

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRIA EN GESTIÓN FINANCIERA

**TEMA: “ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL
CRECIMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA
LOMBARDIA S.A.”**

Trabajo de Titulación

Previo a la obtención del Grado Académico de Magister en
Gestión Financiera

Autora: Ing. Verónica Cecilia Carrillo Ruiz

Directora: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, Mg.

AMBATO – ECUADOR

2015

AL CONSEJO DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO

El Tribunal de Defensa del trabajo de titulación presidido por Economista Telmo Diego Proaño Córdova Magister, Presidente del Tribunal e integrado por los señores Economista Álvaro Hernán Vayas López Magister, Ingeniero Eduardo Antonio Paredes Paredes Magister, Economista Julio Cesar Villa Muñoz Magister, Miembros del Tribunal de Defensa, designados por el Consejo Académico de Posgrado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor la defensa oral del trabajo de titulación con el tema: **“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL CRECIMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA LOMBARDIA S.A.”**, elaborado y presentado por la señorita Ingeniera Verónica Cecilia Carrillo Ruiz, para optar por el Grado Académico de Magister en Gestión Financiera.

Una vez escuchada la defensa oral el Tribunal aprueba y remite el trabajo de titulación para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente del Tribunal de Defensa

Econ. Álvaro Hernán Vayas López, Mg.
Miembro del Tribunal

Ing. Eduardo Antonio Paredes Paredes, Mg.
Miembro del Tribunal

Econ. Julio Cesar Villa Muñoz, Mg.
Miembro del Tribunal

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el proyecto de investigación con el tema: **“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL CRECIMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA LOMBARDIA S.A.”**, corresponde exclusivamente a la Ingeniera Verónica Cecilia Carrillo Ruiz, Autora bajo la dirección de la Ingeniera Ana Córdova Pacheco Magister, Directora del trabajo de titulación; y el patrimonio intelectual del mismo a la Universidad Técnica de Ambato.

Ing. Verónica Cecilia Carrillo Ruiz
AUTORA

Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco. Mg.
DIRECTORA

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga uso de este trabajo de titulación como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los Derechos de mi trabajo de titulación, con fines de difusión pública, además autorizo su reproducción dentro de las regulaciones de la Universidad.

Ing. Verónica Cecilia Carrillo Ruiz

c.c. 180363761-8

DEDICATORIA

Deseo dedicar este triunfo en primer lugar a Dios verdadera fuente de amor y fé.

Con todo mi amor y respeto a mis padres, el pilar esencial en mi vida. A mi padre Mentor por enseñarme que todo se puede conseguir con trabajo duro, honestidad y perseverancia. A mi madre Nancy por el apoyo incondicional, y sobre todo por ser mi ejemplo de humildad y mostrarme que para vencer los obstáculos se requiere de lucha diaria. A mis hermanos por ser esa mano amiga que se encuentra lista cuando mas lo necesito.

A ti Cristian por que todo el tiempo que hemos compartido aprendimos que el amor verdadero, la comprensión y el respeto todo lo puede. Gracias por mostrarme una manera diferente de vivir las cosas a tu lado y sobre todo gracias por tu apoyo incondicional en todo momento.

“La sabiduría suprema es tener sueños bastante grandes para no perderlos de vista mientras se persigen.”

Verónica Cecilia Carrillo Ruiz

AGRADECIMIENTO

Deseo exteriorizar mis espontáneos agradecimientos a la Universidad Técnica de Ambato, institución académica de excelencia, en especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría, que me ha brindado la oportunidad de seguir en la preparación profesional superior de mi complacencia.

Además a los docentes que han sabido impartir sus conocimientos con sabiduría formando profesionales de éxito.

Un agradecimiento especial a mi directora de tesis, Ing. Mg. Ana Córdova Pacheco, quien ha sido un aporte invaluable en la dirección del presente trabajo de investigación logrando culminarlo bajo los lineamientos debidos.

“El éxito no es mágico ni misterioso. El éxito es la consecuencia natural de aplicar con firmeza los principios básicos de la superación personal.”

Verónica Cecilia Carrillo Ruiz

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

Portada	i
Al Consejo de Posgrado.....	ii
Autoría de la Investigación	iii
Derechos de la Autora.....	iv
Dicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice General de Contenidos	vii
Índice de Tablas	xiii
Índice de Gráficos	xv
Índice de Cuadros.....	xvi
Resumen Ejecutivo	xvii
Executive Summary	xviii
Introducción	1

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

1.1. Tema de investigación.....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.2.1. Contextualización.....	3
1.2.1.1. Macro contextualización	3
1.2.1.2. Meso contextualización.....	4
1.2.1.3. Micro contextualización.....	5
1.2.2. Análisis crítico	6
1.2.3. Prognosis	9
1.2.4. Unidades de observación	9
1.2.5. Formulación del problema	9
1.2.6. Interrogantes (subproblemas).....	9
1.2.7. Delimitación del objeto de investigación.....	10
1.2.7.1. Delimitación espacial	10

1.2.7.2. Delimitación Temporal	10
1.3. Justificación.....	11
1.4. Objetivos	12
1.4.1. General	12
1.4.2. Específicos	12

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos	13
2.2. Fundamentaciones.....	17
2.2.1. Filosófica.....	17
2.2.2. Legal.....	18
2.3. Categorías fundamentales	21
2.3.1. Gráficos de inclusión interrelacionados	21
2.3.1.1. Fundamentación teórica.....	21
2.4. Hipótesis.....	51
2.5. Señalamiento de las variables	52

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de la investigación	53
3.2. Modalidad básica de la investigación	53
3.2.1. Investigación de campo.....	54
3.2.2. Investigación bibliográfica documental	54
3.3. Nivel o Tipo de Investigación	55
3.3.1. Investigación Exploratoria	56
3.3.2. Investigación Descriptiva.....	56
3.3.3. Investigación asociación de variables (Correlacional).....	56
3.4. Población y Muestra.....	57
3.4.1. Población.....	57

3.4.2. Muestra.....	57
3.5. Operacionalización de variables	59
3.5.1. Variable independiente: Análisis de la Fuentes de Financiamiento	59
3.5.2. Variables dependiente: Crecimiento Financiero	60
3.6. Recolección de información.....	61
3.7. Procesamiento y análisis de la información.....	63

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de datos	65
4.1.2. Apalancamiento financiero	65
4.1.3. Apalancamiento operativo	68
4.1.4. Apalancamiento del capitalde trabajo	73
4.1.5. Apalancamiento de cuentas por cobrar	80
4.1.6. Fuentes de financiamiento.....	82
4.1.7. Análisis de cartera vencida de los años 2013 y 2014.....	88
4.1.7.1. Análisis de cartera vencidad del Año 2013.....	89
4.1.7.2- Análisis de la cartera vencida del 2014	90
4.1.8. Análisis de la situación financiera 2013 - 2014	93
4.2. Interpretación de resultados	98
4.3. Verificación de hipótesis.....	100
4.3.1. Cálculo de Chi cuadrado	101
4.3.2. Selección de Chi cuadrado en tablas	103
4.3.3. Análisis de Chi cuadrado	104

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.3. Conclusiones	106
4.4. Recomendaciones.....	107

CAPÍTULO VI
PROPUESTA

6.1. Datos informativos	108
6.1.1. Título	108
6.1.2. Institucion ejecutora	108
6.1.3. Beneficiarios	108
6.1.4. Ubicación	108
6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución.....	109
6.1.6. Equipo técnico responsable.....	109
6.1.7. Costo	109
6.2. Antecedentes de la propuesta	110
6.3. Justificación.....	111
6.4. Objetivos	112
6.4.1. Objetivo general	112
6.4.2. Objetivos específicos	112
6.5. Análisis de factibilidad.....	113
6.5.1. Aspecto legal	113
6.5.2. Aspecto tecnológico	113
6.5.3. Aspecto organizacional	113
6.5.4. Apecto económico financiero	114
6.6. Fundamentación científico técnico	114
6.6.1. Modelo de gestión	114

6.6.2. Gestión financiera	114
6.6.3. Proyección de los ingresos	115
6.6.4. Liquidez.....	115
6.6.5. Rentabilidad	116
6.6.6. Políticas	117
6.6.7. Crédito y sus procedimientos	118
6.6.8. Cobranzas:.....	120
6.7. Modelo operativo	122
6.7.1. Esquema de la propuesta.....	123
6.7.1.1. FASE I Proyección de ingresos	124
6.7.1.2.. FASE II Políticas y procedimientos de crédito.....	135
6.7.1.2.1. Políticas de crédito	135
6.7.1.2.2. Procedimientos de crédito	137
6.7.1.2.3. Evaluación de crédito:.....	137
6.7.1.2.4. Concesión del crédito:.....	138
6.7.1.2.5. Políticas y métodos de cobranza	143
6.7.1.2.6. Políticas de cobranzas	143
6.7.1.2.7. Métodos de cobranza.....	144
6.7.1.2.8 Estrategias a aplicar a cuentas por cobrar	144
6.7.1.2,9. Mejora la cobranza.....	145
6.7.1.2.10. Manejo efectivo de las cobranzas	146
6..7.1.3. FASE III Endeudameiento CFN	150
6.7.1.3.1.Endeudamiento CFN.....	150
6.7.1.3.2. Políticas de financiamiento	150
6.7.1.3.3. Estrategias a aplicarse para las obligaciones financieras	151
6.7.1.3.4. Insstituciones que ofrecen créditos	152
6.7.1.3.5.. Flujo de efectivo	153
6.7.1.3.6. Balance de pérdidas y ganancias 2014.....	156
6.7.1.3 7. Estado de situación año 2014	157
6.7.2. Análisis comparativo financiero	159
6.7.2.1 Análisis horizontal	159
6.7.2.2. Análisis vertical.....	161

6.8. Escenario optimista de pago de crédito.....	165
6.8.1. Escenario pesimista de pago de crédito	166
6.9. Estado de resultado proyectado.....	167
6.9.1. Estado de situación proyectado	170
6.10. Resultados obtenidos.....	173
6.11. Matriz de evaluación	174
Bibliografía	175
Anexos	177
Anexo 1 Certificado de autorización de la empresa.....	178
Anexo 2 Registro único de contribuyentes	179
Anexo 3 Ficha de observación	181
Anexo 4 Entrevista al personal administrativo-financiero.....	182
Anexo 5 Formato solicitudes de crédito.....	184
Anexo 6 Flujograma anterior de crédito	185
Anexo 7 Flujograma anterior de cobranza	186
Anexo 8 Tabla amortización optimista	187
Anexo 9 Tabla de amortización pesimista	189
Anexo 10 Fotografías de la empresa “LOMBARDIA”	191

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Principales industrias manufactureras en Tungurahua	5
TABLA 2. Población	57
TABLA 3. Costos año 2013.....	69
TABLA 4. Análisis de costos 2013	69
TABLA 5. Costos año 2014.....	70
TABLA 6. Análisis de costos 2014	71
TABLA 7. Calculo CCE	75
TABLA 8. Cuentas por pagar	76
TABLA 9. Recursos invertidos año 2013.....	77
TABLA 10. Recursos invertidos año 2014.....	77
TABLA 11. Estrategia agresiva de financiamiento 2013	78
TABLA 12. Estrategia agresiva de financiamiento 2014	79
TABLA 13. Estrategia conservadora 2013	79
Estrategia conservadora de financiamiento año 2014.....	80
TABLA 15. Fuentes de financiamiento 2013 y 2014	83
TABLA 16. Fuentes de financiamiento año 2013	84
TABLA 17. Fuentes de financiamiento 2014	85
TABLA 18. Destino de los créditos 2013.....	86
TABLA 19. Destinos de los créditos 2014	87
TABLA 20. Análisis de cartera vencida 2013	89
TABLA 21. Análisis de cartera vencida 2014	90
TABLA 22. Análisis de comparativo de cartera vencida 2013 y 2014	91
TABLA 23. Análisis de indicadores de crecimiento empresarial año 2013.....	94
TABLA 24. Frecuencias observadas	101
TABLA 25. Frecuencias esperadas	102
TABLA 26. Calculo del Chi cuadrado.....	103
TABLA 27. Tabla de contingencia.....	104
TABLA 28. Equio responsable	109
TABLA 29. Ventas proyectadas	127

TABLA 30. Proyección de otros ingresos.....	132
TABLA 31. Variación Porcentual Ventas	133
TABLA 32. Variación Porcentual Otros ingresos.....	134
TABLA 33. Flujo de caja 2013 – 2014	153
TABLA 34. Flujo de caja proyectdo.....	154
TABLA 35. Perdidas y Ganancias 2014.....	156
TABLA 36. Estado de situación financiera.....	157
TABLA 37. Analisis horizontal 2013 - 2014.....	159
TABLA 38. Analisis Vertical 2013.....	162
TABLA 39. Analisis Vertical 2014.....	163
TABLA 40. Pago de deuda con CFN.....	165
TABLA 41. Pago de deuda con CFN.....	167
TABLA 42. Estado de resultador proyectado.....	168
TABLA 43. Estado de situacion proyectado.....	171

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Exportación de textiles, cuero & calzado	4
GRÁFICO 2. Árbol de Problemas	7
GRÁFICO 3. Red de Inclusiones.....	21
GRÁFICO 4. Constelación de Ideas Variable Independiente.....	22
GRÁFICO 5. Constelación de Ideas Variable Dependiente	23
GRÁFICO 6. Punto de equilibrio 2013	70
GRÁFICO 7 Punto de equilibrio 2014	72
GRÁFICO 8.Fuentes de financiamiento 2013 -2014.....	83
GRÁFICO 9.Fuentes de financiamiento 2013	84
GRÁFICO 10.Fuentes de financiamiento 2014.....	86
GRÁFICO11. Destino del crédito 2013.....	87
GRÁFICO 12 Destino de crédito 2014.....	88
GRÁFICO 13. Cartera vencida 2013	89
GRÁFICO 14. Análisis de cartera vencida 2014.....	90
GRÁFICO 15. Análisis comparativo de cartera vencida 2013 - 2014.....	92
GRÁFICO 16. Análisis de la situación financiera 2013-2014.....	93
GRÁFICO 17. Variación Ventas, Costo de ventas y utilidad neta	93
GRÁFICO 18. Modelo operativo – esquema de la propuesta	122
GRÁFICO 19 Evolución de ventas	128
GRÁFICO 20. Análisis de la proyección de ingresos	132
GRÁFICO 21. Flujograma de la concepción de crédito propuesto	142
GRÁFICO 22.Flujograma propuesto	149
GRÁFICO 23. Pago de crédito CFN	166
GRÁFICO 24.Pago de crédito CFN a cinco años	167
GRÁFICO 25. Utilidades proyectadas	170

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. Operacionalización V. I: Fuentes de Financiamiento	59
CUADRO 2. Operacionalización V. D: Crecimiento Financiero	60
CUADRO 3. Recolección de la Información.....	61
CUADRO 4. Técnicas e Instrumentos	62
CUADRO 5. Relación de objetivos específicos conclusiones-recomendaciones.	64
CUADRO 6. Entrevista gerente-contadora y auxiliar contable	98
CUADRO 7. Políticas de crédito	136
CUADRO 8. 5 C' de crédito.....	139
CUADRO 9. Procedimiento de crédito.....	140
CUADRO 10. Políticas cobranza	143
CUADRO 11. Comprobante de egreso	152
CUADRO 12. Créditos	153

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

Tema:

**“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL
CRECIMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA LOMBARDIA S.A.”**

Autora: Ing. Verónica Cecilia Carrillo Ruiz

Directora: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, Mg.

Fecha: 06 de Agosto de 2015

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se ejecuta en la Empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato, con el objeto de identificar las falencias en las fuentes de financiamiento que generan una inestable liquidez en la empresa lo que ocasiona ciertas inconveniencias, en especial impide el crecimiento financiero que otorgará a la misma un mejor posicionamiento en el mercado competitivo. Bajo los parámetros planteados permitirá a la empresa “LOMBARDIA” proyectarse hacia un desempeño óptimo, rentable y principalmente ingresar a una mejor situación empresarial. La meta de la empresa es obtener un crecimiento financiero a través de mejorar la estabilidad de liquidez por medio del oportuno análisis de las fuentes de financiamiento que tendrá una influencia efectiva en la toma de decisiones de la alta gerencia en su planificación estratégica financiera, existen varios aspectos de relevancia que se relacionan directamente con las variables planteadas como objetos de estudio; en perspectiva se pueden diseñar alternativas de solución al problema detectado en la empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato.

Descriptor:

Análisis financiero, crecimiento financiero, estrategia económica, fuentes de financiamiento, indicadores, información, liquidez, rentabilidad, resultados, toma de decisiones.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN FINANCIERA

Theme:

"ANALYSIS OF SOURCES OF FINANCING AND FINANCIAL GROWTH COMPANY SA LOMBARDIA"

Author: Ing. Cecilia Veronica Carrillo Ruiz

Directed by: Ing. Ana Consuelo Cordova Pacheco, Mg.

Date: August 06th, 2015

EXECUTIVE SUMMARY

This research is executed in Business "LOMBARDIA" Ambato city, in order to identify gaps in funding sources that generate an unstable company liquidity which causes certain inconveniences, especially impedes growth financial that granted to it a better position in the competitive market. Under the parameter raised will allow the "LOMBARDIA" company project into optimal, cost-effective performance and mainly enter better business situation. The goal of the company is for financial growth through improving the stability of liquidity through timely analysis of the sources of funding that have an effective influence on decision-making by senior management on strategic financial planning, several relevant aspects that are directly related to the variables proposed as objects of study; perspective can be designed alternative solutions to the problem identified in "LOMBARDIA" company of Ambato city.

Keywords:

Decision making, economic intelligence, financial analysis, financial growth, liquidity, indicators, information, resources, profitability, Sources of financing

INTRODUCCIÓN

El actual trabajo de investigación, contiene un baluarte de base para quienes practican la gerencia de las empresas y los cuales tienen bajo su responsabilidad realizar análisis de las fuentes de financiamiento de modo que el crecimiento empresarial de sus organizaciones se eleven progresivamente.

CAPÍTULO I. Habla del tema de investigación “Análisis de las Fuentes de Financiamiento y el crecimiento financiero de la empresa LOMBARDIA” el mismo que tiene: Tema, planteamiento, contextualización, análisis crítico, formulación del problema, delimitación, justificación, objetivos.

CAPÍTULO II. Contextualiza el marco teórico tomando en cuenta investigaciones anteriores sobre temas relacionados en las fuentes de financiamiento y crecimiento financiero consolidándose en fundamentación filosófica, legal, hipótesis, señalamiento de las variables.

CAPÍTULO III. Habla de la metodología, la modalidad básica de la investigación, nivel o tipo de investigación, población y muestra, operacionalización de las variables, plan de recolección de información, plan de procesamiento de la información para el desarrollo del siguiente capítulo IV.

CAPÍTULO IV. Muestra el análisis de resultados e interpreta datos, verifica la hipótesis y señala variables.

CAPÍTULO V. Se menciona las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO VI. Se presenta la propuesta diseñada con datos informativos, antecedentes, justificación, objetivos, análisis de factibilidad, fundamentación, metodología, modelo operativo, previsión de la evaluación; materiales de referencia: bibliografía y demás anexos que se ha utilizado para el proceso de esta investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN

ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL CRECIMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA LOMBARDIA S.A.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Empresa “LOMBARDIA”, hoy en día está luchando por ser más eficiente y tener mayor número de participación en la industria; para lograr, la organización necesita de un crecimiento constante, lo que le obliga a canalizar sus recursos financieros a diferentes áreas.

Esta empresa durante los últimos años ha presentado el problema relacionado con la disminución de la liquidez, actualmente se ha analizado las fuentes de financiamiento del cual se deduce que no permite atender a sus obligaciones de pago a corto plazo, por lo que el crédito se ve reducido en los mercados financieros, con consecuencias negativas sobre su coste, el crecimiento financiero en la empresa se ve perjudicado, disminuyendo la calidad de servicio de los proveedores, los saldos descubiertos han provocado intereses de demora.

El objeto de gerencia financiera es manejar óptimamente el Análisis de las Fuentes de Financiamiento que son parte de la organización, a través del área financiera, presupuesto y tesorería, servicios administrativos y recursos humanos,

ya que este análisis en las fuentes de financiamiento influye en su crecimiento financiero a nivel empresarial.

Es importante que las fuentes de financiamiento sean planificadas y evaluadas según la necesidad de la empresa, ya que son una alternativa para lograr el incremento de su potencial económico y a la vez su presencia en el mercado, con lo cual mejoraría tanto su gestión financiera, como sus costos operativos; sumado al beneficio directo que esto podría traer, en cuanto a nuevas fuentes de trabajo. Una adecuada selección de fuentes de financiamiento, se requiere tomar en cuenta no solamente la información brindada por las instituciones financieras, sino también, establecer procedimientos evaluativos que permitan comparar debidamente diferentes opciones, teniendo como referencia las características de la empresa.

El análisis de cada una de las fuentes de financiamiento, es de vital importancia, ya que las mismas son una excelente alternativa para crecer económicamente y fortalecer las operaciones económicas de la empresa, las mismas que contribuirán al resultado de los objetivos esbozados para la Empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato.

1.2.1. Contextualización

1.2.1.1. Macro contextualización

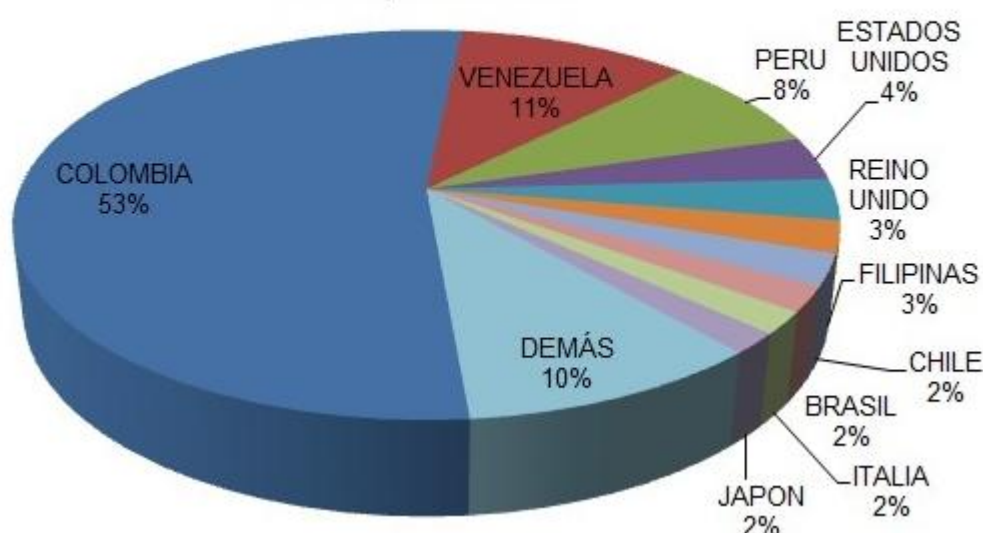
En Ecuador la industria del cuero es un sector importante ha tenido un crecimiento notorio en la economía del país, este avance es por la toma decisiones por parte del gobierno ecuatoriano como el aumento de impuestos a las importaciones de calzado y sobre todo al control persistente en las fronteras con Colombia y Perú para evitar el contrabando, esto ha generado el impulso de las pequeñas, medianas y grandes empresas de línea de manufactura dedicada a la fabricación de calzado, carteras y cinturones de cuero, etc. Ecuador produce alrededor de 350 mil cueros y pieles al año. Una buena parte de la demanda se

orienta al mercado interno de calzado, marroquinería y confecciones, y gran parte de la producción de cuero y pieles se exporta. (VILLAVICENCIO, 2014)

Las exportaciones de cuero (pieles) y sus confecciones, ascienden a: US\$ FOB 26,6 mm y sus principales destinos fueron: Italia, Venezuela, Perú y Colombia. Por su parte, las exportaciones del sector calzado ascienden a: US\$ FOB 38,9 mm y sus destinos principales fueron: Colombia, Perú, Venezuela, Guatemala y Estados Unidos. (Ministerio de Comercio Exterior, 2012)

Gráfico 1. Exportación de textiles, cuero & calzado

**Principales destinos de las exportaciones de Sector
Textiles, Cuero y Calzado
Participación 2014**



Fuente: INEC (2015)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

1.2.1.2. Meso contextualización

En Tungurahua la principal actividad de manufactura, es de la industria del cuero, más específicamente “fabricación de calzado de caucho y plástico (excepto el ortopédico y de asbesto u otro material textil sin suela aplicada)”, actividad con la mayor producción bruta de la provincia, 68,9 millones de dólares, con el mayor

consumo de materia prima y materiales auxiliares, 39,9 millones de dólares, la que más impuestos paga de la provincia, 5,4 millones de dólares, la primera de la provincia en cuanto a generación de empleo, 1.320 personas ocupadas, y también la primera actividad en monto de sueldos y salarios pagados, 6,8 millones de dólares. La primera actividad de manufactura de la provincia, en cada una de las variables analizadas. (Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, 2011).

Tabla 1. Las principales industrias de manufactura en Tungurahua

**TUNGURAHUA-MANUFACTURA
5 INDUSTRIAS PRINCIPALES**

Descripción	Producción de artículos para la venta	Materia prima y materiales auxiliares	Impuestos	Personas ocupadas	Sueldos y salarios
FABRICACIÓN DE CALZADO DE CAUCHO Y PLÁSTICO (EXCEPTO EL ORTOPÉDICO Y DE ASBESTO U OTRO MATERIAL TEXTIL SIN SUELA APLOCADA)	68.981.994	39.992.772	5.371.911	1.320	6.815.955
FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS (INCLUSO CABINAS), DISEÑADAS PARA SER MONTADAS SOBRE CHASIS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, CARROCERÍAS PARA VEHÍCULOS SIN CHASIS Y CARROCERÍAS DE MONOCASCO, CARROCERÍAS PARA VEHÍCULOS DE TURISMO, CAMIONES Y VEHÍCULOS DE USO ESPECIAL	14.069.107	11.029.323	1.678.467	522	1.419.548
FABRICACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR PARA HOMBRES, MUJERES, NIÑOS Y BEBES: ROPA EXTERIOER, IINTERIOR, DE DORMIR, ROPA DE DIARIO Y ETIQUETA, ROPA DE TRABAJO (UNIFORMES), Y PARA PRACTICAR DEPORTES (CALENTADORES, BUZOS DE ARQUERO, PATALONETAS, ETC.)	9.772.009	5.262.373	1.273.787	448	1.019.124
Producción de cueros curtidos o adobados vegetal, mineral o químicamente (rusos o tafletes)	9.117.684	6.119.616	1.061.794	246	709.184
Elaboración de espaguetis, macarrones, fideos y otras pastas sin cocer, ni rellenos.	9.910.827	5.987.638	774.180	244	937.257

Fuente: INEC- Encuesta de manufactura y minería

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

1.2.1.3. Micro contextualización

En la ciudad de Ambato, Calzado “LOMBARDIA”, se encuentra ubicado en las calles Antonio Clavijo s/n y Marcos Montalvo, su mediana empresa cuenta con 3 personas en el área financiera y 23 personas (personal) para el área de producción que trabajan en la fabricación de 300 a 500 pares diarios de acuerdo a la

temporada, por las medidas adoptadas por el régimen del año pasado su producción ha disminuido entre 30 y 40 pares diarios. es una empresa que tiene 25 años en el mercado, tiempo en el cual ha ganado prestigio y reconocimiento por la calidad de su producto, sin embargo su crecimiento no ha sido muy significativo hay riesgo de que no exista un favorable crecimiento financiero por las practicas inadecuadas de negocio o mercado, sus principales pedidos llegan a las cadenas de tiendas más importantes, aunque también tiene clientes fijos entre los almacenes de Quisapincha, Cuenca, Loja, Ibarra, Riobamba y Latacunga entre otras ciudades.

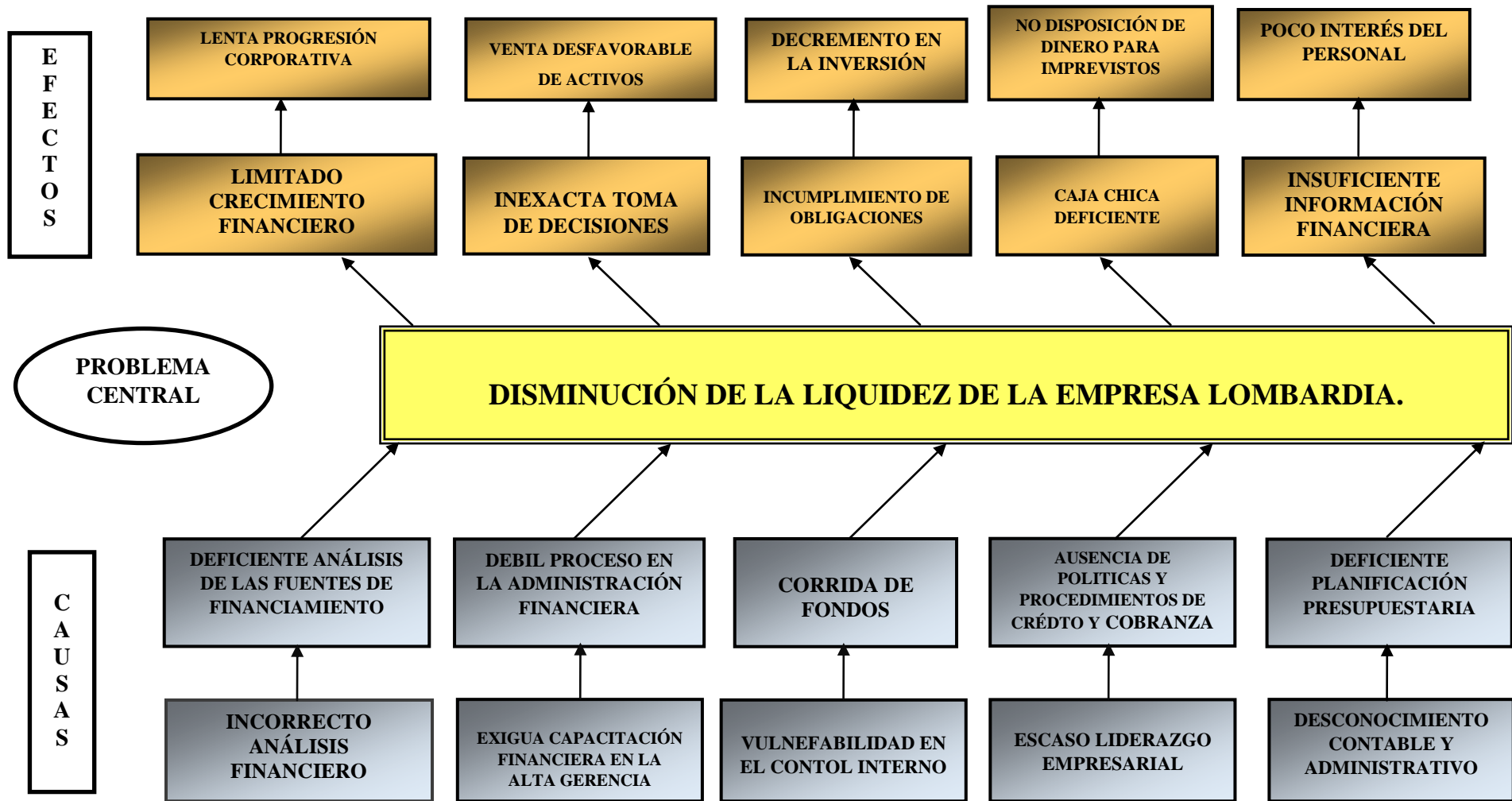
Es importante mencionar que la Empresa “LOMBARDIA” es dirigida desde el comienzo por su propietario Gerente General Sr. Galo Ruperto Cáceres, en donde él percibió el progreso de su empresa con conocimientos empíricos; lo que se va a demostrar con la investigación es precisamente la determinación del crecimiento financiero existente para buscar alternativas de solución con el manejo de estrategias financieras adecuadas, el cual traerá muchos beneficios a la empresa.

Sí se maneja un modelo de gestión de riesgos que contribuya al análisis de fuentes de financiamiento para el crecimiento financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, dedicada a la exportación y comercialización de calzado a nivel nacional e internacional.

1.2.2. Análisis crítico

Es necesario analizar el crecimiento financiero empresarial que se produce cuando los activos líquidos o convertibles en liquidez a corto plazo son insuficientes para hacer frente a los pagos comprometidos en el mismo plazo, por las prácticas inadecuadas de negocio o de mercado. Para una mejor ilustración se propone el siguiente Gráfico 3. Árbol de Problemas.

Gráfico 2. Árbol de problemas



Fuente: Propia

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Relación causa-efecto

Para detallar la relación causa – efecto, se debe iniciar puntualizando el problema detectado en la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, la cual es objeto de estudio en el presente trabajo investigativo; el cual es la disminución de la liquidez en la empresa antes mencionada.

Existen diversas causas que ocasionan el problema detectado, por lo que se puede determinar el incorrecto análisis financiero que conlleva al deficiente análisis de fuentes de financiamiento; las causas antes mencionadas efectúan en la empresa un limitado crecimiento financiero y por lo tanto se genera también una lenta progresión corporativa.

Otra causa que se debe mencionar es la exigua capacitación financiera que posee la alta gerencia de la empresa, este hecho perpetra un débil proceso en la administración financiera; las mencionadas causas acarrearán efectos negativos como la inexacta toma de decisiones y la venta desfavorable de activos de la empresa “LOMBARDIA”.

Cabe recalcar que dentro de la empresa existe una vulnerabilidad en el control interno que se relaciona con la corrida de fondos, los cuales desarrollan negativamente en la empresa el incumplimiento de obligaciones y por lo tanto un decremento en la inversión.

En la empresa “LOMBARDIA”, se ha detectado un escaso liderazgo empresarial con referencia a la ausencia de políticas y procedimientos de crédito y cobranza; lo que efectúa una caja chica deficiente, es decir una denegación de una disposición de dinero para los imprevistos que se puedan necesitar en los procesos y actividades de la empresa.

Finalizando, cabe mencionar otra causa del problema central detectado, y se refiere al desconocimiento contable y administrativo que evidencia una deficiente planificación presupuestaria, estos elementos originan una insuficiente información financiera y por ende el poco interés del personal.

1.2.3. Prognosis

Si persiste la disminución de la liquidez en la empresa “LOMBARDIA”, este hecho puede generar un limitado crecimiento financiero, conllevando a una pérdida de inversión y de responsabilidades.

El cual incrementará día tras día el riesgo de liquidez en la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, que es dedicada a la exportación y comercialización de calzado, esto significa que el crecimiento financiero en la empresa no generará ingresos de efectivo porque incurriría en obligaciones con instituciones internacionales a tasas de intereses mucho más altas, o la venta de activos en condiciones desfavorables no solo afectando a la liquidez sino también a la rentabilidad por lo cual no puede cumplir con sus diferentes obligaciones, como por ejemplo las obligaciones con proveedores, acreedores y clientes internos; puede llegar al extremo que es la desaparición o el declive de la empresa.

1.2.4. Unidades de Observación

Para el desarrollo de esta investigación es procedente analizar a las:

- Fuentes internas (Personal): de alta gerencia y del área financiera de la Empresa de Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

1.2.5. Formulación del problema

¿De qué manera el análisis de las fuentes de financiamiento se relaciona con el crecimiento financiero de la empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato?

1.2.6. Interrogantes (subproblemas)

- ¿De qué forma se evalúan las fuentes de financiamiento a seleccionar en la empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato?

- ¿De qué manera se analiza el Crecimiento Financiero que maneja la empresa en la exportación y comercialización de calzado?
- ¿Qué mecanismos se debe adoptar de modo que contribuya al Análisis de Fuentes de Financiamiento que influyan de manera positiva en el Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, dedicada a la exportación y comercialización de calzado?

1.2.7. Delimitación del Objeto de Investigación

- **Campo:** Administración
- **Área:** Financiera
- **Aspecto:** Análisis de Fuentes de Financiamiento – Crecimiento Financiero

1.2.7.1. Delimitación Espacial

Este estudio se efectúa en la Empresa calzado “LOMBARDIA”.

- **Ubicación:**
- **Provincia:** Tungurahua.
- **Cantón:** Ambato.
- **Dirección:** Antonio Clavijo s/n y Marcos Montalvo. (Tras el Mall de los Andes) Ambato-Ecuador (**Ver Anexo N°. 2 – RUC**).
- **Teléfono:** (03) 2844867 & 0(3)2841467.
- **Email:** sales@calzadolombardia.com & ventas@calzadolombardia.com.

1.2.7.2. Delimitación Temporal

Se delimita este estudio en la Empresa Calzado “LOMBARDIA”, retomando los dos años 2013 y 2014., sobre los estados financieros.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El objeto de la gerencia financiera es manejar óptimamente el Análisis de las Fuentes de Financiamiento que son parte de la organización, a través del área financiera, presupuesto y tesorería, servicios administrativos y recursos humanos. El Análisis de las Fuentes de Financiamiento está íntimamente relacionado con la toma de decisiones para el crecimiento financiero y por eso es importante que las mismas sean planificadas y evaluadas según la necesidad de la empresa, como una alternativa para lograr incrementar su potencial económico y a la vez su presencia en el mercado, con lo cual mejoraría tanto su gestión financiera, como sus costos operativos, en donde para una adecuada selección de fuentes de financiamiento, se requiere tomar en cuenta no solamente la información brindada por las instituciones financieras, sino también, establecer procedimientos evaluativos que permitan comparar debidamente diferentes opciones, teniendo como referencia las características de la empresa.

En este sentido, el presente trabajo de investigación será de gran interés para la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, ya que se buscara a través de sus objetivos, determinar de qué manera se relaciona el Análisis de las Fuentes de Financiamiento con el Crecimiento Financiero de la empresa, que es dedicada a la exportación y comercialización de calzado, ya que existe un excesivo riesgo de liquidez por la incorrecta planificación presupuestaria que se maneja actualmente.

Las deducciones de la presente investigación serán de gran ayuda para la Empresa “LOMBARDIA”, puesto que para su Gerente ha sido dificultoso determinar una adecuada administración de la rentabilidad, al existir deficiencias para analizar la situación y los riesgos financieros, ya que se administra empíricamente, sin un soporte técnico adecuado, lo cual a generando problemas evidenciados en la disminución de la rentabilidad.

El Señor Galo Ruperto Cáceres Arcos, gerente propietario, está muy interesado por este estudio; las practicas inadecuadas de negocio o mercado, han producido

decrecimiento financiero por el desconocimiento que tiene el personal del área financiera y a su vez del mismo, ese desconocimiento ha logrado la baja rentabilidad por la incorrecta aplicación de análisis de fuentes de financiamiento eficientes para manejar su liquidez empresarial y potencializar el crecimiento empresarial, con la finalidad de proporcionar a “LOMBARDIA” una mejor liquidez.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. General

Determinar la relación del Análisis de las Fuentes de Financiamiento en el Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

1.4.2. Específicos

- Analizar las Fuentes de Financiamiento que maneja actualmente la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, para clasificar el financiamiento espontaneo y negociado.
- Especificar cuál es la situación actual del Crecimiento Financiero que posee la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, para determinar indicadores claves de financiamiento.
- Proponer un Modelo de Gestión Financiera que contribuya al Análisis de Fuentes de Financiamiento para aportar al Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, dedicada a la exportación y comercialización de calzado.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Como antecedentes de importancia que se aplican como aporte al presente trabajo investigativo, se citan a continuación revistas indexadas, que se asocian a las variables que son objetos de estudio.

Revista Indexada: Ciencias Económicas “Los instrumentos Financieros”. Autor. Verner, Figueroa. Año: 2013

Uno de los instrumentos financieros más sofisticados y que ha presentado mayor crecimiento en los volúmenes negociados durante los últimos años, son los derivados, por ello el interés en escribir acerca de este tema. Un derivado es un instrumento financiero el cual está vinculado al valor de un activo subyacente, que pueden ser commodities, acciones, bonos, tasas de interés, divisas, entre otros. Existen diferentes tipos de derivados, entre ellos: futuros, forwards, opciones y swaps.

Estos instrumentos son negociados tanto en mercados organizados como no organizados, más comúnmente conocidos como OTC (Over The Counter) y comúnmente son utilizados como instrumento de cobertura o especulación. El presente artículo pretende acercar al lector a este concepto: sus características, tipos, operación y algunas estrategias de financieras de negociación de productos. (Figueroa, 2013, pág. 32)

Objetivo: Conocer acerca de los instrumentos financieros más sofisticados que las empresas están utilizando.

Conclusión: Las empresas en la actualidad deben investigar y asesorarse continuamente de los instrumentos financieros que coadyuve al desarrollo favorable para cada institución dependiendo de lo que se requiera.

En el caso particular de la empresa “LOMBARDIA”, se requiere una mejor aplicación y manejo del análisis de las fuentes de financiamiento de modo que influya positivamente en el crecimiento financiero de la empresa involucrando el desarrollo particular elevando su imagen corporativa y mejorando su liquidez y rentabilidad.

Revista Indexada Ideas de Cuba: “Perfeccionamiento de la gestión Financiera Operativa en la empresa de recuperación”. Autores: Mildres López Puente, Noel Cuba Rodríguez, Katerine López Carreño.

El presente artículo es fruto de una investigación realizada en la Empresa de Recuperación de Materias Primas de Santiago de Cuba y centra sus objetivos en mostrar los puntos fuertes y débiles en su desempeño financiero operativo, partiendo de diagnosticar la situación mediante algunas técnicas de análisis financiero, analizar el ciclo de efectivo como indicador indispensable en la administración del capital de trabajo y proponer algunas medidas para su correcto funcionamiento. (Mildres López, 2014, pág. 23)

Objetivo: Analizar los puntos fuertes y débiles de la empresa para aplicar el análisis financiero más adecuado.

Conclusión: En el caso particular de la empresa “LOMBARDIA”, este ejemplo se debe ver reflejado o asimilado prontamente, puesto que los inconvenientes de la

misma se verían controlados y eliminados si existiera el debido análisis y las correctas tomas de decisiones por parte de la alta gerencia o directivos financieros de la misma.

El análisis correcto en el ciclo de efectivo como indicador indispensable en la administración del capital de trabajo conlleva a delimitar las medidas óptimas para su correcto funcionamiento.

Revista Indexada Revista Venezolana de Gerencia: “Análisis financiero: Una herramienta clave para gestión financiera eficiente”. Autora: Nava Rosillón, Marbelis Alejandra.

“El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas”. (NAVA, 20011, pág. 14).

Objetivo: Determinar la importancia del análisis financiero en las empresas.

Conclusión: En la actualidad toda empresa que desee conseguir un crecimiento financiero efectivo debe basarse en fundamentos sólidos, técnicos y profesionales que les orienten y otorguen seguridad en la labor diaria de las decisiones financieras, administrativas y operativas, lo cual se logra con análisis financieros de gran impacto.

Revista Indexada Revista Gestión del Conocimiento: “Cognitiom y la gestión de la liquidez en la empresa”. Año: 2013.

Cualquier empresa, sea cual sea su actividad, siempre se enfrenta a un problema vital: debe disponer del dinero en caja necesario para hacer frente a sus pagos. La imposibilidad de cumplir con sus obligaciones de pago conduce a la empresa a una situación crítica que, si se prolonga, puede terminar en el cese de la actividad. La

liquidez no es un fin en sí mismo y el objetivo de la empresa no es acumular medios de pago, sino producir bienes y servicios. Sin embargo, como la actividad económica está sujeta tanto a la incertidumbre de las ventas como a su cobro, la empresa debe disponer de una reserva de liquidez para no incumplir sus obligaciones de pago.

Si la empresa dispone de mucha liquidez, es decir, mucha tesorería, la tendrá invertida en instrumentos financieros a corto plazo, obteniendo rentabilidades inferiores a las que sería razonable esperar de su actividad de negocio. Si la rentabilidad obtenida en las colocaciones de tesorería es superior a la rentabilidad del negocio, es evidente que existe un problema grave en la empresa. Por el contrario, si la empresa tiene dificultades frecuentes para hacer frente a los pagos, esa es una señal muy evidente de que la empresa está frente a una crisis.

El riesgo de liquidez, el riesgo de impago, es el riesgo financiero central de las empresas. Una posición holgada de liquidez, unida a unos beneficios sólidos y estables obtenidos en la actividad típica de la empresa, son los mejores síntomas acerca de la salud de la empresa. ((RAMOS, 2013, pág. 8).

Objetivo: Analizar la importancia de la liquidez en las empresas, además de la trascendencia del riesgo de liquidez al cual se puede enfrentar la estabilidad financiera de la misma.

Conclusión: Este artículo de revista se enfoca en direccionar a los altos directivos de las empresas sobre la trascendencia de la liquidez y su tratamiento efectivo. Lo cual se relaciona directamente con el actual problema detectado en la empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

Cabe recalcar que este problema de liquidez es usual en las empresas sin embargo existen acciones preventivas que se deben seguir en la planeación estratégica financiera así como en la toma de decisiones de modo que la empresa se pueda resguardar de dichos inconvenientes innecesarios. Una mala planificación financiera sucede cuando, no se tiene en cuenta cosas básicas cómo los niveles de endeudamiento que va a tener la empresa, los gastos fijos como: sueldos y salarios, el consumo de electricidad, etc.

2.2. FUNDAMENTACIONES

2.2.1. Filosófica

La investigación que se presenta se desarrolla en base al paradigma crítico propositivo, porque contribuye de forma dinámica al cambio con la participación de todos los involucrados, identificando las causas y efectos del problema, ya que cuestiona la situación actual de la Empresa “LOMBARDIA”, examina el modo en que se experimenta el mundo, y busca una solución social al problema investigado.

En el trabajo que se propone, la relación sujeto–objeto será totalmente dependiente, en la investigación se aplicará criterios de calidad con fines de credibilidad, confirmación y transferibilidad, que permitan aplicar técnicas e instrumentos de investigación cuantitativos que facilitarán el análisis de datos.

Se aplicará una interrelación mutua con todos los involucrados inmersos en la empresa de estudio, la investigación será satisfactoria debido a las varias reuniones a través de una entrevista y encuesta con gerencia y personal del área financiera, quienes son los protagonistas para manejar los análisis de fuentes de financiamiento los mismos que deben conocer sobre la materia para el desenvolvimiento a nivel empresarial, para llegar a esto es necesario analizar todos los instructivos y registros actuales, revisando bibliografía, entonces se procederá al levantamiento de la información que ayudará a buscar alternativas de solución que sean proyectadas a la realidad del problema.

Una vez obtenida la información a través de una encuesta y entrevista se buscará la mejor alternativa de solución con el que se logrará mejorar y perfeccionar los procesos estratégicos financieros con indicadores que ayuden a minimizar el riesgo financiero a nivel empresarial.

2.2.2. Legal

La Empresa Calzado “LOMBARDIA”, con un número de RUC 1890535971001, esta empresa es obligada a llevar contabilidad, a la vez en el mercado se proyecta a ser una empresa de comercialización a nivel nacional e internacional, ya que netamente se dedica a la producción de calzado de dama y caballero, está empresa posee todos los requisitos legales para su funcionamiento, como son: permisos municipales, permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos, patente municipal, Ruc; su naturaleza es comercial e industrial y su objeto es la fabricación y distribución de calzado.

La presente investigación se sustenta en las siguientes Normas y leyes, como el código de comercio, código de trabajo, ley de régimen tributario Interno e impuestos municipales, y entre otros, para justificar presenta los anexos de IVA, retención en la fuente, declaración mensual del IVA y la declaración del impuesto a la renta.

LIBRO I. -NORMAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

TITULO X.-DE LA GESTION Y ADMINISTRACION DE RIESGOS

ARTÍCULO 2. -Se entiende por riesgo de liquidez, cuando la institución enfrenta una escasez de fondos para cumplir sus obligaciones y que por ello, tiene la necesidad de conseguir recursos alternativos o vender activos en condiciones desfavorables, esto es, asumiendo un alto costo financiero o una elevada tasa de descuento, incurriendo en pérdidas de valorización.

COMITÉ DE SUPERVISIÓN BANCARIA DE BASILEA

Principios para la adecuada gestión y supervisión del crecimiento financiero: El riesgo de liquidez de fondos es el riesgo de que la entidad no sea capaz de hacer frente eficientemente a flujos de caja previstos e imprevistos, presentes y futuros, así como a aportaciones de garantías resultantes de sus obligaciones de pago, sin que se vea afectada su operativa diaria o su situación financiera. El riesgo de liquidez de mercado es el riesgo de que una entidad no pueda compensar o deshacer fácilmente una posición a precios de mercado a causa de una insuficiente profundidad o de distorsiones en el mercado.

Impuesto a la renta

ART 23. “La determinación del impuesto a la renta se efectuará por declaración del sujeto pasivo, por actuación del sujeto activo, de modo mixto, mediante convenios tributarios o por el sistema de estimación objetiva global (Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Impuesto al valor agregado

Art. 51.- Objeto del Impuesto.- Establéese el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta.

(Ley de Regimen Tributario Interno, 2015)

Código de trabajo

Art. 1.-Ambito de este Código.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.

Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren.

(Código de Trabajo, 2015)

Seguridad Social

Art. 10.- REGLAS DE PROTECCIÓN Y EXCLUSIÓN.-

En la aplicación de los programas de aseguramiento obligatorio, se observarán las siguientes reglas de protección y exclusión:

a. El trabajador en relación de dependencia estará protegido contra todas las contingencias enunciadas en el artículo 3 de esta Ley;

(Ley de Seguridad Social, 2015)

Tasa de interés

Art. 29. “El Directorio del Banco Central del Ecuador determinará el sistema de tasas de interés aplicable a las operaciones activas y pasivas del Banco Central, así como las comisiones que cobrará por sus servicios”.

(LEY DE RÉGIMEN MONETARIO Y BANCO DEL ESTADO, 2015)

Tasas de Interés			
mayo 2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.45	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.15	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.82	Consumo	16.30
Vivienda	10.76	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.07	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.67	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	27.75	Microcrédito Minorista	30.50

2.3. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.3.1. Gráficos de Inclusión Interrelacionados

Subordinación Conceptual

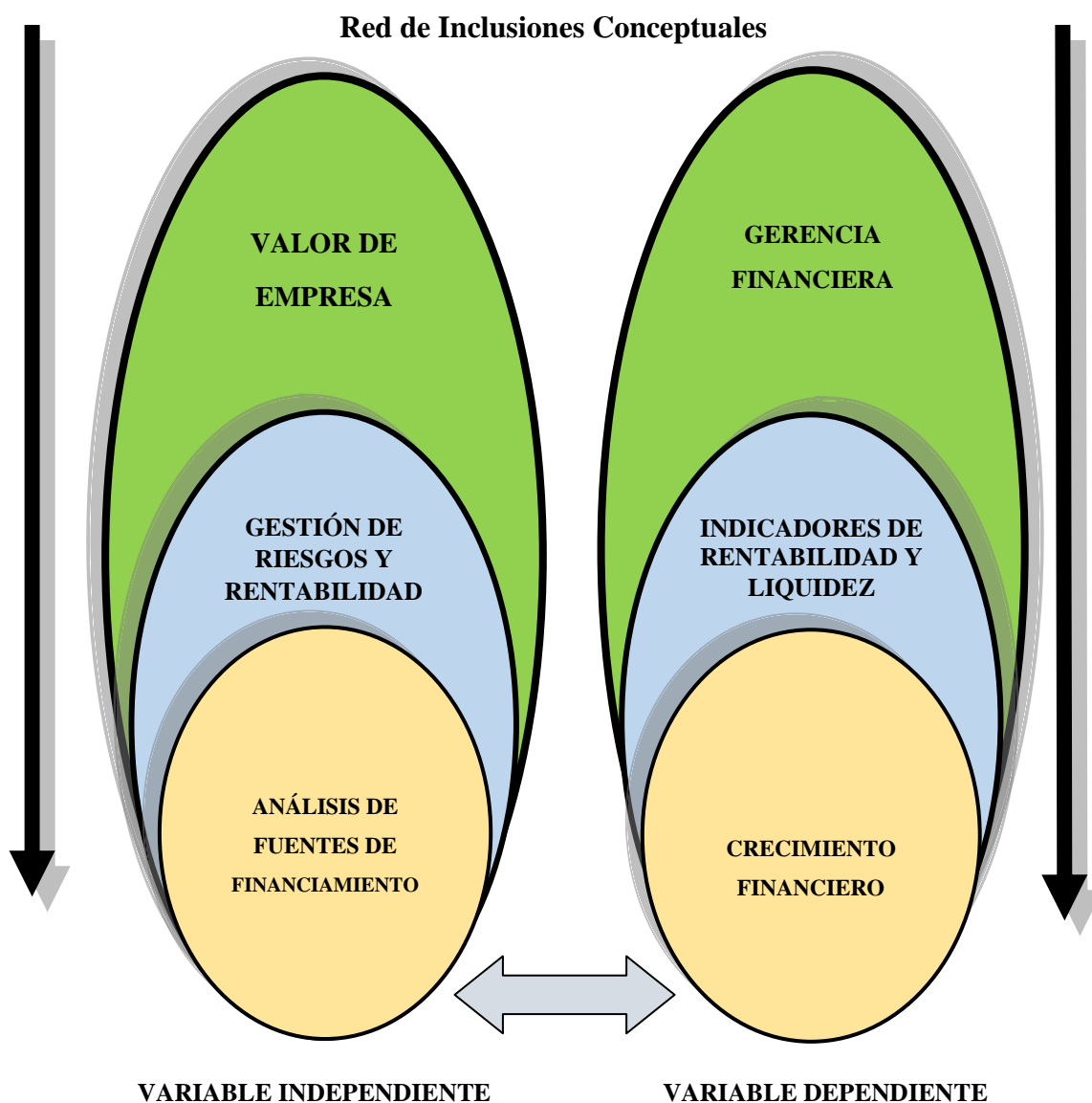


Gráfico 3. Red de inclusiones

Fuente: Investigación bibliográfica

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Constelación de ideas variable independiente

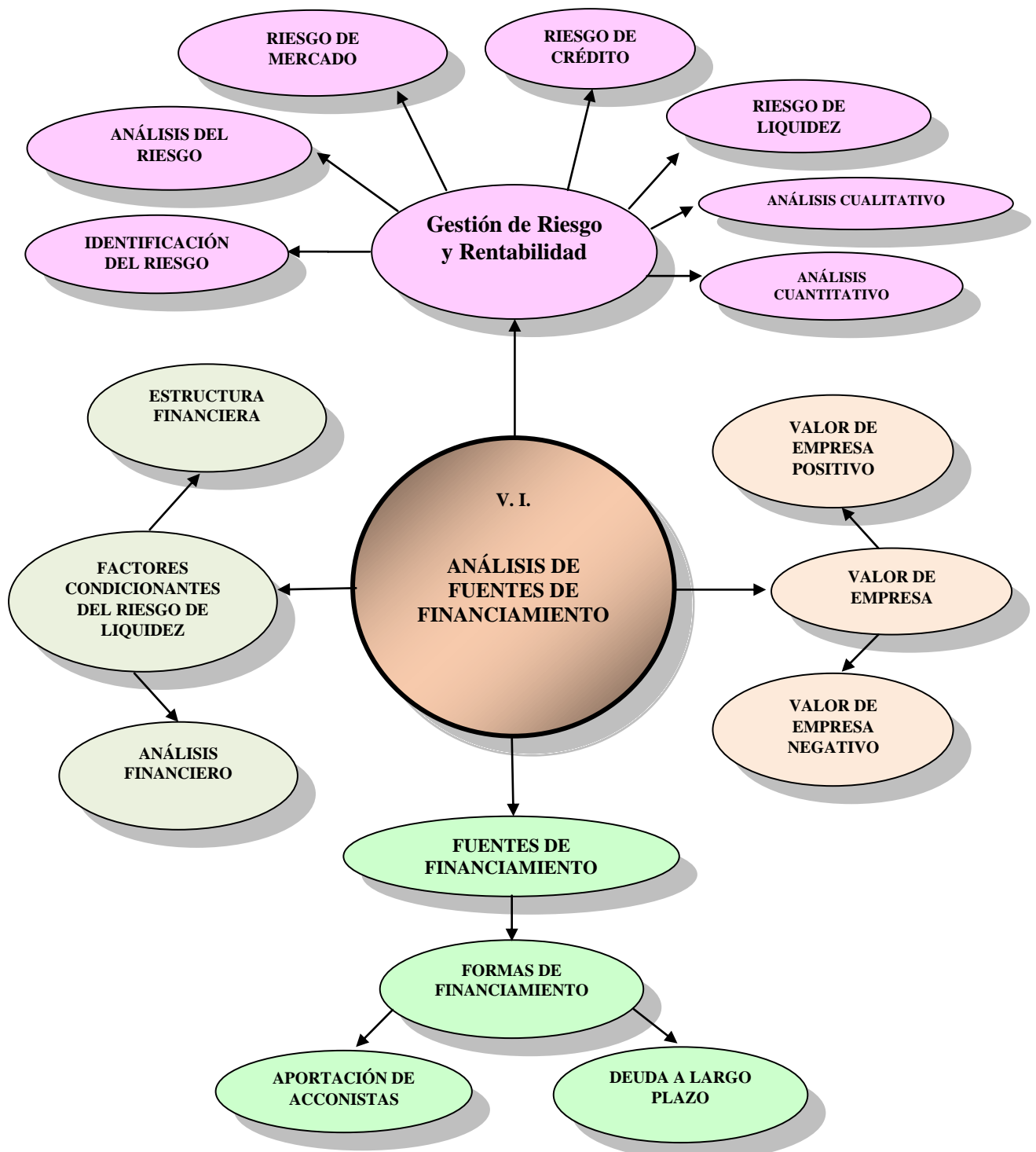


Gráfico 4. Visión dialéctica

Fuente: Investigación bibliográfica

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Constelación de ideas variable dependiente

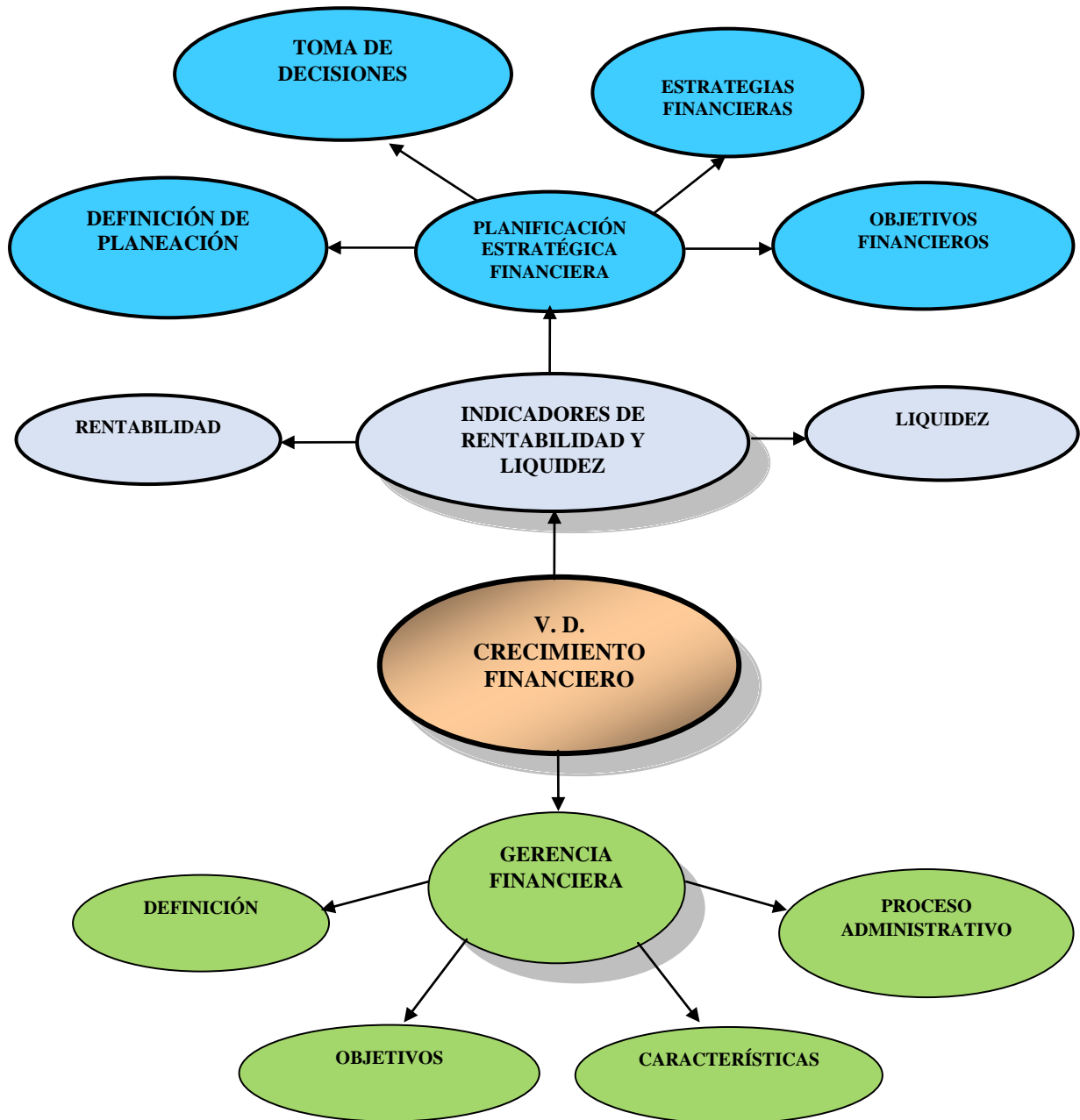


Gráfico 5. Constelación de Ideas V.D.

Fuente: Investigación directa

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

2.3.1.1. Fundamentación teórica

Variable Independiente

2.3.1.1.1. Valor de la empresa

Con respecto al valor de la empresa se define como una de las métricas más empleadas en el mundo empresarial en relación a la valoración financiera de manera general y de manera particular en el value investing. Sin embargo es conveniente citar definiciones de autores reconocidos, a continuación enunciadas.

“La valoración de una empresa es un ejercicio de sentido común que requiere unos pocos conocimientos técnicos. Los valores de una empresa se deben contestar adecuadamente en beneficio de la misma.” (FERNANDEZ, 2008, pág. 27)

El valor de una empresa es el conjunto de activos que no están reflejados en los estados contables tradicionales, sin embargo generan valor para la misma en un futuro como consecuencia de aspectos relacionados con el capital humano y con otros estructurales como: la capacidad de innovación, las relaciones con los clientes, la calidad de los procesos, productos y servicios, el capital cultural y comunicacional, que permiten a una empresa aprovechar mejor que otras las oportunidades, dando lugar a la generación de beneficios futuros. ((LÓPEZ, 2007, pág. 127)

En base a lo expresado literalmente por los autores antes citados, se puede definir al valor de la empresa como la diferencia entre la capitalización bursátil de una organización o empresa con su deuda financiera neta. El valor de la empresa también es conocida como “Enterprise value” por lo que es comúnmente reconocida por sus siglas “EV”.

El cálculo del valor de la empresa es usualmente utilizada en las organizaciones o empresas por ser una métrica completa, la forma más común de utilizarla es

comparándola con el beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

En efecto el valor de la empresa, por lo general se calcula con la siguiente fórmula:

Valor de Empresa

$$\begin{aligned} &= \text{Capitalización bursátil} \\ &+ \text{Valor de mercado de sus deudas} \\ &- \text{Dinero en caja y equivalentes} \end{aligned}$$

Como resultado se evidencia el valor del conjunto de elementos, materiales, inmateriales y humanos que instituyen o integran a una organización o empresa. Por lo que, se trata de un valor o precio conjunto de la empresa que incluye no sólo el valor en el presente de los diversos bienes, derechos y obligaciones integrantes de su patrimonio, sino también las perspectivas sobre los beneficios que se espera que la empresa genere en el futuro.

Valor de empresa positivo

“El valor de una empresa es el resultado compuesto de los valores de las distintas partes que lo integran. Cuando una empresa asume un proyecto con un valor presente neto positivo, el valor de esa empresa debe aumentar en una cantidad igual al monto de ese valor presente neto.” (JIMÉNEZ, 2007, pág. 81)

Al determinar que el valor de empresa es positivo, este hecho establece que dicha empresa u organización maneja sus actividades de manera óptima, por lo que su valor es considerable y positivo tanto para el interés particular de la misma así como para su entorno o mercado.

Valor de empresa negativo

El valor de empresa negativo se determina cuando se define a la empresa deficitaria, lo cual se caracteriza porque su tendencia es continuista de resultados negativos. En esta situación se debe analizar las causas estructurales o coyunturales que las motivan y hacer posible la toma de decisiones que permitan llegar a soluciones: reestructuración, liquidación parcial, saneamiento financiero o reducción de capital, etc. (VILLA, 2007, pág. 22)

De acuerdo con las aportaciones del autor antes citado, se determina las acciones con valor de empresa negativo son algo difícil de encontrar en los mercados, aunque no imposible; se determina de esta manera en cuanto una empresa tenga inconveniencias que conlleven resultados negativos en los cálculos de la situación en ámbitos coyunturales y estructurales de la misma.

De lo expuesto por los autores aludidos se puede determinar que el valor de empresa, está reflejado en la aceptación que tiene la misma en los clientes, y que su liquidez se verá reflejada en proporción a lo que los clientes experimenten al momento de ser atendidos ya que si fue bien atendido, este puede regresar e incluso atraer a más clientes a través de sus comentarios y de igual forma si el cliente recibió un mala atención éste puede no regresar e incitar a otros clientes a que no demanden de los productos o servicios de una empresa ya que muchas veces la decisión de compra está relacionada con experiencias pasadas, propias o de sus amigos.

2.3.1.1.2. Gestión de riesgo y rentabilidad

Definición:

Toda empresa debe contar con la capacidad suficiente de hacer frente a sus obligaciones, es decir, los empresarios deben efectuar una planeación adecuada de sus entradas y salidas de efectivo, y contar con activos líquidos en cantidad

suficiente para honrar sus deudas a corto plazo. Esto es válido para todo tipo de organización, sin embargo esta necesidad es aún mayor en el caso de un banco, pues una escasez de liquidez podría significar que los ahorrantes piensen que el banco está "en quiebra" y en forma masiva intenten retirar sus depósitos, haciendo insostenible la situación del banco.

En su investigación sobre instrumentos de inversiones, riesgo y financiamiento.

La Gestión de Riesgos no se limita a un evento o circunstancia. Es un proceso dinámico que se desenvuelve a través del tiempo y permea a cada aspecto de los recursos y operaciones de la organización. Involucra a la gente a todos los niveles y requiere ver toda la organización como un portafolio de riesgos. (Suárez, 2009, pág. 123)

Así vemos que la misma ocupa un lugar y toma una fuerte importancia dentro de la definición más amplia de Administración Empresarial, ya que su función es reducir al mínimo la repercusión negativa de las pérdidas en la organización

La gestión del riesgo de liquidez es el proceso de identificar, medir, monitorear y divulgar el riesgo de liquidez en el marco del conjunto de estrategias y políticas establecidas para la mitigación del mismo

Importancia

La importancia de la gestión de riesgos radica en que es considerada un proceso de mejora continua para la empresa que la acoge dentro de sus actividades financieras y contables. Se determina como un proceso interactivo porque requiere el concurso de diferentes áreas de la organización y de continua convivencia y eficacia para cumplir los requisitos de las normas y políticas de la gestión de riesgos que se ameritan.” (ATEHORTUA, 2008, pág. 44)

En referencia a lo expuesto por el autor mencionado, se determina que la importancia de la gestión de riesgos se centra en la reducción de los niveles de riesgo existentes para la entidad interesada, en donde se enfoca en la buena aplicación de procesos de construcción de nuevas oportunidades de producción y administración desde su invención o diseño, de modo que se garanticen condiciones de seguridad que no pongan en riesgo la estabilidad y a su vez el crecimiento financiero y corporativo de la organización o empresa.

Características

La gestión de riesgos trata de evitar al máximo, el conflicto que puede repercutir un costo financiero para el inversionista o entidad, puesto que se basa en un principio de incertidumbre sobre el destino del capital invertido en un definido proyecto o idea comercial financiera.

Por lo que se generan elementos que aportan a la gerencia son:

- Identificación
- Evaluación
- Análisis cualitativo de los riesgos
- Análisis cuantitativo de los riesgos
- Planeación de la respuesta de los riesgos
- Seguimiento y control de los riesgos

De estos elementos parten las siguientes características de la gestión de riesgos:

- Evento del riesgo
- Impacto del riesgo
- Probabilidad de que el riesgo pueda ocurrir

La relación entre riesgo y rentabilidad requiere una mención especial. Aquellos activos financieros que impliquen una mayor exposición al riesgo deben ofrecer al inversor una mayor rentabilidad esperada. A

más riesgo, mayor rentabilidad exigida por el mercado. El inversor no debe ignorar este principio básico. Como afirma el célebre adagio de Wall Street “No existe Comidas Gratuitas”: si el inversor aspira obtener una alta rentabilidad debe asumir más riesgos. (GARCÍA, 2014, pág. 119)

De lo ilustrado por los autores antes citados se puede aludir que todo inversionista debe estar consciente de que toda inversión tiene un riesgo implícito y de que el mismo estará expuesto al principio básico que dice que a mayor riesgo mayor rentabilidad, es decir que la rentabilidad de la inversión estará directamente proporcionada al nivel de riesgo asumido.

Identificación del riesgo

Uno de los más importantes retos que enfrentan las empresas es el relativo a la identificación, medición y control del riesgo operativo. El desarrollo de modelos para medir esta naturaleza de riesgo es incipiente en virtud de la falta de información y de datos históricos con respecto a pérdidas derivadas de personas, sistemas, factores externos, como la falta de aplicación correcta o mala interpretación a la regulación, etc. (LARA, 2008, pág. 203)

En referencia a lo expuesto por el autor antes citado, se puede determinar que cada entidad u organización enfrenta una variedad de riesgos derivados de fuentes externas e internas, los cuales deben valorarse. Una condición precedente que coadyuve a la valoración de riesgos es el establecimiento de objetivos, relacionados en niveles diversos y consistentes internamente. La valoración de riesgos es la identificación y análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos propuestos por la empresa u organización según sus actividades administrativas, comerciales, financieras etc.

Análisis de riesgo

Los análisis de riesgos se realizan sobre los riesgos asumidos por la empresa, que pueden ser riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo de liquidez, entendiendo por tal riesgo de pérdida directa o indirecta resultante de procesos, recursos humanos y sistemas inadecuados o fallidos, o de acontecimientos externos. (GOMEZ, 2012, pág. 32)

Riesgo de mercado.- *Es la pérdida que puede sufrir un inversionista debido a la diferencia en los precios que se registra en el mercado o en movimientos de los llamados factores de riesgo (tasas de interés, tipos de cambio, etc.). También se puede definir más formalmente como la posibilidad de que el valor presente neto de un portafolio se mueva adversamente ante cambios en las variables macroeconómicas que determinan el precio de los instrumentos que componen una cartera de valores.*

Riesgo de Crédito.- *Es el más antiguo y probablemente el más importante que enfrentan los bancos. Se puede definir como la pérdida potencial producto del incumplimiento de la contraparte en una operación que incluye un compromiso de pago.*

Riesgo de Liquidez.- *Se refiere a las pérdidas que puede sufrir una institución al requerir una mayor cantidad de recursos para financiar sus activos a un costo posiblemente inaceptable. (LARA, 2008, pág. 16).*

Sobre el análisis de riesgo o también conocido como la evaluación de riesgos, se considera como el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados y los daños y consecuencias que éstas puedan producir.

El análisis o evaluación de riesgos es ampliamente empleado por las empresas como una herramienta de gestión en estudios financieros y de seguridad para identificar riesgos utilizando métodos cualitativos entre otros, para evaluar riesgos que generalmente son de naturaleza cuantitativa.

El análisis o evaluación de riesgos se inicia con la identificación de los activos que la empresa desea proteger y evaluar de la misma manera; la evaluación de riesgos involucra comparar el nivel de riesgo detectado durante el proceso de análisis con criterios de riesgo determinados con antelación.

Análisis cuantitativo

“El análisis cuantitativo se realiza sobre los factores cualitativos que incluyen: calidad de los componentes adquiridos, entrega oportuna, aumentos de precios, condiciones de mercado y competiciones del mercado global.” (JUMAH, 2015, pág. 74)

En perspectiva de lo expuesto anteriormente se determina que el análisis cuantitativo supone la conversión en términos pecuniarios de los elementos obtenidos en el análisis cualitativo, de modo que se puedan comparar entre sí y llegar a una situación neta de la empresa u organización.

Análisis cualitativo

“Estudiando el tipo y número de bienes y deudas que lo integran. Este es un análisis eminentemente físico, de reconocimiento de lo que se tiene o se debe, pero que no llevaría a ninguna conclusión, debido a la dificultad de relacionar los distintos elementos, por ser muy heterogéneos.” (ABOLACIO, 2013, pág. 145)

Los altos directivos de las empresas u organizaciones utilizan la información contable para realizar los análisis financieros de las actividades y operaciones de su entidad. La información contable a menudo tiene características de naturaleza cuantitativa y cualitativa.

De modo que el análisis cuantitativo se refiere a la información percibida del cálculo de las transacciones financieras; mientras que el análisis cualitativo incluye la relevancia percibida de la información financiera de los altos directivos o propietarios de las empresas.

Factores Condicionantes del Riesgo de Liquidez

“Los factores condicionantes del riesgo de liquidez se refieren a la probabilidad de que la empresa o entidad no pueda satisfacer la totalidad de peticiones de liquidez, o bien que atraviese dificultades temporales para hacer frente a sus compromisos de pago vencidos como consecuencia de la incapacidad para deshacer posiciones (riesgo de liquidez de mercado), o porque obtenga financiación bajo condiciones gravosas (riesgo de liquidez de financiación). (RUZA, 2003, pág. 11)

En referencia a lo expresado por el autor antes citado se enuncian los principales factores de riesgo de liquidez que generalmente pueden presentarse en las actividades de una empresa u organización, pueden ser:

- Gestión inadecuada de activos y pasivos
- Descalce de plazos y tasas
- Volatilidad de recursos captados
- Inestabilidad asociativa y volatilidad de capital
- Causas exógenas
- Riesgo de mercado, entre otros.

Estructura financiera

“La estructura financiera o también llamada estructura de capital o de pasivo. Es la composición del pasivo, más concretamente, la ratio de endeudamiento. Presenta dos modalidades, aunque ambas se pueden poner en relación entre sí.” (GALINDO, 2010, pág. 47)

Referente a lo establecido, se plantea a la estructura de la empresa como la composición del capital o recursos financieros que la empresa ha captado u originado.

Dichos recursos son los que el Balance de situación aparece bajo la denominación genérica de Pasivo que recoge, por lo tanto, las deudas y obligaciones que posee la empresa deben identificarse de manera particular según su procedencia y plazo.

En efecto se reconoce a la estructura financiera constituida por el capital de financiamiento o por las fuentes de financiamiento de la empresa.

Análisis Financiero

El análisis financiero, desarrolla un enfoque metodológico para reunir información cuantitativa de la empresa, sobre la base del análisis de los estados financieros.

Una de las fuentes de información de más amplia distribución de todas las empresas en cualquier industria está compuesta por el conjunto de todas las empresas en cualquier industria está compuesta por el conjunto de tres estados financieros. Los cuales son: el balance general, estado de resultados y estado de cambios en la posición financiera.

Es el proceso de análisis consiste en la aplicación de un conjunto de técnicas e instrumentos analíticos. En consecuencia, la función esencial del análisis de los estados financieros debe ser básicamente decisional. De acuerdo con esta perspectiva, a lo largo del desarrollo de un análisis financiero, los objetivos perseguidos deben traducirse en una serie de preguntas concretas que deberán encontrar una respuesta adecuada. (DOMÍNGUEZ, 2007, pág. 2).

En consecuencia el análisis financiero es un método que permite analizar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios. Para esto es necesario aplicar técnicas que permitan recolectar la información relevante, llevar a cabo distintas mediciones y sacar conclusiones.

Para poder comprender a la perfección el significado del término análisis financiero, tenemos que recurrir a establecer su origen etimológico.

Importancia

La importancia del análisis financiero radica en que proporciona los elementos necesarios para evaluar la situación financiera y económica de una empresa o unidad económica, esta evaluación nos permite dirigir la toma de decisiones hacia el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles que permiten enfrentar situaciones difíciles, o aumentar su eficiencia, productividad u organización.
(HORNE, 2002, pág. 135).

En base a lo expuesto por el autor en cuestión, se puede precisar la importancia del análisis financiero como un elemento fundamental en las actividades desempeñadas por los directivos o a su vez la alta gerencia de una empresa, en definitiva la importancia radica en la objetividad con la que se manejan los análisis en referencia a lo económico y financiero.

Los objetivos básicos que toda empresa tiene en relación al análisis financiero:

- La tendencia que presentan sus elementos.
- La suficiencia o no en las utilidades.
- Montos excesivos en cuentas tales como adeudos de clientes, inventarios o deudores diversos.
- Insuficiencia de capital.

Características

El análisis financiero de manera generalizada, se puede basar en las siguientes características:

- La información de base debe ser analizada y confirmada de modo que sea un fundamento real y significativo.

- Se asienta en comparaciones sistemáticas, de modo que es relevante fijar a priori las relaciones y cifras a analizar, que deben ser constantes en su cálculo y definidas en cuanto a la información que utilicen.
- El fin del análisis es el conocimiento de la situación de la empresa desde el doble aspecto de la estabilidad financiera y el desarrollo equilibrado, que permita dotar a la compañía de una estructura adecuada al medio y largo plazo.
- El diseño del análisis financiero, como cualquier otra información sistemática obtenida en la empresa, debe ser útil en la toma de decisiones.

2.3.1.1.3. Análisis de fuentes de financiamiento

Es la manera de como una entidad puede congregarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.

A continuación, se precisa una cita bibliográfica de un autor que maneja el tema de una amplia manera, lo cual es objetivo al momento de conocer la definición del análisis de fuentes de financiamiento.

En términos llanos, el financiamiento empresarial se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objetivo en su aplicación, el simple hecho de conseguir fondos nuevos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento.

Por consecución de recursos se entiende la incorporación de éstos al flujo de efectivo operacional de la empresa, adicionalmente a aquellos recursos generados por la operación normal de la misma, teniendo que diferenciar los que se aplicarán a la operación de los que se destinarán al proyecto específico que se amerite. (LEVY, 2004, pág. 117)

Para establecer los tipos de fuentes de financiamiento se debe tener en cuenta las siguientes clasificaciones: según su nivel de exigibilidad; y según su procedencia. Según su procedencia los recursos financieros pueden ser propios o ajenos. Los primeros son los que fueron puestos a disposición de la empresa cuando se constituyó la misma y en principio este no tiene que ser reembolsado, los segundos son los fondos prestados por elementos exteriores a la empresa. Otra fuente de financiamiento es la que se conoce como financiamiento de guerrillas. Estas técnicas se han desarrollado como resultado de tácticas desesperadas para lograr mantener a flote a una empresa, mientras esta se recupera de cualquier falla en el flujo de capital. Lo más valioso de esta técnica es el uso de recursos ajenos que permita generar ingresos pero que no generen costos directos. Por ejemplo, negociar para que las cuentas al proveedor sean pagadas directamente por los clientes quedándose la empresa con el precio de su valor agregado. Esto funciona muy bien en empresas con una alta rotación de inventario.

Según su nivel de exigibilidad estos pueden ser a corto o largo plazo sobre los que se prestará mayor atención.

Importancia

“Las empresas, en todo momento, buscan opciones de financiamiento, ya sea para resolver sus problemas de liquidez, para financiar sus planes de expansión o para cubrir las necesidades del arranque de operaciones, entre muchas otras necesidades.” (LEVY, 2004, pág. 23)

Para el análisis de las fuentes de financiamiento, es de relevante importancia tener las herramientas suficientes de análisis, evaluación y control de las diferentes fuentes de financiamiento, tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo, e incorporar con conocimiento de causa el medio ambiente general y de la propia realidad de la empresa, para tomar decisiones de calidad en relación con la mejor opción que se ajuste óptimamente a los requerimientos y capacidades financieras de la empresa.

Características

El análisis de fuentes de financiamiento, se caracteriza por la necesidad de elegir la mejor fuente, de acuerdo a las necesidades específicas de la empresa y la carga financiera que le implicara adquirir dichas responsabilidades:

Por lo expresado es sustancial que toda empresa considere los siguientes aspectos:

- Analizar la capacidad de pago de la empresa.
- Análisis de los riesgos.

Financiamiento

“El financiamiento se refiere a la consecución de recursos para la operación o para proyectos especiales de la organización. No importa la fuente de esos recursos ni el objeto en su aplicación, el simple hecho de conseguir fondos o generarlos en forma adicional, proporciona un financiamiento (HAIME, 2004, pág. 117)

Al referirse al financiamiento que puede por lo general necesitar una empresa, se define como los recursos pecuniarios que requiere una institución o empresa para llevar a cabo un proyecto o actividad económica, con la característica especial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de la institución.

Fuentes Internas

“Son aquellas que provienen de los accionistas de la empresa. Son las nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización, o bien son las utilidades generadas por la empresa no retiradas por los accionistas y que quedan dentro del renglón de utilidades retenidas y que en algún momento futuro pueden ser susceptibles de capitalización.” (HAIME, 2004, pág. 129).

En perspectiva de las fuentes de financiamiento internas se reconocen de esta manera puesto que se toma el financiamiento necesario de las

aportaciones retenidas de los mismos accionistas de la empresa, de modo que se reconoce como fuentes internas de financiamiento.

Fuentes Externas

“Ocurre siempre que los administradores de la empresa o entidad tiene que obtener fondos de prestamistas o inversionistas externos. Si la empresa emite bonos o acciones para financiar la compra de planta y equipos nuevos, esto es financiamiento externo.” (MERTON, 2011, pág. 418).

Por lo contrario de las fuentes de financiamiento internas, a las fuentes de financiamiento externas se las reconoce de esta manera puesto que la financiación que requiere al momento la empresa u organización para llevar a cabo una actividad empresarial se utiliza el apoyo pecuniario de entidades ajenas a la empresa o externas.

Variable Dependiente

2.3.1.1.4. Gerencia financiera

Definición

Para entender la definición de gerencia financiera es bueno saber que está dedicada a generar estrategias para la distribución eficiente del capital de trabajo, observando armonía entre el riesgo de la inversión y la rentabilidad a percibir, cuyo objetivo es el análisis de las decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales.

La Gestión Financiera de la empresa; realiza tareas financieras tan diversas como la planificación, la extensión de crédito a clientes, la evaluación de fuertes gastos propuestos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la empresa. (GITMAN, 2009, pág. 56).

Por lo expuesto se menciona los aspectos como: la inversión, financiamiento y administración de los activos.

La gerencia financiera y su gestión son de gran importancia para la tarea del administrador, ya que permite: El control de todas las operaciones.

Importancia

“La gerencia financiera se plantea en las responsabilidades de trascendencia que debe manejar el gerente financiero de una entidad, acerca de la confiabilidad de la información financiera y de la precisión de los informes de los estados financieros regidos por las leyes contables locales, nacionales e internacionales como las NIC y NIFF.” (LAWRENCE, 2007, pág. 13).

Con respecto a lo definido por el autor citado, se puede determinar que la gerencia financiera y su gestión son de gran importancia para la tarea del auditor, en el sentido del control de todas las operaciones en la toma de decisiones, además de la consecución de nuevas fuentes de financiación, al igual que el mantener la efectividad y eficiencia operacional que debe mantener toda organización. Otro punto que cabe recalcar de las instituciones pertinentes en el ámbito local, nacional e internacional.

Características

En definitiva las funciones de la gerencia financiera están a cargo de un contador preparado profesionalmente, por lo que se delimitan de manera general las siguientes características que deben poseer dichos gerentes financieros efectivos:

- Buscar la excelencia en los procesos y sistemas además del control interno
- Perfil estratégico
- Amplitud mental
- Capacidad de captación de oportunidades
- Estabilidad en el cumplimiento de objetivos
- Alta sinergia en las operaciones contables – financieras

Proceso Administrativo

El proceso administrativo se inicia con la toma de decisiones por parte del administrador que ejerce el liderazgo y la autoridad máxima sobre todo el personal de la empresa. El proceso administrativo integra como un todo la planificación, organización, dirección y el control bajo un liderazgo y una autoridad. La planificación define los resultados que se esperan de la empresa, la organización fija cómo se lograrán estos resultados, la dirección determina la actividad de mando y guía para la ejecución, y el control da seguimiento a los planes, mide los resultados y retroalimenta el sistema. El administrador decide objetivos, diseña procesos, políticas, procedimientos y métodos y lidera todo el proceso administrativo en la empresa. (GUERRA, 2009, pág. 51).

En base a lo expuesto por el autor antes citado se puede establecer al proceso administrativo como el flujo continuo e interrelacionado de las actividades de planeación, organización, dirección y control, desarrollada para lograr un objetivo común: aprovechar los recursos humanos, técnicos, materiales y de cualquier otro tipo, con los cuales cuenta una empresa u organización para realizar sus actividades administrativas, financieras, comerciales, de producción, operativas, entre otras.

2.3.1.1.5. Indicadores de rentabilidad y liquidez

“Los indicadores de rentabilidad definen si un proyecto es rentable si el valor de sus rendimientos supera al de los recursos utilizados, concretamente, si el valor de los movimientos de fondos positivos supera al de los negativos.” (HORNE, 2002, pág. 37)

Los indicadores de rentabilidad coadyuvan a la determinación de la relación existente entre los beneficios que proporcionan una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho.

Los indicadores de rentabilidad más notables son:

- VAN – Valor Actual Neto
- TIR – Tasa Interna de Rentabilidad
- PRI – Período de Retorno

“El indicador de liquidez es un concepto más rígido del índice de solvencia. Mide la posibilidad que tiene una empresa de cubrir sus obligaciones circulantes con sus activos más líquidos, como son la caja y las cobranzas.” (GITMAN, 2009, pág. 64).

$$\frac{\text{Caja y bancos} + \text{Cobranzas netas}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Los indicadores de liquidez son empleados por las empresas para determinar la capacidad que posee la misma, para afrontar obligaciones a corto plazo. De modo que mientras más alto se considere su indicador de liquidez, su posibilidad de contraer deudas a corto plazo y cancelarlas sin contratiempos es progresiva.

Los indicadores de liquidez más utilizados o comunes son:

- El fondo de maniobra o capital de trabajo
- La prueba ácida
- La razón corriente

Importancia:

Es importante la utilización y aplicación de los indicadores de rentabilidad y liquidez, puesto que determinan de manera específica y coherente las consecuencias de acciones tomadas en el pasado en el marco de una organización.

La relevancia se centra en que estos indicadores fundamenten las bases para acciones a tomar en el presente y en el futuro, es importante que los indicadores de liquidez y rentabilidad reflejen datos veraces y fiables, ya que el análisis de la situación, de otra manera, no será correcto, por otra parte, si los indicadores son ambiguos, la interpretación será complicada.

Lo que permiten estos indicadores es determinar si un proyecto o una organización están siendo exitosos o si están cumpliendo con los objetivos, el líder de la organización es quien suele establecer los indicadores de gestión, que son utilizados de manera frecuente para evaluar desempeño y resultados.

Cabe recalcar que los indicadores de liquidez y rentabilidad son considerados como medios, instrumentos o mecanismos para evaluar hasta qué punto o en qué medida se están logrando los objetivos estratégicos de la gerencia financiera, representan una unidad de medida administrativa que permite evaluar el desempeño de una organización frente a sus metas, objetivos y responsabilidades con los grupos de referencia y producen información para analizar el desempeño de cualquier área de la organización y verificar el cumplimiento de los objetivos en términos de resultados, detectan y prevén desviaciones en el logro de los objetivos, en el análisis de los indicadores conlleva a generar alertas sobre la acción, no perder la dirección, bajo el supuesto de que la organización está perfectamente alineada con el plan.

Rentabilidad

La rentabilidad es sinónimo de ganancia, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo válido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no sólo su presente, que implica la supervivencia, sino también su futuro: es decir, el desarrollo de la organización en el tiempo. Los elementos componentes de la rentabilidad son básicamente el precio de venta y el costo. (FAGA, 2006, pág. 12).

Se puede definir a la rentabilidad como el beneficio expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna medida económica como el capital total invertido a los fondos propios.

Es decir se determina a la rentabilidad en el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa.

Liquidez

“Una empresa con liquidez es aquella que puede cumplir con las obligaciones financieras a corto plazo sin mayor problema en relación con la fecha de vencimiento. Esta capacidad se mide normalmente en términos de tres relaciones diferentes. (HAX, 2009, pág. 143)

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

En referencia a lo expuesto por el autor antes citado, se puede determinar que la liquidez es la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor.

La liquidez en una empresa necesita de atención particular, en base al análisis financiero el cual proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo.

Planificación Estratégica Financiera

El ejecutivo de finanzas como miembro de la alta dirección participa en forma destacada en los procesos de planeación de la organización. Su responsabilidad es preservar la salud financiera de la institución y hacer que prevalezcan los criterios financieros sanos en la administración, que permitan crear valor y asegurar la permanencia de la empresa. (HAIME, 2004, pág. 43).

La planeación estratégica financiera consiste, substancialmente en anticipar el futuro para tomar en el presente las decisiones que permitan alcanzarlo con mayor eficiencia; define el rumbo y anticipa los impactos de los cambios que pueda presentar el entorno, generando opciones para el mejor aprovechamiento de las oportunidades y minimización de los riesgos que se puedan presentar en una empresa u organización.

Planeación

“La planeación es organizar una producción, un servicio, un proyecto o una empresa conforme a un plan, y plan es una determinada idea. La planeación para concretar la idea, exige conocer toda la competencia, mercado, modelos, procesos, posibilidades de variabilidad, toda la legislación existente sobre el tema.” (LÓPEZ, 2007, pág. 22).

La planeación se define generalmente como un accionar relacionado con una planeación, o edificar un plan con metas y objetivos.

A través de la planeación, se fijan objetivos y se conciertan pasos o acciones a seguir para alcanzar dichos objetivos. Toda planeación consta de distintas etapas, ya que es un proceso que consta de tomar decisiones sucesivas en búsqueda del logro de objetivos y metas con efectividad.

Toma de Decisiones

“La dirección es la función clave de la administración de empresas; es inútil planificar las actividades productivas de una empresa, organizar racionalmente sus recursos y controlar los bienes y personas, si no se cuenta con una Dirección eficaz, la que se realiza a través de decisiones. Tomar una decisión es elegir una alternativa entre varias para lograr un objetivo empresarial”. (CAUSILLAS, 2009, pág. 30).

En relación a lo expuesto anteriormente se concreta que la Toma de Decisiones, consiste en encontrar una conducta adecuada para resolver una situación problemática, en la que, además, hay una serie de sucesos inciertos, que sí, no son controlados corren el riesgo de pérdidas y no de oportunidades sistemáticas.

Estrategias Financieras

“La estrategia financiera es parte de las denominadas estrategias funcionales que tienen en las decisiones sobre la estructura del capital y su aplicación (inversión y financiación) y sobre todo las políticas de dividendos los dos pilares sobre los que se toman decisiones estratégicas del área financiera de una empresa. (ARJONA, 2010, pág. 201).

En referencia a lo expresado por el autor citado anteriormente, se define a las estrategias financieras como las prácticas que una empresa realiza para alcanzar sus objetivos económicos o financieros.

En un contexto empresarial, la formulación de una estrategia es el ámbito de la alta dirección, especialmente cuando se trata de establecer el marco operativo de corto plazo necesario para lograr resultados a largo plazo.

Objetivos Financieros

“La definición de objetivos financieros es la base sobre la que se articula la planificación financiera. Los objetivos financieros deben ser fijados de acuerdo a los objetivos generales de la empresa, por un lado, y a los resultados obtenidos del diagnóstico, por otro.” (FERRAZ, 2013, pág. 43).

En efecto, los objetivos financieros son la consecución de las metas de índole financiera que permitan alcanzar el objetivo general de la empresa. Por ende, el objetivo financiero esencial de toda empresa es la consecución del máximo beneficio que logre situar a la misma en la estabilidad económica y por ende en el desarrollo empresarial integral.

2.3.1.1.6. Crecimiento financiero

“Uno de los roles del Sistema Financiero es el de transformar plazos a través del proceso de intermediación financiera, hecho que expone a las Entidades de Intermediación Financiera al riesgo de que la demanda de repago de los depositantes y el cumplimiento de sus compromisos, supere su capacidad de transformar activos en efectivo. En este sentido, la liquidez se refiere a la capacidad de una EIF de disponer de efectivo a un costo razonable. (VALLE, 2008, pág. 78)

El crecimiento financiero se define como la probabilidad de sufrir pérdidas por la venta anticipada o forzosa de activos a descuentos inusuales y/o significativos, con el fin de disponer rápidamente de los recursos necesarios, o por la imposibilidad de renovar o de contratar nuevos financiamientos en condiciones normales para la entidad, varios desafíos prácticos pueden surgir al momento de gestionar el riesgo de liquidez.

En unas ocasiones, las necesidades de fondeo pueden cambiar repentinamente como consecuencia de sucesos de carácter económico, social, etc., en otras, los recursos líquidos son disponibles en un momento pueden haber desaparecido el siguiente.

En consecuencia, la posición de liquidez considerada suficiente en un momento puede no serlo para atender los requerimientos de fondos cuando el entorno cambia. Las EIF con liquidez insuficiente pueden llegar a la cesación de pagos.

Importancia

Se ha generado una amplia literatura empírica sobre la influencia de las variables financieras en el crecimiento financiero y particularmente sobre la tasa de inversión. Según estas teorías, las empresas están restringidas financieramente en sus decisiones de inversión y generalmente tienen un orden de preferencia, que está asociado al costo, en el uso de las distintas fuentes de financiamiento disponibles. (LEVY, 2004, pág. 333).

La importancia del crecimiento financiero se determina como el incremento progresivo de la estabilidad financiera de una entidad, organización, país, etc.

La teoría del crecimiento económico se ocupa principalmente de analizar los factores que inciden en el ritmo al que crece una economía por término medio durante períodos más largos.

2.3.1.1.7 Proyección de ingresos

Las proyecciones de ingresos permiten tener un control sobre todos los rubros de la organización. Con esto podemos conocer el desempeño de cada área, distinguir lo que necesitamos mejorar y qué tanto debemos invertir.

Otro de los motivos por los que se decide hacer proyecciones financieras es que los bancos, las instituciones financieras y algunos proveedores que financian equipo y otorgan recursos para capital de trabajo piden históricos y proyecciones de los años otorgados como plazo para pagar el crédito.

Pasos a seguir

1. Conocer a la empresa.

Lo primero es analizar el mercado y la capacidad de producción.

Dominar las cifras de la empresa esto ayudará a tener un panorama de la situación actual para hacer una proyección realista.

Antes de realizar una proyección financiera se realiza un análisis FODA de la empresa en general, para observar la situación en la que se encuentra tanto internamente como en el mercado.

2. Determina el tiempo de proyección.

Las proyecciones financieras pueden ser mensuales o anuales o, como se hace usualmente, a cinco años, dependiendo de cómo funcione la empresa. Lo recomendable es hacerlas cada 30 días, para evaluar las metas periódicamente.

Una revisión mes a mes es una estrategia que llevarán a cabo para cumplir con los propósitos. Para hacerlo, contemplan el presupuesto que les otorgaron en la proyección y revisan que las medidas estén alineadas con la filosofía del negocio.

3. Analiza cada caso.

Si se trata de un nuevo proyecto de inversión, se debe estimar el precio del producto y el costo de operación, además de establecer las políticas de costos, gastos y de los otros indicadores. Para una empresa que ya está en marcha, se debe partir de los últimos estados financieros con el apoyo de herramientas como Excel o software especializado.

4. Elaborar un estado de resultados.

Resueltos los puntos anteriores, se desglosa cada indicador del estado de resultados. Este documento debe reflejar los ingresos, egresos y costos de la empresa.

5. Calcular el histórico de ventas.

Se evalúa esta parte de la proyección con el promedio histórico de los costos y con relación a las ventas de la empresa. Tomar en cuenta si en el último periodo hay algún factor –como la compra de maquinaria– que hiciera reducir este indicador.

6. Realizar una proyección de ventas.

Realizar con base en el presupuesto que se tiene. Para ello, se contesta las siguientes preguntas: ¿en qué cantidades se vende el producto?, ¿cuántos clientes tienes? Y ¿cuál será el precio?

7. Realiza un balance general

Una vez que se tenga las cifras estimadas del estado de resultados, se desarrolla cada indicador del balance general. Esta parte representa los pasivos y activos de la empresa.

Se considera que las cantidades proyectadas tienen que coincidir con todos los rubros del balance

8. Prever el flujo de efectivo.

Con los dos estados financieros anteriores, se elabora una proyección del estado de cambios de la situación financiera con base en el efectivo (flujo de efectivo). Esta parte describe cómo va a ser la liquidez. Si la cifra final es positiva, la empresa es rentable; de lo contrario se tendrá que replantear los escenarios.

9. Fija las premisas de proyección.

Determinar cuánto se puede incrementar las cifras y a cuántos años. Se revisa que en cada periodo se hagan los ajustes necesarios de acuerdo con decisiones importantes que se vayan tomando en la empresa, como la compra de activos, nuevas contrataciones, adquisición de un crédito o incremento de producción. Estas proyecciones financieras es una herramienta que permite ver con números el futuro de una empresa, son instrumentos para pronosticar ventas, gastos e inversiones en un producto determinado y traducir los resultados esperados en los estados financieros básicos: estado de resultado, balance general flujo.

2.3.1.1.8 Liquidez

La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos. (ARJONA, 2010, pág. 312)

2.3.1.1.9 Rentabilidad

La rentabilidad no es otra cosa que el resultado del proceso productivo. Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad), y ha cumplido su propósito. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está suministrando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser descontinuado

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

En la economía, la rentabilidad financiera (FERNANDEZ, 2008, pág. 111), “es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio [...]. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma. (GALINDO, 2010, pág. 45).

“En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica [...]. Es, en definitiva rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio.

2.3.1.1.10. Políticas y Procedimientos de crédito y cobranzas

Los procedimientos de cobranza deben ser anticipados y planificados deliberadamente de modo que sigan una serie de pasos o etapas en forma regular y ordenada, porque el propósito de un buen procedimiento de cobranza es la maximización del cobro y minimización de las pérdidas de cuentas por cobrar.

Pero a fin de lograr prontitud y regularidad en los pagos, se recomienda dar los siguientes pasos preliminares para establecer un procedimiento adecuado de cobranza:

Todo procedimiento de Cobranza tiene cuatro etapas tradicionales conocidas: el recordatorio, exigir respuesta, la insistencia y finalmente la acción drástica.

2.4. HIPÓTESIS

Hi (Hipótesis inicial o alternativa)

El Análisis de las Fuentes de Financiamiento se relaciona con el crecimiento financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

Ho (Hipótesis nula)

“El Análisis de las Fuentes de Financiamiento no se relaciona con el crecimiento financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

2.5. Señalamiento de Variables

- **Variable independiente:** Análisis de Fuentes de Financiamiento
- **Variable dependiente:** Crecimiento Financiero
- **Unidad de observación:** Empresa "LOMBARDIA"
- **Términos de relación:** para

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo al tipo de variables del problema formulado, la investigación es predominante cuantitativa; es decir, lo cualitativo será de apoyo en el objeto de estudio.

Se determina que la investigación se fundamenta de mayor manera en el enfoque cuantitativo porque en el crecimiento económico y el análisis de las fuentes de financiamiento la utilización de indicadores es un determinante del enfoque cuantitativo por cuanto se podrá analizar en que se invirtió y sí, la inversión es rentable o no; puesto que con esta investigación, permitirá al área financiera de la empresa determinar el crecimiento financiero en relación con el análisis de fuentes de financiamiento, para así poder tener liquidez y alcanzar los objetivos al finalizar en cada período contable facilitando al nivel directivo, tomar decisiones acertadas y adecuadas para ir encaminado al éxito de la empresa “LOMBARDIA”.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se desarrolla con la modalidad de campo, bibliográfica documental.

3.2.1. Investigación de campo:

Es la investigación que se realiza en el lugar de los hechos “in situ”, utilizando fuentes primarias de información:

“Investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto.”

(<http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/419/1/Gloria%20Gallardo.pdf>)

El trabajo de investigación de campo será de gran utilidad porque mediante la misma se podrán realizar mediciones, comparaciones de resultados obtenidos, interpretación de resultados, encuestas, y la posterior toma de decisiones, se tendrá un contacto directo con la realidad para la obtención de la información y los datos prácticos en el lugar de los hechos esto es en la empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato, en la cual se aplicarán las distintas técnicas de investigación con sus respectivos instrumentos.

Se aplica las entrevistas estructuradas al Gerente y al personal del Área Financiera de la empresa, en la cual la investigadora busca recaudar datos de información por medio de una entrevista prediseñada.

3.2.2. Investigación bibliográfica-documental

Según (CASTILLO, 2009, pág. 56), “es un procedimiento científico, un proceso sistemático de indagación, recolección, organización, análisis e interpretación de información o datos en torno a un determinado tema. Si igual que otros tipos de investigación, este es conducente a la construcción de conocimientos”

En base a lo antes expresado por el autor en cuestión, se puede argumentar que, para el desarrollo de la presente investigación se tomó como referencia citas de texto de otros autores lo que facilitará la comprensión de los conceptos utilizados.

Para este método se recopiló, seleccionó y analizó toda la información relacionada al análisis de la situación financiera de los años 2013 y 2014, a través de esta indagación se pudo identificar la disminución de la liquidez de la Empresa “LOMBARDIA”, como sus diferentes causas y efectos que afectado al crecimiento financiero, a través de este estudio realizado a la Investigadora le permite el desarrollo del trabajo con mayor profundidad de análisis, criterios que se encuentran en el Capítulo IV, como a su vez establecer los conceptos citados por cada una de las fuentes bibliográficas.

Cabe mencionar que la investigación documental es la búsqueda de documentos escritos o narrados por expertos en el tema, será de gran utilidad para la presente investigación. Al recopilar la información obtenida en ellos, se pueden comenzar a analizar la situación financiera de forma tal, que se pueda determinar hacia dónde se orienta la información, desde luego con la propia toma de decisión si la investigadora necesita profundizar etc. Por lo que es importante mencionar, que cuando se habla de investigación documental, se refiere a algo que ya se tiene proyectado y ordenado para cumplir un propósito.

Tipo de investigación documental utilizado es la argumentativa exploratoria; así como su nombre lo dice, ha permitido a la investigadora concluir con un análisis crítico, luego de haber podido obtener la recolección suficiente de datos, en donde se evidencie consecuencias, estadísticas, causas y hechos, entre otros, de los dos últimos años 2013-2014, que la empresa ha realizado sus actividades empresariales y financieras.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

En el desarrollo de la presente investigación se utilizará, los siguientes tipos:

3.3.1. Investigación exploratoria

Se efectúa en un objeto poco analizado y desconocido, su función es básicamente ayudar a identificar preguntas y tipos selectos de medición a priori a la investigación principal.

La investigación exploratoria es parte activa del desarrollo del presente trabajo investigativo por las siguientes razones:

3.3.2. Investigación descriptiva

“La Investigación descriptiva, también conocida como la investigación estadística, describen los datos y este debe tener un impacto en las vidas de la gente que le rodea.” (MORALES, 2010, pág. 60)

Se realiza esta investigación con el propósito de desarrollar y describir cómo influye el adecuado manejo de análisis de fuentes de financiamiento en el crecimiento financiero dentro de la empresa que es objeto de estudio del actual trabajo investigativo, de modo que utilizando la investigación descriptiva se facilite medir los atributos del fenómeno descrito.

Así como, el estudio exploratorio se centrará en describir y medir con la mayor precisión posible el fenómeno de estudio del análisis de la fuente de financiamiento que la autora describe, cuales utiliza la empresa en función a qué decide, cómo decidió cual utilizar, monto como decidieron para el crecimiento financiero.

3.3.3. Investigación asociación de variable (correlacional)

Se relaciona la variable independiente sobre el análisis de la situación financiera a través de las finanzas que existen estados financieros para obtener una idea más clara de la situación económica de la empresa “LOMBARDIA”, datos de la situación financiera que le ayuda al administrador para su gestión empresarial en

estudio, potencializando la comercialización, se permite la exportación y comercialización de calzado, en igual forma para este estudio se analiza el crecimiento financiero, en cuanto a la cartera vencida de los dos años 2013 y 2014, de este análisis se busca alternativas de solución.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Para el actual estudio se trabajó con el análisis de la Información financiera de los años 2013-2014 y los clientes internos del área financiera y el gerente de la empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato

Tabla 2. Población

CANTIDAD	UNIDADES DE ANALISIS	HERRAMIENTAS
2	Años 2013 y 2014	Información Financiera
3	Fuentes internas del Área Financiera y Gerente de la Empresa “LOMBARDIA, de la ciudad de Ambato.	Entrevista
5	TOTAL	

Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

El universo o población de la Empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato, a investigar es de 3 empleados que son los involucrados directos a nivel empresarial.

3.4.2. Muestra

Por tratarse de un número considerablemente pequeño el de los clientes internos de 3, no se procedió a aplicar la fórmula del muestreo para obtener una muestra que permita indagar, en este caso, se trabajará una sola entrevista al personal del

área administrativa y finanzas, ya que es finita y se dispone de los recursos necesarios. La población a investigar es de 3 empleados que son los involucrados directos en la Empresa Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato:

Para el análisis de la situación financiera se toma los datos de los años 2013-2014.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DELAS VARIABLES

3.5.1. Variable Independiente: Análisis de la situación financiera

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas Instrumentos
<p><u>Análisis de Fuentes de Financiamiento:</u></p> <p>Identifican el origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias, a través de canales e instituciones bancarias y financieras, internas y externas de las cuales se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas. Dichos recursos son indispensables para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Finanzas ✓ Instituciones ✓ Recursos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Financiamiento ✓ Crédito (corto plazo) ✓ Crédito (largo plazo) ✓ Económicos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿La empresa “LOMBARDIA”, tiene financiamiento de terceros? ✓ ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la empresa en los años 2013-2014? ✓ ¿La rentabilidad que se debe generar al adquirir dinero de las fuentes de financiamiento es aceptable? ✓ ¿Se analiza los gastos de financiamiento como elemento para decidir? ✓ ¿Al financiamiento se compromete activos? ¿A qué se debe? ✓ ¿Ha considerado la posibilidad de acceder a un crédito? ✓ ¿Se cuenta con suficientes recursos económicos para el crecimiento de la empresa “LOMBARDIA”? 	<p>Fuente Interna:</p> <p>Entrevista-cuestionario dirigido al administrador financiero 1, contadores 1 y auxiliares contables 1, de la empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato</p> <p>Análisis de la situación financiera de los años 2013-2014 de la empresa “LOMBARDIA”, ciudad Ambato.</p>

Cuadro N.1. Análisis de Fuentes de Financiamiento

Fuente: Propia

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

3.5.2. Variable Dependiente: Crecimiento Financiero

Cuadro N°.2. Crecimiento Financiero

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas Instrumentos
<p><u>Crecimiento Financiero:</u> Establece el contexto cuando la institución ha identificado el riesgo enfrentando una escasez de fondos para cumplir sus obligaciones y que por ello, se efectúa hacer un análisis del riesgo con la necesidad de conseguir recursos alternativos o vender activos en condiciones desfavorables, para lo cual es necesario hacer un tratamiento, monitoreo y revisión para comunicar y elevar a consulta, asumiendo un alto costo financiero o una elevada tasa de descuento, incurriendo en pérdidas de valorización</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer el contexto ✓ Identificación del Riesgo ✓ Análisis del riesgo ✓ Evaluación del Riesgo ✓ Tratamiento del Riesgo ✓ Monitoreo y revisión ✓ Comunicación y consulta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Flujos de caja salientes con vencimiento en distintos horizontes temporales ✓ Activos líquidos/activos totales ✓ Activos líquidos/Pasivos Contingentes ✓ Activos líquidos/ Depósitos a la vista ✓ Pasivos a plazo/activos líquidos ✓ Índices de renovación de depósitos ✓ Depósitos a la vista /Depósitos totales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Conoce sí, en la empresa se efectúa un análisis financiero previo a la toma de decisiones? ✓ ¿Usted, considera importante contar con un documento que exponga la información de donde está el crédito otorgado a la empresa? ✓ ¿Conoce usted el proceso para tomar decisiones sobre el riesgo de liquidez empresarial? ✓ ¿Considera que la información financiera que se deriva de los informes financieros es útil para la toma de decisiones de gerencia? ✓ ¿Cree usted que todas las áreas proporcionan los datos suficientes para realizar el análisis de fuentes de financiamiento? ✓ ¿Usted maneja estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez empresarial? ✓ ¿Cuál es el plazo de recuperación de los estados financieros? ✓ ¿Cómo se realizan los pagos a los proveedores? ✓ ¿La Empresa “LOMBARDIA”, maneja créditos para sus clientes? ✓ ¿Maneja la Empresa “LOMBARDIA” algunos procedimientos y políticas para los créditos otorgados? 	<p>Fuentes Internas</p> <p>Descripción financiera de reportes de Información y Riesgo de Liquidez de los años 2013-2014</p> <p>Ficha-observación</p>

Fuente: Propia

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

3.6. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La información se aplicó con las siguientes preguntas a la vez la explicación que a continuación se detalla:

Cuadro 3. Información.

Preguntas	Explicación
¿Para qué?	Se interpreta los hechos y fenómenos del problema planteado.
¿A qué personas o sujetos?	Fuentes Internas de la Empresa Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.
¿Sobre qué aspectos?	Sobre el Análisis de Fuentes de Financiamiento y el Crecimiento Financiero.
¿Quién?	Investigadora
¿Cuándo?	Durante los dos años 2013 y 2014.
¿Lugar de recolección de la información?	Área financiera de dos años 2013 -2014
¿Cuántas veces?	Por una sola ocasión
¿Qué técnicas de recolección?	Análisis de las fuentes de financiamiento de los años 2013 y 2014, análisis del endeudamiento con instituciones financieras
¿Con que?	Una guía de entrevista (3), área financiera y gerente –propietario.
¿En qué situación?	Con factibilidad y aceptación por el gerente propietario de la empresa de estudio

Fuente: Investigación propia

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Para lo cual se puntualiza todo el proceso realizado en la recolección de datos, especificando lo siguiente:

- Se ha definido los sujetos personas u objetos a investigar.
- Se manejó las técnicas de recolección para el desarrollo del proceso de indagación.

- Se utilizó instrumentos seleccionados o diseñados de acuerdo con la técnica e instrumento escogido para procesar la investigación.
- La investigadora se apoyó en las fuentes internas conformadas en equipos de trabajo a nivel de la empresa para la compilación de datos sobre la situación financiera de la empresa de estudio

Cuadro 4. Técnicas instrumentos

Técnicas de información	Instrumentos de recolección de información	Técnicas de recolección de información
Información primaria	Información de campo Guía de entrevista	Observación Cuestionario estructurado
Información secundaria	Libros, revistas, folletos, internet, documentos financieros, etc. Estado de resultados financieros.	Lectura científica Análisis financiero de los dos años 2013 y 2014

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

La información investigada se efectuó de la siguiente manera:

Guía de entrevista, se ejecuta al gerente propietario, contadora y auxiliar contable sobre el análisis de la situación financiera y el crecimiento durante los dos años 2013 y 2014, para lo cual, se planificó con anterioridad en llevar algunas acciones estratégicas.

Cuestionario: La investigadora considera que es un sistema de preguntas ordenadas con coherencia, con sentido lógico y psicológico, expresado con lenguaje sencillo y claro; permite la recolección de datos a partir de las fuentes primarias del análisis de financiamiento y crecimiento que tiene la empresa de estudio, desde luego definido por los temas que aborda la guía-entrevista; logra coincidencia en calidad y cantidad de la información recabada durante el proceso de la indagación: Tiene un modelo uniforme que favorece la contabilidad y la comprobación; es el instrumento que vincula el planteamiento del problema con las respuestas que se obtienen de la población o sujetos de investigación; el tipo y

características del cuestionario se determinan a partir de las necesidades de la investigación.

Se utilizó esta herramienta con preguntas establecidas, orientada a las fuentes internas (empleados del área financiera y gerente administrativo), de la empresa calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, tomando a consideración este estudio en las áreas pretendidas para la toma de datos recogidos y seleccionados de acuerdo a la necesidad que se ha encontrado en este estudio, para brindar alternativas de solución al problema detectado.

Se utiliza un de entrevista-cuestionario abierto al Gerente General Sr. Galo Cáceres (1) y al personal del área financiera (2) de la empresa calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, desde luego considerando las dos variables: la independiente Análisis de las fuentes de financiamiento y la dependiente: Crecimiento financiero de la información financiera en los años 2013 y 2014.

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- Describir las operaciones
 - Analizar la situación financiera para proyectar el crecimiento financiero con la aplicación de un modelo de gestión financiera que contribuya al análisis de las fuentes de financiamiento para su incremento empresarial.
- Se analizó la situación financiera en el qué: se describe, interpreta y analiza de la situación financiera existente en la empresa Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.
- Se interpreta las ejecuciones parciales.

Analogía de los objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones.

Cuadro 5. Relación objetivos específicos-conclusiones recomendaciones

Objetivos específicos	Conclusiones	Recomendaciones
<p>Analizar las Fuentes de Financiamiento que maneja actualmente la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, para clasificar el financiamiento espontaneo y negociado.</p>	<p>Se analizado las Fuentes de Financiamiento y se precisa que los valores vienen generalmente de instituciones financieras - bancos por los montos grandes que maneja y se ha detectado que la disminución de liquidez es, que por la falta de políticas crediticias iniciales (cuentas por cobrar), necesita endeudarse ya que es consecuencia de la cartera vencida. En la parte financiera el endeudamiento que genera cubre el capital de trabajo denotando un alto nivel de riesgo, al tener que sustentar no actividades de inversión sino de actividad misma del negocio.</p>	<p>La decisión de financiarse debe generarse a través de un análisis de costo beneficio englobado a considerarse como un aporte a la productividad del negocio a largo plazo sustentada en el pronóstico de ventas y una adecuada política de cobro y crédito.</p>
<p>Especificar cuál es la situación actual del Crecimiento Financiero que posee la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, para determinar indicadores claves de financiamiento.</p>	<p>En referencia al Crecimiento Financiero, al analizar los indicadores respaldados en estados financieros se llega a concluir que la liquidez es una factor de relevancia en el manejo financiero ha disminuido en el año 2014. La rentabilidad en particular en la inversión ha disminuido, en casi 2 puntos y es consecuencia de que el dinero ajeno no está siendo destinado directamente a generar productividad, más bien está comprometiendo el patrimonio. Es por eso que se puede llegar a determinar que “LOMBARDIA” carece de crecimiento financiero en el tiempo, más bien es vulnerable y riesgoso.</p>	<p>El resultado del financiamiento a largo y corto plazo debe verse plasmado en el indicador de rentabilidad y liquidez lo cual se logra tomando decisiones coherentes de fuentes de Financiamiento a largo plazo sin arriesgar la totalidad del flujo de efectivo utilizado como colateral. Enfocados a gestionar el cobro eficiente de las cuentas y a garantizar los créditos los cuales permitan generar liquidez para garantizar el pago del financiamiento.</p>
<p>Proponer un Modelo de Gestión Financiera que contribuya al Análisis de Fuentes de Financiamiento para aportar al Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, a la comercialización de calzado.</p>	<p>Existe relación directa entre las fuentes de financiamiento montos, entidades, y el crecimiento financiero porque la idea del financista es endeudarse para generar rentabilidad en esta investigación para la verificación de la hipótesis se sustenta con la cartera vencida ya que es un ingreso que no se da como tal en la empresa, lo que da desequilibrios en la liquidez</p> <p>Proponer un Modelo de Gestión Financiera que contribuya al Análisis de Fuentes de Financiamiento para aportar al Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.</p>	<p>Capacitar al personal sobre liquidez e iliquidez, estrategias financieras para que se optimice las funciones de cada uno de los empleados de una manera óptima canalizando de mejor manera los recursos de la empresa y el crecimiento financiero y el manejo correcto de la toma de decisiones en el manejo de las deudas de financiamientos</p> <p>Diseñar un Modelo de Gestión Financiera que contribuya al Análisis de Fuentes de Financiamiento para aportar al Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.</p>

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 ANÁLISIS DE DATOS

Con el fin de describir adecuadamente las variables sujetas a investigación, la investigadora presenta un análisis descriptivo financiero de las fuentes de apalancamiento de los años 2013-2014, de la empresa “LOMBARDIA”, de la ciudad de Ambato.

4.1.2 Apalancamiento financiero

Para calcular el apalancamiento financiero ha sido preciso recordar los rendimientos financieros que ganan los accionistas por el efecto que tienen los costos fijos, para lo cual se ha tomado los datos de ventas totales (netas de cualquier impuesto y descuentos), la utilidad operativa y la neta, es decir luego de haber descontado o sumado el costo integral de financiamiento, antes de la participación de utilidades e impuestos.

Cómo fuente de recursos de terceros se ha utilizado la deuda bancaria (préstamos), financiera (obligaciones negociables), mediante bonos y acciones, en el que se puede hacer uso de un crédito automático, con el aforó (descuento), en función de la calidad de la cartera subyacente, en valorar a la empresa “LOMBARDIA” al apalancamiento financiero es:

$$\text{APALANCAMIENTO FINANCIERO} = \frac{\text{Total Activo}}{\text{Fondos Propios (Total Patrimonio)}} = \frac{2.517.891,85}{362.651,30} = 6.94$$

Basados en este cálculo se puede decir que: Lombardía tiene por cada dólar que tiene de Capital propio tiene invertido en activos \$6.94, es decir, no hay liquidez inmediata a corto plazo en otras palabras en otras palabras la empresa es deuda de terceros.

AÑO 2013

	AÑO 2013
Ventas Unidades	228000
Ventas Netas	\$ 6.413.578,18
Costo de Ventas	<u>\$ 5.815.758,70</u>
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 597.819,48
- Costos Variables	\$ 112.032,24
- Costos Fijo	<u>\$ 333.980,86</u>
Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)	\$ 151.806,38
- Interés y gastos Bancarios	\$ 69.669,45
Otros Ingresos	<u>-\$ 135.322,98</u>
Utilidad antes del impuestos (UAI)	\$ 217.459,91
- Impuesto	<u>47841,18</u>
Utilidad neta después del Impuesto	\$ 169.618,73
Ganancias disponibles	<u>\$ 169.618,73</u>
Ganancia por acción (GPA)	<u>\$ 169.618,73</u> 166293
\$28 c/u vendida	
\$25 c/u costo operativo	

Se ha realizado el siguiente análisis en el año 2013 del cual se observa que; del Total de Venta de \$ 6.413.578,18 dividido para \$ 28.00 precio nos da un total de 228.000 unidades vendidas, en igual forma se analiza que el total de costo de

ventas de \$5'815.758,70 dividido para el número de unidades vendidas que son 228.000 nos da un costo de \$ 25.00 por cada unidad.

AÑO 2014

Ventas Unidades	230000
	\$
Ventas Netas	6.912.350,85
	\$
Costo de Ventas	<u>6.271.137,68</u>
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 641.213,17
- Costos Variables	\$ 148.161,81
- Costos Fijo	<u>\$ 486.539,81</u>
Utilidad antes de intereses e impuestos (UAI)	-\$ 6.511,55
- Interés y gastos Bancarios	\$ 88.730,12
Otros Ingresos	<u>-\$ 195.157,14</u>
Utilidad antes del impuestos (UAI)	-\$ 112.938,57
- Impuesto	<u>22528</u>
Utilidad neta después del Impuesto	-\$ 90.410,57
Ganancias disponibles	<u>-\$ 90.410,57</u>
Ganancia por acción (GPA)	<u>\$ 90.410,57</u>
	62785

\$30 c/u vendida
\$27 c/u costo operativo

Se ha realizado el siguiente análisis en el año 2014 del cual se observa que; del Total de Venta de \$ 6.413.578,18 dividido para \$ 30.00 precio nos da un total de 230.000 unidades vendidas, en igual forma se analiza que el total de costo de

ventas de \$6'271.137,68 dividido para el número de unidades vendidas que son 230.000 nos da un costo de \$ 27.00 por cada unidad.

Calzado Lombardía espera vender 345.000 pares de zapatos a \$ 30.00 dólares c/para el próximo año y debe cumplir con un costo operativo \$ 27.00 dólares, con costos variables de \$ 220.761 y costos fijos de \$ 729.809,72.

4.1.3 Apalancamiento Operativo

Es la capacidad de la empresa “LOMBARDIA” de emplear costos fijos de operación para aumentar al máximo los efectos de cambios en las ventas sobre utilidades antes de interese e impuestos que debe pagar para operar, de igual forma dentro del análisis de apalancamiento aparece el apalancamiento operativo como el uso de los Costos Operativos Fijos, para lo cual se ha tomado los datos de ventas totales (netas de cualquier impuesto y descuentos), la utilidad operativa y la neta, es decir luego de haber descontado o sumado el costo integral de financiamiento, antes de la participación de utilidades e impuestos.

El grado de apalancamiento operativo que tiene la empresa “LOMBARDIA”, se ha medido a través de la fórmula.

GAO= Grado de apalancamiento operativo

CM= Contribución marginal

CF= Cosos fijos COSTOS FIJOS Y APALANCAMIENTO OPERATIVO

Los cambios que la empresa registra en los costos fijos de operación, afectan de una forma significativa el apalancamiento operativo, ya que esta funciona como un amplificador tanto de las pérdidas como de las utilidades. Por lo tanto debe considerarse que cuando más alto es el grado de apalancamiento operativo, mayor es el riesgo para las empresas, debido a que se requiere de una contribución marginal mayor que permita cubrir los costos fijos. Por lo que se considera que la empresa presenta un grado alto de apalancamiento operativo, aumenta su riesgo,

ya que se requiere de una contribución marginal mayor para poder cubrir sus costos fijos.

AÑO 2013

Tabla 3.- Costos año 2013

Descripción	Costo fijo	Costo Variable	Costo Total
Detalle de costos	5.815.758,70	0,00	5.815.758,70
Gastos de Administración	99.309,67	65.119,79	164.429,46
Gastos de Ventas	234.671,19	46.912,45	281.583,64
Gastos Financieros	61.368,78	8.300,67	69.669,45
SUMAN	6.211.108,34	120.332,91	6.331.441,25

Fuente: Información .Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Tabla 4.- Análisis costos año 2013

Costos fijos	6.211.108,34
Costos variables	120.332,91
Costos totales	6.331.441,25
Ingresos totales	6.548.143,52
Número unidades	228.000,00
Precio unitario de venta	28,00

Fuente: Información .Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

LOS INGRESOS TOTALES LAS VENTAS \$ 6.548.143,52 / 228.000 = \$ 28,00

CALZADO LOMBARDIA PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2013

Punto de Equilibrio \$ = Costo fijo / (1 - (Costo variable/Ingresos de venta))

P.E. \$ = 6.211.108,34 / 0,980626178

P.E. \$ = 6.333.818,62 USD en ventas al año

527.818,22 USD en ventas mensuales

Punto de Equilibrio U = Costos Fijos / (Precio de venta unitario - Costo variable unitario)

P.E. u = 6.211.108,34 / 27,47

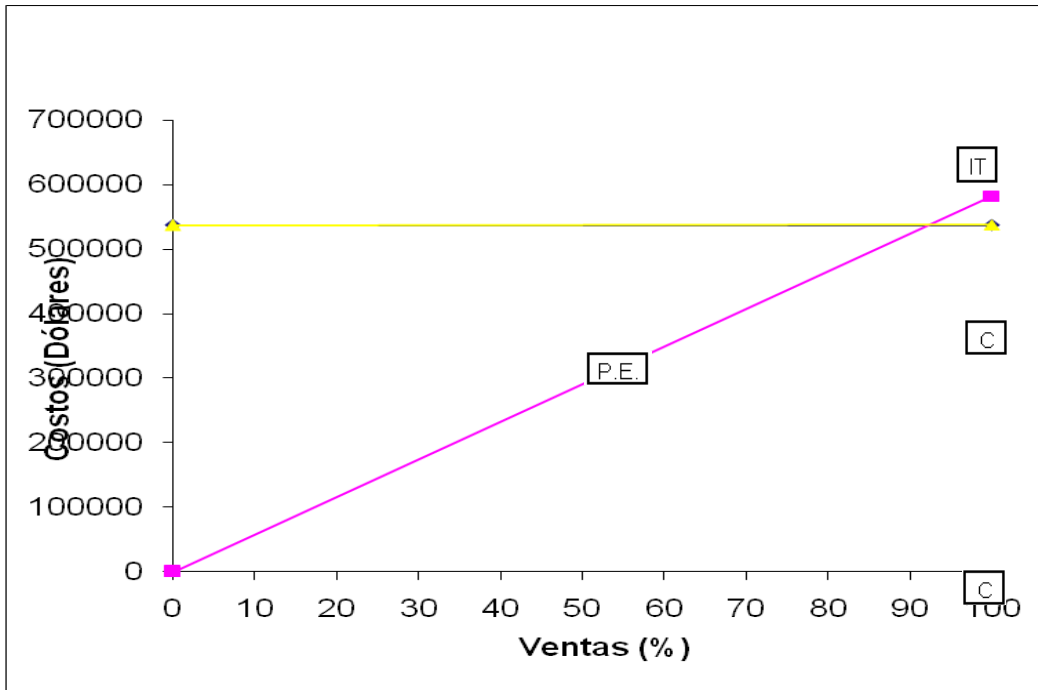
P.E. u = 226.087 unidades vendidas al año

Punto de Equilibrio % = Punto de Equilibrio \$ * 100 / Ingresos Totales

$$\% \text{ P.E.} = \frac{6.333.818,62 * 100}{6.548.143,52}$$

$$\% \text{ P.E.} = \mathbf{96,73\%}$$

Gráfico 6.- Punto de equilibrio 2013



Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

El punto de equilibrio indica que se debe vender \$6'333.818,62 dólares al año, mensualmente \$527.818,22 un total de 226.087 unidades a un precio unitario de USD \$27,47 dólares para que el negocio pueda sustentar sus costos fijos y variables, agregando que con estas cifras el proyecto no obtiene ganancia y tampoco pierde. Estos datos fueron tomados del año 2013.

AÑO 2014

Tabla 5.-Costos 2014

Descripción	Costo fijo	Costo Variable	Costo Total
Detalle de costos	6.271.137,68	0,00	6.271.137,68
Gastos de Administración	115.394,99	80.821,63	196.216,62
Gastos de Ventas	371.144,82	67.340,18	438.485,00
Gastos Financieros	77.891,36	10.838,76	78.775,45
SUMAN	6.835.568,85	159.000,57	6.984.614,75

Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Tabla 6.- Análisis costos 2014

Costos fijos	6.835.568,85
Costos variables	149.045,90
Costos totales	6.984.614,75
Ingresos totales	7.106.045,46
Número unidades	230.000,00
Precio unitario de venta	30,00

Fuente: Información Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

LOS INGRESOS TOTALES LAS VENTAS \$ 7.106.045,46 / 230.000 = \$ 30,00

**CALZADO LOMBARDIA
PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2014**

Punto de Equilibrio \$ = Costo fijo / (1 - (Costo variable/Ingresos de venta))

P.E. \$ = \$ 6.835.568,85 0,979025479

P.E. \$ = 6.982.013,23 USD en ventas al año

581.834,44 USD en ventas mensuales

Punto de Equilibrio U = Costos Fijos / (Precio de venta unitario - Costo variable unitario)

P.E. u = \$ 6.835.568,85 29,35

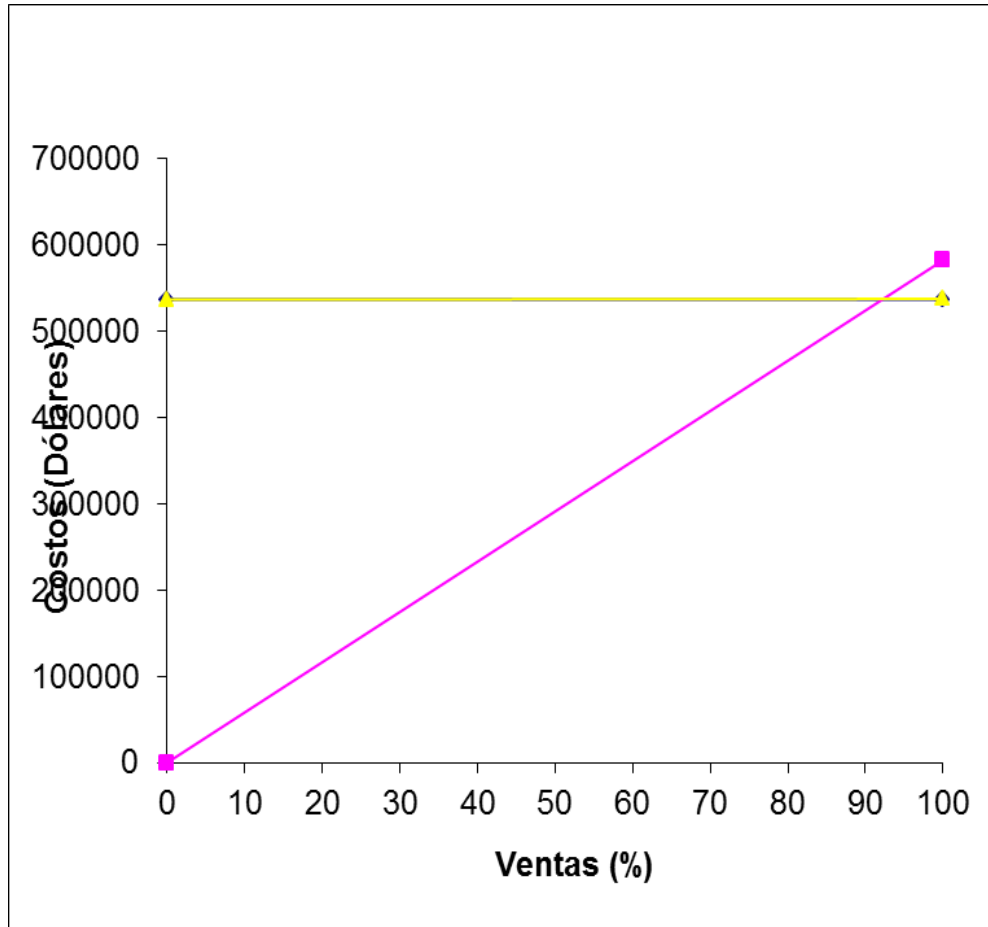
P.E. u = 232.883 unidades vendidas al año

Punto de Equilibrio % = Punto de Equilibrio \$ * 100 / Ingresos Totales

% P.E. = 6.982.013,23 * 100 / 7.106.045,46

% P.E. = 98,25%

Gráfico 7.- Punto de equilibrio 2014



Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: El punto de equilibrio indica que se debe vender \$6982013,23 dólares al año, mensualmente \$581.834,44, un total de 232,883 unidades a un precio unitario de \$29,35 dólares, para que el negocio pueda sustentar sus costos fijos y variables, agregando que con estas cifras el proyecto no obtiene ganancia y tampoco pierde, estos datos fueron tomados del año 2014.

De acuerdo a apalancamiento operativo nos indica que “LOMBARDÍA” debe vender \$6.982.013,23 dólares al año y mensualmente \$581.834,44 un total 315.614 unidades a un precio unitario de \$29,57 dólares, ni perdidos datos tomados del año 2014.

4.1.4 Apalancamiento del capital trabajo

En la administración de Calzado Lombardía es muy importante la eficiencia en el manejo del capital de trabajo, es muy necesaria la buena dirección de las Cuentas por Cobrar, el Inventario y las Cuentas por Pagar, se tiene que lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la fábrica.

En el año 2014 en el estado de situación financiera esta empresa dedica el 69% en la administración de cuentas por cobrar a corto y se obtiene dividiendo el total Exigible para el Total de Activo

$$1.740.361,00 / 2.517.891,80 = 69\%$$

Calculo del ciclo de conversión en efectivo:

CO, es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del efectivo por la venta del producto terminado, mide el tiempo transcurrido, sumando la edad promedio de inventario (EPI) y el periodo promedio de cobro (PPC).


$$\text{CO} = \text{EPI} + \text{PPC}$$

En la fabricación de productos se incluye la compra de insumos, que generan cuentas por pagar y estas disminuyen el número de días que los recursos de la fábrica Lombardía. El tiempo que se requiere para liquidar las Cuentas por Pagar, medido en días, el periodo promedio de pago (PPP).

El ciclo operativo menos el periodo promedio de pago da como resultado el ciclo de conversión el efectivo.

La fórmula para calcular el ciclo de conversión del efectivo

Si sustituimos la relación de la ecuación 1 y la 2 podemos ver que el ciclo de conversión del efectivo tiene tres componentes principales edad promedio del inventario, periodo promedio de cobro y periodo promedio de pago:

$$\text{CCE} = \text{EPI} + \text{PPC} - \text{PPP}$$

Ciclo Operativo Lombardía

Tiempo = 0

Ciclo Operativo(CO)

45 días



Compra MP (EPI)

Venta del calzado terminado (PPC)



Periodo promedio de pago (PPP)

Ciclo de conversión (CCE)



Calculo del Ciclo de Conversión del Efectivo

Calzado “LOMBARDÍA”

Tabla 7. Cálculo CCE.

Componente temporal	Actual
Periodo promedio de pago (PPP)	15 días
Periodo promedio de cobro (PPC)	30 días
Edad promedio de inventario (EPI)	45 días

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Ciclo de Conversión del Efectivo Actual:

$$(CCE) = EPI + PPC - PPP$$

$$CCE (actual) = 45 \text{ días} + 30 \text{ días} - 15 \text{ días} = 60 \text{ días}$$

Reducción = CCE 60 días

La empresa “LOMBARDIA”, cobra sus deudas cada 60 días lo cual no permite continuidad en el uso de efectivo.

LOMBARDIA
VARIACION
AÑO 2013 -2014

Tabla 8. Cuentas por pagar

Cambio en Cuentas Pagar CP= \$964.248.02- \$2.028.050,43 = \$1.063.802.41
Cambio en Cuentas Pagar LP= \$751.903,43- \$157.190.12 = \$594.713,31

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: .El presente análisis de la cuentas por pagar CP comparando el año 2013 con el 2014 se demuestran un incremento notable en el año 2014 dando una variación de 1.063.802.41, mientras que en las Cuentas por pagar LP también se existe un incremento haciendo comparación del año 2013 con el año 2014 existiendo una variación de 594.713,31.

Si las Cuentas por Pagar se incrementan, la cifra representa una disminución en el Capital de Trabajo neto.

DISMINUCION DE LA INVERSION DE RECURSOS

$$\begin{aligned} &\text{Cambio en Cuentas Pagar CP} + \text{Cambio en Cuentas Pagar LP} \\ &\$1.063.802.41 + \$6.549,59 = \$1.070.351.90 \end{aligned}$$

AUMENTO DE LAS UTILIDADES ANUALES

	AÑO 2013	AÑO 2014	DIFERENCIA	VARIACION
Utilidad del Ejercicio	217.459,91	112.938,57	104.521,34	48%

Análisis:

Al presenta análisis se complementa una relación costo beneficio en concordancia con lo que esperaría que el monto generado a través de una deuda nos reditúe.

En el caso de “LOMBARDIA” el aumento de las cuentas x pagar es de \$1.070.351.90 que deben de generarse anualmente para el pago del crédito el cual financieramente hablando, resta inversión de \$1.070.351.90 este valor es muy alto para ser la disminución de la inversión, por lo que se refleja que las utilidades hayan bajado para el año 2014 en 104.521,34; se requiere bajar las cuentas por pagar incrementando la liquidez creando un plan para disminuir la cartera.

Tabla 9. Recursos invertidos año 2013

+ Inventarios	\$456.787,87 x (60/360)	\$76.131,28
+ Cuentas por Cobrar	\$1,034,588.76x (60/360)	\$273.446,14
- Cuentas por Pagar	\$318.285,62 x (60/360)	\$53.047,39
	Recursos Invertidos	\$296.530,03

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Tabla 10. Recursos invertidos año 2014

+ Inventarios	\$372.554,12 x (60/360)	\$62.092,33
+ Cuentas por Cobrar	\$1.539112,80 x (60/360)	\$256.517.78
- Cuentas por Pagar	\$541.682,92 x (60/360)	\$90.280,45
	Recursos Invertidos	\$228.329,66

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis e interpretación: \$228.329,66 de dólares comprometidos en el Capital de Trabajo, no tiene un buen estímulo para hacer mejoras, el año 2014 calzado Lombardía el periodo de cobro de 60 días representa un 38% del total de la cartera. Calzado Lombardía tiene necesidades de financiamiento para sus inventarios tiene la necesidad máxima de \$90.280,45 y una mínima de \$1.070.351.90

Estrategias Agresivas y Conservadoras de Financiamiento

El Activo Operativo del Calzado Lombardía es de \$294.571,18 y el Financiamiento estacional es de \$2.185.240,55 valor que han obtenido del Estado Financiero 2014.

Estrategia Agresiva de Financiamiento:

El Calzado Lombardía ha pagado por Crédito a Corto Plazo del 9.25%, a Largo Plazo 14%, y el 6% de Inversión

ESTRATEGIA AGRESIVA DE FINANCIAMIENTO

AÑO 2013

Tabla 11. Estrategia agresiva de financiamiento

+Costo Financiamiento a Corto Plazo	0.0925x \$1.716.151,45	\$158.744,00
+Costo Financiamiento a Largo plazo	0.14 x \$426.781,46	\$59.749,40
- Ganancias de saldo excedentes	0.06 x 0	
		\$218.493,40

Fuente: Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

ESTRATEGIAS AGRESIVA DE FINANCIAMIENTO

AÑO 2014

Tabla 12.-Estartegias agresivas 2014

+Costo Financiamiento a Corto Plazo	0.0925 x \$2.112.915,10	\$195.444,64
+Costo Financiamiento a Largo plazo	0.14 x \$294.571,18	\$41.239,97
- Ganancias de saldo excedentes	0.06 x 0	
		\$236.684,61

Fuente: Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

ESTRATEGIAS CONSERVADORA DE FINANCIAMIENTO

AÑO 2013

Tabla 13.- Estrategias conservadora 2013

Costo Financiamiento a Corto Plazo	0.0925 x 0	
Costo Financiamiento a Largo plazo	0.925 x \$426.781,46	\$394.772,85
- Ganancias de saldo excedentes	0.06 x \$1.349254,90	\$90.955.29
		\$485.728,14

Fuente: Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

ESTRATEGIAS CONSERVADORA DE FINANCIAMIENTO

AÑO 2014

Tabla 14.- Estrategias conservadora 2014

Costo Financiamiento a Corto Plazo	0.0925 x 0	
Costo Financiamiento a Largo plazo	0.14 x \$294.571,18	\$34.522,73
- Ganancias de saldo excedentes	0.06 x \$1.818.344	\$109.100,64
		\$74577,91

Fuente: Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis e interpretación: La Estrategia Conservadora es menos costosa que el Financiamiento Agresivo, se debe disponer de un financiamiento adecuado para satisfacer las necesidades y garantizar la ejecución de las operaciones.

Los fondos a Corto plazo son menos costosos pero en cambio son bastantes riesgoso y con los, a Largo Plazo se evitaría el riesgo garantizado los fondos para la empresa cuando lo necesiten pero como podemos observar en Calzado Lombardía el valor a corto plazo representa el 84% es quiere decir que es riesgoso ya que puede ser que no sea capaz de obtener los fondos requeridos para cubrir sus necesidades, lo óptimo sería que sus necesidades estacionales se financien a corto plazo y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo.

4.1.5 Apalancamiento de cuentas por cobrar

Por la necesidad de cubrir sus deudas es menester generar eficientes procesos de cobro que generen liquidez. Por lo tanto medir el apalancamiento de cuentas x cobrar se vuelve una necesidad.

El ciclo de conversión del efectivo es periodo promedio de cobro, dentro de este existe el tiempo desde la renta a crédito hasta el pago que se convierte en fondos útiles, está compuesto por dos partes, la primera es desde que el cliente realiza el pago y el administrador el crédito disponible: la segunda es cuando recibe el dinero y es depositado en la cuenta de la empresa o implica cobrar y procesar los pagos.

En esta empresa no existen políticas claras de crédito ni tampoco cuenta con un analista que apruebe el crédito.

Costo de inversión marginal en la cuentas por cobrar bajo los dos estándares de crédito, el interés se centra en los costos pagados en efectivo.

$$\text{Rotación de las ctas. x cobrar} = \frac{365}{\text{Periodo Promedio de cobro}}$$

$$\text{Inversión promedio en ctas. x cobrar} = \frac{\text{Costo variab. total de ventas anual}}{\text{Rotación de ctas. x cobrar}}$$

AÑO 2013

$$\text{Rotación de Ctas. Cobrar} = \frac{365}{\text{Periodo promedio de cobro}} = \frac{365}{60} = 6,08$$

$$\text{Inversión promedio Ctas. Cobrar} = \frac{\text{Costo Variables total}}{\text{Rotación de Ctas. Cobrar}} = \frac{112.032,24}{6,08} = 18.426,36$$

Costo variable total de las ventas anuales con planes presente y con un incremento del 18.426,36 se determina de siguiente manera, considerando el costo variable por unidad de \$6.08 por unidad los indicadores utilizados permiten mencionar que

la empresa “LOMBARDIA” cobra cada 6 días, sin embargo los volúmenes de cobro no son altos por lo tanto necesita financiarse con entidades bancarias.

AÑO 2014

$$\text{Rotación de Ctas. Cobrar} = \frac{365}{\text{Periodo promedio de cobro}} = \frac{365}{30} = 12,16$$

$$\text{Inversión promedio Ctas. Cobrar} = \frac{\text{Costo Variables total}}{\text{Rotación de Ctas. Cobrar}} = \frac{149.045,90}{12,16} = 12.257,06$$

Costo variable total de las ventas anuales con planes presente y con un incremento del 12.257,06 se determina de siguiente manera, considerando el costo variable por unidad de \$12,16 por unidad los indicadores utilizados permiten mencionar que la empresa “LOMBARDIA” cobra cada 12 días, sin embargo los volúmenes de cobro no son altos por lo tanto necesita financiarse con entidades bancarias.

4.1.6 Fuentes de Financiamiento

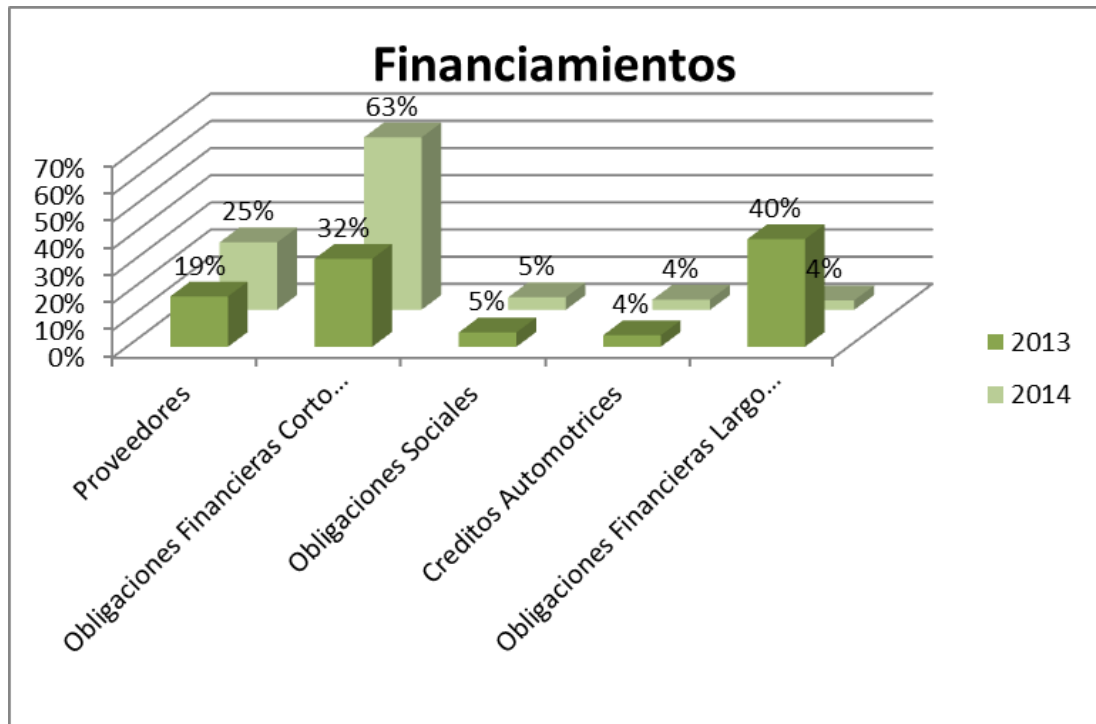
La empresa acude frecuentemente a solicitar créditos a corto o largo plazo la elección de uno merece un examen cuidadoso, la empresa Lombardía debe estar segura de satisfacer las necesidades a corto y largo plazo de acuerdo a sus necesidades. Las fuentes de financiamiento de “LOMBARDIA” comparado en los dos últimos años.

Tabla 15.- Fuentes de financiamiento

Fuentes de Financiamiento						
	2013		2014		Variación	
Proveedores	\$ 318.285,62	19%	\$ 541.682,92	25%	\$ 224.397,30	-48%
Obligaciones Financieras Corto Plazo	\$ 555.279,12	32%	\$ 1.386.194,85	63%	\$ 830.915,73	-177%
Obligaciones Sociales	\$ 90.683,28	5%	\$ 100.172,66	5%	\$ 9.489,38	-2%
Créditos Automotrices	\$ 72.236,43	4%	\$ 80.415,17	4%	\$ 8.178,74	-2%
Obligaciones Financieras Largo Plazo	\$ 679.667,00	40%	\$ 76.774,95	4%	-\$ 602.892,05	128%
	\$ 1.716.151,45	100%	\$ 2.185.240,55	100%	-\$ 470.089,10	-100%

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 8. Fuentes de financiamiento 2013 y 2014



Fuente: Empresa “LOMBARDIA”
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: Proveedores se ha incrementado un 48% porque la producción ha crecido, el Financiamiento Financieros ha subido el 177% esto se debe porque la cartera se ha incrementado y se ha tenido que recurrir a al sistema financiero ha

disminuido el 128% el financiamiento a largo plazo esto se debe a que vendieron un Activo Fijo.

En el análisis de las fuentes de financiamiento no solo se analiza el monto sino también la entidad que presta los recursos como se demuestra en los montos financiados son altos, razón por la que las entidades prestamistas con bancos

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

AÑO 2013

Tabla 16. Fuentes de financiamiento 2013

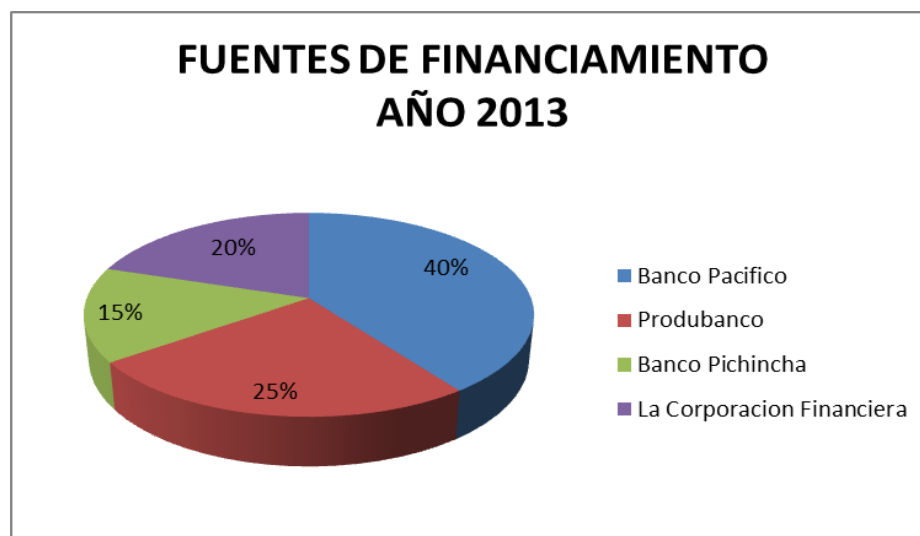
INSTITUCION FINANCIERA	VALOR	%
Banco Pacifico	\$ 493.978,45	40%
Produbanco	\$ 308.736,53	25%
Banco Pichincha	\$ 185.241,92	15%
La Corporación Financiera	\$ 246.989,22	20%
	\$ 1.234.946,12	100%

Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

El destino de los créditos está distribuido así:

Gráfico 9.- Fuentes de financiamiento 2013



Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: La Empresa “LOMBARDÍA” se ha visto obligada a financiar un 72 % de su cartera a Instituciones del Sistema Financiero viendo obligada a pagar tasas activas muy altas ya que son financiadas para el capital de trabajo, teniendo el 40% el Banco del Pacifico y el 25% la Produbanco.

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO
AÑO 2014**

Tabla 17. Fuentes de financiamiento 2014

Fuentes de Financiamiento		
	2014	%
Banco Pacifico	\$ 585.187,92	40%
Produbanco	\$ 292.593,96	20%
Banco Pichincha	\$ 146.296,98	10%
La Corporación Financiera	\$ 438.890,94	30%
	\$ 1.462.969,80	100%

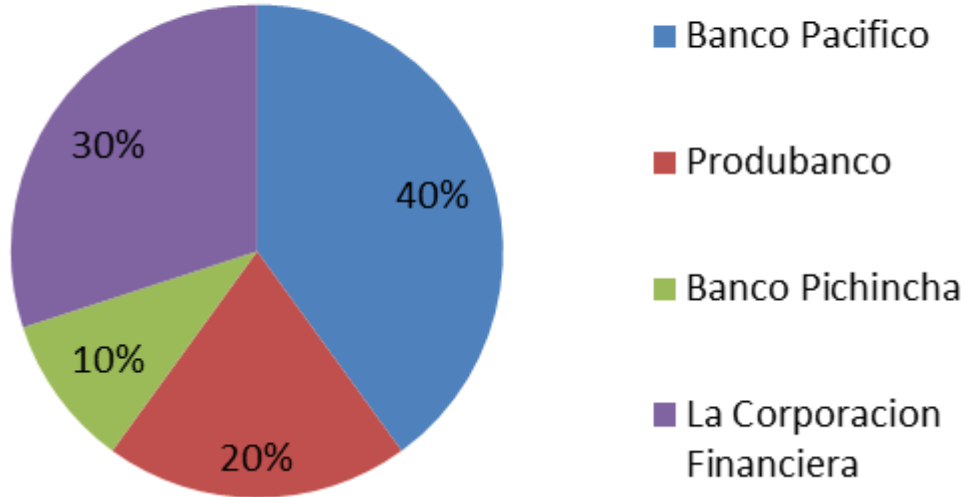
Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

El destino de los créditos está distribuido así:

Gráfico 10.- Fuentes de financiamiento 2014

FINANCIAMIENTOS 2014



Fuente: Empresa "LOMBARDIA"
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: La Empresa "LOMBARDÍA" se ha visto obligada a financiar un 67 % de su cartera a Instituciones del Sistema Financiero viendo obligada a pagar tasas activas muy altas ya que son financiadas para el capital de trabajo, teniendo el 40% el Banco del Pacifico y el 30% la Corporación Financiera.

DESTINO DE CREDITOS

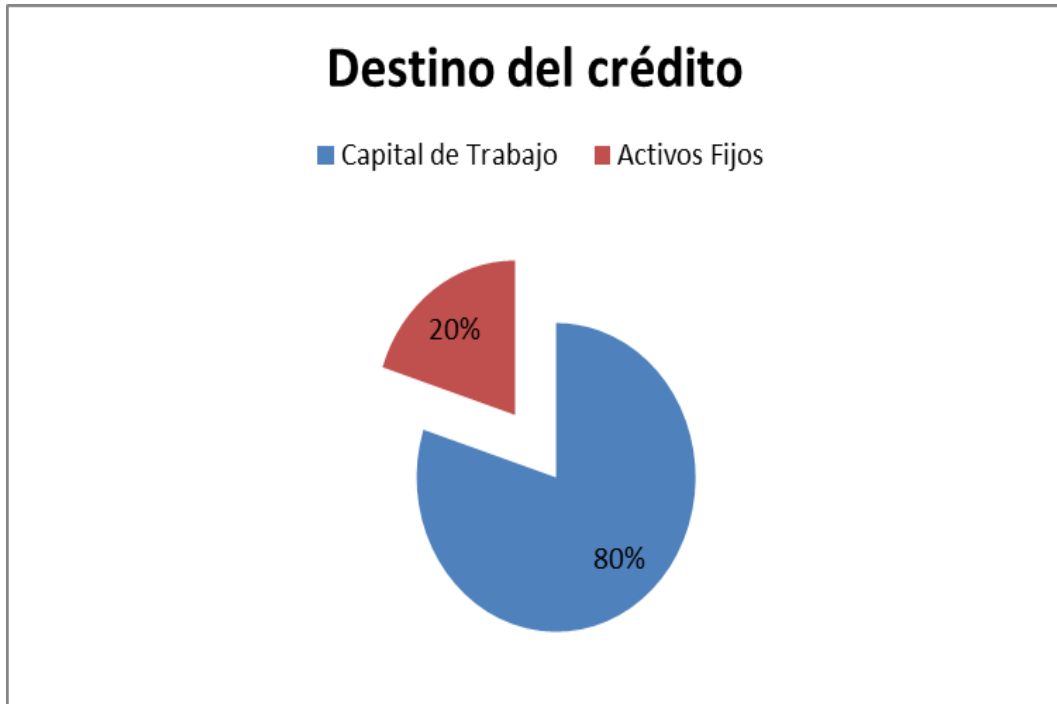
AÑO 2013

Tabla 18. Destino de los Créditos 2013

Capital de Trabajo	\$ 987.956,90	80,00%
Activos Fijos	\$ 246.989,22	20,00%
	\$ 1.234.946,12	

Fuente: Información .Empresa "LOMBARDIA"
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 11- Destino del crédito



Fuente: Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

**DESTINO DE CREDITO
AÑO 2014**

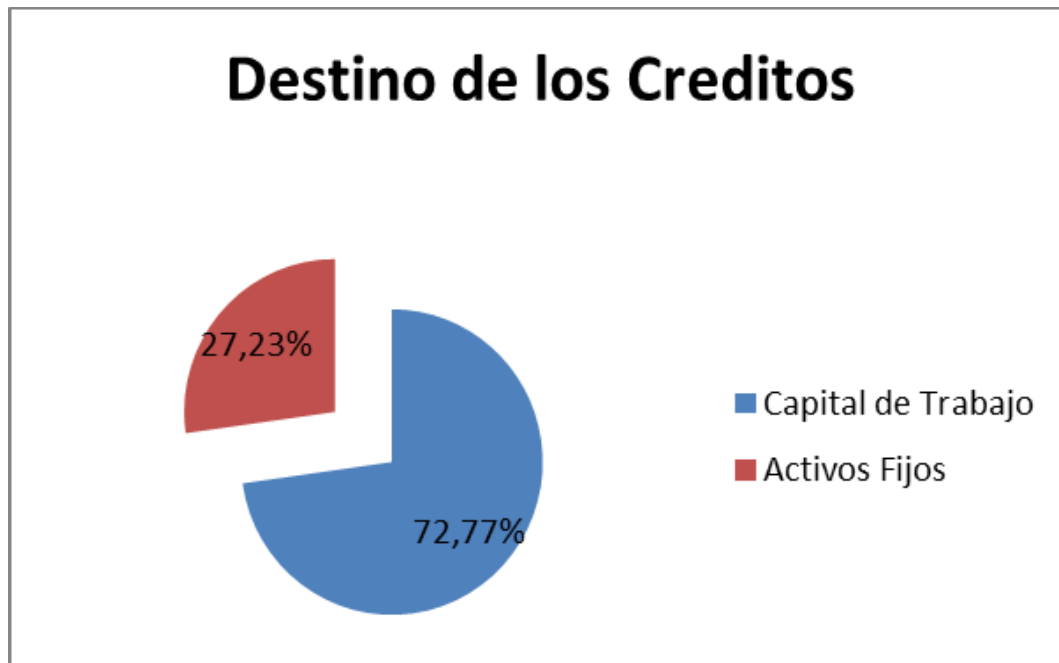
Tabla 19. Destino de los Créditos 2014

Destino de los Creditos		
Capital de Trabajo	\$ 1.064.602,40	72,77%
Activos Fijos	\$ 396.903,44	27,13%
	\$ 1.462.968,80	

Fuente: Información .Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 10- Destino crédito



Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: .Financieramente para ver la pertenencia del crédito, el analista tiene que evaluar el destino del crédito si mayormente a cubierto capital de trabajo, y es lógico porque el movimiento del negocio no genera ingresos altos continuos, sino continuos pero pequeños, este representa el 72,77% del financiamiento que está destinado al Capital de Trabajo, creando en este año un incremento en el financiamiento y creando una deuda para obtener los recursos y poder operar, ya que las ventas.

4.1.7 Análisis de Cartera Vencida de los Años 2013 y 2014

El análisis e interpretación se ha obtenido de los datos provenientes de las fuentes internas del Área Financiera de la Empresa Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, esta información estas informaciones son de dos años del 2013 y 2014, donde se ha detectado la cartera vencida por plazos o rangos de 30, 60, 90

días, del cual la investigadora analizó e interpreto como primer paso para deducir cual es la situación financiera de la empresa calzado, y en base a los datos buscar una alternativa de solución para la misma empresa en estudio.

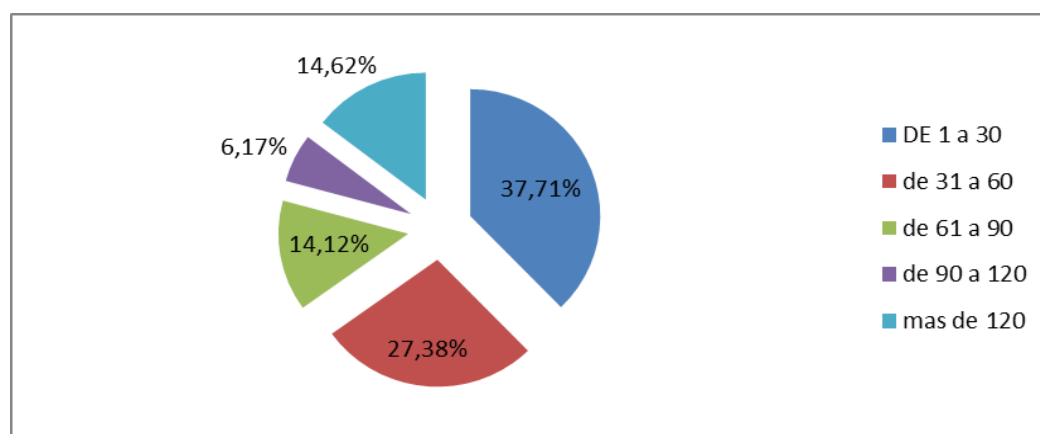
4.1.7.1 Análisis de Cartera Vencida del Año 2013

Tabla 20.- Análisis de cartera vencida 2013

	T.CARTERA	De 1 a 30	De 31 a 60	61 a 90	91 a 120	Más de 120
VALOR	1.034.588,76	390.143,42	283.270,40	146.083,93	63.834,13	151.256,88
PORCENTAJE	100%	37,71%	27,38%	14,12%	6,17%	14,62%

Tabla 10: Análisis de cartera vencida 2013
Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2013)
Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Grafico 13.- Cartera Vencida 2013



Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)
Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: En el año 2013, se detecta que el 37,71% pertenece de 1 a 30 días, el 27,38% de 31 a 60 días, el 14,12% de 61 a 90 días, el 14,62% de más de los 120 días no dejando a un lado que el 61,17% es de 90 a 120 días.

Interpretación: En el análisis realizado para ver la situación financiera que tiene la Empresa Calzado “LOMBARDIA”, se registra que; en ese año 2013 existe el registro del aumento en el plazo por cobrar, y las recaudaciones.

Por tanto es notorio en este análisis efectuado el problema de cartera vencida, y da entender que surge desde cuando la empresa, ofrece créditos a los clientes, sin haber realizado un análisis en las fuentes de financiamiento y crecimiento financiero que tiene hasta el momento la Empresa Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

4.1.7.2 Análisis de Cartera Vencida del Año 2014

Tabla 21.- Análisis de cartera vencida 2014

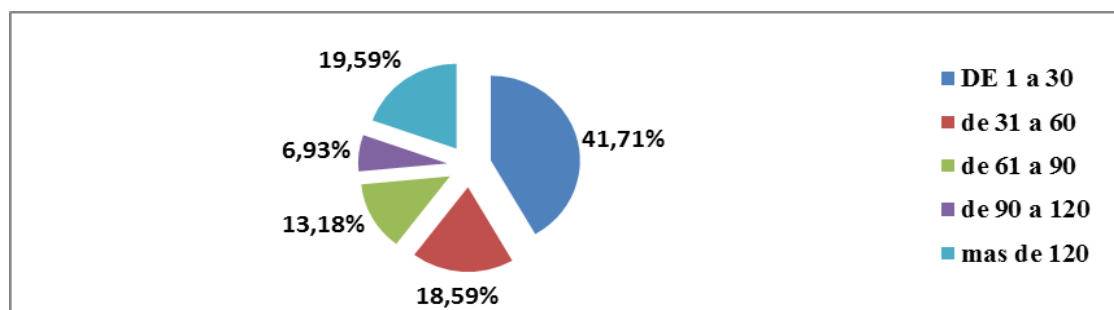
	T.CARTERA	De 1 a 30	De 31 a 60	61 a 90	91 a 120	Más de 120
VALOR	1.539.112,81	642.025,79	286.115,65	202.842,35	106.557,48	301.571,54
PORCENTAJE	100%	41,71%	18,59%	13,18%	6,92%	19,59%

Tabla 8: Análisis de cartera vencida 2014

Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 14 Análisis de cartera vencida año 2014



Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Análisis: el año 2014, se detecta que: el 41,71% de 1 a 30 días, el 18,59% de 31 a 60 días, el 19,59% de más de 120 días no dejando a un lado que el 13,18% es de 61 a 90 días y el 6,93% de 91 a 120 días.

Interpretación: En el análisis realizado en el año 2014 sobre la situación financiera que tiene la Empresa Calzado “LOMBARDIA”, se registra que, en este año 2014 tiene un mayor porcentaje de cartera vencida de 1 a 30 días, pero sin

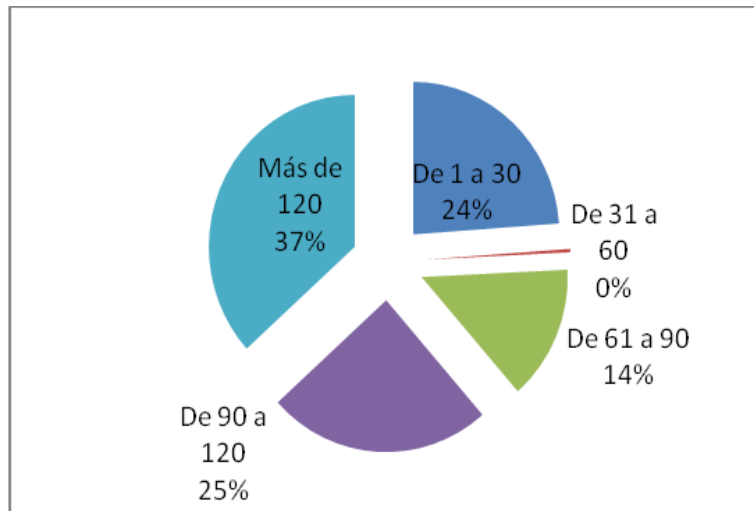
embargo ha existido un incremento en la cartera vencida más de 120 días, esto ha ocasionado que se incremente la deuda y se convierta en incobrables, de este análisis se deduce que en la empresa no existe control y vigilancia por las fuentes internas del área financiera y alta gerencia en lo que respecta al Análisis de las Fuentes de Financiamiento y el Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA”, generando el cliente el vencimiento del crédito

Tabla 22. Análisis comparativo de cartera vencida de los años 2013 y 2014

Descripción	Año 2013	Año 2014	Variación	%
De 1 a 30	390.143,42	642.025,79	251.882,37	64,56
De 31 a 60	283.270,40	286.115,65	2.845,25	1,00
De 61 a 90	146.083,93	202.842,35	56.758,42	38,85
De 90 a 120	63.834,13	106.557,48	42.723,35	66,93
Más de 120	151.256,88	301.571,54	150.314,66	99,38
TOTAL	1.034.588,76	1.539.112,81	504.524,05	48,77

Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)
Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 15.- Análisis comparativo de cartera vencida año 2013-2014



Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

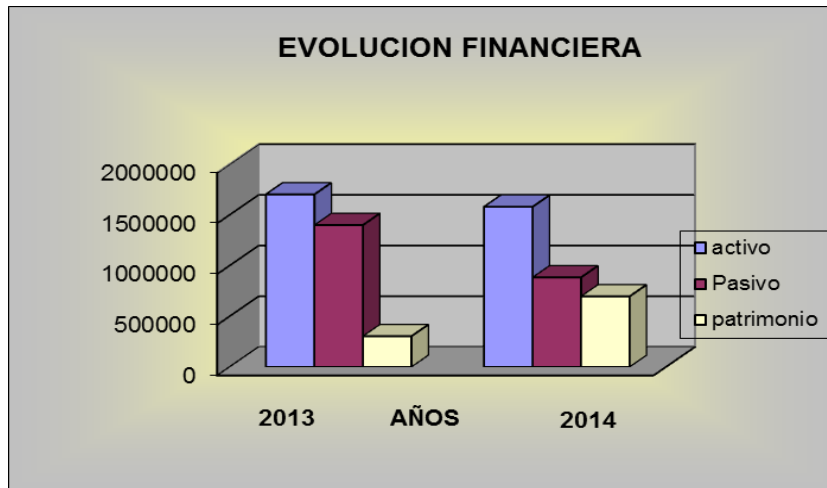
Análisis: Este análisis situacional comparativo de los años 2013-2014, en lo que respecta a la cartera vencida, corresponde: al 64,56% de 1 a 30 día, el 1% de 31 a 60 días, el 99,38% más de 120 días.

Interpretación: En el análisis realizado se determina que de acuerdo a las variaciones obtenidas en balance entre los años 2013-2014, se ha observado que en el año 2014 ha existido un incremento en su cartera vencida, la misma que se origina por una disminución en el control de la eficiencia de las cobranzas, lo que indica que no ha habido una recaudación más efectiva produciendo un decrecimiento empresarial. Se ha detectado que no se establecen máximos montos de venta, por lo que los vendedores siguen visitando a los clientes, sin verificar el monto máximo de venta, a más de aquello, los vendedores no reciben una lista de clientes que se encuentren con cartera vencida, y se procede con los despachos de mercadería.

No se ha establecido un documento de respaldo para proceder a la venta de la mercadería y así exigir el pago de facturas, y no poseer a una cartera vencida incobrable causando la disminución de la liquidez de la empresa “LOMBARDIA”.

4.1.8 Análisis de la Situación Financiera 2013-2014

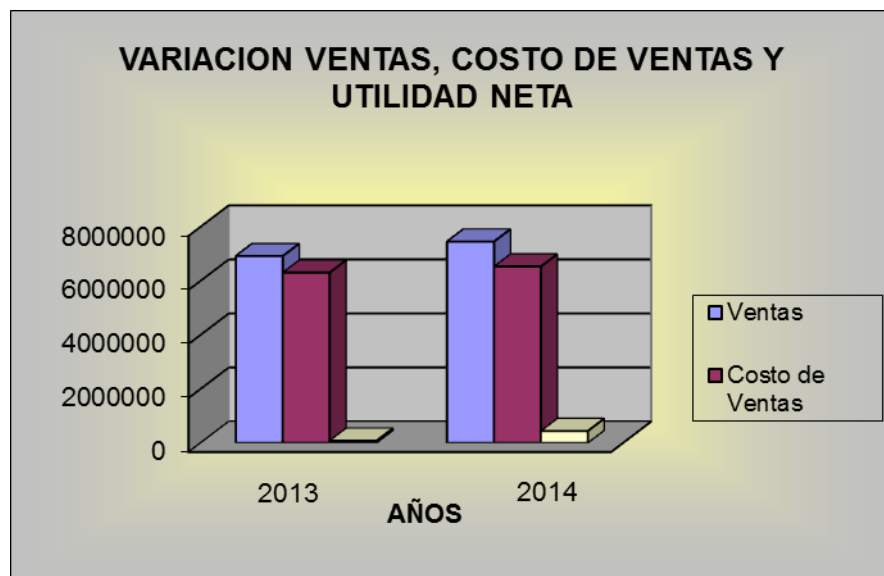
Gráfico 16.- Análisis de la Situación Financiera 2013-2014



Fuente: Empresa Calzado "LOMBARDIA" (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 17 Variación Ventas, Costo de ventas y utilidad neta



Fuente: Empresa Calzado "LOMBARDIA" (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Interpretación: En el análisis efectuado se ha observado que se debe centrar en los cambios extraordinario o más significativos, en cuya determinación es tener en cuenta la variación absoluta como la relativa, hay que tomar en cuenta que un solo tipo de variación , examinada aisladamente no , nos dice nada o al contrario también nos puede llevar a conclusión dudosa, el activo corriente se ha

incrementado un 19% mientras que el Exigible el 53% este siendo un rubro importante al que se debe prestar mucha atención es decir que Lombardía no realiza sus cobros en los plazos señalados.

Tabla 23. Análisis de Indicadores de Crecimiento Empresaria año 2013 - 2014

ANÁLISIS FUENTES FINANCIERAS			
PERIODO DE ANÁLISIS	2013	2014	VARIACION
LIQUIDEZ			
Capital de Trabajo	\$ -62.084,67	\$ -5.351,35	\$ 56.733,32
Liquidez General	\$ 1,72	\$ 1,07	\$ -0,64
Liquidez Disponible	\$ 0,53	\$ 0,22	\$ -0,32
Disponibilidad	\$ 0,06	\$ 0,03	\$ -0,03
Prueba Acida	\$ 3,54	\$ 6,01	\$ 2,47
APALANCAMIENTO			
Endeudamiento	79%	87%	8%
Deuda a Activo Total	\$ 0,79	\$ 0,87	\$ 0,08
Razon del Propietario (Indice Solidez)	\$ 0,21	\$ 0,14	\$ -0,07
Calidad de la Deuda	\$ 0,56	\$ 0,93	\$ 0,37
Cobertura de Gastos de Financiamientos	\$ 287,02	\$ 77,22	\$ -209,80
COBERTURA			
Pasivo Total/ EBITDA	\$ 8,15	\$ 21,10	\$ 12,95
Pasivo Bancario Total/ EBITDA	\$ 2,64	\$ 13,38	\$ 10,75
EBITDA / Gastos Financieros	\$ 460,79	\$ 117,15	\$ -343,64
ACTIVIDAD (DIAS)			
Rotación de Cartera	2	1	-1 veces
Rotación de Inventario	13	17	4 veces
Ciclo Operativo	232	306	74 Dias
Rotación Proveedores	64	61	-3 veces
Ciclo Operativo que requiere Financiamiento	226	300	74 Dias
Rotación del Activo Total	3	3	0 veces
RENTABILIDAD			
Margen de Utilidad Bruta	9%	9%	0%
Margen de Utilidad Neta	3,39%	1,63%	-1,76%
Rendimiento sobre la inversión (ROA)	9,96%	4,49%	-5,47%
Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	46,55%	31,14%	-15,41%

Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

La capacidad de pago de la empresa para cumplir sus obligaciones se encuentra dentro de los parámetros de riesgo ya que el crediticio aumenta.

• **Liquidez**

La liquidez es sumamente importante en toda empresa mantener, por qué esto responde a las deudas y evidencia el crecimiento empresarial, es así que haciendo un análisis general entre el año 2013 y 2014 se analizó que en el último año mencionado (2014), ha sufrido una disminución de la liquidez a pesar que las ventas han tenido un ligero incremento (cuadro pag.61), más bien es notorio que no todos se pagaron en efectivo sino a crédito.

Por cada dólar del pasivo corriente la empresa cuenta 1,07 de activo corriente para cancelar y creando una variación el 0.64 de disminución en comparación al 2013 y una disminución para cubrir las cuentas por cobrar.

• **Capital de Trabajo**

Representa la inversión neta de la cuenta con un valor circulante de \$5.351,35 para invertir a corto plazo, valor que se ha disminuido notablemente en comparación al año 2013, disminuyendo el capital de trabajo que es el que prácticamente mueve la empresa, esto se genera por el incremento en cuentas por cobrar, lo que determina que el capital de trabajo quedo por cobrar.

• **Prueba acida**

Esta prueba se deriva del análisis anterior, en el cual se detecta que la inversión a corto plazo se le extrae de los inventarios un activo muy poco liquida a de 6, 01 x c/da dólar de pasivo, mismo que ha crecido un 2,47% con respecto al 2013.

• **Razón de fondo de maniobra**

Calcula la inversión neta en recursos circulantes, con analogía a la inversión bruta total el 77% representa la inversión del circulante.

- **Razones de apalancamiento**

Esta razón mide el grado o la forma en los activos de la empresa, del cual indica que han sido financiados, considerando el endeudamiento de terceros como de los propietarios –patrimonio.

Las fuentes de financiamiento de la empresa en su mayor parte se encuentran dados por instituciones financieras para la adquisición de los diferentes recursos, en el año 2014 se incrementó el financiamiento comprometiendo el activo de la empresa.

- **Razón de endeudamiento**

Mide la inversión financiada por deuda, lo cual se presenta en forma porcentual, el 87% representa la Inversión del Circulante que ha sido financiada con dinero ajeno, este ha subido un 8% con relación al 2013.

- **Razones de Actividad**

Evalúa la habilidad con la que la empresa utiliza los recursos que dispone. Mide la capacidad de la empresa para cancelar sus Gastos Financieros mismo que no han mejorado en relación al último año por lo demuestran que no pueden asumir nuevas deudas.

- **Rotación de Inventarios**

Indica el número de veces que el Inventario en promedio ha sido repuesto.

En lo referente a LOMBARDIA se puede indicar que el mismo rota 17 veces en el año así se ha incrementado 4 veces más con respecto al año anterior esto significa que se ha incrementado las ventas.

- **Rotación de Activos Totales**

Cuando se administra un negocio, es necesario determinar la eficiencia que se logra al utilizar los activos de la empresa en la generación de ventas. Esto se hace calculando esta razón financiera llamada “Rotación del activo total”, que no es más que una proporción entre las ventas netas de la empresa y el total de sus activos.

Este indicador mide la relación que existe entre el monto de los ingresos y el monto de la inversión total, 3 veces cubren los gastos, no habido variación con respecto a los Activos entre el año 2013 y 2014.

El financiamiento de la empresa ha sido administrar para el capital de trabajo con el que se compra materiales para la fabricación lo que permite tener una mejor aplicación de este recurso de financiamiento

Cuando se administra un negocio, es necesario determinar la eficiencia que se logra al utilizar los activos de la empresa en la generación de ventas. Esto se hace calculando una razón financiera llamada “Rotación del activo total”, que no es más que una proporción entre las ventas netas de una empresa entre el total de sus activos

- **Margen de Utilidad Neta**

Mide el porcentaje de utilidad que les está quedando a los propietarios por operar en la empresa “LOMBARDIA” 1.63% por operar en el año 2014, ha disminuido el margen de contribución con respecto al año 2013 del 1,76%.

4.2. INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

TECNICA ENTREVISTA

Se ha visto procedente efectuar una sola entrevista para el gerente, contadora, y auxiliar contable que pertenecen al área financiera de la Empresa Calzado “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, como se demuestra a continuación:

Cuadro 6 Entrevista a gerente, contadora y auxiliar contable

CARGO: Gerente-Propietario, Contadora y Auxiliar Contable			
TIEMPO: Una hora			
ENTREVISTADORA: Ing. Verónica Carrillo			
OBJETIVO: : Determinar la relación del Análisis de Fuentes de Financiamiento en el Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, dedicada a la exportación y comercialización de calzado.			
N°	Preguntas	Respuestas	Entrevistado
1	¿La empresa “LOMBARDIA”, tiene financiamiento de terceros?	SÍ, de dos instituciones bancarias: Pichincha y Guayaquil	Gerente Contadora Auxiliar contable
2	¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la empresa en los años 2013-2014?	Instituciones bancarias Pichincha y Guayaquil, y el presupuesto de los socios.	Gerente Contadora Auxiliar contable
3	¿La rentabilidad que se debe generar al adquirir dinero de las fuentes de financiamiento es aceptable?	No, hay iliquidez y no cubre los gastos, más necesita de mayor presupuesto.	Gerente Contadora Auxiliar contable
4	¿Se analiza los gastos de financiamiento como elemento para decidir?	No se analiza, no hay control, sólo efectúan cuando necesitan cubrir alguna situación financiera	Gerente Contadora Auxiliar contable
5	¿Al financiamiento se compromete activos? ¿A qué se debe?	Sí, se compromete a pagar en un plazo de tiempo, y a un precio determinado pero con el ofrecimiento de garantías.	Gerente Contadora
		Desconozco	Auxiliar contable
6	¿Ha considerado la posibilidad de acceder a un	Sí, pero se ha tenido grandes pérdidas económicas	Gerente

	crédito?	No, porque no se puede recuperar cartera, y no se puede hacer crédito sin autorización de alta gerencia	Contadora Auxiliar contable
7	¿Conoce sí, en la empresa se efectúa un análisis financiero previo a la toma de decisiones?	No, se ha planificado y no existe un modelo de gestión financiera por lo tanto no se efectúa.	Gerente Contadora Auxiliar contable
8	¿Usted, considera importante contar con un documento que exponga la información de donde está el crédito otorgado a la empresa?	Sí, es muy factible contar con un documento que se guía para saber dónde está el crédito otorgado para recuperar y dar seguimiento, y sobre todos sí, hay que llevar un registro efectivo del movimiento de las transacciones realizadas, y a la vez sí, se debe analizar mediante una comparación de historiales, entre diferentes períodos.	Gerente Contadora Auxiliar contable
9	¿Conoce usted el proceso para tomar decisiones sobre el riesgo de liquidez empresarial?	No, solo he dejado a personas del área financiera y desconozco.	Gerente y Auxiliar Contable
		Sí, pero no en su totalidad	Contadora
10	¿Considera que la información financiera que se deriva de los informes financieros es útil para la toma de decisiones de gerencia?	.Sí, considero que se procese información financiera para la toma de decisiones, Sí, es útil para la toma de decisiones de alta gerencia.	Gerente y Auxiliar Contable
		No porque no analiza bien, egresos e ingresos financieros	Contadora
11	¿Cree usted que todas las áreas proporcionan los datos suficientes para realizar el análisis de fuentes de financiamiento?	No, proporcionan los datos siempre existe retraso, que inclusive la mercadería no se entrega justo a tiempo, no tienen un informe financiero del análisis ejecutado y a la vez tienen desconocimiento y porque no hay autorización	Gerente y Auxiliar contable
12	¿Usted maneja estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez empresarial?	No existe un estudio de estrategias financieras	Contadora y Auxiliar Contable
		no hay factibilidad por gerencia, todo queda limitado	Contadora y Auxiliar Contable

13	¿Cuál es el plazo de recuperación de los estados financieros?	Dos años	Gerente
		En un año	Contadora
		Desconozco	Auxiliar contable
14	¿Cómo se realizan los pagos a los proveedores?	Con cheques	Gerente - Contadora Auxiliar contable
15	¿La Empresa “LOMBARDIA”, maneja créditos para sus clientes?	Sí, maneja pero solo para recuperación de cartera, siempre eso es lo que ha generado, la cartera vencida y la iliquidez	Gerente Contadora Auxiliar contable
16	¿Maneja la Empresa “LOMBARDIA” algunos procedimientos y políticas para los créditos otorgados?	No maneja por desconocimiento y no tienen procedimientos y políticas planificadas	Gerente Contadora Auxiliar contable

Fuente: Empresa Calzado “LOMBARDIA” (2014)

Investigado por: CARRILLO, Verónica (2015)

4.3. Verificación de Hipótesis

Definición:

Finalmente, Klimovsky (2009) Considera a la hipótesis como el corazón de la metodología hipotética desde la ciencia. Como tal, se puede decir que una hipótesis científica es un enunciado afirmado o formulado por alguien, un hombre de ciencia o una comunidad científica, en cierto lugar y en cierto momento histórico; en el momento que se propone una hipótesis, para quien la formula se halla en un estado de problema, se ignora su valor de verdad, es decir no está verificada ni refutada; y para quien formula la hipótesis, pese a que se encuentra en estado de problema, supone que ella es verdadera. Como se observa para el autor, una hipótesis se entiende que se halla en estado de problema, y dejará de ser hipótesis en el momento mismo en que sea verificada o refutada.

Por lo expuesto por estos autores a modo de conclusión, se puede decir que la hipótesis científica se puede definir como un enunciado teórico supuesto apoyados en los conocimientos organizados, sistematizados; pero como tal son proposiciones no verificados pero probables que relacionan, de manera general o

específica, dos o más variables entre sí y que busca responder a un problema empleando los métodos de investigación, a través del cual guían y orientan el proceso de investigación; finalmente las hipótesis son refutables; puesto que en contraste con la evidencia de los hechos de demostrarse su verificación contribuyen al avance de la ciencia en caso contrario se rechazan las supuestas relaciones.

Para la verificación de la hipótesis se utilizó la prueba estadística del chi-cuadrado que es un estadígrafo no perimétrico o de distribución libre que permite establecer correspondencia entre valores observados y esperados, llegando hasta la comparación de distribuciones enteras, es una prueba que permite la comprobación global del grupo de frecuencias esperadas calculadas que a partir de la hipótesis que se quiere verificar.

4.3.1. Calculo de Chi Cuadrado

Para realizar el cálculo del Chi cuadrado se escogió los datos proporcionados por calzado “LOMBARDIA”, del análisis de las fuentes de financiamiento Año 2013 y 2014, lo que permitió efectuar el proceso de combinación y a la vez detectar el problema de la disminución de la liquidez para proveer alternativas de solución.

FRECUENCIAS OBSERVADAS

Tabla #.24.: Frecuencias observadas

Alternativa	V.D.	V.I.	TOTAL
	Crecimiento Financiero	Fuentes de Financiero	
	Análisis Comparativo de Cartera Vencida	Análisis de las Cuentas por Pagar	
2013	1,034,588.76	1,716,151.45	2,750,740.21
2014	1,539,112.81	2,185,240.55	3,724,353.36
TOTAL	2,573,701.57	3,901,392.00	6,475,093.57

Fuente: Frecuencias Observadas,
Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Para el cálculo de las frecuencias esperadas se utiliza la siguiente formula, utilizando los valores del cuadro de las frecuencias observadas:

$$fe = \frac{TotalColumna(Paradichacelda) * TotalFila(Paradichacelda)}{SumaTotal}$$

- Para el Análisis de Cartera Vencida, primera fila y alternativa "Año 2013" la frecuencia esperada sería:

$$fe = \frac{2573.701,57 * 2.750.740,21}{6.475.093,57} = 1.093.356,31$$

- Para el Análisis de las Cuentas por pagar, segunda columna y alternativa " Año 2013" la frecuencia esperada sería:

$$fe = \frac{3,901,392,00 * 2,750,740,21}{6,475,093,57} = 1.657.383,90$$

Tabla #.25.: Frecuencias esperadas

FRECUENCIAS ESPERADAS

Alternativa	V.D. Crecimiento Financiero	V.I. Fuentes de Financiero	TOTAL
	Análisis Comparativo de Cartera Vencida	Análisis de las Cuentas por Pagar	
2013	1,093,356.31	1,657,383.90	2,750,740.21
2014	1,480,345.26	2,244,008.10	3,724,353.36
TOTAL	2,573,701.57	3,901,392.00	6,475,093.57

Fuente: Frecuencias observadas

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Una vez obtenidas las frecuencias esperadas, se aplica la siguiente fórmula:

$$X^2 = \sum \left[\frac{(O - E)^2}{E} \right]$$

En donde:

$X^2 =$ Chi-cuadrado

\sum = Sumatoria

O= Frecuencia Observada

E= Frecuencia Esperada o Teórica

Tabla #.26.: Cálculo del Chi Cuadrado calculado X^2_c

Detalle		O	E	O-E	(O-E) ²	(O-E) ² /E
Análisis Comparativo de Cartera Vencida	2013	1,034,588.76	1,093,356.31	-58,767.55	3,453,624,652.36	3,158.74
	2104	1,716,151.45	1,657,383.90	58,767.55	3,453,624,652.36	2,083.78
Análisis de las Cuentas por Pagar	2013	1,539,112.81	1,480,345.26	58,767.55	3,453,624,652.36	2,332.99
	2104	2,185,240.55	2,244,008.10	-58,767.55	3,453,624,652.36	1,539.04
					X² =	9114.55

Fuente: Frecuencias observadas

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

4.3.2. Selección del Chi Cuadrado en Tablas

a. Selección de nivel de significación

El nivel de significación con el que se trabaja es del 0,05 (5%), que indica que hay una probabilidad del 0,95 de que la hipótesis nula sea verdadera.

b. Selección de los grados de libertad

Para calcular el grado de libertad se realiza la siguiente fórmula utilizando los datos del cuadro de las frecuencias:

$$GL = (\text{filas}-1) (\text{columnas}-1)$$

$$GL = (2-1) (2-1)$$

$$GL = 1*1$$

$$GL = 1$$

c. Selección del Chi Cuadrado en Tablas

Tabla#27.: De contingencia (selección del Chi Cuadrado en tablas)

Grados de libertad	10%	5%	2,5%	0,01	0,005
1	2,71	3,84	5,02	6,63	7,88
2	4,61	5,99	7,38	9,21	10,60
3	6,25	7,81	9,35	11,34	12,84
3	6,25	7,81	9,35	11,34	12,84

Fuente: Chi-Cuadrado en tablas

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Tomando en cuenta que los grados de libertad son 1 y el nivel de significación del 5% se escogió un $X^2_t = 3,84$

4.3.3. Análisis de Chi Cuadrado (Tablas)

Para la comprobación de la hipótesis se sigue los siguientes pasos:

a. Modelo Lógico

Hi: (Alternativa)

“El Análisis de las Fuentes de Financiamiento se relaciona con el crecimiento financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato”.

Ho: (Nula)

“El Análisis de las Fuentes de Financiamiento no se relaciona con el crecimiento financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato.

b. Regla de Decisión

Si $X_c^2 > X_t^2$ se acepta la hipótesis de investigación.

Con los datos obtenidos en el cálculo anterior se obtiene un X_c^2 9.114,55 y al compararlo con valores en tablas para un nivel de significación del 95%; tenemos que el valor calculado es mayor por lo tanto se descarta la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Con este análisis se evidencia que la hipótesis es perfectamente comprobable.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

A continuación se detalla las conclusiones de acuerdo a los resultados actuales:

- Se analizado las Fuentes de Financiamiento y se precisa que los valores vienen generalmente de instituciones financieras - bancos por los montos grandes que maneja y se ha detectado que la disminución de liquidez es, que por la falta de políticas crediticias iniciales (cuentas por cobrar), necesita endeudarse ya que es consecuencia de la cartera vencida. En la parte financiera el endeudamiento que genera cubre el capital de trabajo denotando un alto nivel de riesgo, al tener que sustentar no actividades de inversión sino de actividad misma del negocio.
- En referencia al Crecimiento Financiero, al analizar los indicadores respaldados en estados financieros se llega a concluir que la liquidez es una factor de relevancia en el manejo financiero ha disminuido en el año 2014. La rentabilidad en particular en la inversión ha disminuido, en casi 2 puntos y es consecuencia de que el dinero ajeno no está siendo destinado directamente a generar productividad, más bien está comprometiendo el patrimonio. Es por eso que se puede llegar a determinar que “LOMBARDIA” carece de crecimiento financiero en el tiempo, más bien es vulnerable y riesgoso.

- Existe relación directa entre las fuentes de financiamiento montos, entidades, y el crecimiento financiero porque la idea del financista es endeudarse para generar rentabilidad en esta investigación para la verificación de la hipótesis se sustenta con la cartera vencida ya que es un ingreso que no se da como tal en la empresa, lo que da desequilibrios en la liquidez

5.2. RECOMENDACIONES

- La decisión de financiarse debe generarse a través de un análisis de costo beneficio englobado a considerarse como un aporte a la productividad del negocio a largo plazo sustentada en el pronóstico de ventas y una adecuada política de cobro y crédito.
- El resultado del financiamiento a largo y corto plazo debe verse plasmado en el indicador de rentabilidad y liquidez lo cual se logra tomando decisiones coherentes de fuentes de Financiamiento a largo plazo sin arriesgar la totalidad del flujo de efectivo utilizado como colateral. Enfocados a gestionar el cobro eficiente de las cuentas y a garantizar los créditos los cuales permitan generar liquidez para garantizar el pago del financiamiento.
- Capacitar al personal sobre liquidez e iliquidez, estrategias financieras para que se optimice las funciones de cada uno de los empleados de una manera óptima canalizando de mejor manera los recursos de la empresa y el crecimiento financiero y el manejo correcto de la toma de decisiones para lo cual se diseñara un Modelo de Gestión Financiera.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

6.1.1. Título

“MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA QUE CONTRIBUYA AL ANÁLISIS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA APORTAR AL CRECIMIENTO FINANCIERO DE LA EMPRESA “LOMBARDIA” DE LA CIUDAD DE AMBATO”.

6.1.2. Institución Ejecutora

Empresa “LOMBARDIA”

6.1.3. Beneficiarios

La empresa “LOMBARDIA”, en su conjunto se beneficia del presente estudio por cuanto el análisis se realizó a nivel interno y del entorno de la misma para su crecimiento financiero.

6.1.4. Ubicación

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Parroquia: Huachi Chico

Sector: Antonio Clavijo y Marcos Montalvo

Ciudadela: Las Gardenias (Tras el Mall de los Andes).

OFICINAS AMBATO

Contacto: (03) 2844867 / (03) 2841467 / 0992928358

Página web: www.calzadolombardia.com

6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución

Inicio: enero 2013

Final: agosto 2015

6.1.6. Equipo Técnico responsable

Tabla 28. Equipo responsable

Cargo	Nombre
Investigador	Ing. Verónica Cecilia Carrillo Ruiz
Gerente General	Sr. Galo Ruperto Cáceres
Contadora General	Ing. Msc. Jacqueline Hurtado
Área Financiera	Ing. Esteban Villafuerte
Directora de Tesis	Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco. Mg.

Fuente: Empresa “LOMBARDIA”

Realizado por: CARRILLO, Verónica (2015)

6.1.7. Costo

El costo de la investigación es aproximadamente de unos 4200,00 (Cuatro mil doscientos dólares americanos)

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

La empresa “LOMBARDIA” viene de una iniciativa emprendedora en la cual el Señor Galo Ruperto Cáceres actualmente Gerente General-propietario de la misma se encamino con la idea de crear una empresa dedicada a la elaboración y distribución de calzado.

El inicio de las actividades de fabricación de calzado se remonta al año 1985, cuando Galo Cáceres con la idea de todo hombre emprendedor que sueña como crear una empresa, obtuvo una beca para viajar a Italia y poder estudiar y aprender más sobre la fabricación de calzado, la misma que abarca actualmente cinco líneas diferentes, siendo éstas: producción de compuestos, calzado de lona, botas, tacos entre otros.

Luego de haber realizado el respectivo análisis de la investigación se ha podido detectar cuáles son los principales puntos que se tiene que tratar a profundidad como un aporte para la empresa.

En todo tipo de negocio se debe tomar en cuenta el entorno interno y externo para tener un mejor desempeño en cuanto a las ventas y consecución de objetivos, de tal manera que utilizando las fortalezas, se aplicó pasos a seguir, con lo cual el mercado se mantiene.

En la empresa calzado “LOMBARDIA”, el análisis de la situación financiera no se lo realiza a tiempo por lo que no es el adecuado, al no serlo afecta su crecimiento en cuanto a las ventas y productividad, pues son mayores los insumos utilizados que los resultados que se obtienen, por este motivo es necesario diseñar un modelo de gestión financiera para que sea la herramienta gerencial fundamental, ya que se estructura con herramientas gerenciales muy útiles como es el análisis financiero, análisis interno y de competitividad, indicadores de gestión y estrategias de marketing, detallados con aspectos técnicos, organizativos que formen parte de la fabricación de sus productos.

El estudio efectuado ha demostrado, que el análisis de la situación financiera y el crecimiento de la empresa podrán actuar con efectividad utilizando un modelo de gestión como herramienta financiera de control y rentabilidad para alcanzar una buena estructura financiera en la toma de decisiones y lograr una eficiencia en los recursos invertidos.

Mediante el modelo de gestión se corregirá la disminución de liquidez y con el correcto análisis financiero se permite obtener una correcta toma de decisiones.

6.3. JUSTIFICACIÓN

La búsqueda de la excelencia comprende un proceso de evaluación crítica de los estados financieros de la empresa “LOMBARDIA”, que se realiza con el propósito de lograr el mejor entendimiento sobre la situación financiera y los resultados de operaciones de la empresa y con la finalidad de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros que consiste en aceptar un nuevo reto cada día. Dichos retos debe ser progresivo y continuos, deben incorporar todas las actividades que se realicen en la empresa y a todos los niveles.

La investigación es de gran interés para alta gerencia, ya que va a poseer herramientas de gestión financiera y de análisis para una correcta toma de decisiones que va incidir en una mejor organización económica de la empresa; es de gran importancia para los clientes internos, ya que estos dependen del desarrollo de la empresa la misma que les puede brindar beneficios sí está logra cumplir sus expectativas de crecimiento y de igual manera de sus clientes externos de la empresa que reciben sus productos y servicios para desarrollar sus actividades; se tiene toda la información contable y administrativa para realizar la investigación, la misma que está orientada a sentar las bases de un modelo de gestión financiera que se de uso académico y gerencial para “LOMBARDIA”, con

la visión de lograr que la empresa tome decisiones acertadas en el análisis de la situación financiera para su organización y crecimiento profundo de las ciencias contables, este conocimiento le permite al analista comprender de manera más completa los estados financieros y las limitaciones a las que se encuentran sujetos. En muchos casos, el analista se ve en la necesidad de efectuar ciertos ajustes a los estados financieros objeto de análisis con la finalidad de mejorar la presentación de la situación financiera o de los resultados de las operaciones o para mejorar la comparabilidad de la información entre los diferentes períodos analizados.

6.4. OBJETIVOS

6.4.1. Objetivo general

Diseñar un modelo de gestión financiera que contribuya al análisis de fuentes de financiamiento para aportar al crecimiento financiero de la empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato”.

6.4.2. Objetivos específicos

- Realizar una proyección de los ingresos de los años 2015 al 2018 con el fin de garantizar la liquidez y rentabilidad a largo plazo
- Determinar políticas y procedimientos de crédito y cobranzas para los años 2015 a 2018 para solo pagar la deuda contraída en los años 2013 y 2014 Y viabilizar la correcta toma de decisiones con relación al endeudamiento a futuro
- Determinar una fuente de financiamiento, única, que en los cuatro años subsiguientes sea manejable y no afecte a la liquidez.

6.5. ANALISIS DE FACTIBILIDAD

El desarrollo de la presente investigación fue posible gracias al apoyo de todos y cada uno de las fuentes internas de la empresa los cuales permitieron brindar la información requerida en el momento solicitado, y principalmente al Señor Gerente - propietario Galo Ruperto Cáceres, que actúa como líder único de toda la organización, el mismo que, bajos principios y valores toma las decisiones más acertadas a fin de satisfacer necesidades.

Es factible la realización de esta investigación porque se plantea en base a los siguientes aspectos:

6.5.1. Aspecto Legal

No existen limitaciones de carácter legal, ya que la empresa cumple a cabalidad con las leyes a las que rige su operación, y la investigación, y el desarrollo de la propuesta puede realizarse con absoluta normalidad.

6.5.2. Aspecto Tecnológico

La tecnología que dispone a empresa es la necesaria para el arranque de la propuesta, misma que con el tiempo se la ira renovando de acuerdo a las exigencias de la propuesta.

6.5.3. Aspecto Organizacional

La empresa cuenta con los recursos humanos, materiales e infraestructura que son esenciales para el desarrollo de la propuesta. Además de la gestión administrativa y operativa comprometida a poyar a los cambios que sean necesarios para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

6.5.4. Aspecto Económico Financiero

La empresa cuenta con recursos económicos y financieros para impulsar el desarrollo de la propuesta a través de su propio recurso humano la misma que es viable porque con su oportuna aplicación posibilitará el pronto retorno de la inversión en el futuro.

6.6. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICO-TÉCNICO

6.6.1. Modelo de Gestión

El presente modelo de gestión financiera que se desarrollará para la empresa LOMBARDIA podrá brindar una guía para un mejor desempeño financiero con esto permita utilizar de mejor manera los recursos financieros, optimizando la eficiencia y eficacia, en sus cobros, generando información veraz y oportuna a fin de facilitar la adecuada toma de decisiones que permita medir el grado de cumplimiento de objetivos, los estados financieros planteados tendrán una duración de 4 años.

Para el desarrollo del modelo de gestión financiera planteado ha sido consecuencia del análisis de la situación actual de la empresa LOMBARDIA

6.6.2. Gestión Financiera

A fin de determinar las fuentes financieras correctas con las que permita que la empresa “LOMBARDIA” tenga un crecimiento financiero, además establecer estrategias de cobranza, ya que en la mayoría de empresas los clientes representan una inversión considerable por lo que es necesario tener una adecuada gestión de cobros.

La gerencia financiera y la gestión son de gran importancia para la tarea del administrador, ya que le permite:

- El control de todas las operaciones
- La toma adecuada de decisiones
- La consecución de nuevas fuentes de financiamiento
- Mantener la efectividad y la eficiencia operacional
- La confiabilidad de la información financiera,
- El cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables

6.6.3. Proyección de los ingresos

Los términos “ingresos proyectados” y “ganancias previstas” son comunes en los debates e informes financieros en un entorno empresarial. Sin embargo, los dos términos tienen significados diferentes y no son intercambiables. Es importante que los propietarios de negocios conozcan el significado de ambos términos para utilizarlos de manera adecuada en la planificación financiera y los procedimientos presupuestarios.

6.6.4 Liquidez

La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez la cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. De análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

6.6.5 Rentabilidad

La rentabilidad es una relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como o aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de la determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o “return on equity” en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma.

En toda actividad económica es necesaria la contemplación de un riesgo para la obtención de una devolución económica; por lo tanto, es rentable o no la forma en que una empresa invierte fondos en determinadas operaciones para generar ingresos a cambio.

La rentabilidad suele expresarse en un porcentaje de relación. Por ejemplo, si la empresa invierte 10 dólares y los intereses que genera en respuesta son de 1 dólar, la rentabilidad es de un 10%.

Uno de los métodos más difundidos para calcular la rentabilidad de una acción o de una empresa es la Fórmula de Du Pont, [...] (Carrasco, 2009, pág. 128), “la cual contempla diversas variables que calculan la Rentabilidad Neta sobre Ventas; por un lado, y la rotación de ventas sobre el patrimonio, por el otro”. Dependiendo de cada empresa, el acento en la rentabilidad estará puesto en vender más a bajo coste o en vender menos pero con un mayor valor.

Además, del aspecto económico financiero, también existe la llamada rentabilidad social, ésta como contrapartida de la económica, considera que un Estado o institución gubernamental (pero también en casos empresas privadas) deben rendir más beneficios que pérdidas a la sociedad en la que se encuentran inmersos.

En una empresa pública, por caso, el objetivo no es generar ganancias sino brindar una utilidad beneficiosa para el conjunto social, un servicio útil que evite problemas y retrasos. Desde este punto de vista es que toda institución gubernamental debe contemplar su rentabilidad social como objetivo de base. Por ejemplo, la rentabilidad social del transporte público o de una oficina de aduanas.

Pero en una empresa privada, también ha empezado a considerarse la provisión de rentabilidad social para la comunidad. En este sentido, se entiende que el único objetivo de una compañía no es generar dinero, sino también devolver algo a la sociedad, a nivel social, económico y ambiental. . (Cervantes, 2013), [...], la rentabilidad social está vinculada al nuevo concepto de sustentabilidad o sostenibilidad, que supone que tanto los indicados como las empresas y los gobiernos deben incluir entre sus fines una idea de desarrollo que no agote las posibilidades de desarrollo de las generaciones futuras

6.6.6. Políticas

La política es la actividad humana concerniente a la toma de decisiones que conducirán el accionar de toda la sociedad. El término guarda relación con “polis” que aludía a las ciudades griegas que constituían estados. En el contexto de una sociedad democrática, la política guarda una importancia significativa, en la medida en que la disciplina que garantiza el funcionamiento del sistema. No obstante, es correcto decir que la interacción entre personas con vistas al liderar al grupo a la consecución de una serie de objetivos es intrínseca a la humanidad desde sus inicios.

El modelo político de un Estado también se complementa con un modelo económico predominante. Sin la economía no puede pensarse el accionar político. En la actualidad, dentro del sistema capitalista, dos modelos pueden diferenciarse claramente: El neoliberal donde la acción del Estado es acotada, y no regula el mercado, porque éste se auto regula y es capaz de enmendar sus propias falencias,

y el modelo populista, que plantea un Estado interventor que regula la actividad financiera /económica, y busca equilibrar las brechas entre ricos y pobres.

Muchos autores célebres se han dedicado al análisis del accionar político: Confucio, relacionó el buen desempeño como gobernante con la aptitud ética, considerando que solo un hombre virtuoso debe tener autoridad; Platón argumentó que todos los sistemas políticos son corruptos por naturaleza y que el gobierno debía recaer en una clase educada para esa actividad; Aristóteles aseguró que la política es intrínseca a la naturaleza del hombre que es necesaria para vivir en plenitud moral y que toda forma de gobierno puede tener una vertiente correcta y otra incorrecta, mientras que Karl Marx aseguró que toda forma de gobierno hasta la época representaba a una clase dominante.

Según este último, la sociedad está regida por una lucha de clases por ser “las clases dominantes”. En este sentido, Marx plantea que la sociedad es una lucha de clases constantes y el conflicto es inminente y permanente.

Dentro de la democracia, la forma representativa supone que los individuos eligen mediante el voto a sus representantes, pero la participación de éstos no se extiende más allá de esta acción de voto. En cambio, la democracia participativa supone una actividad mucho más amplia de los ciudadanos en el área política, como pueden ser las consultas populares o las audiencias públicas.

Más allá de la postura en lo que respecta al ejercicio de esta actividad, lo cierto es que es necesaria para vivir en la sociedad.

6.6.7. Crédito y sus procedimientos

La solicitud de crédito se ha vuelto habitual en la mayoría de seres humanos en diferentes instancias, para ello se dará a conocer la conceptualización de dichos términos:

En el latín es donde se encuentra el origen etimológico del término solicitud. En concreto, procede de “solicitado”, que se halla conformado de estas tres partes diferenciadas: “sollus”, que puede traducirse como “entero”, “citus”, que es sinónimo de “agitado”, y finalmente el sufijo “-tud”, que es equivalente a “cualidad”.

La noción de crédito, por otra parte, refiere a una cantidad de dinero que se obtiene como préstamo. Un banco que entrega un crédito de 5.000USD a una persona le está prestando dicho monto, por lo que, el sujeto deberá devolver el dinero en un cierto plazo de tiempo más los intereses que representan la ganancia de la entidad bancaria.

Por lo tanto, el crédito también tiene su origen en el latín. En su caso, podemos determinar que ha evolucionado a partir del verbo “credere”, que es sinónimo de “creer”.

En consecuencia, se conoce como solicitud de crédito al procedimiento que consiste en pedir un préstamo a una institución financiera. La solicitud en sí está compuesta por los documentos que solicita el banco a realizar la evaluación del crédito: Si la persona cumple con los requisitos exigidos por la entidad, se aprobará la concesión del préstamo.

Aunque varía en cada banco o cooperativa la solicitud de crédito suele incluir un formulario a completar por el solicitante, un justificante de ingresos estables como un recibo de sueldo y la fotocopia de la cédula de identidad con la papeleta de votación. Es importante destacar que la presentación de una solicitud de crédito no obliga al banco o cooperativa a conceder el préstamo, debido a que se trata justamente de una solicitud, de un pedido que el cliente bancario realiza a la entidad financiera con el fin de acceder al crédito, así que la institución financiera tendrá la facultad de rechazar o aceptar la solicitud presentada.

En la actualidad, y debido a la crisis económica que está asolando al mundo en general, se han reducido los créditos que conceden los bancos. Sin embargo, frente a ello, han aumentado las cooperativas de ahorro y crédito e incluso las empresas especializadas en ofrecer créditos personales que se amortizan mediante el pago de una cuota así como los correspondientes intereses.

6.6.8 Cobranzas

En términos generales, por cobranza se refiere a la percepción o recogida de algo, generalmente dinero, en concepto de la compra o el pago por el uso de algún servicio.

La práctica de la cobranza puede ser llevada a cabo por una persona en nombre de la empresa que brinda el servicio en cuestión, o en su defecto a la cual se le haya comprado un producto o bien estar ejercida por una entidad bancaria, lo que se conoce popularmente como cobranza bancaria.

En el primer caso quien se encarga de llevar a cabo la cobranza se llama cobrador y una vez identificado con la ropa de la empresa o bien con alguna credencial oficial emitida por la empresa que representa, realiza lo que se llama una recorrida por aquellos lugares previamente asignados en los cuales se hará efectivo el pago, ya sea en efectivo, a través de un cheque o en la forma de pago que se haya establecido cuando se hizo el acuerdo.

Por su parte, la cobranza bancaria es aquel servicio que un banco les presta a sus clientes y corresponsales para tramitar de acuerdo a instrucciones el cobro o la aceptación de documentos financieros o comerciales.

El principal beneficio que reporta la cobranza bancaria es que por un lado le permitirá al exportador no perder de control aquellos bienes que han sido ya embarcados y están listos para encontrarse con sus nuevos dueños y por el otro, le

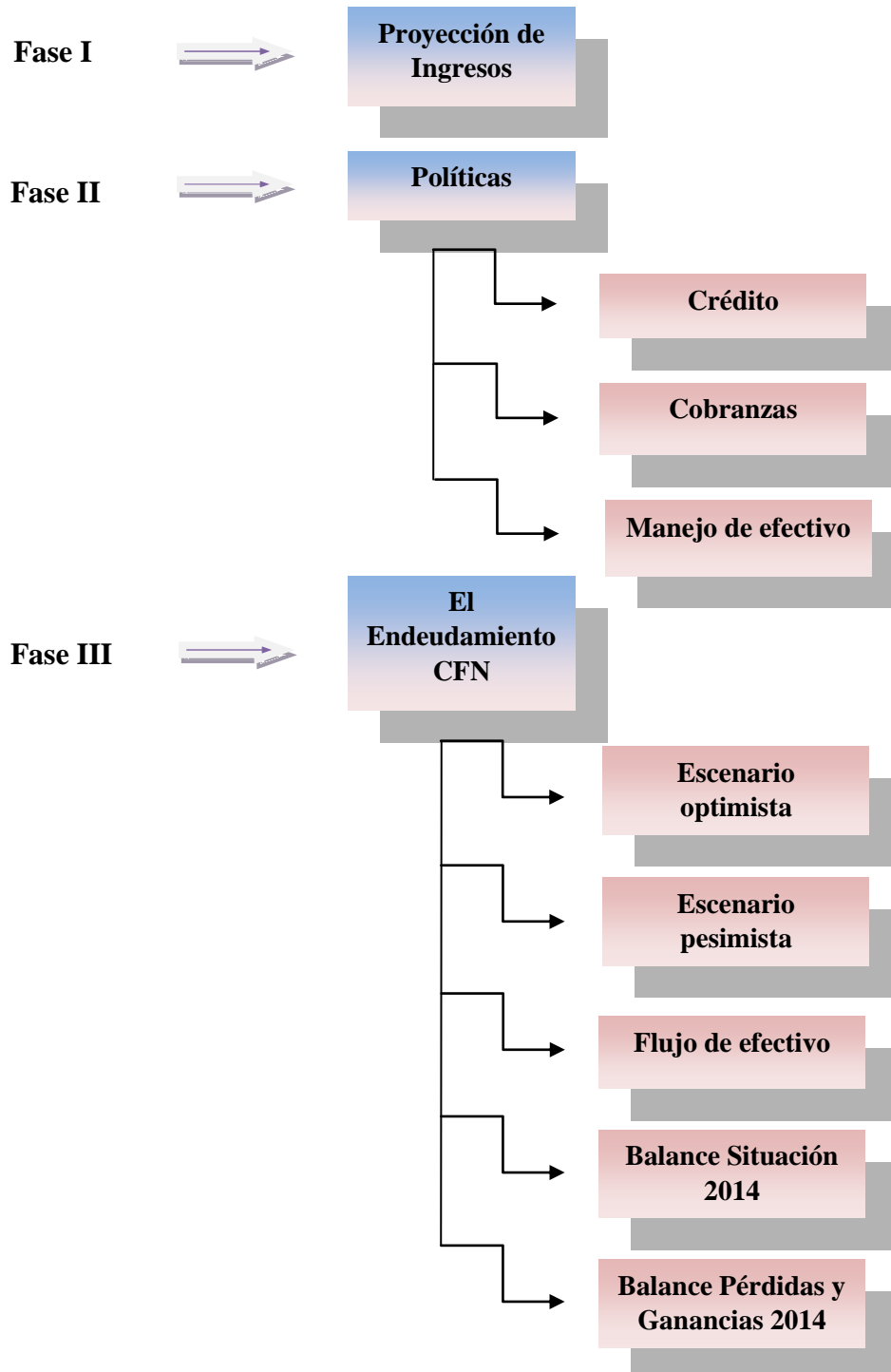
permite al importador conocer oportunamente cuando se produce la llegada de los bienes. Entonces, el banco hará las veces de custodio de los bienes hasta que se efectivice el pago de los mismos y puedan ser entregados a quien corresponda.

Además, de este tipo de cobranzas, los bancos, también cobran a sus clientes y usuarios pagos de servicios, cheques, entre otras cuestiones.

6.7. MODELO OPERATIVO

6.7.1. Esquema de la propuesta

Gráfico 18 Propuesta



Fuente: Propuesta
Realizado por: CARRILO, Verónica (2015)

Las Fuentes de Financiamiento y el Crecimiento Financiero en las empresas van de la mano, convirtiéndose en un tema de mayor importancia que analizados a tiempo permitirán tomar oportunamente las decisiones y así obtener mayores beneficios y utilidades.

El modelo de gestión financiera planteado está delineado en base al análisis de las fuentes de financiamiento y el crecimiento financiero tomando en cuenta las cuentas de mayor importancia en la empresa.

Fase I

Tomando como base los ingresos obtenidos en el año 2013 y 2014 se realiza la proyección de los ingresos para los próximos cuatro años del 2015 al 2018, para determinar las ganancias a ser obtenidas que nos permita cubrir las deudas existentes.

Fase II

Establecer políticas para el manejo de efectivo, crédito y cobranzas; y un adecuado flujo de efectivo.

Fase III

Analizar cómo influye el endeudamiento CFN mediante los balances de Situación, balance de Pérdidas y ganancias, dando un escenario optimista del pago de crédito y un escenario pesimista.

FASE I

PROYECCION DE INGRESOS

6.7.1.1. FASE I Proyección de Ingresos

Al realizar un presupuesto permite pronosticar los ingresos que tendrá la empresa en un determinado tiempo, el mismo que le sea suficiente para la toma de decisiones.

La elaboración del presupuesto de ventas tiene una gran importancia porque es una herramienta que nos permite conocer un nivel adecuado de crecimiento en los ingresos futuros de la empresa los mismos que servirán de medida como capital de trabajo para llevar a cabo las operaciones.

Para elaborar y proyectar el presupuesto en ventas se ha considerado el método de mínimos cuadrados. Consideramos este método ya que contamos con la información necesaria pues podría ser muy confuso tomar el *método de criterios personales* donde el personal de ventas, daría su criterio del crecimiento de ventas que se debería tener pero ya que de acuerdo a la zona y clientes que cada uno maneje este variara.

Método de mínimos cuadrados

Es un método que sirve para proyectar las ventas de futuros períodos con base a ventas ya gestionadas. Este método debe ser ajustado en caso de que existan factores que cambien las condiciones y situaciones, tanto económicas, políticas, de mercado, capacidad, tanto externas como internas.

Para desarrollar este método obtenemos las ventas que han realizado durante los cuatro años anteriores:

AÑOS	VALOR
2011	5.986.447,91
2012	6.112.895,74
2013	6.413.578,18
2014	6.912.350,85

Para estimar la venta de los próximos 4 años con la misma tendencia, se ajusta a la siguiente recta

$$y = a + bx$$

Dónde:

$$b = \frac{N\sum xy - \sum x \sum y}{N\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

Para reemplazar estas fórmulas determinamos lo siguiente:

AÑOS	VALOR			
X	Y	X ²	Y ²	(X) (Y)
1	5.986.447,91	1	35837558579143,40	11.972.895,82
2	6.112.895,74	4	37367494328110,10	18.338.687,22
3	6.413.578,18	9	41133985070972,10	25.654.312,72
4	6.912.350,85	16	47780594273495,70	34.561.754,25
10	25.425.272,68	30	162119632251721,00	65.102.377,33

En la primera fórmula tendríamos:

$$b = \frac{N \sum x y - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{4(65.102.377,33) - 10(25.425.272,68)}{4(30) - (10)^2}$$

$$b = 307.839,13$$

La segunda fórmula:

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{N}$$

$$a = \frac{25.425.272,68 - 307839,13 (10)}{4}$$

$$a = 5586720,36$$

Con lo cual la recta ajustada por mínimos cuadrados es:

$$y = a + bx$$

$$y = 5586720,36 + 307839,13x$$

Mientras que el crecimiento (c) se determina mediante la fórmula:

$$c = \frac{b(n)}{\sum y}$$

El crecimiento para cuatro años es el siguiente:

$$c = \frac{307839,13 (4)}{25.425.272,68}$$

$$c = 0,05$$

Esto significa que las ventas crecerán a un promedio de 5% por período, las ventas estimadas para los siguientes cuatro períodos son:

Pronóstico de ventas para:

Año 2015: $y = 5.586.720,36 + 307.839,13 (5)$
 $y = 7'125.915,90$

Año 2016: $y = 5.586.720,36 + 307.839,13 (6)$
 $Y = 743.375,50$

Año 2017: $y = 5.586.720,36 + 307.839,13 (7)$
 $Y = 7.741.594,10$

Año 2018: $y = 5.586.720,36 + 307.839,13 (8)$
 $Y = 8.049.433,30$

VENTAS PROYECTADAS EN 4 AÑOS

Tabla 29.- Ventas proyectadas

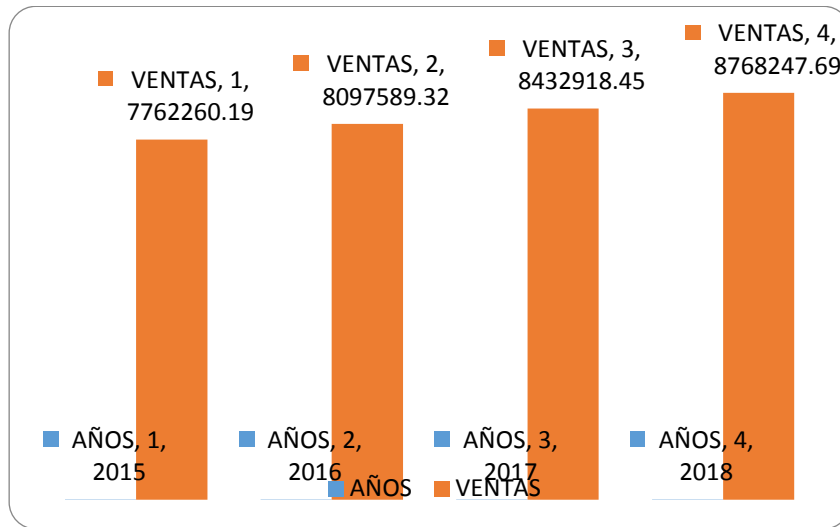
AÑOS	VENTAS MINIMOS CUADRADOS	PROMEDIO RIESGO PAÍS	TOTAL INGRESOS
2015	7.125.915,90	8,93%	7.762.260,19
2016	7.433.755,00	8,93%	8.097.589,32
2017	7.741.594,10	8,93%	8.432.918,45
2018	8.049.433,30	8,93%	8.768.247,69

Fuente: propia

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

EVOLUCION DE VENTAS

Gráfico 19. Evolución de ventas



Fuente: PROPIA

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Aquí se observa la evolución que ha tenido las ventas de acuerdo a la proyección realizada para los cuatro años, esta proyección refleja un incremento positivo que permitirá alcanzar sus objetivos con un mejor manejo de los recursos que posee.

Para establecer el promedio de riesgo país tomamos en cuenta la evolución de un año:

N.-	FECHA	VALOR
1	Julio-29-2015	971
2	Julio-28-2015	979
3	Julio-27-2015	975
4	Julio-26-2015	959
5	Julio-25-2015	959
6	Julio-24-2015	959
7	Julio-23-2015	948
8	Julio-22-2015	926
9	Julio-21-2015	909
10	Julio-20-2015	904
11	Julio-19-2015	895
12	Julio-18-2015	895
13	Julio-17-2015	895
14	Julio-16-2015	896
15	Julio-15-2015	899
16	Julio-14-2015	862

17	Julio-13-2015	851
18	Julio-12-2015	852
19	Julio-11-2015	852
20	Julio-10-2015	852
21	Julio-09-2015	865
22	Julio-08-2015	909
23	Julio-07-2015	894
24	Julio-06-2015	896
25	Julio-05-2015	831
26	Julio-04-2015	831
27	Julio-03-2015	831
28	Julio-02-2015	831
29	Julio-01-2015	826
30	Junio-30-2015	824
TOTAL		26776

Fuente: Banco Central

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

$$\text{Promedio} = \frac{\text{Total}}{\text{Numero días}}$$

$$\text{Promedio} = \frac{26776}{30}$$

$$\text{Promedio} = 892,53$$

En términos porcentuales tendríamos 8.93%

PROYECCION DE OTROS INGRESOS

Para la proyección de ingresos tomaremos el método de mínimos cuadrados que se aplicó para las ventas.

Obtenemos otros ingresos de cuatro años anteriores:

AÑOS	VALOR
2011	118.962,25
2012	121.369,71
2013	134.565,34
2014	193.694,61

Para estimar la venta de los próximos 4 años con la misma tendencia, se ajusta a la siguiente recta

$$y = a + bx$$

Dónde:

$$b = \frac{N \sum x y - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{N}$$

Para reemplazar estas fórmulas determinamos lo siguiente:

X	Y	X ²	Y ²	(X) (Y)
1	118.962,25	1	14152016925	118.962,25
2	121.369,71	4	14730606505	242.739,42
3	134.565,34	9	18107830729	403.696,02
4	193.694,61	16	37517601943	774.778,44
10	568.591,91	30	84508056103	1.540.176,13

En la primera fórmula tendríamos:

$$b = \frac{N \sum x y - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{4(1.540.176,13) - 10(568.591,91)}{4(30) - (10)^2}$$

$$b = 23739,27$$

La segunda fórmula:

$$a = \frac{\Sigma y - b \Sigma x}{N}$$

$$a = \frac{568.591,91 - 23.739,27(10)}{4}$$
$$a = 82.799,80$$

Con lo cual la recta ajustada por mínimos cuadrados es:

$$y = a + bx$$

$$y = 82.799,80 + 4.747,85x$$

Mientras que el crecimiento (c) se determina mediante la fórmula:

$$c = \frac{b(n)}{\Sigma y}$$

El crecimiento para cuatro años es el siguiente:

$$c = \frac{23739,27(4)}{568.591,91}$$
$$c = 0,167$$

Esto significa que los otros ingresos crecerán a un promedio de 16.70% por período, los otros ingresos estimados para los siguientes cuatro períodos son:

Año 2015: $y = 82.799,80 + 23.739,27 (5)$
 $y = 20.1496,15$

Año 2016: $y = 82.799,80 + 23.739,27 (6)$
 $y = 225.235,42$

Año 2017: $y = 82.799,80 + 23.739,27 (7)$
 $y = 248.974,69$

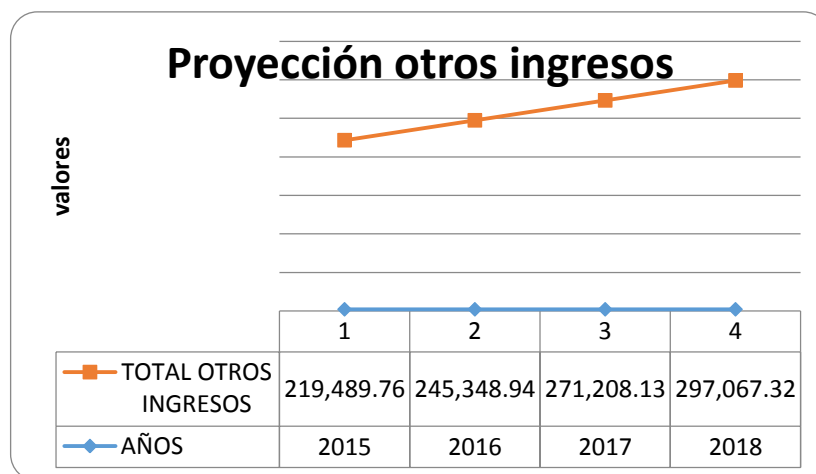
Año 2018: $y = 82.799,80 + 23.739,27 (8)$
 $y = 272.713,96$

Tabla 30.- Proyección de otros ingresos

AÑOS	OTROS INGRESOS MINIMO CUADRADO	PROMEDIO RIESGO PAÍS	TOTAL OTROS INGRESOS
2015	201.496,15	8,93%	219.489,76
2016	225.235,42	8,93%	245.348,94
2017	248.974,69	8,93%	271.208,13
2018	272.713,96	8,93%	297.067,32

Fuente: Propia
 Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 20. Proyección de ingresos



Fuente: Propia
 Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Los otros ingresos provienen de la venta extraordinaria que tiene la compañía con elaboración que se realiza del cuero sobrante de billeteras, colets, monederos.

Para incrementar el rubro de otros ingresos se ha determinado el método incremento proporcional de acuerdo al promedio que se resultó de dividir el total 30 valores de riesgo país $26.776/30$ teniendo como resultado 8.93%, que es el valor que el propietario espera ganar por lo invertido.

Comparativo de datos reales y proyectados

A continuación se presentan tablas donde se muestra la variación porcentual de las ventas y otros ingresos reales y proyectados, dicho valor es el que el propietario espera ganar por el giro de su negocio. Siendo el año 2106 en ventas y otros ingresos el que más tendrá que ganar en comparación con el año base de la proyección. Y como media para que la proyección de los dos rubros se cumpla deberán tener un incremento mínimo de 30.12% en ventas y 85.39% en otros ingresos.

Tabla 31. Variación porcentual en ventas

Datos Reales		Datos Proyectados		Variación
Años	Valor Real	Años	Valor Proyectado	
2011	5,986,447.91	2015	7,762,260.19	29.66%
2012	6,112,895.74	2016	8,097,589.32	32.47%
2013	6,413,578.18	2017	8,432,918.45	31.49%
2014	6,912,350.85	2018	8,768,247.69	26.85%
			promedio:	30.12%

Fuente: Propia

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Tabla 32. Variación porcentual otros ingresos

Datos Reales		Datos Proyectados		Variación
Años	Valor Real	Años	Valor Proyectado	
2011	118,962.25	2015	219,489.76	84.50%
2012	121,369.71	2016	245,348.94	102.15%
2013	134,565.34	2017	271,208.13	101.54%
2014	193,694.61	2018	297,067.32	53.37%
			promedio:	85.39%

FASE II

POLÍTICAS

6.7.1.2. FASE II Políticas y procedimientos de crédito

Una vez determinado las debilidades de la empresa es necesario plantear soluciones que permitan actuar de manera oportuna en la concesión de los créditos, para esto es necesario considerar los siguientes puntos:

6.7.1.2.1. Políticas de Crédito

Las políticas de crédito son la pauta principal para poder determinar si se otorga el crédito y el monto de este. Los funcionarios de la empresa deben encargarse de que los estándares de crédito que establece se cumplan correctamente.

Es por ello que deben establecerse fuentes adecuadas de información y el método que más convenga a la empresa para el otorgamiento del crédito. Todos los aspectos de la política de crédito son importantes para la administración exitosa de las cuentas por cobrar.

En el caso de los clientes de LOMBARDIA se han establecido varios aspectos que deberán cumplir para la concesión del crédito.

Cuadro 7 Políticas de crédito

POLÍTICA DE CRÉDITO

Objetivo:

Establecer los lineamientos empresariales para la aprobación o rechazo de las solicitudes de crédito.

Alcance:

Esta política aplica para las aéreas encargadas de la aprobación del crédito, desde que la solicitud es entregada al vendedor hasta que se define su aprobación o rechazo.

- * El cliente que adquiera mercadería por primera vez no podrá ser sujeto de crédito
- * El cliente deberá mantener por lo menos 2 números telefónicos de referencia para poder contactarlo.
- * Se realizara la verificación de la central de riesgos del cliente para aprobar
- * Se realizara la verificación del certificado bancario que deberá contener por lo menos 3 cifras medias de promedio trimestral.
- * Se hará una verificación Para aprobación según el siguiente cuadro

Segmentación	Rango Score	Condición	Monto
Aprobado por vendedor	999 - 905	?	\$ 500.00
Aprobado por contadora	904 - 804	?	\$ 1,500.00
Aprobado por propietario	803 - 520	?	\$ 1,500.01
Negado	519 - 1	-	-

* Para toda aprobación de debe verificar la siguiente tabla dependiendo el periodo de crédito y el monto del crédito.

Montos		Plazo (días)				Excepción
de	a	15	30	60	90	120
\$1.00	\$500.00	x	-	-	-	Propietario
\$500.01	\$1,500.00	x	x	-	-	Propietario
\$1,500.01	\$3,500.00	x	x	x	-	Propietario
\$3,500.01	en adelante	x	x	x	x	Propietario

* Se aplicara un descuento de hasta el 5% por pagar antes de la fecha establecido. El porcentaje de descuento por pronto pago dependerá del análisis de la contadora dependiendo cuanto tiempo antes de cancele la deuda.

* El cliente que se encuentre en mora no será sujeto de crédito hasta que cancele la totalidad de su deuda.

* Las cuentas por cobrar que superen en plazo del crédito en 45 días será notificado por el vendedor de la empresa.

* Las cuentas cuyo vencimiento superen los 60 días serán notificados por el abogado y se iniciara proceso de recuperación.

6.7.1.2.2. Procedimientos de Crédito

1. Evaluación del crédito
2. Concesión del crédito

6.7.1.2.3. Evaluación de Crédito

Uno de los aspectos importantes para la gestión del crédito es el análisis de las 5 C' de crédito para evaluar a los clientes solicitantes y determinar el correcto perfil de riesgo del cliente solicitante para lo cual la empresa deberá seguir los siguientes pasos:

- Niveles de Aprobación
- Cobranzas

Niveles de Aprobación: El nivel de aprobación de basará de acuerdo al monto solicitado así también dependerá del monto requerido para solicitar más información y requisitos que muestren su capacidad de pago.

Nivel de Aprobación	Condición	Limite
Propietario	\geq	1500.01
Contadora	\leq	1500.00
Vendedor	\leq	500.00

Cobranzas: El vendedor será el responsable de dar seguimiento a la cuenta del cliente al cual se le otorgo crédito para sus compras.

Realizado el seguimiento respectivo y de encontrarse al día este deberá recaudar su pago normal, pero si se encontrase en mora deberá proceder con la gestión respectiva.

Dependerá del tiempo de mora del cliente para que el abogado de la empresa se ponga en contacto y canalice el pago, de no existir respuesta y según disposición del propietario de la empresa procederá a establecer un proceso de demanda.

6.7.1.2.4. Concesión del crédito

El Vendedor revisara la información llenada en el formulario antes de ser entregado a la Auxiliar contable quien es la persona que realizara el análisis de crédito respectivo.

La asistente contable procederá a verificar y confirmar los datos del cliente así como la conformidad de la firma de la solicitud con la cedula de ciudadanía.

Información Recopilada: Este proceso inicia cuando el vendedor entrega a la asistente contable la documentación e información que el cliente dio a conocer en el formulario de solicitud.

Requisitos para la concesión

Solicitud llena con los siguientes datos del cliente

- Nombre de la empresa
- RUC O CI
- Nombre del Representante Legal
- RUC O CI o Representante Legal
- Dirección
- Teléfono
- Máximo de edad del cliente (70 años)
- Monto de crédito
- Antigüedad de Negocio

Documentación requerida para la aprobación del crédito

- Solicitud llenada y firmada
- Firma de Letra (según el monto)
- Copia de CI y papeleta de votación.
- Copia de Ruc
- Pago de servicio básico
- Pago de predio
- Certificado bancario de una cuenta a nombre de la empresa

Análisis de Información: Una vez que se han obtenidos los datos descritos anteriormente, es necesario realizar la verificación de los mismos para que puedan ser validados.

Para proceder con el otorgamiento del crédito se deberá analizar las 5 C´ de crédito la central de riesgo del cliente y confirmar que cumpla con el score requerido para la aprobación del crédito. Conjuntamente con el análisis antes indicado se debe analizar que el saldo promedio presentado en el certificado bancario sea el mínimo establecido.

Cuadro 8. 5 C´ de crédito

Carácter	Referencias comerciales
	Referencias personales
	Estabilidad empresarial (tiempo de apertura - RUC)
Capacidad de pago	Análisis de central
	Análisis de certificado bancario
Capital	Análisis de certificado bancario
	Verificación del predio
Colateral	Garantía por solicitar (según el monto de credito)
Condiciones	Ubicación geografica
	Condiciones comerciales y del pais

Procedimiento de Crédito

El procedimiento más adelante detallado indica a las personas involucradas y los pasos que estos deben seguir al pretender realizar de una venta a crédito.

Cuadro 9. Procedimiento de crédito

PROCEDIMIENTO DE CONCESIÓN DE CRÉDITO	
Área:	Crédito
Responsable:	Vendedor
Es quien se encarga de indicar las condiciones de crédito, receptor la solicitud y realizar la primera revisión a la solicitud de crédito.	
Descripción: * Recibe la solicitud de crédito y los documentos. * Revisa el llenado de la letra (según el monto).	
Responsable:	Auxiliar Contable
La persona responsable es la encargada de revisar la solicitud y documentación para la concesión del crédito.	
Descripción: * Recibe solicitud de crédito, letra y documentos. * Verifica telefónicamente que los datos llenados sean los correctos. * Comprueba que los requisitos del cliente estén completos. * Verifica las firmas de la documentación. * Confirma las firmas de la cedula de identidad. * Analiza e imprime central de riesgos. * Analiza certificado bancario. * Realiza informe y entrega a Contadora. * Emite la factura de la mercadería.	
Responsable:	Contadora
Encargada de confirmar al cliente el otorgamiento de crédito y el monto.	
Descripción: * Evaluar el análisis realizado por la Auxiliar Contable. * Indica la necesidad de realizar constatación física del local del cliente si se trata del primer crédito. * Aprueba y recomienda la solicitud de crédito. * Informa al cliente sobre la aprobación de crédito. * Ordena el despacho de mercadería a Jefe de Producción. * Registra la deuda del cliente en el sistema. * Custodia de garantías (letras) del cliente.	
Responsable:	Propietario
Responsable de aprobación de Crédito con letra	
Descripción: * Receta las carpetas de los clientes que desean Crédito (dependiendo monto). * Revisa la recomendación de la contadora. * Aprueba crédito según el monto.	

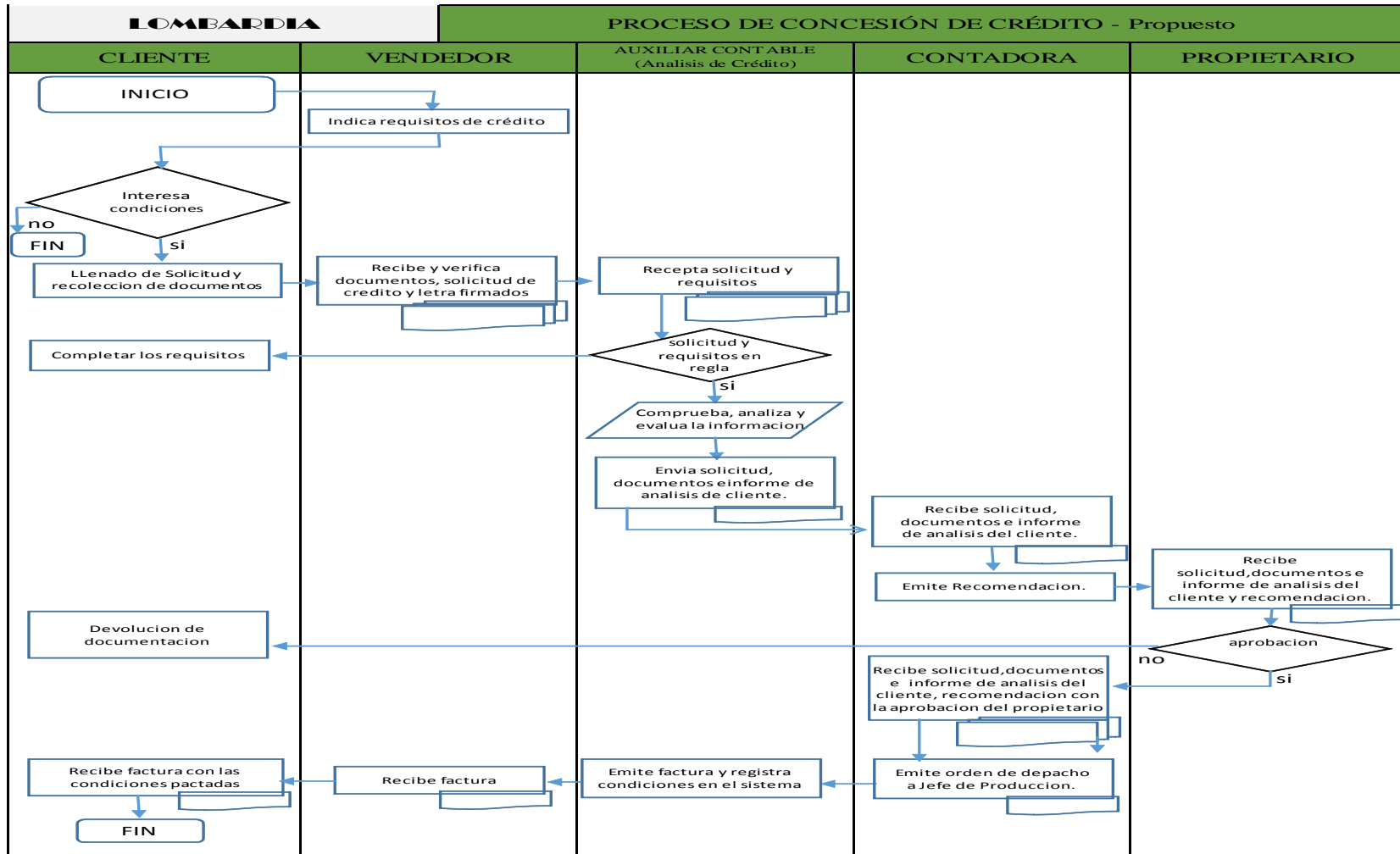
Seguimiento de Cuentas: Los pasos descritos anteriormente deben ser llevados a cabo con el objeto de seleccionar adecuadamente a los clientes solicitantes del crédito, puesto que de esto depende que la cartera de clientes se encuentre en óptimas condiciones, el contar con políticas y técnicas adecuadas permitan recuperar de mejor modo la cartera.

Flujograma de Crédito

Se propone el siguiente flujograma para de esta manera tener un mejor proceso de selección de clientes, esto debido a los problemas de cartera vencida que la empresa ha venido arrastrando desde hace tiempo atrás.

El mejoramiento de dicho proceso ayudara a que sus ventas sean efectivas y evitara tener clientes con deudas muy elevadas y difíciles de recuperar.

Gráfico 21. Flujograma de concesión de crédito Propuesto



6.7.1.2.5. Políticas y métodos de Cobranza

Determinadas las nuevas condiciones de crédito es necesario plantear nuevas políticas y procesos de cobranzas para garantizar una mejor manera de recuperación de cartera, para lo que consideraremos los pasos siguientes:

6.7.1.2.6. Políticas de cobranzas.

El manejo de cuentas por cobrar no es tarea sencilla, es por ello que el contar con la política adecuada para el tipo de empresa y sus requerimientos hace la tarea más sencilla y por lo tanto la toma de decisiones pues se tiene criterios predeterminados. A través de las políticas se establece por escrito que es lo que se espera de cada uno de los miembros de la empresa y se dan cuenta que forma parte del equipo.

Cuadro 10. Políticas de cobranza

POLÍTICA DE COBRANZAS
Objetivo: Define los lineamientos para la adecuada y eficiente gestión de cobro a los clientes con cartera activa y en mora de LOMBARDIA S.A. cuidando su permanencia.
Alcance: La presente política aplica a los vendedores y área de contabilidad que participan en la gestión de recuperación de valores pendientes de pago por parte del cliente.
<ul style="list-style-type: none">* Es responsabilidad del Vendedor dar seguimiento a la cartera por el generada (a su portafolio de clientes).* Es responsabilidad del Vendedor reportar a la Contadora y esta a su vez al propietario sobre el o los clientes que se encuentren en mora.* El Vendedor deberá generar compromisos de pago con el cliente hasta máximo 15 días posteriores al vencimiento.* El Vendedor deberá entregar al cliente una carta (notificación) emitida por contabilidad indicando su vencimiento superior a 30 días y el monto adeudado.* El Vendedor conjuntamente con la Auxiliar Contable realizara la gestión telefónica de cobranzas del cliente en mora.* El propietario de LOMBARDIA decidira contratar o no una empresa de cobranzas si el cliente ignora la gestion del Vendedor o la Auxiliar Contable.* En el caso de que el cliente ignore el pago de su deuda se procederá con el respectivo descuento al asesor que realizo la venta. En caso de que el Vendedor se desvincule de la empresa.* El propietario de LOMBARDIA y la Contadora realizaran un análisis de la factibilidad de:<ul style="list-style-type: none">- La venta de cartera en casos de clientes de difícil cobro.- Otra opción sería la entrega de los papeles al Abogado para que este inicie con el proceso de recaudación del valor adeudado.

6.7.1.2.7. Métodos de cobranza

Existen varios métodos para el cobro de cuentas vencidas, los mismos se detallan a continuación:

- **Cartas:** Este método es el primer paso para el cobro de cuentas vencidas, debe ser empleado después de un cierto número de días de la fecha de vencimiento de la cuentas, la primera carta que envía la empresa es simplemente una manera de recordar al cliente que su cuenta se encuentra pendiente de pago, una vez que el cliente no se haya a cercado a cancelar su deuda se procede a enviar una carta más decisiva.
- **Llamadas telefónicas:** Una vez enviadas las comunicaciones y no haber obtenido respuesta, el siguiente paso son las llamadas telefónicas por parte de la persona encargada exigiendo el pago inmediato de los créditos, en el caso de que el cliente presente una excusa razonable por la cual no ha cancelado su obligación se puede llegar a estipular un tiempo prudente para que realice el pago.
- **Agencias de Cobro:** Otra de las opciones a las que una empresa puede acceder es a entregar su cartera de clientes a una agencia de cobros para que estas realicen los trámites necesarios para su cobro

6.7.1.2.8. Estrategias a aplicar a cuentas por cobrar

- Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.

6.7.1.2.9. Mejora la cobranza

- Para empezar, revisar el desfase entre la venta a crédito del bien y la emisión del requerimiento de pago. Una facturación frecuente y puntual de las cuentas por cobrar, evitando emitir las facturas a fin de mes, sino inmediatamente después de la venta.
- Solicitar un porcentaje de la venta como adelanto de existir la factibilidad por parte del cliente y de este modo no perder el control del producto hasta que el cliente haga el pago final. Claro, esto no siempre es posible. Por lo que es necesario indagar cuáles son los tiempos de cobro de los competidores y adopta los más factibles.
- Una práctica muy efectiva para acelerar la entrada de efectivo es ofrecer descuentos por pronto pago a los clientes, así como motivarlos para que cubran sus deudas lo antes posible. Por supuesto se debe cuidar que el monto del descuento sea más alto que el rendimiento que obtendría el cliente si metiera ese dinero a una cuenta de inversión, por ejemplo, un descuento del 5% si el pago es inmediato, del 2% si el pago es en 15 días y el monto neto si paga a 30 días. Todas estas condiciones deben estar por escrito.
- Para evitar futuros dolores de cabeza, se deberá revisar los procesos de otorgamiento de crédito periódicamente para determinar si se están descartando riesgos crediticios. Asimismo, se analizara si la empresa está anticipando las cuentas morosas y realizando acciones de cobro pertinentes antes de que las cuentas se vuelvan incobrables.
- Para determinar si un cliente representa un riesgo de no pagar sus deudas es importante que llenen una solicitud de crédito, en la cual se incluya información básica como nombre, dirección, información de contacto,

referencias personales y referencias de otros negocios que le hayan otorgado financiamiento.

6.7.1.2.1.0. Manejo de efectivo de las cobranzas.

La importancia del manejo de efectivo en una empresa pequeña o grande radica en el análisis y control de las repercusiones de la brecha entre el momento en que se paga a los proveedores, empleados y el momento en que cobra sus facturas. Si no se cuenta con esta información es muy probable que la empresa se quede sin recursos para seguir operando.

Para evitar este escenario hay que administrar correctamente el flujo de efectivo con esto podemos identificar el ciclo de cómo se hacen todas las operaciones reales en el negocio

El ciclo financiero empieza cuando se adquiere o inicia la producción la que depende de la rotación, sale de la compañía determinando día posteriormente la empresa demora un período fijo para cobrar.

Del tiempo que tarden estos procesos depende la entrada del efectivo en un ciclo normal de operaciones. Del mismo modo, se debe identificar cuando sale el efectivo, esto es, cuándo se paga a los proveedores.

El problema es que, en algunos casos, la salida de efectivo sucede antes que la entrada, de modo que el ciclo financiero no favorece al negocio. Hay otros casos en que la entrada de efectivo ocurre antes que la salida y entonces, se está en la mejor situación porque el ciclo es favorable.

Para administrar correctamente el manejo de flujo de efectivo se realiza los siguientes pasos:

- Identifica los plazos en que entra y sale el efectivo del negocio y determina si en la medida en que crece tu operación entrará más efectivo o requerirás más dinero.
- Si el ciclo financiero genera un excedente de efectivo, trata de sacarle el mayor rendimiento posible.
- Si el ciclo financiero requiere de financiamiento, entonces busca créditos con las tasas más bajas posibles y mejora la cobranza.
- Negociar plazos de pago más largos con los proveedores, es una excelente opción para que el financiamiento no cueste un centavo de intereses, utilízalo a favor de la empresa, esto lo puedes hacer, por ejemplo, en pedidos importantes, entre mayor sea el volumen que la empresa compre, mayor será su poder de negociación.

Al administrar el flujo de efectivo, lo ideal es que la salida del dinero sea lo más lenta posible, para lograrlo sigue estas recomendaciones:

- Realiza los pagos el último día que puedan hacerlo sin penalización. No pagar de manera anticipada.
- Pago con cheque, preferentemente los viernes (para que el fin de semana el dinero esté flotando en la cuenta de la empresa y no en la del proveedor).
- Aprovechar todos los descuentos disponibles por pronto pago.
- Crea una política de no adelantos en efectivo.
- Establece políticas y procesos de pago para minimizar la posibilidad de pagos fraudulentos por parte de colaboradores.

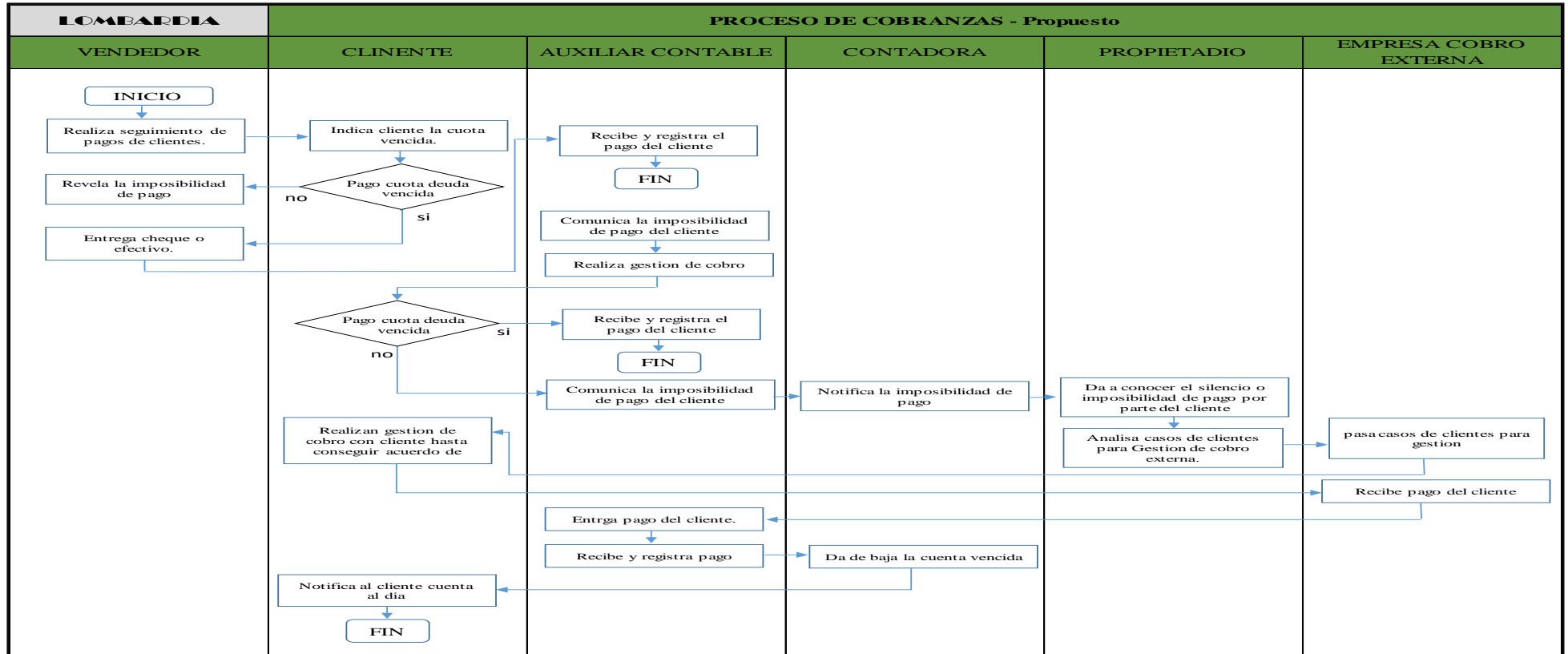
Otras herramientas disponibles para manejar el flujo de efectivo:

- Líneas de crédito, generalmente los bancos son menos propensos a prestar cuando a alguien le urge el dinero. Por eso, la recomendación es abrir líneas de crédito aunque no sean necesarias en el momento, de esta manera se tendrá disponible en caso de requerirlo.

Asegúrate de que estas líneas de crédito se ofrezcan flexibilidad para obtener los recursos en el momento en que la empresa los requiera. También se puede pagar anticipadamente el préstamo antes de tiempo sin penalización, ahorrando los intereses.

- Factoraje, otra opción es descontar los documentos por medio del factoraje. Esto significa endosar una cuenta por cobrar a un tercero (empresa de factoraje) para que éste la cobre después a cambio de anticipar el efectivo por el total de la cuenta menos un porcentaje (de ahí el término descontar).

Gráfico 22. Flujograma Propuesto.



FASE III

ENDEUDAMIENTO

CFN

6.7.1.3.1. ENDEUDAMIENTO CFN

La empresa LOMBARDIA no posee una estrategia de financiamiento dinámica ya que maneja porcentajes elevados de cuentas de pasivo a corto plazo lo que genera riesgos de liquidez para la empresa.

La empresa está trabajando con dinero proveniente de financiamiento de terceros (préstamos de Instituciones Financieras) utilizados en la adquisición de material, maquinaria y equipo.

6.7.1.3.2. Políticas de financiamiento

La empresa está en capacidad de recurrir a dos maneras de financiamiento:

Fuentes Internas:

Dentro de esta se encuentran los aportes de los socios, la reinversión de utilidades siempre y cuando sean aprobadas en una reunión de la junta de accionistas.

Fuentes Externas:

Los medios más utilizados son los préstamos bancarios

- Ampliación de infraestructura debidamente justificada
- Adquisición de maquinaria con tecnología de punta para uso de la empresa.

6.7.1.3.3. Estrategias a aplicarse para las obligaciones financieras

Como estrategia para reducir los niveles de endeudamiento se ha determinado que para los siguientes cuatro años no se realicen préstamos con instituciones financieras.

La Empresa estima que para los siguientes años no va a necesitar financiamiento ya que el dinero que obtendrá de sus flujos de efectivo proyectados le servirá para cubrir sus obligaciones operativas durante los siguientes años.

Presupuestar las compras para los siguientes cuatro años en base al crecimiento del costo de ventas que está relacionado con el inventario y las cuentas por pagar.

Respecto a estas proyecciones se ha establecido como estrategia de cuentas por pagar que un 60% sea compras a crédito mientras que el porcentaje restante 40% se lo realice de contado.

Las políticas de crédito que manejan los proveedores corresponden a los montos y tipo de producto que se adquiera.

Como medida de control de pagos a proveedores la empresa LOMBARDIA ha establecido que solo se efectúen los pagos los días jueves de cada semana en un horario de 15:00 am a 17:00 pm.

Los proveedores serán acerca de los días en que se les va a realizar el pago, en el caso de no poder acudir a la empresa debe esperar la próxima fecha de cancelación de obligaciones.

COMPROBANTE DE EGRESO

Cuadro 11. - Comprobantes de egreso

Comprobante de Egreso No. 00001			
Código	Concepto		Valor
Cheque		Firma y sello del Beneficiario	
Banco			
Fecha			
Preparado	Revisado	Aprobado	Contabilizado

Fuente: Propuesta

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

6.7.1.3.4. Instituciones que ofrecen créditos

En los últimos años tanto el sector público y privado genera facilidades para acceder a créditos en relación al crecimiento empresarial.

La banca pública por las facilidades que otorga, es una buena alternativa para acceder a un crédito productivo.

Las instituciones públicas con las que se puede trabajar son:

- Banco Nacional de Fomento
- Corporación Financiera Nacional (CFN)

Estas dos instituciones otorgan crédito con facilidades de pago, plazo e interés el monto que otorga es de acuerdo a las ventas generadas.

Cuadro 12.- créditos

Descripción	Banco de Fomento	CFN
Destino de crédito	Capital de trabajo y activos fijos	Capital de trabajo y activos fijos
Monto	Desde USD \$100 hasta USD \$20.000	El monto máximo serpa definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN
Interés	El margen de reajuste durante el período de crédito, sera 1,33 puntos sobre la tasa activa efectiva referencial productiva del BCE vigente	PYME (monto hasta SD 200.00). Desde 9,75 hasta 11,5%
Plazo	Hasta 5 años	Hasta 2 años con revisión de clientes
Garantía	Prendaría e Hipotecaria	Las garantías son de acuerdo a los informes técnicos realizados por la CFN

Fuente: Información CFN, Banco de Fomento

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

6.7.1.3.5. Flujo de efectivo

FLUJO DE CAJA año 2013 - 2014

Tabla 33. Flujo de caja 2103 – 2014

DESCRIPCION	2013	2014
A.- INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas	6.413.578,18	6.912.350,85
Otros Ingresos	134.565,34	193.694,61
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	6.548.143,52	8.342.938,26
B.- EGRESOS OPERACIONALES		
Costo de ventas	5.815.758,70	6.271.137,68
Gastos de operación	446013,1	634.701,62

TOTAL EGRESOS DE OPERACIÓN	6.261.771,80	7.879.947,75
C.- FLUJO OPERACIONAL (A-B)	286.371,72	462.990,51
D.- EGRESOS NO OPERACIONALES		
Gastos financieros	9.058,31	12.301,29
Pago de intereses	61.368,78	77.891,36
Pago de obligaciones financieras	89.567,00	228.023,68
Pago de cuentas por pagar	68.596,00	81.963,00
Pago de Impuestos y participaciones	47.841,18	22.528,00
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	276.431,27	422.707,33
E.- FLUJO NO OPERACIONAL	276.431,27	422.707,33
F.- FLUJO NETO	9.940,45	40.283,18

Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Para obtener un presupuesto de Caja se ha desarrollado primero el presupuesto de ventas, compras y gastos de operación con el objetivo de saber si existen faltantes o sobrantes, el tratamiento que se le dará al disponible será de acuerdo a las políticas establecidas para el uso del efectivo como:

- Se establecerá las entradas de efectivo operativo considerando los ingresos
- Cancelación de los préstamos obtenidos
- No endeudamiento en los próximos años.

Los desembolsos de dinero que se presentarían en los años proyectados se puede observar en el siguiente Presupuesto de Flujos de Caja:

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 34.- Flujo de Caja proyectado

DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018
A.- INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas	7.762.260,19	8.097.589,32	8.432.918,45	8.768.247,69
Otros Ingresos	219.489,76	245.348,94	271.208,13	297.067,32
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	7.981.749,95	8.342.938,26	8.704.126,58	9.065.315,01
B.- EGRESOS OPERACIONALES				0
Costo de ventas	6.552.380,67	6.844.631,12	7.142.737,61	7.994.931,62

Gastos de operación	822.052,43	887.816,62	949.963,79	1.006.961,62
TOTAL EGRESOS DE OPERACIÓN	7.374.433,10	7.732.447,74	8.092.701,40	9.001.893,24
C.- FLUJO OPERACIONAL (A-B)	607.316,85	610.490,52	611.425,18	63.421,77
D.- EGRESOS NO OPERACIONALES				
Gastos financieros	10.920,27	11.979,54	12.095,74	12.213,07
Pago de intereses	132.947,23	84.716,26	31.170,07	
Pago de obligaciones CFN	437.653,89	485.884,86	539.431,05	
Pago de cuentas por pagar	10.231,95	11.255,15	12.380,66	13.618,73
Pago de Impuestos y participaciones	12.520,00	13.146,00	13.803,30	14.493,47
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	604.273,34	606.981,80	608.880,82	40.325,26
E.- FLUJO NO OPERACIONAL	604.273,34	606.981,80	608.880,82	40.325,26
F.- FLUJO NETO	3.043,51	3.508,71	2.544,36	23.096,51

Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

La tabla muestra el flujo de Caja a ser obtenido en los cuatro años proyectados para lo cual de toma en cuenta todos los desembolsos a realizarse.

Luego de obtener el Flujo de Caja Proyectado podemos realizar el Estado de Situación proyectado.

Mediante la elaboración del flujo de efectivo para la empresa LOMBARDIA se denota que para los cuatro años de proyección cuenta con flujos positivos por lo que se llega a la conclusión de que no se enfrentaría a problemas de liquidez en dichos períodos.

6.7.1.3.6. Balance de Pérdidas y Ganancias 2014

CALZADO LOMBARDIA

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

Tabla 35. Pérdidas y Ganancias 2014

INGRESOS OPERACIONALES	
Ventas Netas	6.912.350,85
Ventas netas gravadas 12%	6.371.701,95
Ventas netas gravadas 0%	1.221.815,28
Devolución en Ventas	-370.872,30
Descuento en Ventas	-310.294,08
Costo de Ventas	6.271.137,68
Inventario inicial	685.031,38
Compras Netas	6.158.660,42
- Compras con tarifa 12%	5.355.015,12
Compras con tarifa 0%	1.061.097,55
Devolución en Compras	65.474,44
Descuento en Compras	191.977,81
(-)Inventario Final	572.554,12
= Utilidad Bruta en Ventas	641.213,17
- GASTOS OPERACIONALES	528.274,60
Administrativos	196.216,62
Sueldos, Bonificaciones y comisiones	80.588,77
Beneficios Sociales	22.895,52
Honorarios y Remuneraciones a Terceros	6.150,14
Depreciaciones	7.020,07
Seguros	4.890,63
Útiles de Oficina	3.714,39
Formularios	852,7
Útiles de Aseo	582,81
Publicaciones	6.279,64
Atención a Proveedores	336,46
Servicios Varios	6.856,90
Mantenimiento y Reparaciones	29.876,09
Impuesto y Contribuciones	19.377,87
Otros Gastos Administrativos	5.437,76

Impuestos Municipales	1.356,87
Ventas	438.485,00
Remuneraciones	227.675,76
Beneficios Sociales	105.648,98
Honorarios y Remuneraciones a Terceros	10.468,32
Depreciaciones	31.576,54
Seguros	6.243,54
Servicios Varios	28.262,68
Mantenimiento y Reparaciones	28.609,18
Otros Gastos Financieros	88.730,12
Gastos Bancarios	9.954,67
Sobregiros	884,09
Interés	60.063,88
Interés Bancario	17.827,48
Otros Ingresos	193.694,61
Financieros	1.462,53
Intereses por Devoluciones Cred. Fiscal	1.184,49
Intereses Ganado Cta. Banco	278,04
Otros	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	112.938,57

Fuente: Información Empresa "LOMBARDIA"
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

6.7.1.3.7. Estado de Situación año 2014

CALZADO LOMBARDIA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
31 DE DICIEMBRE DE 2014

Tabla 36. Estado de situación financiera 2014

ACTIVOS	
CORRIENTE	66.974,08
Caja	1.246,83
Caja Chica	499,1
Bancos	65.228,15
EXIGIBLE	1.740.361,00
Clientes	1.539.112,81
Provisión Ctas. Incobrables	-6.304,32

Crédito Tributario a favor del Cont.	125.919,28
Anticipo Empleados	5.445,14
Otras Cuentas por Cobrar	76.188,09
REALIZABLE	372.554,12
Inventario	372.554,12
TOTAL CORRIENTE	2.179.889,20
Terrenos	40.308,00
Edificios	48.272,48
Muebles y Enseres	33.098,54
Equipo de Oficina	6.401,71
Vehículos	334.636,36
Equipo de Computo	41.911,47
Equipo de Comunicación	5.685,31
Equipo de Seguridad	7.784,30
Depre. Acumulada Activo Fijo	-193.526,99
TOTAL FIJO	324.571,18
Seguros Pagados por Anticipación	28.277,00
Intereses Cargados por Anticipado	15.154,47
TOTAL OTROS ACTIVOS	43.431,47
TOTAL DEL ACTIVO	2.547.891,85
PASIVO	
CORTO PLAZO	2.028.050,43
Proveedores	541.682,92
Obligaciones Financieras	1.386.194,85
Crédito CFN	
Obligaciones Sociales	100.172,66
Con la Administración Tribut.	32.558,98
Provisiones Beneficios Sociales	34.924,10
Con el IESS	13.622,13
Con Empleados	6.626,66
Part.. Trab. por paga del ejercicio	12.440,79
LARGO PLAZO	157.190,12
Automotores de la Sierra	62.328,69
Ecuatoriana de Motores	18.086,48
Obligaciones Bancarias (Bco. Pichincha)	76.774,95
TOTAL PASIVO	2.185.240,55
PATRIMONIO	

Capital Social	100.000,00
Reservas	149.712,73
Utilidad del Ejercicio	112.938,57
TOTAL PATRIMONIO	362.651,30
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.547.891,85

Fuente: Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

6.7.2. Análisis Comparativo Financiero

6.7.2.1. Análisis horizontal

Este análisis permite llevar a cabo la comparación de los estados financieros generados durante los años 2013 y 2014, tiene el propósito de mostrar el crecimiento o disminución en las operaciones de la empresa y determinar los cambios ocurridos en su posición financiera, así como determinar sus fortalezas y debilidades.

Tabla 37.- Análisis horizontal 2013-2014

ACTIVOS	2.013	2.014	Variación	%
CORRIENTE	56.075,85	66.974,08	10.898,23	19,43%
Caja	765,98	1.246,83	480,85	62,78%
Caja Chica	500,00	499,10	-0,90	-0,18%
Bancos	54.809,87	65.228,15	10.418,28	19,01%
EXIGIBLE	1.141.203,06	1.740.361,00	599.157,94	52,50%
Clientes	1.034.588,76	1.539.112,81	504.524,05	48,77%
Provisión Ctas. Incobrables	-4.504,32	-6.304,32	-1.800,00	39,96%
Crédito Tributario a favor del Cont.	50.919,28	125.919,28	75.000,00	147,29%
Anticipo Empleados	3.765,56	5.445,14	1.679,58	44,60%
Otras Cuentas por Cobrar	56.433,78	76.188,09	19.754,31	35,00%
REALIZABLE	456.787,87	372.554,12	-84.233,75	-18,44%
Inventario	456.787,87	372.554,12	-84.233,75	-18,44%
TOTAL CORRIENTE	1.654.066,78	2.179.889,20	525.822,42	0,3179
Terrenos	40.706,00	40.308,00	-398,00	-0,98%
Edificios	48.687,89	48.272,48	-415,41	-0,85%
Muebles y Enseres	33.338,54	33.098,54	-240,00	-0,72%
Equipo de Oficina	7.065,56	6.401,71	-663,85	-9,40%
Vehículos	334.876,89	334.636,36	-240,53	-0,07%
Equipo de Computo	49.087,98	41.911,47	-7.176,51	-14,62%
Equipo de Comunicación	57.689,17	5.685,31	-52.003,86	-90,14%

Equipo de Seguridad	84.094,30	7.784,30	-76.310,00	-90,74%
Depre. Acumulada Activo Fijo	-228.764,87	-193.526,99	35.237,88	-15,40%
TOTAL FIJO	426.781,46	324.571,18	-102.210,28	-23,95%
Vehículos	34.576,87	28.277,00	-6.299,87	-18,22%
Intereses Cargados por Anticipado	67.898,98	15.154,47	-52.744,51	-77,68%
TOTAL OTROS ACTIVOS	102.475,85	43.431,47	-59.044,38	-57,62%
TOTAL DEL ACTIVO	2.183.324,09	2.547.891,85	364.567,76	16,70%
PASIVO				
CORTO PLAZO	964.248,02	2.028.050,43	1.063.802,41	110,32%
Proveedores	318.285,62	541.682,92	223.397,30	70,19%
Obligaciones Financieras	555.279,12	1.386.194,85	830.915,73	149,64%
Obligaciones Sociales	90.683,28	100.172,66	9.489,38	10,46%
Con la Administración Tribut.	32.558,98	32.558,98	0,00	0,00%
Provisiones Beneficios Sociales	32.454,87	34.924,10	2.469,23	7,61%
Con el IESS	17.843,98	13.622,13	-4.221,85	-23,66%
Con Empleados	3.246,56	6.626,66	3.380,10	104,11%
Part. Trabajadores por paga del ejercicio	4.578,89	12.440,79	7.861,90	171,70%
LARGO PLAZO	751.903,43	157.190,12	594.713,31	-79,09%
Automotores de la Sierra	58.768,76	62.328,69	3.559,93	6,06%
Ecuatoriana de Motores	13.467,67	18.086,48	4.618,81	34,30%
Obligaciones Bancarias (Bco. Pichincha)	679.667,00	76.774,95	602.892,05	-88,70%
TOTAL PASIVO	1.716.151,45	2.185.240,55	469.089,10	27,33%
PATRIMONIO			-	
Capital Social	100.000,00	100.000,00	-	0,00%
Reservas	149.712,73	149.712,73	-	0,00%
Utilidad del Ejercicio	217.459,91	112.938,57	104.521,34	-48,06%
TOTAL PATRIMONIO	467.172,64	362.651,30	104.521,34	-22,37%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.183.324,09	2.547.891,85	364.567,76	100,00%

Fuente: Información Empresa "LOMBARDIA"

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Según se observa en estos balances se ha tomado tanto el estado de situación financiera de los años 2013 y 2014, cuyos valores aparecen en las dos primeras columnas en la tercera columna se encuentra el aumento o disminución de cada cuenta en términos absolutos es decir en dólares, finalmente en la cuarta aparece la variación relativa o porcentaje de variación, el mismo que resulta de dividir la variación absoluta (tercera columna), por el valor del primer año (primera columna) al iniciar el análisis lo más importante es determinar que variaciones o que cifras merecen una atención especial y cuáles no. En análisis entonces se debe entrar en los cambios extraordinarios o más significativos, en cuya determinación es fundamental tener en cuenta tanto la variación absoluta como la relativa. En

ocasiones un solo tipo de variación, examinada aisladamente no nos dice nada o nos puede llevar a conclusiones dudosas, así por ejemplo la variación del rubro Caja del año 2013 al año 2014 fue de 62.78% en términos relativos, la de Clientes fue de 48.77% y la de Activos Fijos 23,95% a simple vista puede parecer que se le está dando mayor importancia al mantenimiento de efectivo que a la inversión de activos fijos, sin embargo los cambios en términos absolutos nos demuestran lo contrario, la variación fue de 504.524,05 en clientes siendo este el valor más representativo y la de efectivo de \$480,85 siendo así un renglón poco importante dentro del total de activo y cualquier aumento o disminución en unidades monetarias puede parecer muy significativo en términos de porcentaje.

Los pasivo corrientes mostraron montos crecientes en proveedores para el período 2013-2014 en 70.19% variación que es causada por pago a los proveedores otro de los rubros que llama la atención es el crecimiento de 149.64% en las obligaciones financieras adquiridas en el año 2014.

Todas estas variaciones básicamente representan, el funcionamiento e inversión de la empresa, las cuales están sostenidas en su mayoría por los aportes de los socios.

6.7.2.2. Análisis vertical

El análisis vertical es una de las técnicas más señaladas dentro del análisis financiera y consiste en tomar el estado financiero y relacionar cada uno de sus componentes con un total determinado dentro del mismo estado el cual se denomina cifra base, es un análisis estático pues estudia la situación financiera en un momento determinado.

El análisis de las cifras generadas en el balance general o de situación general durante los años 2013 y 2014 se presenta a continuación:

Tabla 38.- Análisis Vertical 2013

		ANALISIS VERTICAL	
ACTIVOS	2013	Parcial	Total
CORRIENTE	56.075,85		
Caja	765,98	0,05	
Caja Chica	500	0,03	
Bancos	54.809,87	3,31	
EXIGIBLE	1.141.203,06		
Clientes	1.034.588,76	62,55	
Provisión Catas. Incobrables	4.504,32	-0,27	
Crédito Tributario a favor del Cont.	50.919,28	3,08	
Anticipo Empleados	3.765,56	0,23	
Otras Cuentas por Cobrar	56.433,78	3,41	
REALIZABLE	456.787,87		
Inventario	456.787,87	27,62	
TOTAL CORRIENTE	1.654.066,78	100	75,76
Terrenos	40.706,00	9,54	
Edificios	48.687,89	11,41	
Muebles y Enseres	33.338,54	7,81	
Equipo de Oficina	7.065,56	1,66	
Vehículos	334.876,89	78,47	
Equipo de Computo	49.087,98	11,5	
Equipo de Comunicación	57.689,17	13,52	
Equipo de Seguridad	84.094,30	19,7	
Depre. Acumulada Activo Fijo	-228.764,87	-53,6	
TOTAL FIJO	426.781,46	100	19,55
Vehículos	34.576,87	33,74	
Intereses Cargados por Anticipado	67.898,98	66,26	
TOTAL OTROS ACTIVOS	102.475,85	100	4,69
TOTAL DEL ACTIVO	2.183.324,09		100
PASIVO			
CORTO PLAZO	964.248,02	100	44,16
Proveedores	318.285,62	33,01	
Obligaciones Financieras	555.279,12	57,59	
Obligaciones Sociales	90.683,28	9,4	
Con la Administración Tribut.	32.558,98		
Provisiones Beneficios Sociales	32.454,87		
Con el IESS	17.843,98		
Con Empleados	3.246,56		
Part. Trabajadores por paga del ejercicio	4.578,89		
LARGO PLAZO	751.903,43	100	34,44
Automotores de la Sierra	58.768,76	7,82	
Ecuatoriana de Motores	13.467,67	1,79	
Obligaciones Bancarias (Bco. Pichincha)	679.667,00	90,39	
TOTAL PASIVO	1.716.151,45		78,6
PATRIMONIO			

Capital Social	100.000,00	21,41	
Reservas	149.712,73	32,05	
Utilidad del Ejercicio	217.459,91	46,55	
TOTAL PATRIMONIO	467.172,64	100	21,4
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.183.324,09		100

Fuente: Información Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

En el balance general, mediante el análisis vertical que se muestra, se determina las comparaciones proporcionales de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio para el año 2013, obteniendo los siguientes resultados:

Las cuentas de activos corriente representan el 75.76%, Activo Fijo el 19.55%, otros Activos el 4.69% del total de activos.

Dentro del total de activos corriente tenemos que Clientes representa el porcentaje más representativo con el 62.55%.

Las cuentas de pasivo representan el 78.60% del total de pasivo más patrimonio; dentro de total de pasivo tenemos que el pasivo a corto plazo tiene un mayor porcentaje con 44.16%; mientras que el patrimonio representan el 21.40%.

Tabla 39.- Análisis Vertical 2014

ACTIVOS	2014	ANALISIS VERTICAL	
		Parcial	Total
CORRIENTE	66.974,08		
Caja	1.246,83	0,06	
Caja Chica	499,1	0,02	
Bancos	65.228,15	2,99	
EXIGIBLE	1.740.361,00		
Clientes	1.539.112,81	70,61	
Provisión Ctas. Incobrables	-6.304,32	-0,29	
Crédito Tributario a favor del Cont.	125.919,28	5,78	
Anticipo Empleados	5.445,14	0,25	
Otras Cuentas por Cobrar	76.188,09	3,5	
REALIZABLE	372.554,12		

Inventario	372.554,12	17,09	
TOTAL CORRIENTE	2.179.889,20	100	85,56
Terrenos	40.308,00	12,42	
Edificios	48.272,48	14,87	
Muebles y Enseres	33.098,54	10,2	
Equipo de Oficina	6.401,71	1,97	
Vehículos	334.636,36	103,1	
Equipo de Computo	41.911,47	12,91	
Equipo de Comunicación	5.685,31	1,75	
Equipo de Seguridad	7.784,30	2,4	
Depre. Acumulada Activo Fijo	-193.526,99	-59,63	
TOTAL FIJO	324.571,18	100	12,74
Vehículos	28.277,00	65,11	
Intereses Cargados por Anticipado	15.154,47	34,89	
TOTAL OTROS ACTIVOS	43.431,47	100	1,7
TOTAL DEL ACTIVO	2.547.891,85		100
PASIVO			
CORTO PLAZO	2.028.050,43	100	79,6
Proveedores	541.682,92	26,71	
Obligaciones Financieras	1.386.194,85	68,35	
Obligaciones Sociales	100.172,66	4,94	
Con la Administración Tribut.	32.558,98		
Provisiones Beneficios Sociales	34.924,10		
Con el IESS	13.622,13		
Con Empleados	6.626,66		
Part. Trabajadores por paga del ejercicio	12.440,79		
LARGO PLAZO	157.190,12	100	6,17
Automotores de la Sierra	62.328,69	39,65	
Ecuatoriana de Motores	18.086,48	11,51	
Obligaciones Bancarias (Bco. Pichincha)	76.774,95	48,84	
TOTAL PASIVO	2.185.240,55		85,77
PATRIMONIO			
Capital Social	100.000,00	27,57	
Reservas	149.712,73	41,28	
Utilidad del Ejercicio	112.938,57	31,14	
TOTAL PATRIMONIO	362.651,30	100	14,23
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.547.891,85		100

Fuente: Información Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

En el balance general, mediante el análisis vertical que se muestra, se determina las comparaciones proporcionales de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio para el año 2014, obteniendo los siguientes resultados:

Las cuentas de activos corriente representan el 85.56%, Activo Fijo el 12.74%, otros Activos el 1.70% del total de activos

Dentro del total de activos corriente tenemos que Clientes representa el porcentaje más representativo con el 70.61%, así observamos que la empresa tiene una gran concentración en sus cuentas por cobrar.

Las cuentas de pasivo representan el 85.77% del total de pasivo más patrimonio; dentro de total de pasivo tenemos que el pasivo a corto plazo tiene un mayor porcentaje con 79.60%; mientras que el patrimonio representan el 14.23%.

6.8. Escenario optimista de pago de crédito

Mediante una proyección de ingresos que nos permita tener ganancias con las cuales exista liquidez en la empresa para pagar el crédito obtenido en CFN en menos de cuatros años del 2015 al 2018.

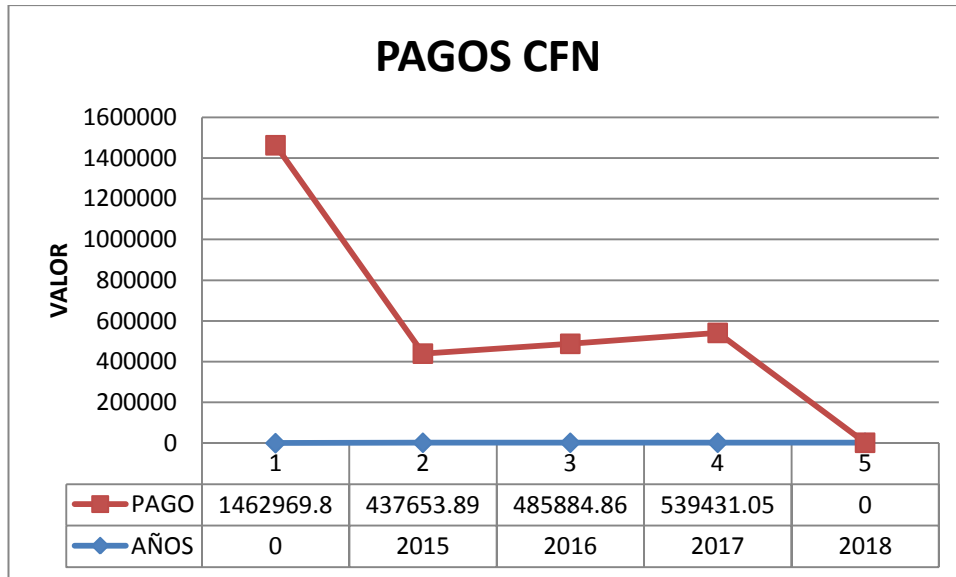
Tabla 40.- Pago de deuda con CFN

AÑOS	PAGO	SALDO
INICIO 2015		1.462.969,80
PAGO 2015	437.653,89	1.025.315,91
PAGO 2016	485.884,86	539.431,05
PAGO 2017	539.431,05	-
2018		

Fuente: propia

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 23.-Pago de crédito CFN



Fuente: Propuesta

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Podemos evidenciar que el pago de la deuda con CFN se lo realiza en menos de 4 años siendo es un escenario optimista, este pago se lo realiza en base a las proyecciones de ingresos y flujos de efectivo para los próximos años, ya que en estas proyecciones existe utilidad y liquidez en la empresa para enfrentar sus cuentas por pagar.

Se utiliza un tabla de amortización de dividendos iguales al 10.50% a un plazo de 3 años es decir 36 cuotas iguales.

6.8.1. Escenario pesimista de pago de crédito

Pese a una información positiva no se ha llegado a pagar en los cuatro años el crédito obtenido en CFN mas bien se necesita 5 años a una tabla de amortización sobre saldos aun 10.50%

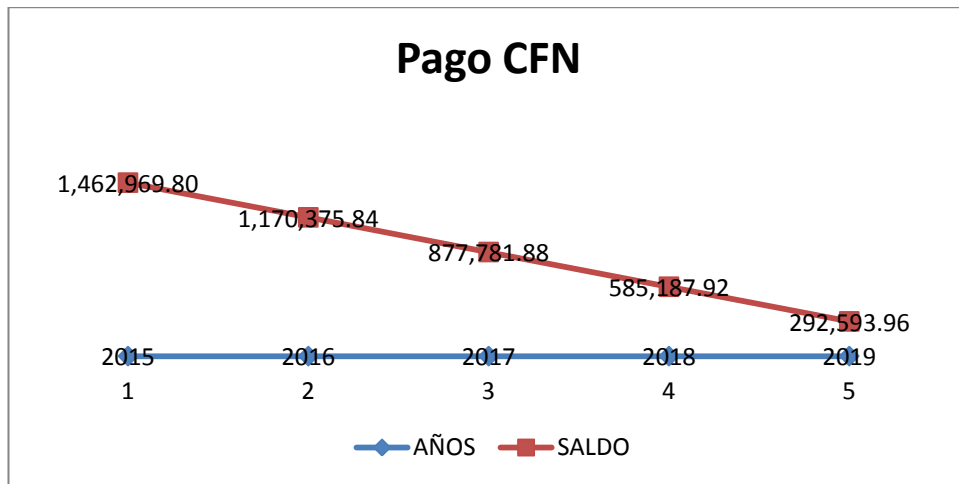
Tabla 41.- Pago de deuda con CFN

AÑOS	PAGO	SALDO
		1.462.969,80
2015	292.593,96	1.170.375,84
2016	292.593,96	877.781,88
2017	292.593,96	585.187,92
2018	292.593,96	292.593,96
2019	292.593,96	-

Fuente: Propuesta

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Gráfico 24.-Pago de crédito CFN



Fuente: Propuesta

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

El pago a CFN no se realiza en menos de cuatro años pese a que existe un incremento considerable en los ingresos se termina pagando en el año 2019

6.9. Estado de Resultado Proyectado

Luego de la elaboración del presupuesto de ventas nos permite seguir con el siguiente paso que es la elaboración del estado de resultado para los cuatro años 2015, 2016, 2017 y 2018.

Tabla 42.- Estado de resultado proyectado

INGRESOS OPERACIONALES	PROYECTADO				
	REAL 2014	2015	2016	2017	2018
Ventas Netas	6.912.350,85	7.762.260,19	8.097.589,32	8.432.918,45	8.768.247,69
Ventas netas gravadas 12%	6.371.701,95	7.155.135,71	7.464.237,10	7.773.338,49	8.082.439,99
Ventas netas gravadas 0%	1.221.815,28	1.372.043,80	1.431.316,00	1.490.588,20	1.549.860,42
Devolución en Ventas	-370.872,30	-416.472,97	-434.464,58	-452.456,18	-470.447,79
Descuento en Ventas	-310.294,08	-348.446,34	-363.499,20	-378.552,06	-393.604,93
Costo de Ventas	6.271.137,68	6.552.380,67	6.844.631,12	7.142.737,60	7.994.931,63
Inventario inicial	685.031,38	572.554,12	403.838,23	283.413,61	210.200,48
Compras Netas	5.586.106,30	5.979.826,55	6.440.792,89	6.859.323,99	7.784.731,15
Compras con tarifa 12%	5.355.015,12	5.178.196,83	5.360.512,58	5.539.889,58	6.263.855,75
Compras con tarifa 0%	1.061.097,55	1.591.646,33	1.718.978,03	1.856.496,27	2.005.015,98
Devolución en Compras	65.474,44	98.211,66	90.354,73	83.126,35	76.476,24
Descuento en Compras	191.977,81	287.966,72	264.929,38	243.735,03	263.233,83
(-)Inventario Final	572.554,12	403.838,23	283.413,61	210.200,48	144.430,51
Utilidad Bruta en Ventas	641.213,17	1.209.879,52	1.252.958,20	1.290.180,85	773.316,06
GASTOS OPERACIONALES	528.274,60	965.919,93	984.512,42	993.229,60	1.019.174,69
Administrativos	196.216,62	354.788,40	375.139,57	432.038,50	437.234,13
Sueldos, Bonificaciones y comisiones	80.588,77	142.642,12	143.180,45	149.050,85	155.161,93
Beneficios Sociales	22.895,52	40.525,07	42.186,60	43.916,25	45.716,82
Honorarios y Remuneraciones a Terceros	6.150,14	10.885,75	18.568,72	19.330,04	20.122,57
Depreciaciones	7.020,07	8.564,49	8.564,49	8.564,49	8.564,49
Seguros	4.890,63	23.736,01	6.700,16	32.518,33	9.179,22
Útiles de Oficina	3.714,39	6.388,75	9.199,80	13.247,71	19.076,71
Formularios	852,7	1.466,64	1.906,64	2.478,63	3.222,22
Útiles de Aseo	582,81	1.002,43	1.473,58	2.166,16	3.184,25
Publicaciones	6.279,64	10.800,98	11.665,06	12.598,26	13.606,13
Atención a Proveedores	336,46	578,71	827,56	1.183,41	1.692,27
Servicios Varios	6.856,90	11.793,87	14.270,58	17.267,40	20.893,56
Mantenimiento y Reparaciones	29.876,09	51.386,87	60.122,64	64.932,45	75.970,97
Impuesto y Contribuciones	19.377,87	33.329,94	41.329,12	44.635,45	33.206,29
Otros Gastos Administrativos	5.437,76	9.352,95	11.130,01	13.244,71	15.761,20
Impuestos Municipales	1.356,87	2.333,82	4.014,16	6.904,36	11.875,50
Ventas	438.485,00	467.264,04	512.677,07	512.397,57	563.973,16
Remuneraciones	227.675,76	202.444,19	210.744,40	219.384,92	260.321,81
Beneficios Sociales	105.648,98	96.998,69	90.015,29	93.705,92	97.547,86
Honorarios y Remuneraciones a Terceros	10.468,32	18.528,93	9.338,27	19.288,61	25.909,09
Depreciaciones	31.576,54	40.733,74	40.733,74	40.733,74	40.733,74

Seguros	6.243,54	10.738,89	19.437,39	6.743,02	11.598,00
Servicios Varios	28.262,68	48.611,81	64.167,59	61.324,94	50.948,92
Mantenimiento y Reparaciones	28.609,18	49.207,79	78.240,39	71.216,42	76.913,74
Otros Gastos Financieros	88.730,12	143.867,50	96.695,80	43.265,81	12.213,07
Gastos Bancarios	9.954,67	10.920,27	11.979,54	12.095,74	12.213,07
Sobregiros	884,09				
Interés	60.063,88	132947,23	84.716,26	31.170,07	-
Interés Bancario	17.827,48				
Otros Ingresos	193.694,61	219.489,76	245.348,94	271.208,13	297.067,32
Financieros	1.462,53	-	-	-	-
Intereses por Devoluciones Cred. Fiscal	1.184,49				
Intereses Ganado Cta. Banco	278,04				
Otros					
UTILIDAD DEL EJERCICIO	112.938,57	463.449,35	513.794,72	568.159,37	51.208,70

Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Como medida para tener un control adecuado de los recursos financieros que se asignan por concepto de servicios indispensables para el funcionamiento de la empresa, es necesario establecer cantidades máximas que se pueden desembolsar para el cumplimiento de las actividades dentro de la empresa.

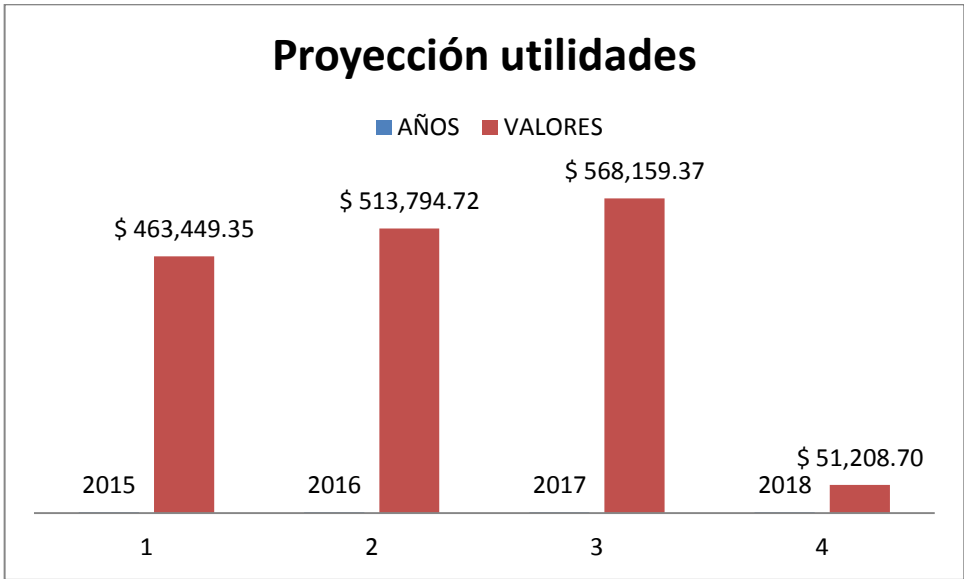
Para realizar la proyección se ha tomado en cuenta un incremento de acuerdo a la variación que existe entre el año 2013 y el año 2014.

El Estado de resultados se proyecta con la finalidad de suministrar información de los ingresos y costo esperados por la empresa, los aspectos que se deben tomar en cuenta dentro de este estado son los siguientes:

- Ventas
- Costos
- Gastos Administrativos
- Gastos de Ventas
- Gastos Financieros

UTILIDADES PROYECTADAS

Gráfico 25- utilidades proyectadas



Fuente: Información .Empresa “LOMBARDIA”
Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Mediante el presente grafico podemos evidenciar que con una fuerte gestión de ventas y un adecuado control de costo y gastos, la empresa obtendrá utilidades en los siguientes años, donde no solo serán beneficiados los socios, sino también los empleados de la empresa

En el año 2018 existe una disminución en utilidades ya que aquí se terminaría de pagar el préstamo para nuevamente recuperarse en los próximos años

6.9.1. Estado de Situación proyectado

Al realizar el Estado de Situación proyectado podemos obtener una representación de la posición financiera con la que podría enfrentar los próximos años.

ESTADO DE SITUACION PROYECTADO
Tabla 43.- Estado de situación proyectado

ACTIVOS	PROYECTADO				
	REAL 2014	2015	2016	2017	2018
CORRIENTE	66.974,08	78.629,84	90.433,00	102.507,29	138.053,89
Caja	1.246,83	3.043,51	3.508,71	2.544,36	23.096,51
Caja Chica	499,1	573,97	660,06	759,07	872,93
Bancos	65.228,15	75.012,37	86.264,23	99.203,86	114.084,44
EXIGIBLE	1.740.361,00	1.883.860,36	1.674.386,41	1.388.061,43	1.061.864,85
Cientes	1.539.112,81	1.683.589,55	1.472.060,07	1.180.503,39	845.702,33
Provisión Ctas. Incobrables	-6.304,32	-6.934,75	-7.628,23	-8.391,05	-9.230,15
Crédito Tributario a favor del Cont.	125.919,28	113.327,35	101.994,62	91.795,16	82.615,64
Anticipo Empleados	5.445,14	6.261,91	7.201,20	8.281,38	9.523,58
Otras Cuentas por Cobrar	76.188,09	87.616,30	100.758,75	115.872,56	133.253,45
REALIZABLE	372.554,12	403.838,23	283.413,61	210.200,48	144.430,51
Inventario	372.554,12	403.838,23	283.413,61	210.200,48	144.430,51
TOTAL CORRIENTE	2.179.889,20	2.366.328,44	2.048.233,02	1.700.769,21	1.344.349,24
Terrenos	40.308,00	40.308,00	40.308,00	40.308,00	40.308,00
Edificios	48.272,48	48.272,48	48.272,48	48.272,48	48.272,48
Muebles y Enseres	33.098,54	33.098,54	33.098,54	33.098,54	33.098,54
Equipo de Oficina	6.401,71	6.401,71	6.401,71	6.401,71	6.401,71
Vehículos	334.636,36	334.636,36	334.636,36	334.636,36	334.636,36
Equipo de Computo	41.911,47	41.911,47	41.911,47	41.911,47	41.911,47
Equipo de Comunicación	5.685,31	5.685,31	5.685,31	5.685,31	5.685,31
Equipo de Seguridad	7.784,30	7.784,30	7.784,30	7.784,30	7.784,30
Depre. Acumulada Activo Fijo	-193.526,99	-193.526,99	-193.526,99	-193.526,99	-193.526,99
TOTAL FIJO	324.571,18	324.571,18	324.571,18	324.571,18	324.571,18
Seguros Pagados por Anticipación	28.277,00	32.518,55	37.396,33	43.005,78	49.456,65
Intereses Cargados por Anticipado	15.154,47	17.427,64	20.041,79	23.048,05	26.505,26
TOTAL OTROS ACTIVOS	43.431,47	49.946,19	57.438,12	66.053,84	75.961,91
TOTAL DEL ACTIVO	2.547.891,85	2.740.845,81	2.430.242,31	2.091.394,22	1.744.882,33
PASIVO					
CORTO PLAZO	2.028.050,43	1.955.310,08	1.601.598,58	1.214.899,46	1.391.200,51
Proveedores	541.682,92	822.935,36	946.375,66	1.088.332,01	1.251.581,81
Obligaciones Financieras	1.386.194,85				
Crédito CFN		1.025.315,91	539.431,05		
Obligaciones Sociales	100.172,66	107.058,81	115.791,87	126.567,45	139.618,70
Con la Administración Tribut.	32.558,98	29.303,08	26.372,77	23.735,50	21.361,95

Provisiones Beneficios Sociales	34.924,10	40.162,72	46.187,12	53.115,19	61.082,47
Con el IESS	13.622,13	15.665,45	18.015,27	20.717,56	23.825,19
Con Empleados	6.626,66	7.620,66	8.763,76	10.078,32	11.590,07
Part. Trab. por paga del ejercicio	12.440,79	14.306,91	16.452,94	18.920,89	21.759,02
LARGO PLAZO	157.190,12	72.373,65	65.136,29	58.622,66	52.760,39
Automotores de la Sierra	62.328,69	56.095,82	50.486,24	45.437,62	40.893,85
Ecuatoriana de Motores	18.086,48	16.277,83	14.650,05	13.185,04	11.866,54
Obligaciones Bancarias (Bco. Pichincha)	76.774,95				
TOTAL PASIVO	2.185.240,55	2.027.683,74	1.666.734,87	1.273.522,12	1.443.960,90
PATRIMONIO					
Capital Social	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
Reservas	149.712,73	149.712,73	149.712,73	149.712,73	149.712,73
Utilidad del Ejercicio	112.938,57	463.449,35	513.794,72	568.159,37	\$ 51.208,70
TOTAL PATRIMONIO	362.651,30	713.162,08	763.507,45	817.872,10	300.921,43
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.547.891,85	2.740.845,81	2.430.242,31	2.091.394,22	1.744.882,34

Fuente: Propuesta

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

Como la empresa durante el último año se abasteció de Activo Fijo no se incrementado para ninguno de los años proyectados la adquisición de estos bienes; esto con lleva a que no exista ningún cambio en depreciaciones.

Las compras para los siguientes años se han presupuestado en base al crecimiento del costo de ventas que está relacionado con el inventario y las cuentas por pagar. Respecto a estas proyecciones se ha establecido como estrategia de cuentas por pagar el reducir los niveles de endeudamiento y no se realicen más préstamos.

Como estrategia se consideró no aumentar el Capital Social, ya que los socios no han tomado ninguna decisión de aumentar, solo se cuenta con los ingresos que generan las utilidades obtenidas en la proyección en un 90%, ya sea de compras a crédito mientras que el porcentaje restante 5% se lo realice de contado.

6.10. RESULTADOS OBTENIDOS

Luego de la proyección de los ingresos, balance general, estado de resultados se ha obtenido que la empresa “LOMBARDIA” tenga un crecimiento financiero capaz de cubrir las deudas contraídas y obtener una buena decisión en la adquisición de Fuentes de Financiamiento.

A continuación se presenta la matriz de evaluación:

6.11. MATRIZ DE EVALUACIÓN

¿QUIÉNES SOLICITAN EVALUAR?	¿POR QUÉ EVALUAR?	¿PARA QUÉ EVALUAR?	¿QUÉ EVALUAR?	¿QUIÉN EVALÚA?	¿CUÁNDO EVALUAR?	¿CÓMO EVALUAR?	¿CON QUÉ EVALUAR?
Gerente	Por el crecimiento oportuno de la empresa	Para seguir competitivos en el mercado	Estados financieros	Gerente	Siempre	Mediante controles internos	Auditor
Gerente	Por obtener las fuentes de financiamiento adecuadas	Para que la empresa no caiga en desfinanciamiento	El sistema financiero	Gerente Contador	Cada mes	Según las necesidades de financiamiento	Gerente Contador
Gerente	Los clientes de la empresa son el factor de vida	Para que no exista cuentas incobrables	Saldos de cuentas por cobrar	Contador	semanalmente	Mediante informes semanales	Jefe de cobranzas
Gerente	El efectivo representa la liquidez de la empresa	Cambios en el manejo de efectivo	Control de efectivo	Departamento financiero	diariamente	Arqueos de caja	Paquete contable
Gerente	Desenvolvimiento normal de flujo de efecto	Para mejor manejo de la liquidez de la empresa	Pago de deudas según liquidez	Contadora	Siempre	Realizando una proyección de ingresos	Gerente

Fuente: Propuesta

Elaborado por: CARRILLO, Verónica (2015)

BIBLIOGRAFÍA

- Alejandro, J. G. (2001). *Investigación Científica*. México: McGraw-Hill.
- Atehortua, F. A. (2008). *Sistema de gestión integral*. Colombia: Universidad de Antioquia.
- Chiavenato, I. (2000). *Gestión de Talento Humano*. México: Continental S.A.
- Díaz. (2007). *Informe Cuantitativo de Investigación*.
- Domínguez, P. R. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. España: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Durbán, O. (2007). *Planificación Financiera en la práctica Empresarial*. Madrid: Pirámide.
- Escribano, G. (2008). *"Toma de Decisiones en la Gestión Financiera"*. México: Mc-Greaw-Hill.
- Figueroa, V. (2013). Los instrumentos financieros. *Ciencias Económicas*, 32.
- Gimat, L. (2009). *Gestión Financiera*. México: Cuernavate S.A.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- Hernández, e. (. (2008). *Investigación Científica*. México: MacGrew-Hill.
- Hernández, Roberto et al. (2008). *Investigación asociación de variables correlacional*. México: McGraw-Hill Interamericano.
- Herrera Luis, N. G. (2008). *Tutoría de la investigación científica*: Quito-Ecuador: Corona S.A.
- Herrera, L. Naranjo, G. (2008). *Tutoría de la Investigación Científica*. Ambato-Ecuador: Gráficas Corona S.A.
- Hidalgo, j. (2008). *Generación de Valor en la Economía Global en el Conocimiento*. México: UNED.

- Horne, J. V. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Lacoutere, G. (2008). Valor Económico Agregado. *Medición del EVA*, 12.
- LAWRENCE, J. (2007). *Principios Administrativos*. México: McGraw- Hill.
- Levy, L. H. (2003). *El arrendamiento financiero*. México: ISEF.
- Levy, L. H. (2004). *Reestructuración Integral de las Empresas como base de la supervivencia*. México: ISEF.
- Levy, N. (2003). *Financiamiento de desarrollo con mercados de dinero y capital globalizados*. México: UNAM.
- Machoptra, N. K. (2009). *"Investigación Social sobre la población"*. Los Ángeles: Villalobos Cía. Ltda.
- Merino, J. & Naranjo, G, Herrera, L. (2008). *Metodología es el conjunto de estrategias y técnicas de investigación*. Quito-Ecuador: Corona S.A.
- Mildres López, N. C. (2014). Perfeccionamiento de la Gestión Financiera Operativa en la empresa de recuperación. *Ideas de Cuba*, 23.
- Rojas, F. (2011). *Indicadores de Gestión*. Chile: Veracruz S.A.
- Sandhusen Richard L. (2008). *Sistema de encuestas*. México: Navarro S.A.
- Stanton, E. W. (2007). *Investigación Científica*. México: Parlamento S.A.
- Suárez, A. G. (2009). *Gestión de Riesgos empresariales*. México: MacGraw Paraninfo S.A.
- Thomson, S. (2000). *"Administración Estratégica"*. México: McGraw-Hill.
- Trespalacios Vásquez & Bello, T. (2009). *Investigación Científica Administrativa*. Zaragoza-España: Rivieria S.A.
- Vásquez, L. (2008). *Investigación Empresarial*. México: Mac Graw-Hill.
- Warren, G., & Bennis. (2001). *Desarrollo Organizacional: su naturaleza, sus orígenes y Perspectivas*. México: McGraw-Hill.

ANEXOS

ANEXO N°.1

CERTIFICADO DE AUTORIZACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN EMPRESA “CALZADO LOMBARDIA” DE LA CIUDAD DE AMBATO

Ambato, enero 8 de 2015



**Señor
DIRECTOR DEL CENTRO DE POSGRADO
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
Presente.**

De mis consideraciones:

Cordiales saludos, a través de la presente autorizó a la Ing. Verónica Cecilia Carrillo Ruiz, de C.I.180363761-8, maestrante de la Universidad Técnica de Ambato, realice la investigación en la empresa, con el Tema: Análisis de las Fuentes de Financiamiento y el Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA S.A” de la ciudad de Ambato, empresa dedicada a la exportación y comercialización de calzado, estudio que beneficiará al desarrollo empresarial de la misma, a la vez para la obtención del Título Profesional de Magister en Gestión Financiera.

De usted. Atentamente,

ING. GALO RUPERTO CÁCERES
GERENTE PROPIETARIO EMPRESA “LOMBARDIA”

VT. 09/01/15

ANEXO N°.2

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES DE LA EMPRESA
CALZADO "LOMBARDIA", CIUDAD AMBATO-TUNGURAHUA

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

SRI
...le hace bien al país!

NUMERO RUC: 1800535971001

APELLIDOS Y NOMBRES: CACERES ARCOS GALO RUPERTO

NOMBRE COMERCIAL: CALZADO LOMBARDIA 1

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 31/07/1948 **FEC. ACTUALIZACION:** 22/03/2012

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 31/07/1960 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCION: 31/10/1981 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
FABRICACION DE CALZADO DE CUERO

DOMICILIO TRIBUTARIO:
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Calle: DR. JORGE JACOME CLAVIJO Número: S/N
Intersección: MARCOS MONTALVO Referencia: A TRES CUADRAS AL OCCIDENTE DE LA IGLESIA DE HUACHI CHICO,
CASA DE DOS PISOS, COLOR VERDE Teléfono: 032841467

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 003 **ABIERTOS:** 2

JURISDICCION: \ REGIONAL CENTRO \ TUNGURAHUA **CERRADOS:** 1

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Usuario: LEVASCO **Lugar de emisión:** AMBATO/AV. MANUELITA **Fecha y hora:** 22/03/2012 11:18:11

Página 1 de 1

SRI.gob.ec

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1800535971001
APELLIDOS Y NOMBRES: CACERES ARCOS GALO RUPERTO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 31/07/1960
NOMBRE COMERCIAL: CALZADO LOMBARDIA 1 FEC. CIERRE:
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

FABRICACION DE CALZADO DE CUERO
FABRICACION DE CARTERAS Y CINTURONES DE CUERO

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI CHICO Ciudadela: LAS CATILINARIAS Calle: DR. JORGE JACOME CLAVIJO Número: S/N Intersección: MARCOS MONTALVO Referencia: A TRES CUADRAS AL OCCIDENTE DE LA IGLESIA DE HUACHI CHICO, CASA DE DOS PISOS, COLOR VERDE Telefono Domicilio: 032841467 Fax: 032843948 Email: valentino-cal@yahoo.com

No. ESTABLECIMIENTO: 003 ESTADO ABIERTO LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT. 01/06/2008
NOMBRE COMERCIAL: CALZADO LOMBARDIA 1 FEC. CIERRE:
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CALZADO
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CARTERAS Y CINTURONES DE CUERO

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

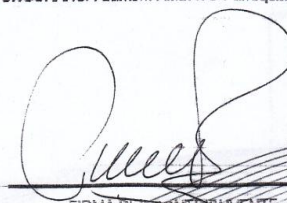
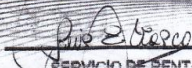
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: JUAN BENIGNO VELA Número: 07-31 Intersección: MERA Referencia: JUNTO A LA CLINICA TUNGURAHUA Telefono Trabajo: 032825077

No. ESTABLECIMIENTO: 002 ESTADO CERRADO LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT. 02/01/1991
NOMBRE COMERCIAL: CALZATURIFICIO VALENTINO FEC. CIERRE: 29/04/2002
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: MATRIZ Calle: JUAN BENIGNO VELA Número: 628 Oficina: PB


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Usuario: LEVASCO Lugar de emisión: AMBATO/AV. MANUELITA Fecha y hora: 22/03/2012 11:18:12

ANEXO #.3
Ficha de Observación

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DIRECCIÓN DE POSGRADO MAESTRIA EN GESTIÓN FINANCIERA
FICHA DE OBSERVACIÓN No. 001 Objeto de estudio: Lugar de observación: Fecha de la observación: Nombre del investigador:
DESCRIPCIÓN DE LA OBSERVACIÓN:
INTERPRETACIÓN DE LA OBSERVACIÓN:

ANEXO 4
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
ENTREVISTA ESTRUCTURADA
PARA EL ÁREA FINANCIERA Y GERENTE

CARGO: Gerente-Propietario, Contadora y Auxiliar Contable TIEMPO: Una hora ENTREVISTADORA: Ing. Verónica Carrillo OBJETIVO: Determinar la relación del Análisis de Fuentes de Financiamiento en el Crecimiento Financiero de la Empresa “LOMBARDIA” de la ciudad de Ambato, dedicada a la exportación y comercialización de calzado.			
N°	Preguntas	Respuestas	Entrevistado
1	¿La empresa “LOMBARDIA”, tiene financiamiento de terceros?		
2	¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la empresa en los años 2013-2014?		
3	¿La rentabilidad que se debe generar al adquirir dinero de las fuentes de financiamiento es aceptable?		
4	¿Se analiza los gastos de financiamiento como elemento para decidir?		
5	¿Al financiamiento se compromete activos? ¿A qué se debe?		
6	¿Ha considerado la posibilidad de acceder a un crédito?		
7	¿Conoce sí, en la empresa se efectúa un análisis financiero previo a la toma de decisiones?		
8	¿Usted, considera importante contar con un documento que exponga la información de donde está el crédito otorgado a la empresa?		

9	¿Conoce usted el proceso para tomar decisiones sobre el riesgo de liquidez empresarial?		
10	¿Considera que la información financiera que se deriva de los informes financieros es útil para la toma de decisiones de gerencia?		
11	¿Cree usted que todas las áreas proporcionan los datos suficientes para realizar el análisis de fuentes de financiamiento?		
12	¿Usted maneja estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez empresarial?		
13	¿Cuál es el plazo de recuperación de los estados financieros?		
14	¿Cómo se realizan los pagos a los proveedores?		
15	¿La Empresa "LOMBARDIA", maneja créditos para sus clientes?		
16	¿Maneja la Empresa "LOMBARDIA" algunos procedimientos y políticas para los créditos otorgados?		

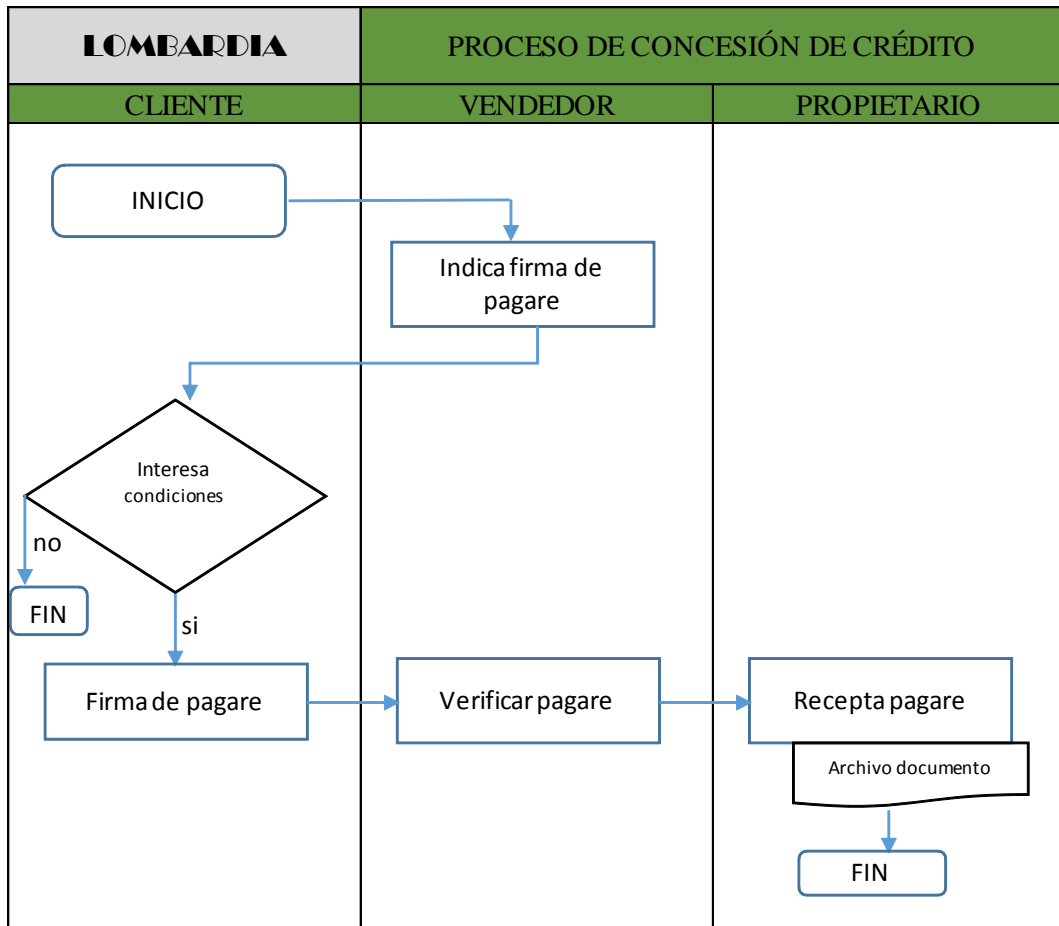
¡GRACIAS!

ANEXO 5

LOMBARDIA S.A.		SOLICITUD DE CRÉDITO		
Datos Personales	Apellidos: _____	Genero:		
	Nombre: _____	F M		
	Teléfonos _____	Celular: _____	Trabajo _____	
	Dirección _____	Estado Civil:		
e-mail: _____	S C D U.L.			
Datos del negocio	Razón Social: _____			
	Dirección del local: _____			
	Representante legal: _____			
	Describe las instalaciones: _____			
	Número de empleados: _____			
	Principales proveedores: _____			
	% de ventas: _____			
	Fecha de apertura: _____		# de locales: _____	
Referencia comercial	1. Casa comercial: _____		Monto de compra: _____	
	Teléfono: _____		Persona de contacto: _____	
	2. Casa comercial: _____		Monto de compra: _____	
	Teléfono: _____		Persona de contacto: _____	
	3. Casa comercial: _____		Monto de compra: _____	
	Teléfono _____		Persona de contacto: _____	
Referencias personales	1. Referencia personal			
	Nombre: _____		Apellidos: _____	
	Teléfono: _____		Celular: _____ Parentesco: _____	
	2. Referencia personal			
	Nombre: _____		Apellidos: _____	
	Teléfono: _____		Celular: _____ Parentesco: _____	
	3. Referencia personal			
	Nombre: _____		Apellidos: _____	
	Teléfonos _____		Celular: _____ Parentesco: _____	
Firmas	_____		_____	
	Representante legal		Lugar y Fecha	
	Nombre: _____			
	CI: _____			

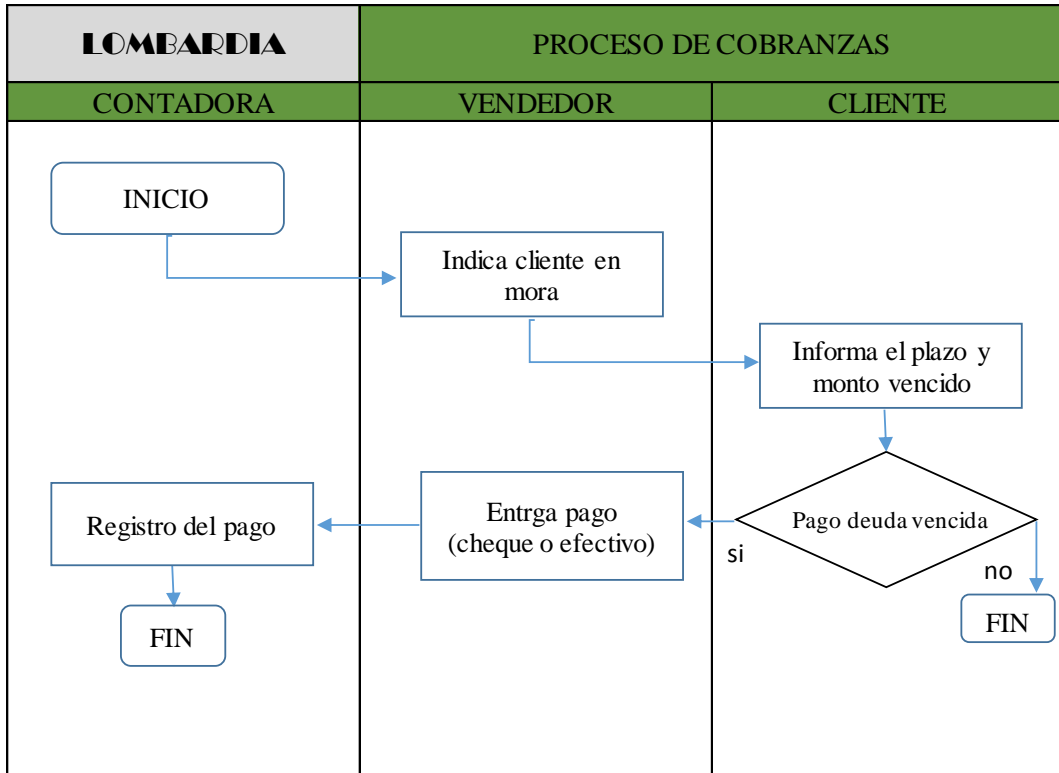
ANEXO #. 6

Flujograma Anterior de Crédito



ANEXO 7

Flujograma Anterior de Cobranza



ANEXO 8

Tabla de amortización optimista

Dividendos iguales para 3 años

TABLA DE AMORTIZACION							
	BENEFICIARIO						
	INSTIT. FINANCIERA	CFN					
	MONTO EN USD	1.462.969,80					
	TASA DE INTERES	10,21%	T. EFECTIVA	11,0203%			
	PLAZO	3 Años					
	GRACIA	0 Años					
	FECHA DE INICIO	18/01/2015					
	MONEDA	DOLARES					
	AMORTIZACION CADA	30 Días					
	Número de períodos	36 para amortizar capital					
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO		
0		1.462.969,80					
1	18/01/2015	1.428.220,69	12.800,99	34.749,11	47.550,09	437.653,89	132.947,23
2	18/02/2015	1.393.167,53	12.496,93	35.053,16	47.550,09		
3	18/03/2015	1.357.807,65	12.190,22	35.359,88	47.550,09		
4	18/04/2015	1.322.138,38	11.880,82	35.669,28	47.550,09		
5	18/05/2015	1.286.156,99	11.568,71	35.981,38	47.550,09		
6	18/06/2015	1.249.860,77	11.253,87	36.296,22	47.550,09		
7	18/07/2015	1.213.246,96	10.936,28	36.613,81	47.550,09		
8	18/08/2015	1.176.312,78	10.615,91	36.934,18	47.550,09		
9	18/09/2015	1.139.055,42	10.292,74	37.257,36	47.550,09		
10	18/10/2015	1.101.472,07	9.966,73	37.583,36	47.550,09		
11	18/11/2015	1.063.559,85	9.637,88	37.912,21	47.550,09		
12	18/12/2015	1.025.315,91	9.306,15	38.243,94	47.550,09		
13	18/01/2016	986.737,33	8.971,51	38.578,58	47.550,09	485.884,86	84.716,26
14	18/02/2016	947.821,19	8.633,95	38.916,14	47.550,09		
15	18/03/2016	908.564,53	8.293,44	39.256,66	47.550,09		
16	18/04/2016	868.964,38	7.949,94	39.600,15	47.550,09		
17	18/05/2016	829.017,72	7.603,44	39.946,65	47.550,09		
18	18/06/2016	788.721,53	7.253,91	40.296,19	47.550,09		
19	18/07/2016	748.072,75	6.901,31	40.648,78	47.550,09		

20	18/08/2016	707.068,30	6.545,64	41.004,46	47.550,09		
21	18/09/2016	665.705,05	6.186,85	41.363,25	47.550,09		
22	18/10/2016	623.979,88	5.824,92	41.725,17	47.550,09		
23	18/11/2016	581.889,61	5.459,82	42.090,27	47.550,09		
24	18/12/2016	539.431,05	5.091,53	42.458,56	47.550,09		
25	18/01/2017	496.600,98	4.720,02	42.830,07	47.550,09	539.431,05	31.170,07
26	18/02/2017	453.396,14	4.345,26	43.204,83	47.550,09		
27	18/03/2017	409.813,27	3.967,22	43.582,88	47.550,09		
28	18/04/2017	365.849,04	3.585,87	43.964,23	47.550,09		
29	18/05/2017	321.500,12	3.201,18	44.348,91	47.550,09		
30	18/06/2017	276.763,16	2.813,13	44.736,97	47.550,09		
31	18/07/2017	231.634,74	2.421,68	45.128,42	47.550,09		
32	18/08/2017	186.111,45	2.026,80	45.523,29	47.550,09		
33	18/09/2017	140.189,83	1.628,48	45.921,62	47.550,09		
34	18/10/2017	93.866,40	1.226,66	46.323,43	47.550,09		
35	18/11/2017	47.137,64	821,33	46.728,76	47.550,09		
36	18/12/2017	0,00	412,45	47.137,64	47.550,09		
			248.833,56	1.462.969,80	1.711.803,36		

ANEXO #. 9

Tabla de amortización pesimista

Interés sobre saldos para 5 años

TABLA DE AMORTIZACION																						
BENEFICIARIO INSTIT. FINANCIERA	CFN																					
	MONTO	1.462.969,80																				
		TASA	10,21%		T. EFECTIVA 11,0203%																	
			PLAZO	5 años																		
				GRACIA	0 años																	
					FECHA DE INICIO	18/01/2015																
						MONEDA	DOLARES															
							AMORTIZACION CADA	30 días														
								Número de períodos	60 para amortizar capital													
									No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO	PAGO ANUAL CAPITAL	PAGO ANUAL INTERES						
0																		1.462.969,80				
1	18/01/2015																1.438.586,97	12.800,99	24.382,83	37.183,82	292.593,9	139.530,
2	18/02/2015	1.414.204,14															12.587,64	24.382,83	36.970,47			
3	18/03/2015	1.389.821,31	12.374,29														24.382,83	36.757,12				
4	18/04/2015	1.365.438,48	12.160,94	24.382,83													36.543,77					
5	18/05/2015	1.341.055,65	11.947,59	24.382,83	36.330,42																	
6	18/06/2015	1.316.672,82	11.734,24	24.382,83	36.117,07																	
7	18/07/2015	1.292.289,99	11.520,89	24.382,83	35.903,72																	
8	18/08/2015	1.267.907,16	11.307,54	24.382,83	35.690,37																	
9	18/09/2015	1.243.524,33	11.094,19	24.382,83	35.477,02																	
10	18/10/2015	1.219.141,50	10.880,84	24.382,83	35.263,67																	
11	18/11/2015	1.194.758,67	10.667,49	24.382,83	35.050,32																	
12	18/12/2015	1.170.375,84	10.454,14	24.382,83	34.836,97																	
13	18/01/2016	1.145.993,01	10.240,79	24.382,83	34.623,62	292.593,9	108.808,															
14	18/02/2016	1.121.610,18	10.027,44	24.382,83	34.410,27																	
15	18/03/2016	1.097.227,35	9.814,09	24.382,83	34.196,92																	
16	18/04/2016	1.072.844,52	9.600,74	24.382,83	33.983,57																	
17	18/05/2016	1.048.461,69	9.387,39	24.382,83	33.770,22																	
18	18/06/2016	1.024.078,86	9.174,04	24.382,83	33.556,87																	
19	18/07/2016	999.696,03	8.960,69	24.382,83	33.343,52																	
20	18/08/2016	975.313,20	8.747,34	24.382,83	33.130,17																	
21	18/09/2016	950.930,37	8.533,99	24.382,83	32.916,82																	
22	18/10/2016	926.547,54	8.320,64	24.382,83	32.703,47																	
23	18/11/2016	902.164,71	8.107,29	24.382,83	32.490,12																	

24	18/12/2016	877.781,88	7.893,94	24.382,83	32.276,77		
25	18/01/2017	853.399,05	7.680,59	24.382,83	32.063,42	292.593,9	78.086,0
26	18/02/2017	829.016,22	7.467,24	24.382,83	31.850,07		
27	18/03/2017	804.633,39	7.253,89	24.382,83	31.636,72		
28	18/04/2017	780.250,56	7.040,54	24.382,83	31.423,37		
29	18/05/2017	755.867,73	6.827,19	24.382,83	31.210,02		
30	18/06/2017	731.484,90	6.613,84	24.382,83	30.996,67		
31	18/07/2017	707.102,07	6.400,49	24.382,83	30.783,32		
32	18/08/2017	682.719,24	6.187,14	24.382,83	30.569,97		
33	18/09/2017	658.336,41	5.973,79	24.382,83	30.356,62		
34	18/10/2017	633.953,58	5.760,44	24.382,83	30.143,27		
35	18/11/2017	609.570,75	5.547,09	24.382,83	29.929,92		
36	18/12/2017	585.187,92	5.333,74	24.382,83	29.716,57		
37	18/01/2018	560.805,09	5.120,39	24.382,83	29.503,22	292.593,9	47.363,6
38	18/02/2018	536.422,26	4.907,04	24.382,83	29.289,87		
39	18/03/2018	512.039,43	4.693,69	24.382,83	29.076,52		
40	18/04/2018	487.656,60	4.480,35	24.382,83	28.863,18		
41	18/05/2018	463.273,77	4.267,00	24.382,83	28.649,83		
42	18/06/2018	438.890,94	4.053,65	24.382,83	28.436,48		
43	18/07/2018	414.508,11	3.840,30	24.382,83	28.223,13		
44	18/08/2018	390.125,28	3.626,95	24.382,83	28.009,78		
45	18/09/2018	365.742,45	3.413,60	24.382,83	27.796,43		
46	18/10/2018	341.359,62	3.200,25	24.382,83	27.583,08		
47	18/11/2018	316.976,79	2.986,90	24.382,83	27.369,73		
48	18/12/2018	292.593,96	2.773,55	24.382,83	27.156,38		
49	18/01/2019	268.211,13	2.560,20	24.382,83	26.943,03	292.593,9	16.641,2
50	18/02/2019	243.828,30	2.346,85	24.382,83	26.729,68		
51	18/03/2019	219.445,47	2.133,50	24.382,83	26.516,33		
52	18/04/2019	195.062,64	1.920,15	24.382,83	26.302,98		
53	18/05/2019	170.679,81	1.706,80	24.382,83	26.089,63		
54	18/06/2019	146.296,98	1.493,45	24.382,83	25.876,28		
55	18/07/2019	121.914,15	1.280,10	24.382,83	25.662,93		
56	18/08/2019	97.531,32	1.066,75	24.382,83	25.449,58		
57	18/09/2019	73.148,49	853,40	24.382,83	25.236,23		
58	18/10/2019	48.765,66	640,05	24.382,83	25.022,88		
59	18/11/2019	24.382,83	426,70	24.382,83	24.809,53		
60	18/12/2019		213,35	24.382,83	24.596,18		
			390.430,07	1.462.969,80			

ANEXO #. 10

**FOTOGRAFIAS DE LA EMPRESA “CALZADO LOMBARDIA”
AMBATO-ECUADOR**

