagar	1%	11%	-1%	-1%	1%
Retenciones por Pagar	5%	6%	6%	4%	2%
Ingresos Diferidos	0%	0%	2%	3%	0%
Provisiones por Pagar	2%	6%	12%	7%	3%
Documentos por Pagar CP	2%	0%	53%	31%	25%
Total Pasivo Corriente	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Cuadro 12. Capital de trabajo financiero: comparativo y análisis vertical

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
Capital de Trabajo Financiero Analisis Vertical					
(En colones sin céntimos)					
	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVOS					
Activos Circulante					
Cuentas por Cobrar	98%	97%	92%	51%	98%
Gastos Pagados por Adelantado	0%	0%	0%	44%	0%
Total de Activo Circulante					
Otros Activos					
Gasto Acumulado	0%	0%	0%	0%	0%
Depósito de Garantía	3%	2%	7%	5%	2%
Total de Otros Activos	0%	0%	0%	0%	0%
TOTALACTIVOS	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVOS					
Pasivo Corriente					
Cuentas por Pagar	100%	100%	100%	100%	100%
Total Pasivo Corriente	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

3.7.1 Análisis de cuenta del capital de trabajo

- **Activos circulantes**

Disponibles

Para esta cuenta es importante ver que el año en el que se alcanzó el máximo de liquidez en el capital de trabajo contable fue en el 2010, periodo en el cual el efectivo alcanzó el mayor peso dentro de la estructura financiera total de los activos circulantes. Para el resto de los periodos el comportamiento es muy irregular, ya que los porcentajes de peso están muy por debajo de un 46%.

Inversiones transitorias

En esta cuenta es poca la información con la que se dispone, ya que esta fue únicamente reflejada para los dos primeros periodos en estudio, para el 2010-2011, dentro de esta se reflejan los certificados a plazo donde se refleja la inversión en colones que realizó la empresa.

En el primer año el porcentaje representaba un 5% de los activos circulantes totales, para el siguiente año se disminuye el porcentaje en dos puntos, únicamente se incluyen los certificados a plazo de los cuales el monto en colones también disminuye considerablemente con respecto al año anterior.

Cuentas por cobrar

La inestabilidad de las cuentas por cobrar durante los periodos en estudio es notable, las ventas disminuyeron considerablemente por lo que la variación de la cuenta es evidente. Aunque la meta de ventas se logró al final en la mayoría de los años en estudio, el periodo medio de pago se comportó variable, según las políticas de crédito de la empresa.

Hay que tomar en cuenta adicionalmente que el peso de la cuenta por cobrar es el más alto de los activos circulantes, esto quiere decir que en la empresa gran parte de las operaciones diarias las cubre con el financiamiento de las cuentas por cobrar, sistema que le ha servido para poder mantener la operación a flote.

Adicionalmente, el grueso de la cartera de clientes de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. es el sector público, aspecto que ha venido a influir en el comportamiento de esta cuenta. Durante los periodos en los que la utilidad al final del periodo se vio afectada, se identificó que uno de los factores que influyó sobre este resultado fue el recorte de presupuesto público del Gobierno en curso.

Gasto pagado por adelantado

Esta cuenta es la que incluye aquellos gastos por seguros y pólizas que tiene tanto la compañía para uso de la Gerencia General como de la empresa, algunas como las pólizas de riesgos del trabajo y la pólizas de importación y exportación, la cual está también relacionada con el costo de ventas, como las pólizas del Gerente General en las cuales se toman en cuenta la póliza de vida y la de gastos médicos.

- **Otros activos circulantes**

Deposito en garantía

Para los años en los que se contempló esta partida, en las que se incluían los depósitos por concepto de alquiler, teléfono, leasing de los vehículos y algunos depósitos en garantía.

- **Pasivos circulantes**

A nivel de los pasivos circulantes sin costo, se debe de analizar el capital financiero de la empresa, ya que se tiene el que un 100% de la composición se atribuye a cuentas por pagar a proveedores nacionales e internacionales.

3.8 Análisis flujo de efectivo

En relación con la operación de la empresa a corto plazo, se debe de considerar el manejo del flujo de caja y la manera en la que la empresa maneja la liquidez de sus cuentas. Es por esto que el flujo de efectivo se ha considerado como un punto de partida para las instituciones financieras en la empresa.

Algunas de las causas determinantes en los problemas de liquidez se encuentran en las aplicaciones de estrategias financieras inadecuadas, especialmente en las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y los inventarios.

Cuando llegan tiempos de crisis económica, las empresa buscan usualmente fortalecer la rentabilidad del negocio, debido a la variabilidad de los mercados y los retos que imponen los niveles de competencias son más y más fuertes entre empresas que luchan por un mercado meta en común. Este fenómeno se da especialmente en empresas que se dedican a la comercialización de bienes y servicios relacionados con tecnología, esto conlleva a que las empresas realicen un esfuerzo adicional para lograr una mayor eficiencia total.

Es por esto que la administración del flujo de caja es de suma importancia, ya que dependiendo de la liquidez de la empresa así será la cobertura de las

obligaciones, inversiones y cualquier tipo de actividad que requiera efectivo para la adecuada marcha del negocio y el cumplimiento de los objetivos planteados. Adicionalmente se busca tener un equilibrio entre el riesgo el rendimiento y maximización del valor de la empresa.

Según Salas (2012, p. 254): *“son los flujos de caja reales y no las utilidades en libros los que pagan los gastos (salarios, cuotas patronales, pago a proveedores, servicios, suministros, etc.). También son los flujos de caja los que permiten pagar la adquisición de nuevos activos, hacer inversiones y atender el pago puntual de préstamos, créditos y otras obligaciones, e incluso el pago de dividendos a los accionistas”*.

A modo de generalidad en el presente apartado se realizará un análisis breve del flujo de caja con el fin de evaluar la capacidad real de la empresa para generar liquidez y medir su potencial para cubrir con los requerimientos de efectivo de la operación, posible crecimiento y los objetivos estratégicos de las gerencias.

Según el Modelo de análisis integral del flujo de caja, el cual se está aplicando para la presente investigación, se identifican cinco niveles de flujo de efectivo generados en la empresa:

- Flujo de la operación: este flujo es el generado de las operaciones directas del negocio después de los impuestos y antes de los gastos financieros (utilidad neta más los gastos financieros, depreciación y resultado que no utilizan efectivo)
- Flujo después de corto plazo: al flujo generado de las actividades de operación se le resta el aumento en el circulante neto operativo, lo que va a mostrar el flujo de caja neto a corto plazo, después de los aumentos en activos y pasivos operativos a corto plazo que son generados por las actividades comerciales de la empresa.

- Flujo después del pago a fuentes: este es el flujo obtenido después de las operaciones de corto plazo y luego de cubrir el costo de las fuentes de financiamiento (gasto financiero y pago de dividendos).
- Flujo después de inversiones de largo plazo: muestra el flujo de efectivo que resulta después de las operaciones a corto plazo, atendiendo las fuentes de financiamiento y luego de las inversiones en activos a largo plazo.
- Flujo neto de caja: este es el flujo final de efectivo que se genera durante el periodo en estudio, el cual incluye los cambios en las deudas financieras de corto y largo plazo, adicionalmente las variaciones que se dan en el patrimonio (las reservas, superávits, capital accionario, entre otras cuentas). Este flujo no incluye cuentas de utilidades acumuladas o bien utilidades retenidas, ya que estas fueron tomadas en cuenta en los flujos de operación generados en cada periodo.

A continuación se presentan los flujos de efectivo de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A. de los periodos en estudios.

Cuadro 13. Flujo de efectivo periodos 2010-2014

Soluciones Electrónicas y Tecnológicas S.A					
Flujo de Efectivo					
(En colones sin céntimos)					
	2010	2011	2012	2013	2014
Utilidad (Pérdida) del periodo	64.302.173	74.514.542	(126.461.261)	(25.297.082)	74.103.521
Ajuste a las operaciones que no requieren efectivo					
Depreciación	9.030.014	46.621.603	13.092.836	16.541.334	3.969.713
Superavit por revaluación				159.215.999	
Flujo de efectivo de actividades de operación					
Variaciones					
Inversiones transitorias		9.137.838			
Cuenta por Cobrar	(92.309.869)	(101.572.112)	215.243.294	14.453.508	266.822.935
Gastos Pagados por Adelantado	168.767	(535.357)	(352.493)	(69.303.556)	(767.264)
Depósito de Garantía			(136.591)	86.577	
Cuenta por Pagar	216.201.719	(167.826.767)	(112.000.672)	71.550.964	106.846.297
Documentos por Pagar	(7.710.049)	(7.710.050)	82.387.507	(20.048.528)	(87.492.100)
Ingresos diferidos				2.361.690	8.964.182
Retenciones por Pagar	9.654.788	(5.692.059)	(2.113.262)	(5.853.609)	(2.399.368)
Provisiones por Pagar	(2.138.305)	4.452.359	7.529.016		(6.469.821)
Impuesto por Pagar	5.642.037	16.223.969		(724.017)	28.824.871
Flujo neto de efectivo de actividades de operación	153.959.200	(206.900.576)	180.980.254	167.065.092	104.606.852
Flujo de efectivo de actividades de inversión					
Variaciones					
Propiedad Planta y Equipo Neto	(1.470.338)		(2.633.643)	(160.453.177)	
Flujo neto de efectivo de actividades de inversión	(1.470.338)		(2.633.643)	(160.453.177)	
Flujo de efectivo de actividades de financiación					
Variaciones					
Documentos por pagar	(34.707.888)	(50.066.519)	(32.514.214)	(11.284.207)	(4.480.169)
Ajuste Patrimonial	(3.071.825)	(2.611.114)			
Flujo neto de efectivo de actividades de financiación	(37.779.713)	(52.677.633)	(49.932.584)	(5.779.326)	(4.480.169)
Incremento neto de efectivo y equivalentes de efectivo	179.011.322	(185.063.667)	1.952.766	(24.464.493)	174.230.204
Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del periodo	24.341.852	203.353.175	29.788.061	31.740.830	1.498.719
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	203.353.174	18.289.507	31.740.827	7.276.338	175.828.923

Fuente: Elaboración propia con base en datos contables de la empresa

Con base en el comparativo de los periodos y la teoría aplicada en el capítulo anterior la situación de la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. se puede describir de la siguiente manera: la empresa se encuentra en una categoría 3, en donde el flujo de operación solo cubre las inversiones en el activo

a corto plazo, adicionalmente se debe de obtener financiamiento con alguna nueva deuda o bien tratar de aumentar el patrimonio para poder atender las deudas y el capital propio, además de cumplir con las inversiones que tiene en activos a largo plazo. Es por esto que la empresa cuenta con un nivel de riesgo importante por la dependencia que tiene a nuevas fuentes para financiar el crecimiento a largo plazo que tenga estimado.

Con el anterior cuadro y las variaciones que presenta este se puede tomar en cuenta que la empresa tiene la capacidad para atender las actividades vitales de la operación que implican efectivo, pero no las actividades de crecimiento total a largo plazo. Esto es importante porque el flujo de efectivo ha permitido que durante algunos años el pago de dividendos se realice, aun así para los años en los que la utilidad del periodo disminuyó y las fuentes de financiamiento aumentaron, los socios no recibieron ningún tipo de dividendo.

Si se toma en cuenta que para los cinco periodos el pago de dividendos fue nulo, se puede concluir que el flujo de la operación va a cubrir el aumento en el circulante neto de trabajo, el pago de las fuentes de deuda y capital propio, adicionalmente las inversiones en activo fijo y de largo plazo. Lo anterior denota que la empresa tiene una buena capacidad para generar liquidez, esto implica un riesgo muy bajo.

Por otra parte, las fuentes de financiamiento según el balance de situación y el estado de flujo de efectivo reflejan que la fuente que se utiliza para financiamiento es de fuentes alternativas como los son los documentos por pagar a corto y largo plazo con el fin de seguir estimulando la operación de la empresa.

El flujo de efectivo generado al final del periodo se puede medir según el comportamiento de las cuentas de las operaciones, adicionalmente las ventas y los objetivos de la empresa, para así poder determinar si el efectivo generado es mucho o poco.

Capitulo IV

Propuesta

Una vez finalizado el análisis de rentabilidad de la empresa, el presente capítulo busca plantear una propuesta de mejora para la empresa, que logre colaborar con el manejo de la información contable.

Si bien es cierto el capítulo anterior lo que busca es evidenciar la situación actual de la empresa, es importante tomar en cuenta que la información que se utilizó, fue facilitada por la empresa contratada para llevar la información contable, evidenciando la poca información a la mano que tiene la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. con respecto a la situación financiera y contable.

Se adjuntan algunas recomendaciones con respecto al manejo de las operaciones financieras y luego se presenta una propuesta de trabajo para los colaboradores del departamento financiero.

Con el paso de los años la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. ha tenido un comportamiento variable en las finanzas de la empresa, ya que las utilidades netas en los años 2012 y 2013 fueron nulos, los aportes de la empresa al capital de los socios, debido a un descenso en la ventas, es por esto que la propuesta que se tienen en el presente capítulo es de carácter estratégico para la administración, adicionalmente para el aprovechamiento de la herramienta con la que cuenta la empresa y la aplicación de metodologías nuevas para el análisis de la situación financiera actual.

Si la empresa no tiene la información contable al día en el sistema de información, es ideal que inicie con él una adecuada aplicación de las normas contables y la información de la empresa con el fin de que el departamento pueda disponer de la información en el momento preciso y adicionalmente lograr que los colaboradores optimicen la aplicación de la información contable.

Ya con base en la experiencia del Gerente Financiero y el Gerente General, además del seguimiento y atención en SAP, la administración puede dar seguimiento al capital de trabajo contable, liquidez y análisis de estados financieros para enfrentar cualquier eventualidad con planes de contingencia.

Acerca del sistema de información SAP Business One

La empresa cuenta con esta herramienta, SAP Business One, que es sumamente robusta que brinda no solo información en materia contable, sino también en materia comercial, administrativa y financiera. Actualmente, se está utilizando de forma parcial para las operaciones contables, a las cuales no se les está dando el uso adecuado.

Cada uno de los colaboradores del Departamento Administrativo deben trabajar más con las operaciones contables, desde la facturación hasta el registro de ingresos y registros diarios de las operaciones financieras y controlarlas diariamente con el fin de que los informes que la empresa contratada pueda ser respaldada y evidenciada con los informes que genera el sistema de información.

Para el aprovechamiento de la herramienta se presenta el siguiente diagrama de flujo de proceso, que busca explicar el proceso de registro de operaciones financieras y contables de una forma ordenada, con tareas específicas. Se analiza por medio de un cuadro los pasos, descripciones y responsables de los procesos, la cual se encuentra especificada en el diagrama de flujo del proceso.

Para el caso de las actividades financieras, además del Gerente Financiero y su asistente administrativa, los consultores de ventas juegan un papel importante en gran parte de los procesos administrativos.

Cuadro 14. Propuesta de gestión administrativa

Paso	Proceso	Descripción	Encargado y función
1	Contacto con el cliente	Quando el vendedor encuentra al cliente, debe de iniciar con el proceso con la identificación de la oportunidad de negocio, ahí crea la oportunidad de venta	El Gerente Financiero va a realizar el registro de la oportunidad del negocio con los datos generales del cliente y las políticas de crédito de este
2	Creación de la cotización	Elaborar la cotización que debe de incluir tanto el producto como el servicio que se le ofrece al cliente	El consultor de ventas ha realizado ya la cotización del producto o el servicio
3	Creación de la oportunidad de venta	Se realiza el cierre de la oportunidad en caso de que el negocio no se concrete y aquí se cierra el proceso de esta cotización	El Gerente Financiero cierra la cotización elaborada por el consultor de ventas. Y aquí termina el proceso de la oportunidad de negocio
4	Registro de clientes y productos o servicios solicitados para cotización	Si el producto, el servicio o el cliente no se encuentra en los registros de SAP se tienen que ingresar los datos para continuar con el proceso	El Gerente Financiero tiene que revisar e ingresar las listas de precios de los productos y servicios que se ofrece según los catálogos de los proveedores para crear la cotización
5	Análisis de los alcances del negocio	En el análisis del proyecto se tiene que determinar el alcance económico del negocio y el margen de utilidad.	El Gerente Financiero es el que tiene que establecer los parámetros de negociación de la propuesta con el fin de generar una rentabilidad, según el tipo de cliente y el fin del negocio

Paso	Proceso	Descripción	Encargado y función
6	Análisis del negocio	El siguiente paso es realizar una cotización formal con precios de lista, más el margen de utilidad y la especificación de los productos y servicios que el cliente solicitó. En este documento se deben de incluir con costos de importación de los productos	El consultor de ventas debe de enviar al cliente o bien entregar personalmente la cotización aprobada y firmada por el Gerente Financiero
7	Cierre de la oportunidad de negocio	Cuando el cliente rechaza la cotización se realiza el cierre de esta y automáticamente se genera el cierre de la oportunidad de negocio	El Gerente Financiero cierra la cotización elaborada por el consultor de venta
8	Aprobación de la cotización	Cuando la cotización es aprobada por el cliente, se debe de realizar la orden de ventas, la cual corresponde a la aceptación del negocio por parte del consultor de ventas una vez informado por el cliente	El consultor de ventas debe de realizar la orden de ventas la cual afecta directamente la cuenta de compra y la cuenta de mercadería en tránsito. El Gerente Financiero tiene que dar la aprobación de esta
9	Elaboración de la orden de compra al proveedor	De forma inmediata se debe de elaborar la orden de compra al exterior con los requerimientos del cliente, esta orden refleja el costo de ventas de los productos y los servicios del fabricante	El Gerente Financiero es el encargado de realizar la orden de compra al exterior y la asistente administrativa es la encargada de enviarla al proveedor, por medio del correo electrónico
10	Registro del equipo o servicio	Una vez entregado el equipo en la oficina de Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. se ingresa la mercadería al inventario registrado en SAP. Por medio de una entrada de mercadería	La asistente administrativa registra la entrada de mercancías en la cual el inventario queda disponible según la solicitud del cliente para facturar, este proceso afecta la cuenta de costo de ventas directamente y, por ende, la cuenta por pagar

Paso	Proceso	Descripción	Encargado y función
11	Elaboración de la factura del cliente	Una vez ingresada la mercadería se debe de proceder con el registro la factura del producto y servicios, la cual ingresa con el equipo, adicionalmente tiene que elaborar el documento de entrega del equipo	La asistente administrativa va a registrar la factura del cliente, según la orden de compra enviada por este, el registro se reflejará en la cuenta por cobrar de forma inmediata
12	Inicia la gestión de cobro	Se inicia con el proceso de trámite de factura y gestión de esta. En caso de existir una devolución se realiza una nota de crédito, de lo contrario se procede con la gestión de cobro	Le corresponde a la asistente administrativa la gestión de cobro de la factura del cliente y el registro de pago recibido por medio de un asiento de diario, el cual va a concluir con el proceso de ventas de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Para el caso de que los pagos se realicen como adelanto de pago, debe registrarse directamente a la cuenta de adelanto de pago por medio de un asiento de diario. Una vez revisada la contabilidad, proceso que se debe de hacer los 30 de cada mes, tomando en cuenta los registros de SAP y el material físico de la contabilidad. Esos ingresos deben de reclasificarse a la cuenta del cliente en SAP para que la cuenta por cobrar vaya ajustándose, según la realidad de la venta.

Para lo la propuesta de manejo de los pasivo el siguiente proceso es el que se debe de realizar.

Cuadro 15. Propuesta de gestión administrativa

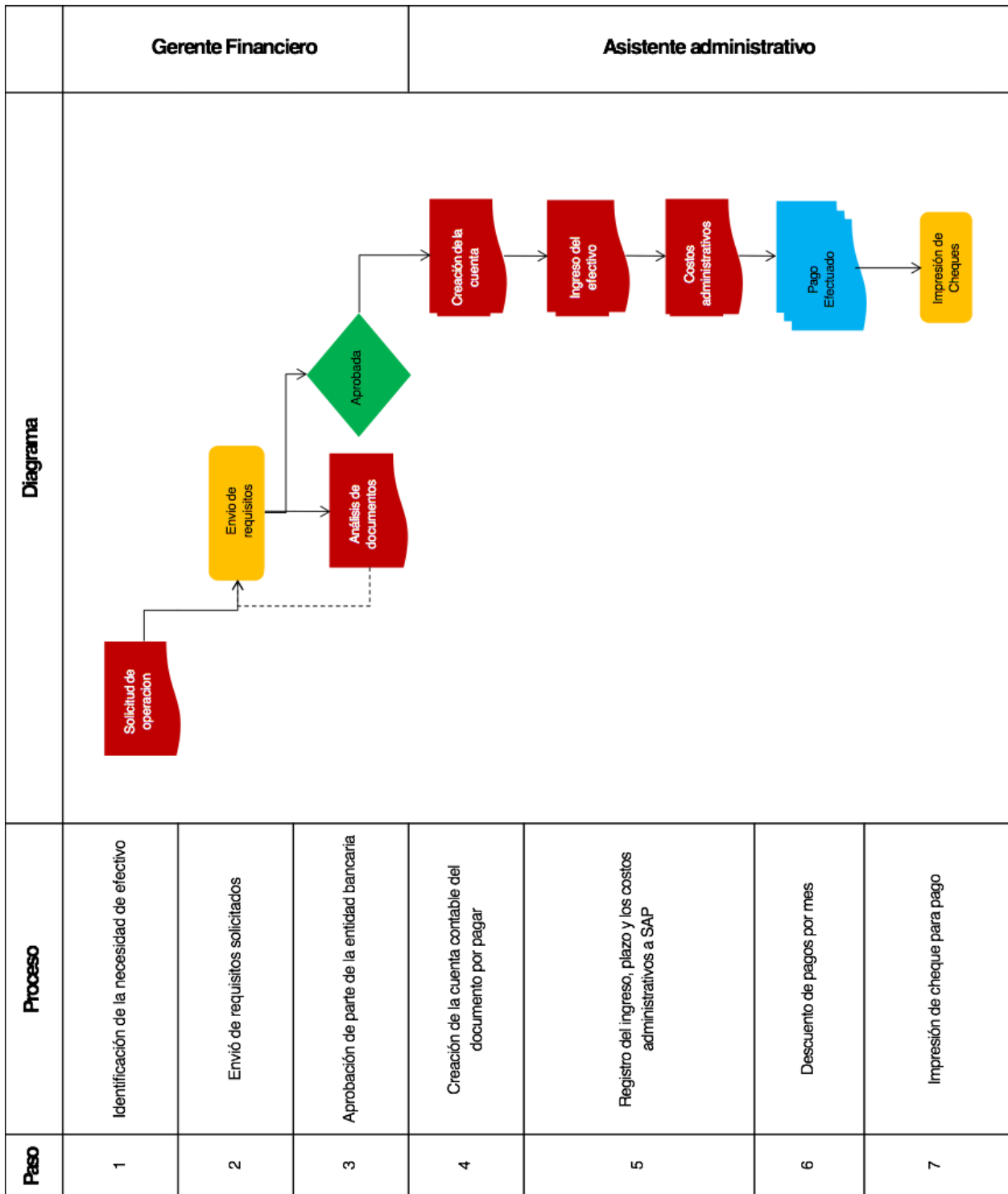
Paso	Proceso	Descripción	Encargado y función
1	Identificación de la necesidad de efectivo	Solicitud de efectivo a una entidad bancaria con la que la empresa cuenta relación para cubrir necesidades identificadas	El Gerente Financiero va a realizar las negociaciones correspondientes a plazo y tasa del documento por pagar
2	Envío de requisitos solicitados	Preparación y envío de los requisitos que la entidad bancaria solicita para el trámite	El Gerente Financiero prepara y envía los documentos solicitados por la entidad bancaria
3	Aprobación de parte de la entidad bancaria	El banco toma la decisión sobre el trámite solicitado por la empresa. Si se rechaza la solicitud se inicia con el proceso de envío de requisitos	De ser rechazada el Gerente Financiero debe de hacer una revisión de los requerimientos del banco solicitados para la apertura de la operación y volver a iniciar con el proceso de negociación
4	Creación de la cuenta contable del documento por pagar	Se crea una cuenta de pago correspondiente al documento por pagar con el fin de realizar de manera adecuada los registros contables mes a mes	La asistente administrativa va a crear el documento por pagar según el tipo de este. Se afecta la cuenta de documentos por pagar a largo plazo o bien a corto plazo
5	Registro del ingreso, plazo y los costos administrativos a SAP	Se registra el ingreso en efectivo a la cuenta del documento por pagar, con los plazos y especificaciones del pago.	La asistente administrativa registra el asiento de diario correspondiente al ingreso de efectivo y los costos administrativos de la operación

Paso	Proceso	Descripción	Encargado y función
6	Descuento de pagos por mes	Se registra el pago efectuado en el sistema mensualmente, en el cual se incluye el pago al principal e intereses	La asistente administrativa registra la cuenta por pagar del documento por medio de una tarea en SAP que va ir disminuyendo el saldo de la cuenta del documento por pagar
7	Impresión de cheque para pago	Impresión del cheque para pago	La asistente administrativa imprime el cheque del pago y realiza el pago correspondiente en la sucursal bancaria

Fuente: Elaboración propia

En relación con las cuentas por pagar correspondiente a las tarjetas de crédito es necesario que los estados de cuenta se registren mensualmente, específicamente el día 15 de cada mes, una vez que estas han hecho corte con la entidad bancaria, junto con los intereses para poder descontar de esta manera los pagos. Este pago también debe de especificar el concepto de abono al principal y el pago de los intereses. Esta actividad le corresponde directamente a la asistente administrativa, ya que esta es la que elabora los cheques semanales correspondientes a los pagos de la empresa.

Imagen 10. Diagrama de proceso para SAP Business One



Fuente: Elaboración propia

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- En la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. el principal socio es el Gerente General, la cual fue fundada en 1994. En los últimos cinco periodos, el cumplimiento de los objetivos establecidos fueron claros, aun así no se cumplieron con los objetivos económicos propuestos, que a inicio del año fiscal se propusieron debido a la inestabilidad en las ventas.
- Se considera que la gestión financiera y administrativa ha tenido una participación activa, pero carece de organización como departamento financiero. Debido a la carencia de un Gerente Comercial que se dedique a las labores comerciales, el Gerente Financiero actualmente desarrolla estas actividades. Esta situación debilita el control del Departamento Financiero debido al volumen de trabajo.
- En temas de solidez, rentabilidad, capital de trabajo y flujo de caja la empresa ha tenido un descenso en los resultados obtenidos al final de dos periodos, posteriormente vuelve a normalizarse los números en el periodo 2014, ya que las medidas tomadas por el Gerente Financiero y el Gerente General, como el recorte de personal y reducción de los gastos administrativos, reflejaron una mejora en los resultados de la operación de la empresa.
- Posterior a la revisión e implementación de las nuevas medidas de seguimiento y control, estas deben de ser revisadas constantemente por el Gerente Financiero de la empresa, ya que es el responsable del departamento. Hay que destacar que este Gerente actualmente se desempeña como Gerente Comercial lo cual impide realizar un riguroso control de las actividades del Departamento Administrativo.

- Los objetivos estratégicos del Departamento Financiero poseen parámetros claros, pero únicamente para el Gerente Financiero, por lo que es importante que él le comunique a sus colaboradores acerca de estos y así pueda integrar al equipo de trabajo aún más en las operaciones de la empresa.
- La información contable que está determinada por el sistema de gestión y la información contable que se procesa por separado debería de administrarse con un control cruzado, que permita tomar decisiones inmediatas con el respaldo de la información del sistema de información SAP.
- El cuanto a los estados financieros de la empresa, en los dos últimos años se presenta una mejoría considerable con respecto a las utilidades al final del periodo, esto quiere decir que tanto el Gerente Comercial como el equipo de ventas han logrado variar la cartera de clientes, incluyendo no solo a clientes del Estado, sino también de sectores como el privado que también ve la necesidad de adquirir productos y servicios como los que ofrece Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A.
- El análisis de estados financieros se realiza únicamente cuando ingresa la información física al departamento, por lo que el Gerente Financiero no cuenta con el control adecuado de las cuentas mayores.
- La empresa no tiene un control sobre los tiempos de cobro de las ventas, según cada cliente. Esto quiere decir que el tiempo estimado de cobro por cliente no se tiene establecido.

Recomendaciones

- Es importante que la empresa le dé mayor importancia a su flujo de caja para maximizar las utilidades netas, aprovechando el financiamiento adquirido durante cada periodo. Además de proyectar los flujos, no solo cuando los acreedores lo soliciten, sino hacer de este proceso una práctica para la toma de decisiones de la empresa.

- Adicionalmente el equipo de ventas y el equipo administrativo deben mantener una comunicación constante con respecto a las ventas proyectadas para los próximos meses, esto ayuda al Departamento Financiero a proyectar el flujo de caja de la empresa para los próximos meses e inclusive el próximo periodo fiscal.
- La empresa debe crear informes en relación con las ventas y los periodos de recuperación, para poder optimizar el proceso de cobranza y el pago de facturas.
- Fortalecer también la política de la administración y el control en la cobranza mediante la cual cada uno de los colaboradores tenga a mano la información correspondiente a lo que está pendiente de cobro: el cliente, monto de la factura y su fecha de vencimiento. Todo esto con el fin de que esta actividad pueda estar actualizada por medio del cobro del Departamento Administrativo y reforzado por el equipo de venta, en caso de que este realice visitas o bien llamadas al cliente.
- La Gerencia Financiera tiene que considerar la contratación de un colaborador adicional que realice las actividades más operativas de la empresa, como lo es la facturación, atención al cliente y mensajeros y la cobranza vía telefónica. Esto con el fin de que la asistente administrativa pueda dedicarse únicamente a la parte financiera de la operación con el Gerente Financiero.
- Por otra parte, también se puede tomar en cuenta la necesidad del negocio de contratar a un Gerente Comercial que pueda dedicarse únicamente al trabajo con los vendedores y la parte operativa de este departamento, con el fin de disminuir la carga de trabajo del Gerente Financiero.
- El Departamento Financiero debe establecer fechas de reuniones para la revisión de los temas contables, como los estados financieros físicos y contables. Adicionalmente establecer a la empresa contratada para el manejo de la contabilidad una fecha límite de entrega de los estados financieros, con el fin de

que se pueda tener la información a la mano cuando se dé la revisión de los reportes generados por el sistema de información.

- Según el análisis de la información contable y financiera que proporcionó la empresa, es importante que esta continúe con el aumento de los ingresos por concepto de ventas, combinados por equipos, servicios de soporte del fabricante y servicios de soporte de los ingenieros, de una manera más agresiva, principalmente en mercados que abarquen tanto al sector público como al sector privado. Esto con el fin de maximizar la utilidad neta en las ventas y, adicionalmente, poder mantener un manejo adecuado del flujo de caja de la empresa.
- Por otra parte, los estados financieros tienen que ser analizados desde un punto de vista de rentabilidad y solidez. También contar con la información adecuada y puntual con respecto a los gastos en relación con la empresa y los gastos personales del Gerente General, los cuales representan un porcentaje significativo dentro de su operación diaria.
- Evaluar la clasificación de los activos y los pasivos de la empresa en el balance general, según las cuentas de partidas circulantes y a largo plazo con el fin de que la Gerencia Financiera y colaboradores del departamento pueden realizar estimaciones y sacar conclusiones de una manera más apegada a la realidad y de una forma más ágil.
- La empresa Soluciones Electrónicas y Tecnológicas, S.A. debe de realizar un análisis de su estructura de capital, buscando la reducción del costo capital de la empresa, ya que los beneficios que se obtienen del escudo fiscal, están siendo solo utilizados por medio del financiamiento. Adicionalmente debe de implementarse un control más estricto, sistemático y periódico sobre la estructura financiera, para poder identificar las variaciones que se tienen en los principales índices, tanto en el balance general como en el estado de resultado. Además, esto va a obligar a los colaboradores del departamento a tener la información contable

actualizada en el sistema, de la mano con la papelería que se envía a la empresa contratada para la elaboración de los estados financieros.

- Además se tiene que tomar en cuenta que la empresa debe de definir un modelo interno con el cual pueda darle seguimiento a las causas y efectos al rendimiento, el flujo de efectivo y su solidez. Esto se va a conseguir únicamente con el manejo adecuado de la contabilidad a nivel de departamento, no con respecto a la información que brinda la empresa que da el servicio. Esto puede generar a corto y mediano plazo una visión más clara del comportamiento de la empresa financieramente para el Gerente General y el Gerente Financiero. Si ya la empresa cuenta con un sistema de información con módulos de administración y contabilidad, lo ideal es que inicie con una implementación o introducción de información contable del nuevo periodo, desde registros hasta reclasificaciones con la meta de crear una fotografía más real de su situación financiera de la empresa.

- Una vez por semana se debe de realizar una revisión paralela con el estado de cuenta de los proveedores internaciones y la cuenta por pagar registrada por la empresa, con el fin de que la cuenta esté totalmente actualizada. Esto puede ayudar considerablemente con el flujo de caja de la empresa. También es importante un control diario de la cuenta por cobrar para incluir dentro de la actualización del flujo de caja.

- El Gerente Financiero debe de darse a la tarea de realizar una revisión mensual de los reportes de Balance General de la empresa y Estado de Resultados, con el fin de evidenciar las deficiencias en las cuentas de SAP y sus saldos de la mano con el registro de bancos y el flujo de caja, esto para poder reforzar las decisiones que se tengan que tomar con respecto a la cuenta de bancos y la cuenta de ingresos, por concepto de ventas y costo de ventas.

- vez por semana el Gerente Financiero debe generar un estado de resultados y un balance general, para poder ir teniendo control sobre las

transacciones registradas. Tomando en cuenta que el flujo de caja registrado por la asistente y el registro de bancos administrados por él.

- Se deben definir acciones concretas para poder reducir costos administrativos de la empresa, estos suelen ser lo suficientemente flexibles como para reducirlos. Este tipo de ejercicio a mediano o largo plazo pueden colaborar ante la necesidad de reducir gastos cuando la empresa no se encuentre bien económicamente, logrando así que el impacto no sea tan directo sobre los colaboradores y sobre los estados financieros.
- Finalmente para poder iniciar con un registro nuevo de cuentas actualizado en SAP idéntico al último cierre de mes entregado por la contabilidad, es importante que se ajusten las cuentas del Balance General y del estado de resultados para poder iniciar el siguiente periodo con saldos iniciales en cero. El Gerente Financiero y la asistente administrativa deben de ajustar cuentas con el fin de ajustarlos a la realidad del negocio, con base en el último estado financiero.

Bibliografía

- Afshar. V (2015). Recuperado de <http://www.extremenetworks.com/Company>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. (6ta Ed.) México: Mc Graw Hill.
- Barracuda (2015). Recuperado de <https://www.barracuda.com/>
- Bereck. J (2013). *Finanzas Corporativas*. México. Pearson Education S.A.
- Blue Coat (2015) Recuperado de <https://www.bluecoat.com/company-overview>
- Brealey. R (2003). *Principios de Finanzas Corporativas*. Mc Graw Hill. (7ma Ed). México.
- Córdoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ecoe Ediciones. Bogotá.
- Extreme Networks (2015) Recuperado de <http://www.extremenetworks.com/partners>
- F5 (2015) Recuperado de <https://f5.com/>
- Giraldo, J (2007). *Fundamentos de Finanzas y análisis financiero*. (1era Ed.). Colombia
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera*. (11ª Ed.) México: Addison Wesley.
- James C. Van Horne, John M. Wachowicz. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (13 Ed). México.
- Juniper Networks (2015) Recuperado de <http://www.juniper.net/us/en/company/leadership/>

- León. O (2009). *Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones*. (4ta Ed.). México.
- Leyes y Decretos. (21 de Abril de 1998). *Ley General del Impuesto sobre la Renta*. San José, Costa Rica.
- Macías. S (2007). *Administración financiera. El análisis financiero*. Editorial Trillas. México.
- Madura, J (2001). *Administración Financiera Internacional*. (6ta Ed.) International Thompson Editores. México.
- Orr, D (2015). Mobility is a team sport. Recuperado de <http://www.arubanetworks.com/company/about-us/management/>
- Procera Networks (2015) Recuperado de <http://www.proceranetworks.com/about/company>
- Ross/ Westerfield/ Jordan (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas* (9º Ed.). México. Mc Graw Hill.
- Saldivar. A. (1990). *Planificación Financiera de la Empresa*. Editorial Trillas. México.
- Salas, T. (2012). *Análisis y Diagnóstico Financiero*. (1 Ed). Costa Rica.
- Sapag, N (2001). *Evaluación de proyectos de inversión en la empresa*. México: Pearson Education S.A.
- WatchGuard (2015) Recuperado de <https://www.watchguard.com/wgrd-abouts/why-buy-red>

Anexos