



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Tesis, previo a la obtención del título de Ingeniera en  
Contabilidad y Auditoría C.P.A.**

---

**TEMA: “LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU  
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA CÁMARA NACIONAL  
DE CALZADO “CALTU”, PARA EL AÑO institución.**

---

**AUTORA: Lorena Amparo González Bejarano**

**TUTOR: Eco. Álvaro Bayas**

**AMBATO-ECUADOR**

**2015**

## APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del Trabajo de investigación sobre el tema “**LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA CÁMARA NACIONAL DE CALZADO “CALTU”, PARA EL AÑO 2014**”, desarrollado por la Srta. Lorena Amparo González Bejarano, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría.

Ha sido guiado en todas sus partes, dando fiel cumplimiento a las disposiciones dadas por la **Universidad Técnica de Ambato**, mediante la **Facultad de Contabilidad y Auditoría**, por lo que considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para su presentación ante los organismos competentes y ser sometido a la evaluación del jurado examinador designado por el H. Consejo Directivo de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

Ambato, Mayo del 2015

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Álvaro Hernán Vayas López', is written over a horizontal dotted line.

**TUTOR:**

Econ. Álvaro Hernán Vayas López

## AUTORÍA DE TESIS

Yo, Lorena Amparo González Bejarano, con C.I. 180427250-6, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el trabajo de investigación, bajo el tema: **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA CÁMARA NACIONAL DE CALZADO “CALTU”, PARA EL AÑO 2014”**, así como los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora del trabajo de investigación.

Ambato, Mayo del 2015



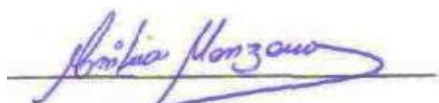
.....  
Lorena Amparo González Bejarano

**AUTOR**

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de grado aprueba el Trabajo de investigación, sobre el tema **“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA CÁMARA NACIONAL DE CALZADO “CALTU”, PARA EL AÑO 2014”**, elaborado por la Srta. Lorena Amparo González Bejarano, estudiante de la carrera de **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**; modalidad presencial, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

**Ambato, Mayo del 2015**



Ing. María Cristina Manzano

**Profesor Calificador**



Dra. Ana Córdova

**Profesor Calificador**



Eco. Diego Proaño Mg.

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

## **DERECHOS DE AUTOR**

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de esta tesis o parte de ella un documento disponible para su lectura, consultas y procesos de investigación según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimonial de mi tesis, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta tesis, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando se realice respetando mis derechos de autor.



.....  
Lorena Amparo González Bejarano

**AUTOR**

## DEDICATORIA

*Este proyecto de investigación se lo dedico a mi Dios,  
que con su infinita misericordia y voluntad me ha  
permitido escalar un peldaño más en mi vida  
profesional.*

*A mi esposo e hija quienes han sido mi fuente de  
inspiración, a mis padres que con su amor y ejemplo  
han hecho de esta mujer un ente productivo para la  
sociedad y toda mi familia de los cuales he recibido el  
amor y el apoyo incondicional.*

## AGRADECIMIENTO

*Agradezco a la "Universidad Técnica de Ambato", a la Facultad de Contabilidad y Auditoría y a todos los honorables directivos y docentes quienes forman parte de este templo del saber.*

*A mi maestro el Eco. Álvaro Vayas, quien fue parte primordial y guía de este proyecto de investigación.*

## ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA.....	I
APROBACIÓN DEL TUTOR .....	II
AUTORÍA DE TESIS.....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	IV
DERECHOS DE AUTOR .....	V
DEDICATORIA .....	VI
AGRADECIMIENTO .....	VII
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS .....	VIII
RESÚMEN EJECUTIVO .....	XV
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I .....	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 TEMA.....	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.2.1. Contextualización .....	3
1.2.1.1. Contexto macro .....	3
1.2.1.2. Contexto meso.....	6
1.2.1.3. Contexto micro.....	9
1.2.2. Análisis crítico .....	11
1.2.2.1. Árbol de problemas .....	11
1.2.2.2. Relación causa-efecto.....	15
1.2.3. Prognosis .....	15
1.2.4. Formulación del problema.....	16
1.2.5. Preguntas directrices.....	16
1.2.6. Delimitación .....	16
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	17
1.4 OBJETIVOS .....	18
1.4.1. Objetivo general.....	18
1.4.2. Objetivos específicos .....	18
CAPÍTULO II .....	19
MARCO TEÒRICO .....	19
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	19



2.2.1	<i>Fundamentación Filosófica</i> .....	20
2.3.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	20
2.3.1	<i>La Constitución De La República</i> .....	21
2.3.2	<i>Código de la Producción</i> .....	21
2.3.3	<i>Código Civil</i> .....	22
2.3.4	<i>Estatuto De La Cámara Nacional De Calzado - CALTU</i> .....	22
2.4.	CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	33
2.4.1.	<i>Gráficos de inclusión interrelacionados</i> .....	33
2.4.1.1.	<i>Superordinación conceptual</i> .....	33
2.4.1.2.	Subordinación conceptual: Variable Independiente.....	34
2.4.1.3.	Subordinación Conceptual: Variable Dependiente .....	35
2.4.2.	<i>Marco Conceptual Variable Independiente: Planificación Financiera</i> 36	
2.4.2.1.	<i>Planificación Financiera</i> .....	36
2.4.2.2.	<i>Presupuestos Y Proyecciones</i> .....	37
2.4.2.3.	<i>Indicadores Financieros</i> .....	42
2.4.2.4.	<i>Gestión Administrativa</i> .....	43
2.4.3.	<i>Conceptualización Variable Dependiente: Liquidez</i> .....	45
2.4.3.1.	<i>Situación Financiera</i> .....	45
2.4.3.2.	<i>Estados Financieros</i> .....	45
2.4.3.3.	<i>Activo Corriente</i> .....	46
2.4.3.4.	<i>Liquidez</i> .....	47
2.5.	HIPOTESIS.....	50
2.5.1.	<i>SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS</i> .....	50
CAPÍTULO III .....		51
3.1.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	51
3.1.1.	<i>Modalidad básica de la investigación</i> .....	52
3.1.1.1.	<i>Investigación de campo</i> .....	53
3.1.1.2.	<i>Investigación bibliográfica-documental</i> .....	53
3.2.	NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	54
3.2.1.	<i>Investigación exploratoria</i> .....	54
3.2.2.	<i>Investigación descriptiva</i> .....	55
3.2.3.	<i>Investigación Correlacional</i> .....	56
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	57

3.3.1. Población.....	57
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	61
3.4.1 Variable Independiente-Planificación Financiera .....	62
3.4.2 Variable Dependiente- Liquidez.....	63
3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	64
3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS.....	66
3.6.1. Procesamiento de información .....	66
3.6.2. Plan de análisis e interpretación de resultados.....	67
CAPÍTULO IV.....	70
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	70
4.2 INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	71
4.3. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS .....	99
4.3.1 Modelo Matemático.....	99
4.3.2. Elección de la prueba Estadística .....	99
4.3.3 Nivel de Significancia .....	99
4.3.4. Distribución Muestral.....	99
4.3.5. Cálculo Matemático.....	100
4.3.6 Delimitación de la Zona de Rechazo. ....	102
CAPÍTULO V.....	103
5.1. CONCLUSIONES .....	103
5.2. RECOMENDACIONES.....	105
CAPÍTULO VI.....	107
PROPUESTA.....	107
6.1. DATOS INFORMATIVOS.....	107
6.1.1. Título de la propuesta.....	107
6.1.2. Institución ejecutora.....	107
6.1.3. Beneficiarios .....	107
6.1.4. Ubicación.....	107
6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución .....	107
6.1.6. Equipo técnico responsable.....	108
6.1.7. Costo.....	108
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	109
6.3. JUSTIFICACIÓN.....	110

6.4. OBJETIVOS .....	110
6.4.1 <i>Objetivo General</i> .....	110
6.4.2. <i>Objetivos Específicos</i> .....	111
6.5.1. <i>Socio – Cultural</i> .....	111
6.5.2. <i>Organizacional</i> .....	111
6.5.3. <i>Económico – Financiero</i> .....	111
6.5.4. <i>Legal</i> .....	111
6.6. FUNDAMENTACIÓN .....	112
6.6.1 <i>Planeación del efectivo: presupuesto de caja</i> .....	112
6.6.2 <i>Planeación de las Utilidades: fundamento de los estados pro forma</i>	113
6.6.3 <i>Estrategias</i> .....	113
6.7. METODOLOGÍA .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
6.7.1. <i>FASE I: MARCO INSTITUCIONAL</i> .....	114
6.7.1.1. <i>La Misión</i> .....	114
6.7.1.2. <i>La Visión</i> .....	114
6.7.3 <i>FASE III: PLAN FINANCIERO</i> .....	122
6.7.3.1 <i>Presentación</i> .....	122
6.7.3.2 <i>Objetivo</i> .....	123
6.7.3.3 <i>Justificación</i> .....	123
6.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	158
6.8.1 <i>Conclusiones</i> .....	158
6.8.2 <i>Recomendaciones</i> .....	159
6.9. ADMINISTRACIÓN .....	160
6.10. PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN .....	160
ANEXOS.....	162

## INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Población de la CALTU.....	60
Tabla N° 2 Variable Independiente – Planificación Financiera .....	62
Tabla N° 3 Variable Dependiente – Liquidez .....	63
Tabla N° 4 Procedimiento de recolección de información .....	65
Tabla N° 5 Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones .....	69
Tabla N° 6 Planificación Financiera .....	71
Tabla N° 7 Indicadores de Gestión .....	73
Tabla N° 8 Ahorro de Recursos Financieros .....	75
Tabla N° 9 Indicadores de Gestión .....	77
Tabla N° 10 Encuestas.....	79
Tabla N° 11 Encuestas.....	81
Tabla N° 12 Encuestas.....	83
Tabla N° 13 Encuestas.....	85
Tabla N° 14 : Elaboración de Presupuestos.....	87
Tabla N° 15 : Funcionarios y Socios.....	89
Tabla N° 16: Situación Financiera.....	91
Tabla N° 17: Liquidez – Obligaciones Financieras .....	93
Tabla N° 18: Mejora de la Liquidez.....	95
Tabla N° 19 : Análisis de Liquidez .....	97
Tabla N° 20 Frecuencia Observadas .....	100
Tabla N° 21 Frecuencias Esperadas .....	101
Tabla N° 22 Cálculo del Chi Cuadrado .....	101
Tabla N° 23 Recursos Materiales .....	108
Tabla N° 24 Matriz de Factores Internos y Externos FODA.....	115
Tabla N° 25 Matriz De Evaluación De Factores Internos .....	116
Tabla N° 26 Matriz De Evaluación De Factores Externos .....	117
Tabla N° 27 Análisis vertical al Estado de Situación Financiera .....	128
Tabla N° 28 Análisis vertical al estado de Resultado.....	133
Tabla N° 29 Ingresos Mensuales del 01/01/2014 al 21/12/2014.....	142
Tabla N° 30 Pronósticos de los Ingresos Mensuales.....	149
Tabla N° 31 Pronóstico de Ingresos .....	151
Tabla N° 32 Formato de presentación del Estado Financiero Proforma .....	153
Tabla N° 33 Determinación de Porcentajes Bases.....	156
Tabla N° 34 Previsión de la Evaluación .....	161

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1 Tipo de calzado .....	4
Gráfico N° 2 Representación Gráfica del sector calzado.....	7
Gráfico N° 3 Producción Nacional.....	7
Gráfico N° 4 Ambato como mayor productor nacional de calzado .....	8
Gráfico N° 5 Gráfico estadístico de barras .....	67
Gráfico N° 6 : Tabla N° 6 .....	71
Gráfico N° 7 : Tabla N° 7 .....	73
Gráfico N° 8 : Tabla N° 8 .....	75
Gráfico N° 9: Tabla N° 9 .....	77
Gráfico N° 10 Tabla N° 10.....	79
Gráfico N° 11: Tabla N° 11 .....	81
Gráfico N° 12: Tabla N° 12.....	83
Gráfico N° 13 : Tabla N° 13.....	85
Gráfico N° 14: Tabla N° 14.....	87
Gráfico N° 15: Tabla N° 15.....	89
Gráfico N° 16 : Tabla N° 16.....	91
Gráfico N° 17 Tabla N° 17 .....	93
Gráfico N° 18 : Tabla 18.....	95
Gráfico N° 19: Tabla 19 .....	97
Gráfico N° 20 : Representación Gráfica Estadística.....	102
Gráfico N° 21 Estado de Situación Financiera institución .....	129
Gráfico N° 22 Análisis de la Estructura Financiera 2014 .....	131
Gráfico N° 23 Ingresos del año según el EE.RR. ....	134
Gráfico N° 24 Razón Corriente.....	135
Gráfico N° 25 Rotación de Activos Fijos .....	136
Gráfico N° 26 Rotación de Activos Fijos .....	137
Gráfico N° 27 Margen Bruto de Utilidad .....	138
Gráfico N° 28 Rendimiento del Patrimonio .....	139
Gráfico N° 29 Endeudamiento del Activo Total .....	140
Gráfico N° 30 Leverage o Apalancamiento.....	141

## INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1	Árbol de problemas .....	11
Figura N° 2	Constelación de Idea de las Variables .....	33
Figura N° 3	Constelación de Idea de la Variable Independiente .....	34
Figura N° 4	Constelación de Idea de la Variable Dependiente.....	35
Figura N° 5	Modelo Operativo .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Figura N° 6	Organigrama Estructural .....	119
Figura N° 7	Organigrama Funcional .....	120

## RESÚMEN EJECUTIVO

Esta investigación se desarrolló en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, fundada el 08 de julio del 2008, creada como un gremio sin fines de lucro y siendo una Institución que canaliza las acciones del Sector Cuero y Calzado de la región y del Ecuador, a más de ello con una responsabilidad social, mediante la preservación del medio ambiente y un aporte activo y permanente al desarrollo del país.

La “CALTU”, dentro de sus actividades gremiales establece convenios marco de cooperación internacionales, con instituciones gubernamentales y particulares que organicen foros, rondas de negocios, ferias, etc. para el Sector Cuero y Calzado, con la finalidad de que sus agremiados y todos los que integran esta importante cadena productiva tengan más y mejoras alternativas para desarrollar posicionamiento en el mercado nacional e internacional.

Como una entidad sin fines de lucro y sustentada económicamente por los aportes de sus socios, se originan varios problemas dentro de los cuales se enfoca una limitada planificación financiera, por el cual se corre el riesgo de que la liquidez del gremio disminuya; por ello es importante la aplicación y ejecución del presente tema investigativo como un aporte a la reorganización administrativa y financiera de la institución.

Para ello se propone el diseño de un modelo de planificación financiera, como herramienta de control y gestión, partiendo de un análisis integral de la entidad, para reducir el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros en la “CALTU”, el mismo que facilitara el incremento de la liquidez y la obtención de ingresos considerables.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se ha basado en la necesidad de fortalecer a un gremio único en el país, que representa a toda la cadena productiva del Sector Cuero y Calzado del País.

Esta investigación se enfocó en el periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2014. Se consideró trabajar con el personal administrativo, socios y directivos del gremio.

Bajo la hipótesis la planificación financiera, incide en la liquidez en la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", en el período 2014, se buscó cumplir con los objetivos planteados y una vez corroborada la misma nos ha permitido visualizar la importancia del diseño de un modelo de planificación financiera; así como también la utilidad de su aplicación para mejorar la liquidez del gremio.

La presente investigación se basa en un enfoque cuantitativo por cuanto, las hipótesis se generan antes de recolectar y analizar los datos, la recolección de los datos se fundamenta en la medición, debido a que los datos son productos de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos, en el proceso se busca el máximo control para lograr que otras explicaciones posibles distintas a la propuesta del estudio (hipótesis) sean desechadas y se excluya la incertidumbre y minimice el error.

Este enfoque nos va a ser de utilidad para verificar y comparar el nivel adecuado en la planificación financiera de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", a través de un estudio minucioso de la planificación financiera, que beneficie la economía a la economía del gremio y por ende a la del sector cuero y calzado del país.

La presente investigación es de tipo descriptiva y corresponde a una investigación de campo, por cuanto se la desarrollo en el entorno de la



empresa involucrada en el sector de cuero y calzado, sustentándose en la investigación de tipo primaria ya que se realizaron observaciones, se aplicaron encuestas. Además, al tratarse de la necesidad de emplear aspectos documentales para apoyar la investigación, el presente estudio se tornó en bibliográfico documental.

El primer capítulo describe el problema de investigación donde se exponen el tema, el planteamiento del problema, su contextualización, el análisis crítico, la prognosis, la formulación del problema, sus interrogantes, la justificación y los objetivos.

En el segundo capítulo se presenta el marco teórico de la investigación; donde se exponen los antecedentes investigativos, la fundamentación filosófica, la fundamentación legal, las categorías fundamentales, la hipótesis y el señalamiento de variables de la hipótesis.

En el tercer capítulo describe la metodología utilizada; donde se explican la modalidad básica de la investigación, el nivel o tipo de investigación, la delimitación de la población y muestra, la operacionalización de las variables, el plan de recolección de información y el plan de procesamiento de la información.

En el cuarto capítulo se presenta el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en las encuestas, y se realiza la verificación de la hipótesis que sustenta el trabajo.

En el quinto capítulo se exponen las conclusiones y recomendaciones que arroja el levantamiento de la información.

En el sexto capítulo se ejecuta la elaboración de la propuesta, en este caso el diseño de un modelo de planificación financiera, como herramienta de control y gestión para la Cámara Nacional de Calzado "CALTU".

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1 TEMA

“LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA CÁMARA NACIONAL DE CALZADO CALTU, PARA EL AÑO 2014”.

### 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.2.1. Contextualización

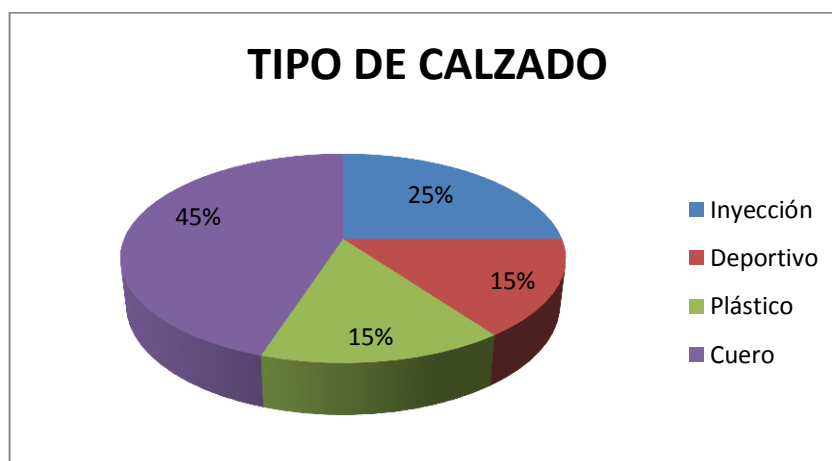
##### 1.2.1.1. Contexto macro

Según la página web de **(Lideres, 2012, pág. 1)** “**La producción de calzado pisa fuerte en el país**”, indica que la industria del calzado ha experimentado un importante crecimiento desde el 2009, datos obtenidos de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, señalan que de los 15 millones de pares de zapatos que se producía en el 2008, se pasó a 28,8 millones en el 2011. Es decir, en tres años, el nivel de manufacturación se incrementó en un 154% según el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

Una de las principales razones para este repunte es la aplicación del **arancel mixto**, que entró en vigencia el 1 de junio del 2010. Con estos aranceles, que impone un gravamen de USD 6 más 10% ad-valorem a cada par importado, se trata de proteger al calzado nacional; principalmente ante los productos con costos más reducidos que ingresaban de China, Colombia y Perú.

Según la Revista (**Lideres, 2012, pág. 1**) Menciona que. “En el 2008, la venta interna de zapatos nacionales representó USD 165, 7 millones. Para el 2011 la cifra escaló a 318 millones”.

Cabe recalcar que el tipo de calzado que se produce en el país está segmentado de acuerdo al tipo de material que se utiliza para su elaboración, distribuido de la siguiente manera:



**Gráfico Nº 1 Tipo de calzado**

**Fuente:** “CALTU”

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

El impacto socio económico de este sector en la economía nacional es representativo, puesto que significan ingresos anuales por impuestos al Estado.

Según publicación de **(Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2012, pág. 1)**, mismo que representa los principales objetivos del desarrollo sectorial en el país, estableciendo ejes temáticos dentro de los cuales está:

1. **La Transformación Económico – Productiva:** Cuyo objetivo es definir una política económica orientada al crecimiento con equidad, basada en la generación de empleo para impulsar la inclusión social y el desarrollo humano sostenible; el fomento de la productividad y de la inversión para todos/as, así como a una competitividad real que no se base en el deterioro de las condiciones sociales ni ambientales, sino en la incorporación del progreso tecnológico.

Para ello se requiere ubicar las ramas altamente generadoras de empleo y de valor agregado; entre las cuales está el sector de calzado; una vez realizado el diagnóstico, se definirá la política macroeconómica orientada a consagrar el derecho al desarrollo, especificando las siguientes políticas de apoyo:

- a) Fomento de la inversión y su financiamiento, en especial la expansión de canales de micro crédito para el desarrollo de la economía popular.
  - b) Fomento de la productividad;
  - c) Fomento del empleo;
  - d) Mecanismos de comercialización;
  - e) Gestión de activos y servicios ambientales;
  - f) Estructura institucional.
- 
2. **Transformación Social y Desarrollo Humano:** Cuyo objetivo básico es garantizar el cumplimiento de los derechos económicos, sociales y culturales, con metas a nivel cantonal.

3. **Soberanía, Seguridad e Integración:** El objetivo es definir una política integral de seguridad y una política exterior soberana que promueva un proceso de integración latinoamericana, así como una incorporación favorable e inteligente al mercado mundial.

Ecuador es un país con un crecimiento del sector calzado muy importante, este sector está representado por la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", la cual mantienen procedimientos para el manejo óptimo de presupuestos, pero lamentablemente no lo ejecutan peor aún los estructuran.

En el mundo gremial siempre suceden cosas que, a priori, no estaban contempladas en el guion. Sin embargo, en nuestras manos está el conseguir minimizar estos factores, planificando adecuadamente nuestras actividades y cumplir nuestros objetivos.

Es importante mencionar que una planificación financiera no efectiva se la toma como una de las razones por las que se producen los problemas financieros y el fracaso. La planificación financiera establece pautas para el cambio y el crecimiento de la entidad.

Es por ello que una buena planificación financiera ayudará a identificar las necesidades más importantes y trascendentales en la entidad y el dedicarle tiempo a identificar dichas necesidades permitirá reducir la aparición de elevados gastos financieros provocados por negociaciones desfavorables y precipitadas, cómo también para su sostenibilidad.

#### 1.2.1.2. Contexto meso

Según la **(Cámara Nacional de Calzado del Ecuador, pág. 1)** representada legalmente por la Dra. Lilia Villavicencio, la cual es presidenta del este gremio, indica que a partir del 2008, en el país existan

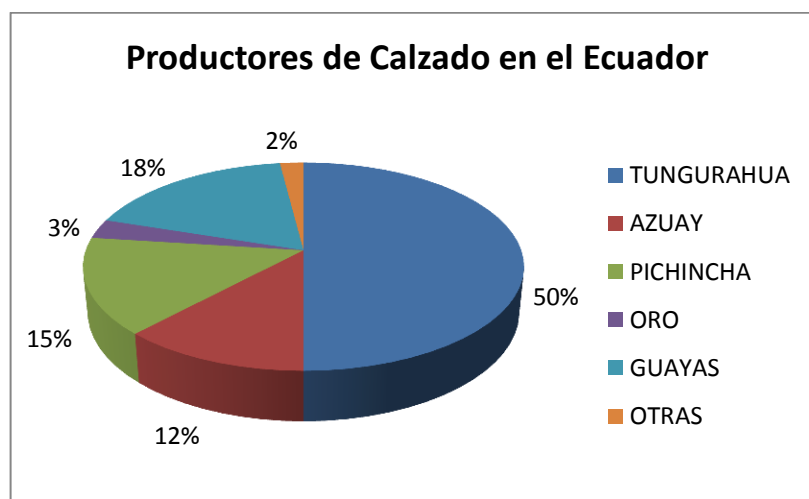
alrededor de 600 empresas productoras de calzado que representan toda la producción nacional del Sector, mismas que están distribuidas de la siguiente manera: el 50% está localizado en Tungurahua, 18% en Guayas, el 15% en Pichincha, el 12% en Azuay, el 3% en El Oro, y el resto representa aproximadamente el 2% de la producción nacional.

**Gráfico N° 2 Representación Gráfica del sector calzado**



**Fuente:**(Cámara Nacional de Calzado del Ecuador, pág. 1)

**Gráfico N° 3 Producción Nacional**

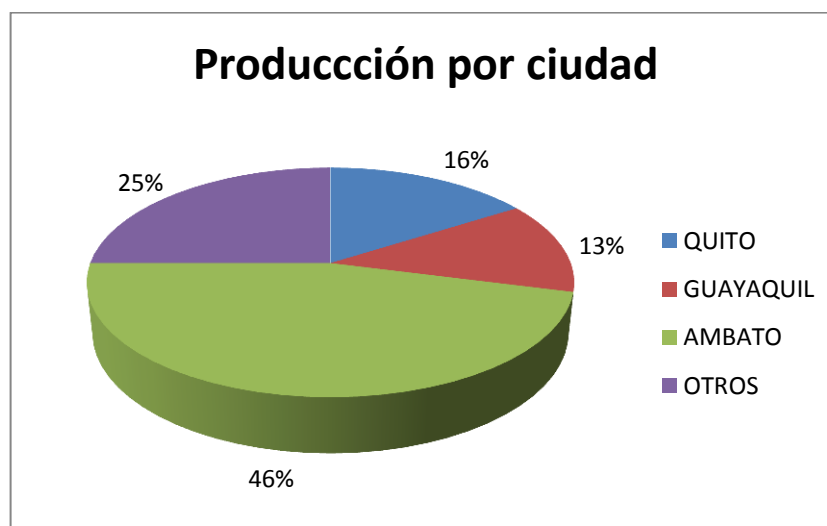


**Fuente:**(Cámara Nacional de Calzado del Ecuador, pág. 1)

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

De este número de 600 empresas productoras de calzado, casi en su totalidad estuvieron a punto de quebrar en años anteriores. Pero gracias a las medidas gubernamentales, que se adoptaron en ese momento se pudo salvaguardar a los productores nacionales de calzado, reactivando el comercio interno y por ende dinamizando el sector cuero y calzado del país.

**Gráfico N° 4 Ambato como mayor productor nacional de calzado**



**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012, pág. 1)

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

Según datos del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012, pág. 1), realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en el país, existen 870 establecimientos que se dedican a la producción de zapatos, de los cuales el 46% está ubicado en la ciudad de Ambato, y la diferencia distribuido en Quito 16% y Guayaquil 13%, y todos los demás representan el 25% nacional.

Lo que significa que según "CALTU", hasta este año están registrados 4.500 productores, a escala nacional; entre grandes, medianos y artesanos. De esta cantidad, el 50% pertenecen a la provincia de

Tungurahua. Con zapatos nacionales a precios competitivos, se produjo el efecto dominó en el mercado, que desencadenó en mayores compras.

La Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, mediante convenios gubernamentales e internacionales ha logrado la capacitación de personal operativo en la rama del calzado siendo esto parte importante en el desarrollo de nuevas tendencias en la producción.

Lamentablemente esta organización no cuenta con el apoyo económico global del sector, ya que han venido operando con recursos propios, provenientes de las capacitaciones y los aportes de los socios, provocada por la inadecuada planificación financiera, y sus repercusiones en la liquidez de la misma.

#### 1.2.1.3. Contexto micro

La Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, domiciliada en la ciudad de Ambato, fue creada el 8 de Julio del 2008, es una entidad gremial, sin fines de lucro. Es una persona jurídica de carácter civil y se regirá por las leyes ecuatorianas pertinentes a su naturaleza institucional, al Código de la Producción, Código Civil; así como por los estatutos y reglamentos que se dictaren.

La Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, cuyas actividades son de asociación gremial, organización de ferias y exposiciones relacionadas con la industria del calzado y actividades de capacitación; se caracteriza por apoyar a sus socios en la gestión y desarrollo del sector cuero y calzado del país, pero lamentablemente no cuenta con el apoyo del gremio en su totalidad, es por esto que, persiste un problema en la empresa, en cuanto a la falta de la información financiera y estructura organizacional, ya que la mayoría de sus ingresos económicos se generan por concepto de cuotas de afiliación de socio, cuyos valores



generan un alto índice de morosidad mensual y anual, a más de ello como gremio organiza ferias y capacitaciones como actividades secundarias y financiadas netamente con fondos públicos siendo estas de carácter gratuito para socios y productores del sector cuero y calzado en el país.

Es por ello que sus ingresos son limitados, desencadenan una falta de liquidez interna.

Después de analizar a la entidad podemos indicar que tiene varias falencias en cuanto a la planificación financiera, es un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo, aprovechar las oportunidades, los recursos y cumplir con los objetivos planteados.

Además la planificación financiera es un procedimiento de tres fases, que nos ayuda a decidir qué acciones se deben realizar en el futuro con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados:

1. Planear lo que se quiere hacer.
2. Llevar a cabo lo planeado.
3. Verificar la eficiencia de cómo se lo hizo.

Una planificación financiera efectiva dará a la institución una coordinación general de funcionamiento económico de la entidad, para lo cual se realizará el presente estudio, con la finalidad de que el gremio se fortalezca dentro del sector cuero y calzado y pueda seguir apoyando a esta importante cadena productiva dentro del país, es necesario detectar los problemas las causas y efectos que ocurre en la Cámara Nacional Calzado de "CALTU".

## 1.2.2. Análisis crítico

### 1.2.2.1. Árbol de problemas

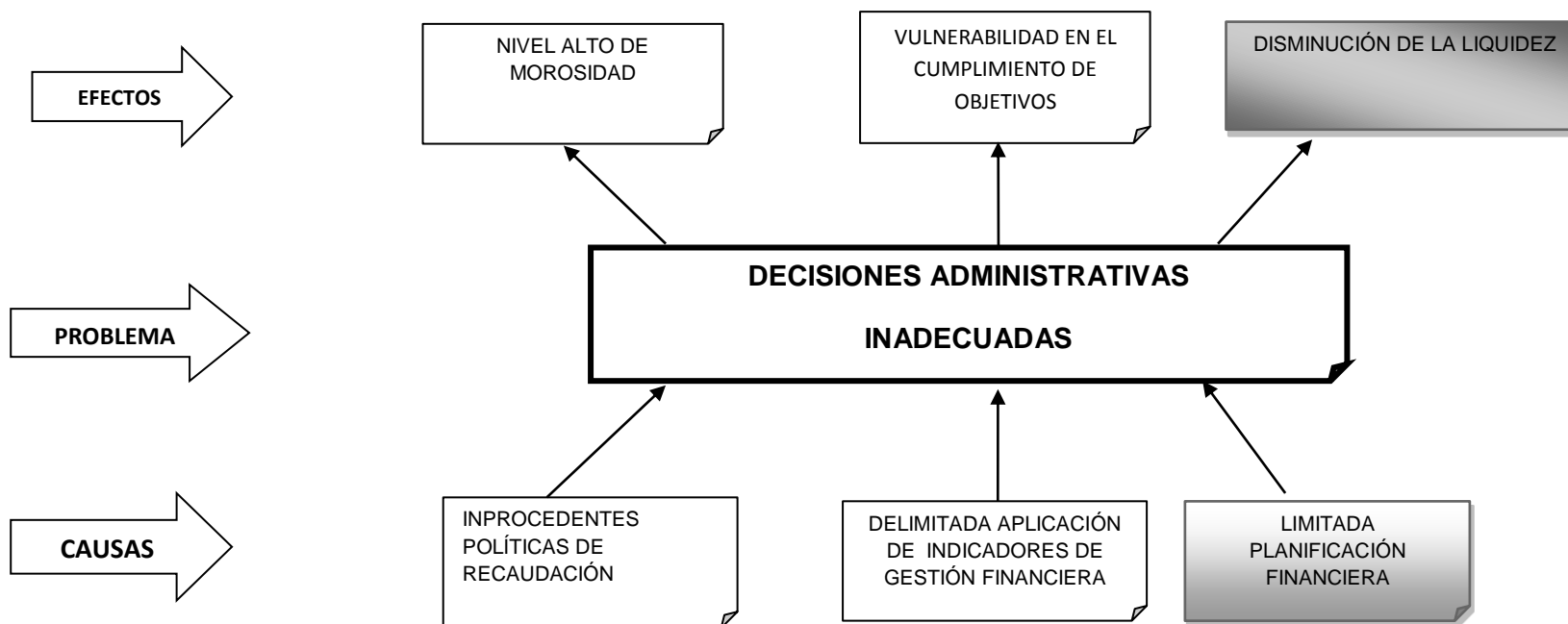


Figura Nº 1 Árbol de problemas  
Elaborado por: Lorena González  
Fuente: "CALTU"

### 1.2.2.2. Relación causa-efecto

Una vez analizado el problema, decisiones administrativas inadecuadas, se identificó tres causas y tres efectos, llegando a la siguiente determinación, la limitada planificación financiera es la principal causa de las decisiones administrativas inadecuadas, lo que conlleva a la disminución de la liquidez en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

De igual manera el nivel alto de morosidad se da como efecto de las decisiones administrativas inadecuadas, causadas por las improcedentes políticas de recaudación, inflando cada año la cartera vencida dentro del gremio de socios de la “CALTU”.

Cabe indicar que la delimitada aplicación de Indicadores de Gestión Financiera, como procedimiento de un análisis financiero en la organización, es causal de las decisiones administrativas inadecuadas, que impiden el cumplimiento de los objetivos principales de la entidad.

### **1.2.3. Prognosis**

Al existir una limitada planificación financiera en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, se corre el riesgo de que su liquidez disminuya; por ello es importante la aplicación y ejecución del presente tema investigativo como un aporte a la reorganización administrativa y financiera de la institución.

Por lo que la institución se vería en la necesidad de paralizar sus actividades, llegando inclusive a su desaparición, cabe indicar que este hecho perjudicará a los socios y al sector productivo ya que es el único gremio como cámara que apoya y capacita a todos los productores del Sector Cuero y Calzado del país.

Siendo esta evidentemente una decisión de repercusión negativa en la cadena productiva del sector, por la que han venido trabajando

arduamente sus directivos durante muchos años, los socios no contarían con un organismo que los respalde, capacite y gestione actividades que beneficien al crecimiento y desarrollo del Sector Calzadita.

#### **1.2.4. Formulación del problema**

¿Es la limitada planificación financiera, la principal causa de las decisiones administrativas inadecuadas, lo que conllevan a la disminución de la liquidez, en la Cámara Nacional de Calzado “CATU”?

**Variable independiente** : Limitada planificación financiera

**Variable dependiente** : Disminución de la liquidez

#### **1.2.5. Preguntas directrices**

- ¿De qué manera influyen las políticas improcedentes de recaudación, en el nivel de morosidad por concepto de cuotas de socios en la “CALTU”.?
- ¿Cómo afecta la delimitada aplicación de indicadores de gestión y control presupuestario en el cumplimiento de objetivos del gremio?
- Se debe crear y desarrollar un modelo de gestión financiera en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, para el manejo eficiente de sus recursos financieros?

#### **1.2.6. Delimitación**

- **Campo:** Administración Financiera
- **Área:** Contabilidad y Finanzas

- **Aspecto:** Planificación Financiera
- **Temporal:** La presente investigación se realizará para el periodo 2014.
- **Espacial:** Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, tiene su domicilio legal en la ciudad de Ambato, capital de la provincia de Tungurahua, en la parroquia la Península, calle Europa S/N y Av. Indoamérica.

### 1.3 JUSTIFICACIÓN

Este trabajo es realizado con la intención de conocer la situación actual en la que se encuentra la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, lo que permitirá analizar la realidad financiera de la misma, cuyo resultado será plantear las alternativas posibles para solucionar la falta de liquidez en la entidad, con la finalidad de alcanzar la eficiencia y eficacia económica y de este modo continúen apoyando con capacitaciones y convenios marco de cooperación a cada uno de los productores del sector cuero y calzado del país.

Las personas y las organizaciones se desenvuelven en varios ámbitos, uno de ellos es el económico. Lamentablemente, la situación financiera de la “CALTU”, es inestable, predomina la incertidumbre, por esta razón es importante que se planeen anticipadamente las actividades a través de un modelo financiero y planes operativos anuales que incluyan presupuestos y aplicación de indicadores de gestión, dado que cuanto menor sea la incertidumbre, menores serán los riesgos por asumir.

El desarrollo efectivo de esta institución y sus futuros ingresos financieros, se alcanzará con un apropiado control de los mismos, para ello es de gran importancia la implementación de un modelo de planificación financiera en las operaciones y presupuestos que maneja la entidad, cumpliendo así con los objetivos planteados.

Se considera que es factible realizar la presente investigación, porque existe el conocimiento necesario de la investigadora para realizar el presente trabajo.

De igual manera se tiene a disposición bibliografía especializada; además, se cuenta con recursos humanos, tecnológicos y económicos para llevar a cabo la presente investigación.

## **1.4 OBJETIVOS**

### ***1.4.1. Objetivo general***

- Estudiar la limitada planificación financiera y su incidencia en la liquidez de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”

### ***1.4.2. Objetivos específicos***

- Analizar la limitada planificación financiera, existente en la “CALTU”, para la determinación de su efectividad en las decisiones administrativas de la entidad.
- Investigar los factores que inciden en la liquidez de la “CALTU”, para la determinación de sus efectos en el cumplimiento de sus objetivos.
- Proponer el diseño de un modelo de planificación financiera, como herramienta de control de gestión, partiendo de un análisis integral de la entidad, para reducir el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”; mismo que facilitará el incremento de la liquidez y la obtención de ingresos considerables.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÒRICO**

#### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

Para ejecutar la presente investigación, se recopiló información de proyectos anteriores que reposan en la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, de los cuales se seleccionó los objetivos principales de cada uno de ellos, siendo estos de gran aporte para la ejecución de la presente tesis.

En el trabajo de **(Cueva M, 2013, pág. 154)**, titulado **"PLANEACIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE LIQUIDÉZ EN LA EMPRESA SERVILLANTA LOJA STORE DE LA CIUDAD DE LOJA PERÍODO 2012-2013"**, indica que:

Plantea como objetivo principal, que la empresa realice una Planeación Financiera que permita programar las actividades y procedimientos a desarrollar en el mediano y largo plazo y conocer su desempeño financiero. Además de que la empresa cuente con suficiente liquidez al comparar sus activos frente a sus obligaciones menores en un año

Según **(Salazar J, 2011)**, en su tesis titulada **"LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EMPÍRICA INCIDE EN LA LIQUIDEZ EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA LTDA.**

## **(COOPAC), DE LA CIUDAD DE AMBATO, PERIODO SEGUNDO SEMESTRE 2010”, afirma que:**

Su objetivo principal es analizar la planificación financiera empírica y su incidencia en la liquidez de la (COOPAC), concluyendo que al no existir técnicamente una planificación financiera como herramienta para hacer proyecciones y análisis de crecimiento que permita a la Cooperativa fortalecer su liquidez.

## **2.2 FUNDAMENTACIONES**

### ***2.2.1 Fundamentación Filosófica***

La presente investigación se basa en el paradigma positivista ya que a través de la misma; se puede obtener información confiable y oportuna.

Según **(Ramirez V, 2010, pág. 1)** “Se refiere a proponer nuevas soluciones a los problemas o defectos que se expongan en la institución que me permitirá conocer el problema planteado”.

La presente investigación se realizará dentro del paradigma positivista que se refiere a proponer nuevas soluciones a los problemas o defectos que se expongan en la institución que me permitirá conocer el problema planteado tanto en el aspecto teórico como práctico, permitiendo cuantificar las causas y efectos del problema.

## **2.3.FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas legales que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país, es así que el trabajo investigativo propuesto se desarrolle tomando como base la normativa que se detalla a continuación:



### **2.3.1 La Constitución De La República**

Es la máxima expresión de la ley en el Ecuador, donde se establece las normas, reglamentos, estatutos que amparan todos los derechos y libertades de la sociedad.

#### **(ASAMBLEA COSTITUYENTE DEL ECUADOR, 2008, pág. 47)**

El Art. 66, número 13 de la Constitución de la República del Ecuador, consagra el derecho de asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria. Dentro de la cual se cita textualmente en el capítulo II, del Reglamento para el funcionamiento del Sistema Unificado de Información de las Organizaciones Sociales y Ciudadanas en el Subsistema de personalidad Jurídica de las Organizaciones, en la Sección I; Alcance y Tipo de Organización, cita el Art. 11 de la misma que: Las instituciones competentes del Estado para reconocer la personalidad jurídica de las organizaciones sociales sin fines de lucro, observaran que los actos relacionados con las constitución, aprobación, reforma y codificación de estatutos, disolución, liquidación, registro y demás actos que tengan relación con la vida jurídica de las organizaciones sociales, se ajusten a las disposiciones constitucionales, legales y al presente Reglamento.

### **2.3.2 Código dela Producción**

#### **TITULO I**

#### **GENERALIDADES**

#### **(ASAMBLEA NACIONAL DEL ECUADOR, 2010, pág. 6)**

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndoselos terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley.

### **2.3.3 Código Civil**

**(Centro Internacional sin fines de lucro de Derecho, 2002, pág. 1)**

Que, la Codificación del Código Civil, que, mediante Decreto Ejecutivo No. 3054, publicado en el Registro Oficial No. 660 de 11 de septiembre del 2002, el Presidente de la República expidió el Reglamento para la aprobación, control y extinción de personas jurídicas de derecho privado, con finalidad social y sin fines de lucro, que se constituyan al amparo de lo dispuesto en el Título XXX de la Codificación del Libro I del Código Civil;

### **2.3.4 Estatuto De La Cámara Nacional De Calzado - CALTU**

#### **CAPITULO I DE LA CONSTITUCIÓN, DOMICILIO, DURACIÓN**

Art. 1.- La **CÁMARA NACIONAL DE CALZADO** - CALTU es una entidad gremial de derecho privado, sin fines de lucro, que tiene personería jurídica propia, constituida al amparo de lo dispuesto en el Título XXX del Código Civil, en concordancia con el numeral 13 del Art. 66 de la Constitución de la República, y que se rige por dicho cuerpo legal y constitucional, por los presentes Estatutos, por sus Reglamentos, y, en general, por las Leyes de La República del Ecuador. En el presente estatuto, a la entidad se le podrá denominar simplemente como "LA CÁMARA".

Art. 2.- El domicilio legal de la **CÁMARA NACIONAL DE CALZADO** - CALTU, es la ciudad de Ambato, pero su campo de acción es a nivel nacional.

Art. 3.- La duración de la CÁMARA NACIONAL DE CALZADO - CALTU es indefinida y su número de socios es ilimitado.

Art. 5.- Los objetivos fundamentales de la Cámara son los siguientes:

a.- Protección, desarrollo, tecnificación capacitación, dignificación y, en general el engrandecimiento de los productores del calzado.

b.- Fortalecer al sector empresarial, de manera especial la actividad de la fabricación del calzado, como medio para contribuir al desarrollo de la economía nacional y satisfacción de las necesidades de los ecuatorianos;

c.- Representar a los afiliados, brindarles asistencia, apoyo y cooperación en defensa de sus legítimos intereses;

d.- Fomentar la unión de los productores de calzado en todo el país;

e.- Analizar todos los problemas inherentes a las industrias del calzado, y buscar los mecanismos necesarios para encontrar las mejores soluciones;

f.- Impulsar la modernización y expansión de la industria del calzado;

g.- Promover o estimular el aumento de la producción y competitividad interna y externa de los productos nacionales y ampliar su participación en mercados externos;

h.-Auspiciar la continua capacitación en materia industrial de administradores técnicos y trabajadores, y cooperar con los proyectos de capacitación y especialización de otras entidades públicas o privadas;

i.- Promover la investigación científica y tecnológica, en la actividad productiva del calzado;

j.- Fomentar la creación de nuevas industrias del calzado, la utilización racional y el empleo eficiente de los recursos naturales y humanos;

k.- Defender la aplicación de las garantías constitucionales relacionadas con la libertad de trabajo, comercio e industria, la libertad de contratación, el derecho de asociación y en general de los principios que sirven de base al sistema de libre empresa;

l.- Propugnar el sistema de arbitraje para la solución de diferentes problemas que involucren a sus afiliados;

m.- Trasladar a las autoridades competentes, Cámaras de la Producción y demás entidades afines, las inquietudes y problemas del gremio, con el fin de obtener la expedición de normas jurídicas de protección y estímulo a las actividades productivas, especialmente del calzado, así como la derogatoria o modificación de las normas jurídicas que perjudiquen a la actividad;

n.- Apoyar la expedición de normas jurídicas de protección a la propiedad industrial e intelectual, así como aquellas que castiguen a la competencia desleal, el contrabando y el saqueo de materias primas;

ñ.- Brindar a los productores del calzado servicios de asesoría en materia legal, publicidad, información, marketing, estadísticas, referencias industriales y comerciales;

o.- Realizar campañas para el abaratamiento del costo de las materias primas, así como para el mejoramiento de la calidad y presentación de los productos;

p.-Efectuar programas de capacitación para los gerentes, administradores y trabajadores de la industria del calzado;

q.- Mantener contacto permanente con las entidades nacionales y extranjeras vinculadas con la producción del calzado, con la finalidad de efectuar intercambios de información servicios y beneficios que redunden de manera positiva en el adelanto de la industria nacional;

r.- Apoyar a los afiliados en todas las iniciativas relacionadas con la producción del calzado;

s.- Propender al fortalecimiento de relaciones armónicas y coordinadas entre los sectores de la producción;

t.- En general, desarrollar, dentro de los parámetros constitucionales y legales, cuantas actividades sean necesarias y convenientes para la defensa y prosperidad de la producción ecuatoriana del calzado.

u.- Fomentar el cooperativismo de los socios de la Cámara.

v.- Formular, ejecutar y administrar planes, programas y proyectos de desarrollo en las áreas de la producción, educación, infraestructura, seguridad industrial para los productores de calzado, y

w.- Realizar todas aquellas actividades que no siendo prohibidas por la ley contribuyan al logro de sus fines.

### **CAPITULO III DE LOS SOCIOS**

**Art. 7.-** Son socios de la CAMARA NACIONAL DE CALZADO - CALTU las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras que tengan como actividad principal la producción de calzado y afines, que suscriban suscribieron el Acta Constitutiva de la misma y aquellas que posteriormente lo soliciten y fueren aprobadas por el Directorio. La Cámara podrá aceptar como socios a personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que realicen actividades relacionadas con la producción del calzado y afines, tales como, pero sin limitación: proveedores de materia prima, técnicos, comercializadores de calzado, o cualquier otra actividad que, a criterio del Directorio, esté relacionada con los objetivos y finalidades de Ila Cámara. Esos socios tendrán la calidad de “estratégicos”, y tendrán los derechos y obligaciones que les confiera este estatuto.;

**Art. 15.-** Son obligaciones de los socios:

- a.- Cumplir con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias;
- b.- Aceptar y cumplir las comisiones y cargos que se asignen;
- c.- Propender a la unión y progreso de la Institución;
- d.- Proporcionar a la Cámara los datos que está requiera para la formulación de censos y estadísticas;
- e.- Pagar las cuotas ordinarias y extraordinarias;
- f.- Asistir puntualmente a las Asambleas Generales;

**g.-** Concurrir a las elecciones de Directorio o su renovación parcial, y depositar su voto para los candidatos de su simpatía;

**h.-** Dar aviso a la Cámara cuando su industria cambie de dirección domiciliaria, postal o electrónica, o sufra alguna alteración o modificación en su constitución legal o en la cesación temporal o definitiva de sus labores;

**i.-** La demás que les exige la Ley, el Estatuto y el Reglamento.

**Art. 33.-** Son atribuciones y deberes del Directorio:

**a.-** Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la Ley, Estatutos, Reglamento y Resoluciones de la Asamblea General;

**b.-** Determinar la política General de la Cámara;

**c.-** Disponer la organización interna mediante la disposición de Reglamentos que faciliten el funcionamiento del propio Directorio, de las Comisiones permanentes y en general de los Organismos reconocidos por la Cámara;

**d.-** Convocar, por medio de su Presidente, a las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias;

**e.-** Conocer, en primera instancia, los proyectos de reformas al estatuto y someterlos a consideración de la Asamblea General;

**f.-** Discutir la pro forma Presupuestaria presentada por el Presidente y el Tesorero y aprobarla en dos sesiones;

i.- Fijar las cuotas de ingreso y las cuotas ordinarias y extraordinarias;

k.- Autorizar las celebraciones de actos o contratos que supere los tres mil dólares de los Estados Unidos de América;

o.- Designar al Contador, en base a la terna de candidatos propuesta por el Presidente;

**Art. 33.-** Son atribuciones y deberes del Directorio:

a.- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la Ley, Estatutos, Reglamento y Resoluciones de la Asamblea General;

b.- Determinar la política General de la Cámara;

c.- Disponer la organización interna mediante la disposición de Reglamentos que faciliten el funcionamiento del propio Directorio, de las Comisiones permanentes y en general de los Organismos reconocidos por la Cámara;

d.- Convocar, por medio de su Presidente, a las Asambleas Ordinarias y Extraordinarias;

e.- Conocer, en primera instancia, los proyectos de reformas al estatuto y someterlos a consideración de la Asamblea General;

f.- Discutir la proforma Presupuestaria presentada por el Presidente y el Tesorero y aprobarla en dos sesiones;

g.- Nombrar, de entre los Directores Principales, a los miembros de las comisiones especiales y delegados a entidades en donde la Cámara tenga representación, podría designarse a un Director



principal, a un suplente o cualquier socio destacado de la institución;

**h.-** Aceptar o rechazar el ingreso de nuevos socios;

**i.-** Fijar las cuotas de ingreso y las cuotas ordinarias y extraordinarias;

**j.-** Sesionar por lo menos una vez al mes de manera ordinaria, y extraordinariamente cuando lo convoque el Presidente o las dos terceras partes de los vocales;

**k.-** Autorizar las celebraciones de actos o contratos que supere los tres mil dólares de los Estados Unidos de América;

**l.-** Autorizar la organización de exposiciones industriales cuando lo estime conveniente y promover la reunión periódica de convenciones de industriales;

**m.-** Conocer, en calidad de Tribunal de Conciliación, las reclamaciones que dieren lugar el incumplimiento o cualquier asunto relacionado con la industria;

**n.-** Poner en conocimiento de las otras Cámaras del País cualquier circunstancia que se suscitare en las empresas y recabar su apoyo solidario;

**ñ.-** Designar al Director Ejecutivo, en base a la terna de candidatos propuesta por el Presidente;

**o.-** Designar al Contador, en base a la terna de candidatos propuesta por el Presidente;

**p.-** Aprobar los reglamentos internos de la Cámara;

**q.-** Aceptar las herencias, legados o donaciones que se realicen a favor de la Cámara;

**r.-** Principalizar a los directores suplentes, cuando llegare a faltar definitivamente el director principal, por muerte, renuncia, incapacidad permanente o inhabilidad, o cuando injustificadamente dejara de asistir a tres o más sesiones consecutivas. Cuando faltare temporalmente un miembro principal, se llamara interinamente al respectivo suplente, quien ejercerá sus funciones hasta que se reintegre el titular.

**s.-** En el supuesto de que se decida que los cargos de Director Ejecutivo y Comisario Revisor sea remunerados, fijar su remuneración, y;

**t.-** Reemplazar al Vicepresidente, en caso de ausencia definitiva de este funcionario, y;

**u.-** Las demás que le conceda la ley, el estatuto y Reglamento

**Art. 47.-** Son atribuciones y deberes del Tesorero:

**a.-** Elaborar, conjuntamente con el Presidente de la Cámara, la proforma presupuestaria

**b.-** Emitir las cartas de pago de las cuotas que deben ser cubiertas por los socios y recaudarlas cuotas ordinarias, extraordinarias o de ingreso;

**c.-** Vigilar que se lleven correctamente los libros contables de la Cámara;

**d.-** Recibir mediante inventario los bienes de la Cámara y Estados Financieros;

**e.-** Responsabilizase solidariamente con el presidente por la custodia y el manejo de los dineros y bienes de la Cámara recibidos con inventario;

**f.-** Llevar el registro de los socios que ingresan y de los que se separan de la Cámara, en coordinación con el Director Ejecutivo;

**g.-** Vigilar los valores monetarios en cuentas corrientes y/o de ahorro en una Institución Financiera y registrar su firma conjuntamente con el presidente, con el sello de la Institución;

**h.-** Informar trimestralmente al directorio acerca de las obligaciones impagadas de los socios;

**i.-** Presentar semestralmente al Directorio los Estados Financieros;

**j.-** Presentar a la Asamblea General un informe anual sobre sus labores;

**k.-** Llevar el inventario de los bienes y verificarlo anualmente;

**l.-** Pagar las remuneraciones a los empleados y las obligaciones contraídas por la Cámara y que hayan sido autorizadas por el Presidente;

**m.-** Concurrir a las sesiones del Directorio y Asamblea General, y;

n.- Las demás que le concede la Ley, el Estatuto y los Reglamentos.

Como podemos observar. El estatuto de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", trata sobre la aplicación de la planificación financiera, cuando el art. 33. Literal f), establece como atribución del Directorio discutir la proforma presupuestaria y aprobar en 2 sesiones; el art. 36 literal i) indica que es deber del presidente elaborar con el tesorero la proforma presupuestaria y el art. 47. Literal a) estipula que el tesorero con el presidente elaboraran la proforma presupuestaria.

Considerando que el presupuesto es la herramienta de planificación financiera, el Estatuto de la "CALTU", dispone que la gestión de la organización se realice en base al presupuesto.

## 2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

### 2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados

#### 2.4.1.1. Superordinación conceptual

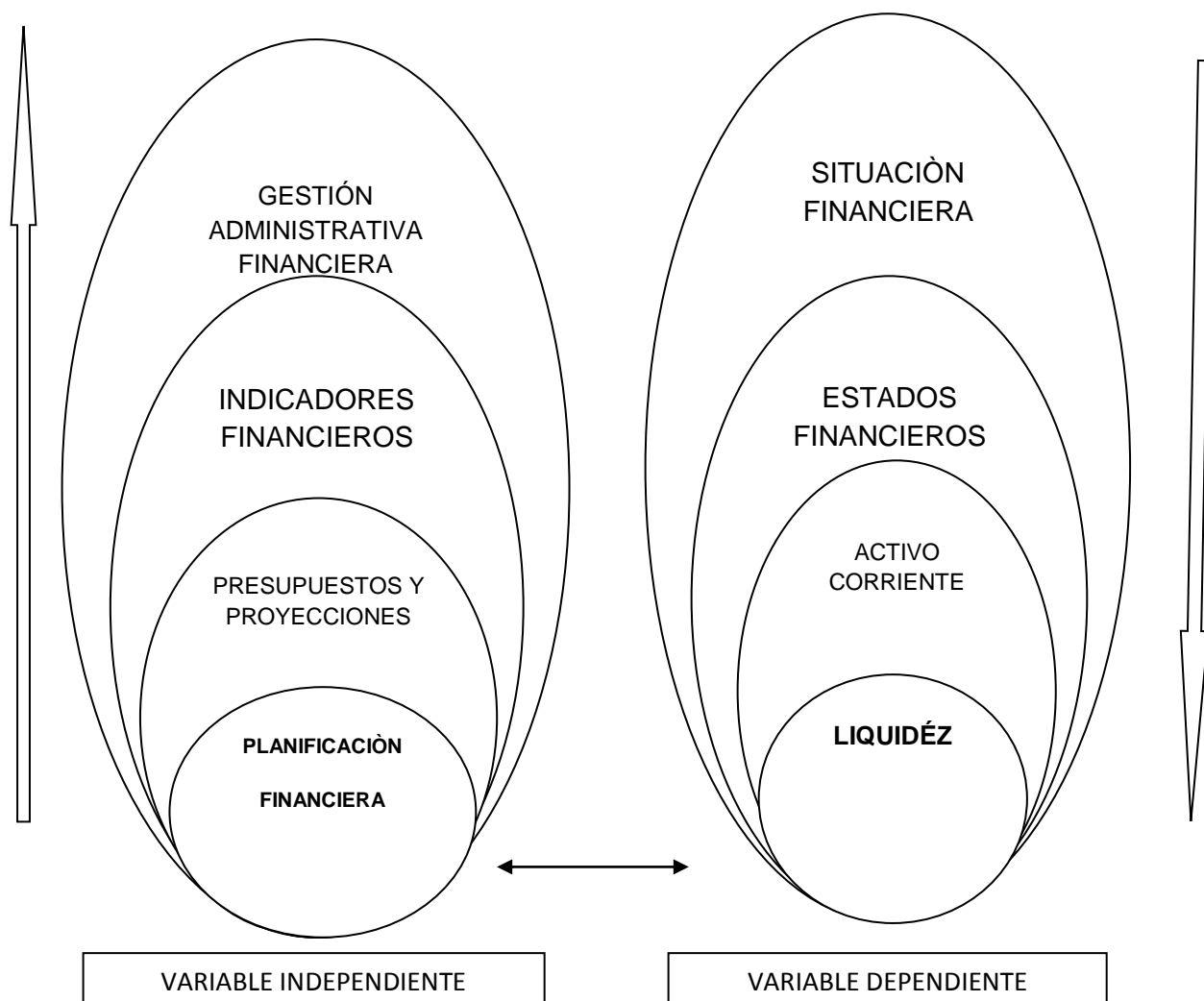


Figura Nº 2 Constelación de Idea de las Variables  
Elaborado por: Lorena González

- **Variable Independiente:** Planificación Financiera
- **Variable Dependiente:** Liquidez

2.4.1.2. Subordinación conceptual: Variable Independiente

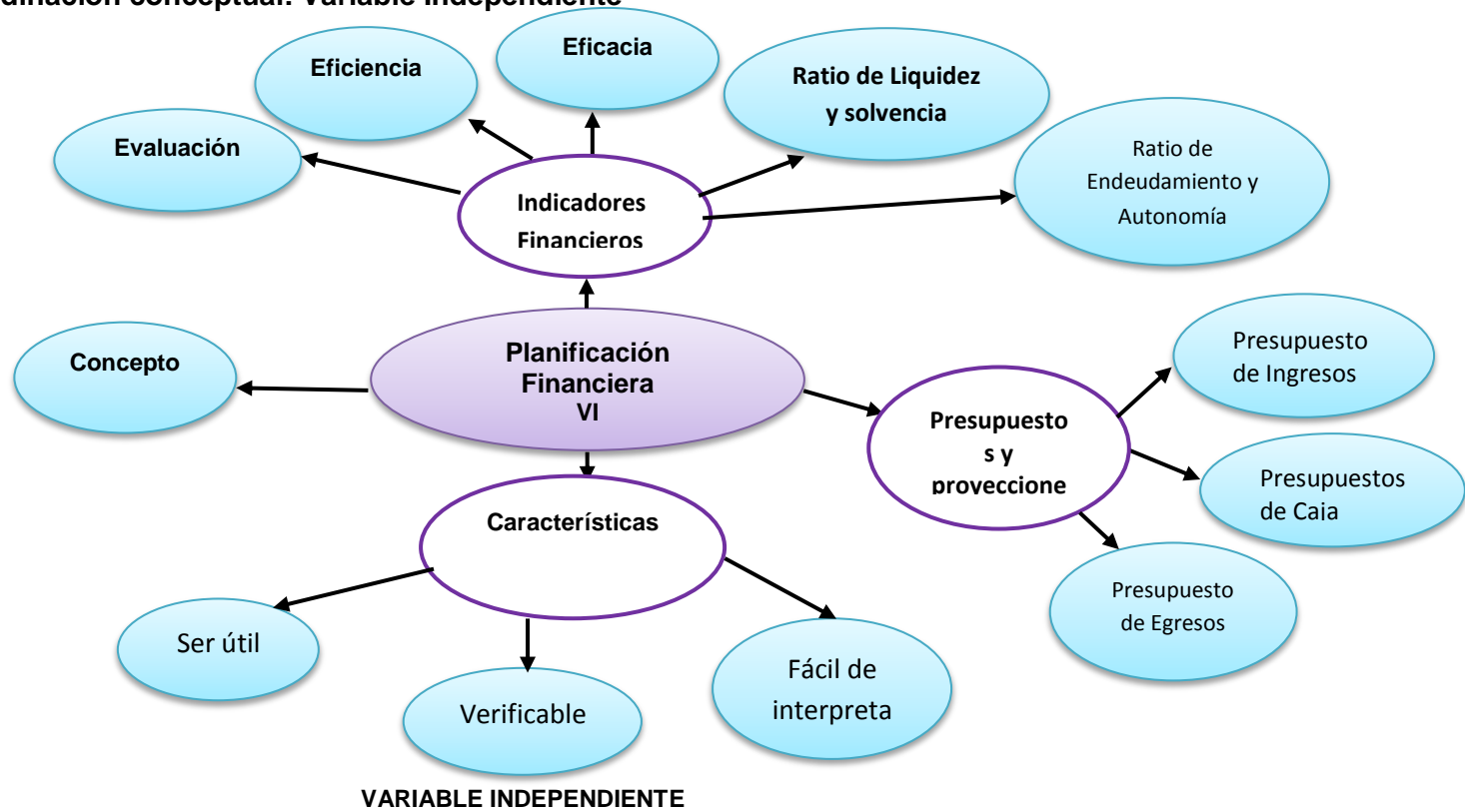


Figura Nº 3 Constelación de Idea de la Variable Independiente  
Elaborado por: Lorena González

### 2.4.1.3. Subordinación Conceptual: Variable Dependiente

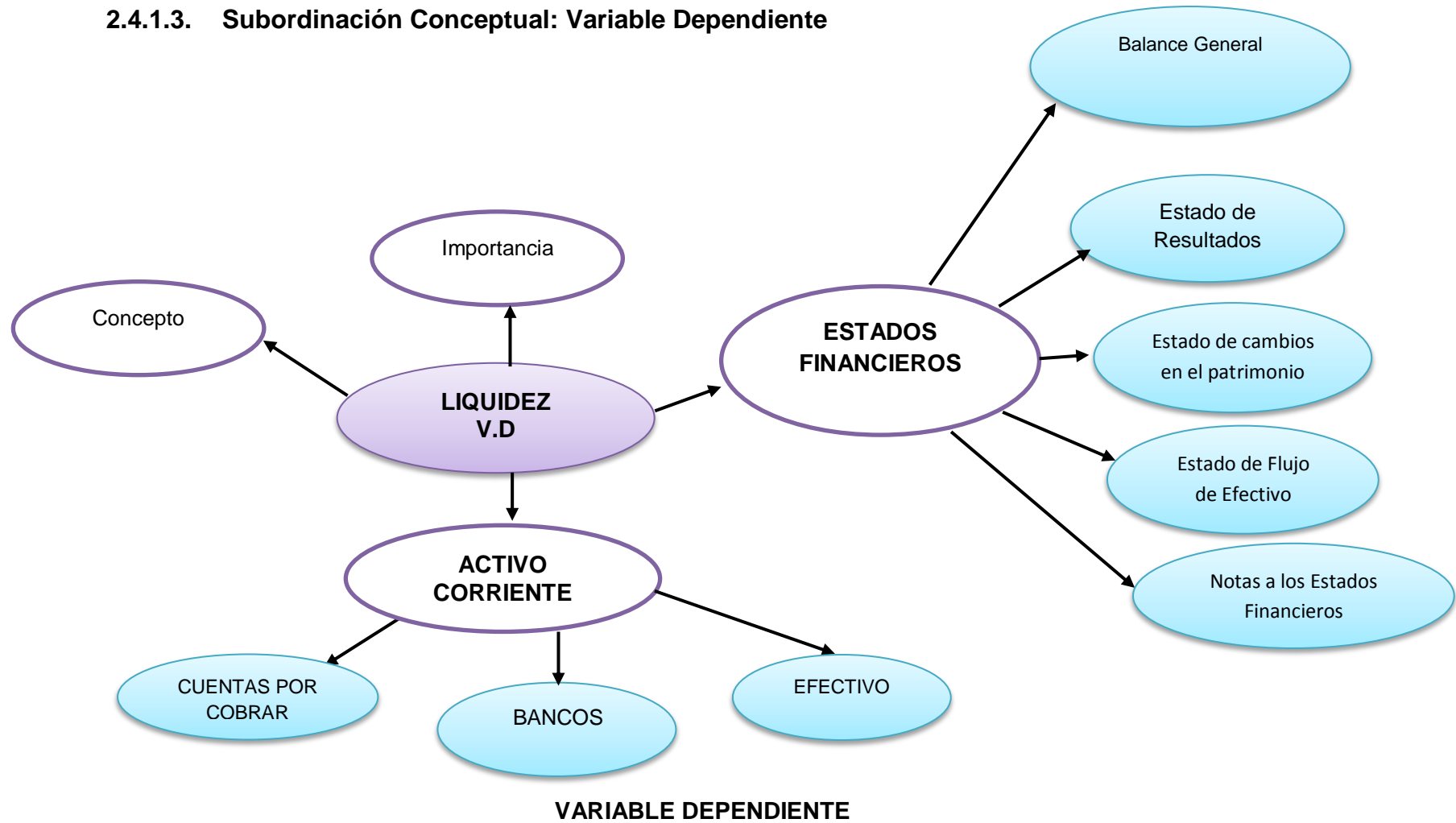


Figura Nº 4 Constelación de Idea de la Variable Dependiente  
Elaborado por: Lorena Gonzales

## **2.4.2. Marco Conceptual Variable Independiente: Planificación Financiera**

### *2.4.2.1. Planificación Financiera*

Según, **(Stephen A. et al, 1998, pág. 1)** , afirma que: “La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”.

Un plan financiero le provee una visión comprensiva de su situación y le permite identificar estrategias que le faciliten lograr sus metas a corto y largo plazo.

### *Requisitos para una planificación efectiva*

#### **a) Previsión:**

Se debe prever lo probable y lo improbable, sea de beneficio o desmedro para la empresa.

#### **b) Financiación Óptima:**

No existe un plan óptimo sino que un planificador financiero debe basarse en un criterio para resolver todos los pendientes que existan bajo el ámbito financiero. Balancear deuda, ingresos, costos, costo de capital, tasa de retorno etc... no es fácil pero es la tarea del contador de la empresa.

#### **c) Mirar el desarrollo del plan:**

Observar si ha sido viable el camino que se ha tomado y si no es así tratar de hacer las modificaciones que sean necesarias. Se dice que los planes de largo plazo sirven como puntos de referencia para juzgar el comportamiento posterior. **(Stephen A. et al, 1998, pág. 2)**

### *Objetivos del plan financiero*

El objetivo final de un plan financiero es detallar y describir la táctica financiera de la empresa además hacen previsiones del futuro basadas en los diferentes estados contables financieros de la misma.

Los objetivos del plan financiero pretenden plantear metas (posibles y óptimas) que puedan ser evaluadas con posterioridad. **(Stephen A. et al, 1998, pág. 3)**



## *Estructura del Plan Financiero*

En referencia a: **(Stephen A. et al, 1998, págs. 4-5)** Una administración financiera sólida permite a las empresas mantener niveles adecuados de liquidez, solvencia y rentabilidad. La correcta planeación del aspecto financiero del negocio implica considerar todos los detalles para edificar un escenario eficiente donde desarrollar las actividades de la empresa. Sin duda alguna la planeación Financiera sustenta la base para el desarrollo de los planes de la diferentes áreas de la organización que pretenden alcanzar ciertos objetivos, puesto que si no se dispone de los recursos económicos necesarios no se puede sustentar la ejecución de los distintos proyectos.

El plan financiero implica determinar elementos de acuerdo a las necesidades y características de la empresa.

Un presupuesto sólido y realista que considere una proyección de ventas y los costos de operación, una estructura de las fuentes de financiamiento, un análisis del punto de equilibrio y finalmente los estados financieros presupuestados o proyectados.

Se considera importante y útil el uso de ciertos indicadores para el análisis de la estructura financiera de la organización, como pueden ser Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Retorno sobre la Inversión (ROI) principalmente la variedad de indicadores financieros que se puedan aplicar depende de la cantidad de información con la que se cuente y con las necesidades de evaluación que tenga la información.

Para la correcta elaboración de un plan financiero, se deben considerar todos los aspectos que sean necesarios, como: inflación, tasa de interés, costo de oportunidad, costos de fuentes de financiamiento, capacidad productiva de la empresa, disposiciones legales vigentes, tasas de impuestos, y otras restricciones que pueden presentarse como en la actividad económica que se desenvuelve la entidad.

### *2.4.2.2. Presupuestos Y Proyecciones*

En referencia a **(Tutellus, 2010, pág. 1)** menciona que: “La Elaboración de proyecciones financieras ayuda a las empresas a marcar sus objetivos asequibles de cara a la elaboración de los presupuestos. De

esta manera nos ayudará a marcar nuestras estrategias de empresa y poder alcanzar así nuestra meta.”

La aplicación de la proyección financiera, va permitir a la entidad alcanzar sus objetivos y a la vez obtener un presupuesto acorde a las necesidades internas para alcanzar las metas.

### **Objetivos Específicos**

- Conocer sus ventajas y desventajas del presupuesto.
- Conocer diferentes clases de presupuesto.
- Conocer las limitaciones del presupuesto.
- Trascendencia del presupuesto para la gerencia.
- Importancia del presupuesto en la planeación estratégica de los negocios.
- Plantear criterios de uso del presupuesto.

### **Presupuesto de Caja**

Según **(Glen A. et al, 2005, pág. 27)**, menciona que: “El presupuesto de efectivo (P de E) consiste en el cálculo anticipado de las entradas y salidas de efectivo.”

### **Objetivos**

Conocer los sobrantes o faltantes de dinero y tomar medidas para invertir adecuadamente los sobrantes y financiar los faltantes.  
Identificar el comportamiento del flujo de dinero por entradas, salidas, inversión y financiación en períodos cortos y establecer un control permanente sobre dichos flujos.

Evaluar la razonabilidad de las políticas de cobro y de pago.  
Analizar si las inversiones en títulos valores y otros papeles negociables dan posibilidad de conservar el poder adquisitivo del dinero y si hay sub o sobre inversión.

### **Generalidades**

El presupuesto de caja se basa exclusivamente en los demás presupuestos; por lo tanto, debe haber un equilibrio entre el efectivo disponible y las actividades que requieren efectivo las operaciones, los desembolsos de capital, etc. Con demasiada frecuencia, no se percibe la necesidad de efectivo adicional sino hasta que la situación alcanza un grado de emergencia.

El presupuesto de caja permite conocer el movimiento del efectivo e identificar los lujos de efectivo, para posteriormente según sea el caso invertir, financiar y establecer un control sobre estos.

## **Presupuestos de Ingresos**

### **El proceso presupuestario de ingresos en las organizaciones**

El proceso presupuestario tiende a reflejar de una forma cuantitativa, a través de los presupuestos, los objetivos fijados por la empresa a corto plazo, mediante el establecimiento de los oportunos programas, sin perder la perspectiva del largo plazo, puesto que ésta condicionará los planes que permitirán la consecución del fin último al que va orientado la gestión de la empresa.

- Definición y transmisión de las directrices generales a los responsables de la preparación de los presupuestos.
- Elaboración de planes, programas y presupuestos.
- Negociación de los presupuestos.
- Coordinación de los presupuestos.
- Aprobación de los presupuestos.
- Seguimiento y actualización de los presupuestos.
- Presupuestos de Egresos

El presupuesto de ingresos es muy importante ya que de los ingresos que se concreten dependerán las **ganancias**. De los **ingresos totales**, se deben descontar luego los costos de producción y los diferentes gastos para así conocer los beneficios o las pérdidas. Por lo tanto, un presupuesto de ingresos bien realizado es clave para prever si un determinado proyecto será rentable o no.

El presupuesto de ingresos, por otra parte, es imprescindible para saber si la **organización** en cuestión podrá hacer frente a los montos que aparecen en el presupuesto de gastos.

## **Flujo de caja**

Según(Huki G, 2013, pág. 1) afirma que: El Cash Flow o Flujo de Caja es la capacidad que tiene una empresa o negocio para generar dinero o recursos generados por la empresa, es decir el flujo de caja generado por una empresa que se encuentra disponible para los suministradores de financiación de la misma, ya sea accionistas a remunerar vía

dividendos ya sea a proveedores de deuda a los que hay que devolver el principal de la deuda y remunerarlos con el pago de intereses.

El flujo de caja logramos visualizar cuándo y cuánto dinero habrá para la operación empresarial, en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- **Problemas de liquidez:** El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- **Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio:** Cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica. **(Huki G, 2013, pág. 2)**

El flujo de caja es un cálculo que permite medir en una empresa la capacidad que tiene para generar efectivo o recursos a través de sus operaciones este a su vez permite determinar si es rentable y cuanto está creciendo una entidad.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

- **Flujos de caja operacionales:** efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la compañía.
- **Flujos de caja de inversión:** efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro.
- **Flujos de caja de financiamiento:** efectivo recibido o expendido como resultado de actividades financieras, tales como recepción o pago de préstamos, emisiones o recompra de acciones y/o pago de dividendos.

Se ha considerado como parte fundamental para evaluar la liquidez de la empresa el flujo que tiene los recursos líquidos de la misma, el cual nos permite visualizar la disponibilidad o no de fondos.

Según **(Horngren C. et al, 2000)** en su obra **“Contabilidad Financiera”**, menciona que: Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un período determinado.

Un problema frecuente en las pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que se recurre frecuentemente a particulares con el fin de solicitar préstamos a corto plazo y de muy alto costo. Una forma sencilla de planear y controlar a corto y mediano plazo las necesidades de recursos consiste en calcular el flujo de efectivo de un negocio.

El flujo de efectivo permite anticipar:

- Cuando habrá un excedente de efectivo, y tomar la decisión del mejor mecanismo de inversión a corto plazo.
- Cuando habrá insuficiencia de efectivo, y tomar a tiempo las medidas necesarias para definir la fuente de fondos que puede ser: recursos del propietario o, en su caso, iniciar los trámites necesarios para obtener préstamos que cubran dicho faltante y permitan la operación continua de la empresa.
- Cuando y en que se deben pagar préstamos adquiridos previamente.
- Cuando efectuar desembolsos importantes de dinero para mantener en operación a la empresa.
- De cuanto puede disponer para pagar prestaciones adicionales a los trabajadores (como aguinaldos, vacaciones, reparto de utilidades, etc..)
- De cuanto efectivo puede disponer el empresario para sus asuntos personales sin que afecte el funcionamiento normal de la empresa.

El flujo de efectivo es importante debido a que permite conocer el excedente, insuficiencia y la disponibilidad de fondos.

### 2.4.2.3. Indicadores Financieros

#### Concepto

**En referencia a (Cammejo J, 2012, pág. 1)** menciona que: Un indicador de gestión es aquel dato que refleja cuáles fueron las consecuencias de acciones tomadas en el pasado en el marco de una organización. La idea es que estos indicadores sienten las bases para acciones a tomar en el presente y en el futuro.

Estos indicadores nos va a permitir analizar datos reales de las acciones tomadas por la entidad, además estos informaran si el accionar de la misma, está siendo exitosa y está cumpliendo con los objetivos determinados.

#### Importancia

Es importante que los indicadores de gestión 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

#### Clasificación

Indicadores de cumplimiento: Con base en que el cumplimiento tiene que ver con la conclusión de una tarea. Ejemplo: cumplimiento del programa de pedidos

Indicadores de evaluación: La evaluación tiene que ver con el rendimiento que se obtiene de una tarea, trabajo o proceso. Ejemplo: Evaluación del proceso de gestión de pedidos.

Indicadores de eficiencia: teniendo en cuenta que eficiencia tiene que ver con la actitud y la capacidad para llevar a cabo un trabajo o una tarea con el mínimo de recursos. Ejemplo: Tiempo de fabricación de un producto, razón de pieza/hora, rotación de inventarios.

Indicadores de eficacia: Eficaz tiene que ver cómo hacer efectivo un intento o propósito. Los indicadores de eficacia están relacionados con las razones que indican capacidad o acierto en la consecución de tareas y o trabajos. Ejemplo: Grado de satisfacción de los clientes con relación a los pedidos.

#### Objetivos

Podría decirse que el objetivo de los sistemas de medición es aportar a la empresa un camino correcto para que esta logre cumplir con las

metas establecidas. Todo sistema de medición debe satisfacer los siguientes objetivos:

- Comunicar la estrategia.
- Comunicar las metas.
- Identificar problemas y oportunidades.
- Diagnosticar problemas.
- Entender procesos.
- Definir responsabilidades
- Mejorar el control de la empresa
- Medir comportamientos
- Facilitar la delegación en las personas
- Integrar la compensación con la actuación

Para cumplir las metas establecidas se establecen algunos objetivos como comunicar la estrategia, comunicar las metas, identificar problemas, entre otros, estos ayudarán a la organización a encaminarse en función de sus metas.

#### *2.4.2.4. Gestión Administrativa*

En referencia a **(Vilasmil X, 2013, pág. 1)** menciona que: “La Gestión administrativa consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros”.

#### **Propósitos de la Gestión Administrativa.**

- Dar soporte en la planificación y control de las actividades empresariales.
- Gestionar el sistema de información contable (contabilidad financiera y analítica). Detectar y anticipar las necesidades de

financiación de la empresa y a su vez seleccionar la combinación de fuentes de financiación que permitan satisfacer las mismas de la forma más eficiente.

- Analizar desde el punto de vista administrativo las decisiones de la empresa en cuanto a: inversiones, políticas comerciales, precios de los productos, presupuestos, etc.

Como vemos los propósitos de la Gestión Administrativa principalmente se refiere a dar un soporte empresarial, a gestionar la información contable y analizar las decisiones administrativas para lograr de esta manera una ventaja competitiva reflejada en los estados financieros de la entidad.

### **Planificación y Control de Actividades Empresariales**

Según **(Saavedra R, 2001, pág. 29)**, en su libro Planificación del Desarrollo menciona que:

La planificación en una empresa, institución u organización social, es un proceso en el cual:

- Se identifican espacios para la acción y se facilita a su líder (gerencia) determinar el rumbo dentro de esos espacios.
- Se busca, se identifica y se mantiene la unidad de propósito institucional procurando que este sea compartido por todos los miembros de la organización.
- Se prepara a todos los niveles organizacionales para anticipar el cambio y aprovechar constructivamente las experiencias vividas y las nuevas oportunidades.

De acuerdo a lo anterior, el proceso de planificación permite establecer un sentido de dirección, de rumbo y un ambiente propicio para una gestión empresarial, institucional o social, informada e innovadora dentro de un espacio delimitado por las características institucionales o grupales y la dinámica del entorno



### **2.4.3. Conceptualización Variable Dependiente: Liquidez**

#### *2.4.3.1. Situación Financiera*

##### **Definición**

Según **(Dimas F, 2012, pág. 1)** afirma que la situación financiera comprende el análisis de la propiedad de una empresa y la proporción en que intervienen los acreedores y los accionistas o dueños de tal propiedad, expresados en términos monetarios.

##### **Importancia**

En referencia a **(Cavero C, 2013)** La situación financiera es importante tanto para accionistas (para saber si los recursos están bien utilizados), para el Estado (es una manera de conocer si los impuestos están siendo determinados correctamente), para los acreedores ( para otorgar con seguridad créditos con los recursos que posee la compañía), y para los gerentes (permite decidir sobre la capacidad de endeudamiento de la empresa, acerca de la rotación tanto de inventarios como de las cuentas por cobrar, las medidas que tomarán para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo etc.).

La importancia de la situación financiera principalmente se refiere a las acciones que va tomar una empresa en base a la correcta utilización de sus recursos esto a la vez permitirá a la empresa obtener la confianza de sus acreedores.

#### *2.4.3.2. Estados Financieros*

Según**(Gómez G, 2001, pág. 1)**, menciona que:

“Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en sus actividades a lo largo del período.”

Esta información resulta útil para la Administración, gestor, regulador y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios.

### **Objetivo**

Para **(Gómez G, 2001, pág. 2)** El objetivo de los estados financieros es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas.

### **Clasificación**

En referencia a **(Gómez G, 2001, pág. 3)**, indica que: Los Estados financieros obligatorios dependen de cada país, siendo los componentes más habituales los siguientes:

- Estado de Situación Patrimonial (también denominado Estado de Situación Financiera o Balance de Situación).
- Estado de Resultados (también denominado Estado de Pérdidas y Ganancias o cuenta de pérdidas y ganancias).
- Estado de Evolución de Patrimonio Neto (también denominado Estado de Cambios en el Patrimonio Neto).
- Estado de flujo de efectivo (también denominado Estado de Origen y Aplicación de Fondos).
- Notas a los Estados Financieros

#### *2.4.3.3. Activo Corriente*

### **Concepto**

En referencia a **(Nunes P, 2012, pág. 1)** menciona que: “Los activos corrientes en cualquier activo de la entidad que, en situaciones normales,

se convierte en efectivo dentro de menos o igual que el tiempo que tarda al ciclo de operación.”

Con respecto al activo corriente en términos generales se refiere a aquel activo que a la fecha de cierre puede ser convertible en dinero en un periodo de doce meses o en su defecto es a corto plazo.

#### **Elementos:**

Según **(Nunes P, 2012, pág. 2)** “Forman parte del activo corriente rúbricas del activo como los inventarios, deuda a corto plazo de los clientes y otras entidades externas, activos financieros mantenidos para la venta así como la disponibilidad efectiva.”

#### *2.4.3.4. Liquidez*

##### **Definición**

En referencia a **(Wild J. John et al, 2007, pág. 30)** En su libro de “**Análisis Estados Financieros**”, “Profundiza que la liquidez es la capacidad de obtener efectivo para cumplir con las obligaciones a corto plazo. La importancia de la liquidez se aprecia mejor si se piensa en las repercusiones que conllevan la incapacidad de una empresa de cumplir con las obligaciones a corto plazo.”

Los problemas de liquidez más extremos reflejan la incapacidad de una compañía de cubrir las obligaciones provocando la venta forzada de inversiones y otros activos a precios reducidos y, en su forma más grave, la insolvencia y la quiebra.

En la empresa, la liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes sobre los que se mide a la empresa.

En la actualidad avanzan los estudios de la Superintendencia de Compañías, el Ministerio de Industrias y Productividad, y el Instituto Ecuatoriano de Economía Popular y Solidaria, que consolidan por sectores las actividades comerciales, industriales y de servicios para brindar información y mejorar el campo de las decisiones.

Para **(Wild J. John et al, 2007, pág. 35)**, Mide el resultado de la empresa para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo. Es decir muestra la disponibilidad financiera corriente de la empresa por cada sol de deuda.

La liquidez de una organización es estimada por la capacidad para pagar las obligaciones a corto plazo a medida que estas se van adquiriendo y venciendo. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, si no a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

### **Clasificación de indicadores de liquidez**

#### ➤ **Capital de trabajo**

En referencia a **(Wild J. John et al, 2007, pág. 36)** Es un indicador de corto de corto plazo que permite conocer la capacidad financiera de la empresa, es una forma de apreciar de manera cuantitativa si las empresa están en capacidad de continuar con sus operaciones, con la certeza de que su activo Corriente podrá cubrir sus pasivos Corrientes, es decir, el capital de trabajo es la diferencia entre el Activo Corriente menos el pasivo Corriente.

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

#### ➤ **Índice de Solvencia**

Para **(Wild J. John et al, 2007, pág. 37)** Este índice se considera la verdadera Magnitud, la capacidad potencial de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es susceptible de comparación con diferentes entidades de la misma actividad. Es la capacidad que tiene la empresa para cubrir las obligaciones de corto plazo mediante la disponibilidad y recursos corrientes.

$$\textit{Índice de Solvencia} = \frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$$

➤ **Índice Acido**

Según (Wild J. John et al, 2007, pág. 37)“Es una prueba rigurosa de liquidez. Es la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo mediante su disponibilidad inmediata.”

$$\text{Índice Acido} = \frac{\text{Caja} + \text{Bancos} + \text{CXC} + \text{Inversiones temporales}}{\text{Pasivo Corriente}} > 1$$

**Interpretación:** Por cada unidad monetaria de deuda a corto plazo, la empresa debe tener N° unidades de activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a venta de inventario. Esta razón debe ser mayor que uno.

➤ **Índices de cobertura de Liquidez**

Para (Wild J. John et al, 2007, pág. 28) Hemos señalado que cuando se calculan los beneficios de las empresas, se deduce la amortización, aunque no haya salida de caja. Así, en vez de preguntar si los beneficios son suficientes para cubrir los pagos de intereses.

$$\text{Ratio de cobertura de Liquidez} = \frac{\text{BALL} + \text{Amortización}}{\text{Pagos de intereses}}$$

➤ **Índices de Actividad**

En referencia (Wild J. John et al, 2007, pág. 29) Los índices de actividad procuran juzgar la eficiencia con que las firmas usan sus activos y pasivos.

$$\text{Rotación de créditos} = \frac{\text{Ventas netas de impuestos}}{\text{Cuentas a cobrar}}$$

$$\text{Días de cobranza} = \frac{\text{impuestos Cuentas a cobrar} * 365}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de mercaderías vendidas}}{\text{Inventarios}}$$

## 2.5. HIPOTESIS

La planificación financiera, incide en la liquidez de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

### 2.5.1. SEÑALAMIENTO VARIABLES DE LA HIPOTESIS

- **Variable independiente:** Planificación financiera
- **Variable dependiente:** Liquidez
- **Unidad de observación:** Cámara Nacional de Calzado “CALTU”
- **Términos de relación:** La, limitada, incide, en , la

## CAPÍTULO III

### 3.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se basa dentro del enfoque cuantitativo que de acuerdo a **(Hernandez S. et al, 2003, pág. 45)** menciona que es un conjunto de reglas y disposiciones (escritas o no) que hace dos cosas: establece o define límites, e indica cómo comportarse dentro de los límites para tener éxito; en otras palabras, es como un juego porque necesita que se establezca el territorio sobre el que se debe jugar y se dicte las reglas de juego.

El enfoque cuantitativo tiene las siguientes características:

1. Las hipótesis se generan antes de recolectar y analizar los datos.
2. La recolección de los datos se fundamenta en la medición.
3. Debido a que los datos son productos de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos.
4. En el proceso se busca el máximo control para lograr que otras explicaciones posibles distintas a la propuesta del estudio (hipótesis) sean desechadas y se excluya la incertidumbre y minimice el error.

5. Los análisis cuantitativos se interpretan predicciones iniciales (hipótesis) y de estudios previos (teoría).
6. La investigación cuantitativa debe ser lo más objetiva posibles.
7. Los estudios cuantitativos siguen un patrón predecible y estructurando (el proceso).
8. En una investigación cuantitativa se pretende explicar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos.
9. Los datos generados poseen los estándares de validez y confiabilidad, las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento.
10. Este enfoque utiliza la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría y de esta se deriva expresiones lógicas denominadas hipótesis que el investigador busca someter a prueba.
11. La búsqueda cuantitativa ocurre en la realidad externa del individuo.

Este enfoque nos va a ser de utilidad para verificar y comparar el nivel adecuado en la planificación financiera de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, a través de un estudio minucioso de la planificación financiera, que beneficie la economía del gremio y por ende a la del sector Cuero y calzado del país.

### ***3.1.1. Modalidad básica de la investigación***

En el presente proyecto las modalidades de la investigación utilizadas son las siguientes:



### *3.1.1.1. Investigación de campo*

Según(Arias, 1999, pág. 1); Menciona que la investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna.”

La investigación de campo es la recolección de información de primera mano, en el lugar de los hechos, en contacto directo con los protagonistas de los acontecimientos, es por ello que para la ejecución de esta investigación se utilizó la encuesta como herramienta para levantar la información de la presente investigación.

Como conclusión dice que se realiza en lugares no determinados específicamente para ello, sino que corresponden al medio donde se encuentran los sujetos o el objeto de la investigación, donde ocurre los hechos o fenómenos investigados, en este caso la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

### *3.1.1.2. Investigación bibliográfica-documental*

Según información presentada por (Ávila H, 1999, pág. 1)indica que:

Este tipo de investigación es una técnica que consiste en la selección y recopilación de información por medio de la lectura, crítica de documentos y materiales bibliográficos, de bibliotecas, hemerotecas, centros de documentación e información.

Su aplicación se recomienda especialmente en estudios sociales comparados de diferentes modelos, tendencias, o de realidades socioculturales; en estudios geográficos, históricos, geopolíticos, literarios, entre otros.

Como conclusión deducimos que esta modalidad permite realizar un buen proceso de investigación; conocer, analizar y evaluar diferentes teorías, enfoques y conceptualizaciones de distintos autores referentes al objeto de estudio, tal es el caso de la presente investigación que se apoya en: textos, folletos, libros y documentos de Internet, datos históricos de la "CALTU", documentos contables y todos aquellos que contengan información relevante para el mejor desarrollo de la investigación.

Para ello la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", proporcionó la siguiente información detallada:

- Estatutos de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU".
- Nombramiento de la "CALTU".
- Registro Único de Contribuyentes- RUC
- Estados Financiero de la entidad de los años 2013-2014.

### **3.2. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Para la ejecución del presente proyecto se utilizarán los siguientes tipos de investigación:

#### ***3.2.1. Investigación exploratoria***

Según (**Dominguez S, 2014, pág. 1**) Menciona que:

La investigación exploratoria es un diseño de investigación cuyo objetivo principal es reunir datos preliminares que arrojan luz y entendimiento sobre la verdadera naturaleza del problema que enfrenta el investigador, así como descubrir nuevas ideas o situaciones. Se caracteriza en que la información requerida es definida libremente, el proceso de investigación es flexible, versátil y sin estructura. El concepto estructura hace referencia al grado de estandarización impuesto en el proceso de recolección de datos.

Permite saber cuál es la realidad con respecto al diseño y elaboración de un presupuesto con la administración de Recursos Financieros. Ya que a través de la exploración se pueden obtener todos los datos necesarios para llevar a cabo el presente estudio.

### **3.2.2. Investigación descriptiva**

Según información presentada por (Tamayo T, 2004, pág. 46) menciona que la investigación “Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre como una persona grupo o cosa se conduce o funciona en el presente.”

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta.

La tarea del investigador en este tipo de investigación tiene las siguientes etapas:

- Descripción del problema
- Definición y formulación de hipótesis.
- Supuestos en que se basan las hipótesis
- Marco teórico.
- Selección de técnicas de recolección de datos.
- Población
- Muestra
- Categorías de datos, a fin de facilitar relaciones.
- Verificación de validez de instrumentos.

- Descripción, análisis e interpretación de datos.

En donde se relaciona la limitada planificación financiera de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, con la disminución de la liquidez.

Asimismo se estará en posibilidades de medir cuantitativamente utilizando un estadígrafo llamado **Chi Cuadrado**.

### **3.2.3. Investigación Correlacional**

Según **(Bernal C, 2006, pág. 113)** afirma que:

La investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables dice que además de ser imprescindible la intervención de dos o más variables en relación, es necesaria la determinación del grado en que una o más variables afecte a otra u otras, así, este proceso determina que las pruebas estadísticas también se extienden.

Al medir las variables presentadas por el problema de investigación, se asimila la investigación descriptiva, pero encuentra la diferencia cuando a más de esto analiza la información resultante para determinar en qué grado afecta una a otra.

Tienen como propósito medir el grado y relación que existe entre dos o más conceptos o variables.

Es decir, determinar estadísticamente si las variaciones en uno o varios factores son concordantes con la variación en otro u otros factores.

Se utilizará esta investigación para medir el grado de relación existente entre la limitada planificación financiera (variable independiente) y la disminución de la liquidez (variable dependiente).

### 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.3.1. Población

Según (Hernandez R.et al, 2010, págs. 174-175) afirma que: Se entiende de población a un conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

La delimitación de las características de la población no sólo depende de los objetivos de la investigación, sino de otras razones prácticas.

Un estudio no será mejor por tener una población más grande la calidad de un trabajo investigativo, estriba en delimitar claramente la población con base en el planteamiento del problema. La población debe situarse claramente en torno a sus características de contenido, del lugar y en el tiempo.

**Tabla de población de la CALTU**

Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	OBSERVACIÓN	DESCRIPCIÓN
<b>DIRECTORIO</b>			
1	Lilia Elizabeth Villavicencio Zanipatín	Presidenta	Administrativo
2	Ing. Luis Montero	Director Ejecutivo	Administrativo
3	Lorena Gonzales	Asistente Administrativa	Administrativo
4	Mónico Silva	Secretaria	Administrativo
5	Sr. Fernando Guamán	Mensajero	Administrativo
6	Javier Francisco Vivero Darquea	Vocal Principal	Administrativo
7	Sylvia Cristina Santana Lozada	Vocal Principal	Administrativo
8	Guido Edmundo Echeverría Cisneros	Vocal Suplente	Administrativo
<b>SOCIOS</b>			
9	GUERRERO VEGA GUILLERMO FERNADO	BOTAS INDUMILTEX	Socio
10	BARONA BONILLA BYRON BRAULIO	BARON'S	Socio

12	TITUAÑA AGUAGUIÑA MARCO VINICIO	CALZADO JOSHEPS	Socio
13	LUZURIAGA MERINO ELSA NIDIA	CALZADO ANNDY	Socio
14	BARONA BONILLA CRISTINA CUMANDA	CALZADO BARONIS	Socio
15	SUPE NUÑEZ WILSON SAMUEL	CALZADO FAMILY	Socio
16	GUTIÉRREZ PÉREZ MIGUEL ÁNGEL	CALZADO GAMOS	Vicepresidente
17	GARCÍA RIVERO MIGUEL RICARDO	CALZADO GARIZA	Socio
18	ESTRADA ZHUNIO ABELINO	CALZADO INFANTIL FLIPPER	Socio
19	FERNANDEZ FAREZ JULIO MARIA	CALZADO JULIO FERNANDEZ E HIJOS	Socio
20	ARIAS NARANJO WILLIAM BOLIVAR	CALZADO LIWI	Socio
21	CHERREZ PILLALAZA JORGE PATRICIO	CALZADO MARCIA	Vocal Suplente
22	BARONA VALENCIA WILSON FABRICIO	CALZADO WILBAR´S	Socio
23	ECHEVERRÍA ALEJANDRO GUIDO	CALZAFER CIA. LTDA.	Vocal Suplente
24	CARPIO VILLACRESES ENRIQUE XAVIER	CARVICAUCHO	Tesorero
25	CALLEJAS CHIRIBOGA RICARDO	CURTIDURIA TUNGURAHUA	Socio
26	NÚÑEZ MUNCHA MARÍA ÁNGEL	D.C.R. COLLECTION	Socio
27	NÚÑEZ SÁNCHEZ DANIEL JAVIER	DA CRIS	Socio
28	MISNAZA CAMPAÑA ELSI GUADALUPE	DISTRIBUIDORA DIMAR	Socio
29	BARONA BONILLA GEOVANNA DE LOS ANGELES	CREACIONES DE CALZADO JIMMY'S	Socio
30	SALDARIAGA SÁNCHEZ CARLO MARIO	ENKADOR S.A.	Socio

31	ARCOS FREIRE WILSON HERNAN	FASIA	Socio
32	SÁNCHEZ FRANCISCO	FRANSANI	Socio
33	BALDOSPÍN SANTANA SILVANA ELIZABETH	GOB	Socio
34	MARTINEZ GUERRERO RAUL GUSTAVO	CREACIONES GUS MAR	Socio
35	LOPEZ LOPEZ MARIO FABIAN	HORMAS M LOPEZ	Socio
36	PETRUSKA HOLGUÍN JUAN JOSÉ	IMCALVI CIA. LTDA.	Socio
37	SINCHIGUANO ANGEL	INCALSID CIA. LTDA.	Socio
38	LOZADA SANTANA GLADYS YOLANDA	INFANTIL HERCULES	Vocal Principal
39	MARTINEZ LOPEZ CRISTIAN GIOVANNY	JANMART SPORT	Socio
40	CALDERON PARDO JESUS AQUILEO	JESUS CALDERON	Socio
41	MONTENEGRO LUIS	LA FORTALEZA RELAFOR CIA. LTDA.	Socio
42	PEREZ JORGE ANTONIO	LADY ROSE	Socio
43	BALDOSPÍN ELIECÉR	COMPañIA DE FABRICACION DE CALZADO LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.	Socio
44	VÁSCONEZ SANTIAGO	METRODISTRIBUCIONE S S.A.	Socio
45	GALIANO DE LA TORRE FANNY ELENA	MNIMPORCALZA	Socio
46	CALERO RICARDO DARÍO	PICA PLASTICOS INDUSTRIALES C.A.	Socio
47	CUESTA HOGUÍN JOSÉ	PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.	Socio
48	LLERENA VALDEZ LUIS GERMÁN	PRODUCALZA RIEKER	Socio
49	JÁCOME SÁNCHES FANNY	PROMEPELL S.A.	Socio
50	PALACIOS GLADYS	SAGOFACORY CIA. LTDA.	Socio

51	CARDENAS ORELLANA JAIME AGUSTIN	SHERINAS FACTORY	Socio
52	SIERRA CANO HERNANDO	SUELAS AMAZONAS S.A.	Socio
53	TERÁN JALEX JORGE	TECNOCALZA S.A.	Socio
54	PEÑALOZA APOLO LUIS CALIXTO	VECACHI	Vocal Principal
55	PEÑALOZA APOLO MILTÓN ANTONIO	WONDERLAND	Vocal Principal
56	BOBÓM NÚÑEZ FANNY ESTHER	CALZADO BOOMS	Socio
57	VILLASEÑOR ANDA SANTIAGO	IMPORTADORA AMALUSA	Socio
58	GONZALEZ SORIA JUAN RICARDO	SOLUTEX SOLUCIONES TEXTILES E INDUSTRIALES	Socio
59	KREBS ARBOCCO GIAN FRANCO	NDUCALSA INDUSTRIA NACIONAL DE CALZADO S.A.	Socio
60	CASTAÑEDA POZO SILVIA MARÍA DE LOURDES	ADESUM CIA. LTDA.	Socio

**Tabla N° 1 Población de la CALTU**

**Elaborado por:** Lorena González

**Fuente:** "CALTU"

Para el desarrollo de la presente investigación, se decidió estudiarla en su totalidad la cual está conformada por 60 integrantes entre socios y personal administrativo de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU".

### 3.3.2 Muestra

Según **(Bernal C, 2006, págs. 161-162)**, es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuará la medición y la observación de las variables objeto de estudio.

Se trabajará con toda la población del presente estudio, por ser una población finita.



### 3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Metodológicamente para (Ávila H, 1999, pág. 1) Operacionalizar variables es definir las variables para que sean medibles y manejables. Un investigador necesita traducir los conceptos (variables) a hechos observables para lograr su medición. Las definiciones señalan las operaciones que se tienen que realizar para medir la variable, de forma, tal que sean susceptibles de observación y cuantificación

Una variable es operacionalizada con el fin de convertir un concepto abstracto en uno empírico, susceptible de ser medido a través de la aplicación de un instrumento.

Dicho proceso tiene su importancia en la posibilidad que un investigador poco experimentado pueda tener la seguridad de no perderse a cometer errores que son frecuentes en un proceso investigativo, cuando no existe relación entre la variable y la forma en que se decidió medirla, perdiendo así **LA VALIDÉZ** (grado en que la medición empírica representa la medición conceptual). (Ávila H, 1999, pág. 1)

Para la operacionalización de las variables se sugiere aplicar el siguiente procedimiento:

### 3.4.1 Variable Independiente-Planificación Financiera

**HIPÓTESIS:** La planificación financiera, incide en la liquidez de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU"

ORDEN	VARIABLES	DEFINICIONES	INDICADORES
A.	Planificación Financiera	Según, (Stephen A. et al, 1998), afirma que: "La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo".	<p>¿La planificación financiera de "CALTU" en qué nivel considera que se encuentra?</p> <p>¿Considera usted que el control de efectivo ahorra recursos financieros?</p> <p>¿La "CALTU", realiza pronósticos financieros para alcanzar objetivos Institucionales?</p> <p>¿Estaría dispuesto a brindar su colaboración en el desarrollo de la planificación financiera?</p>
B:	Indicadores de Gestión	En referencia a (Cammejo J, 2012); menciona que: Un indicador de gestión es aquel dato que refleja cuáles fueron las consecuencias de acciones tomadas en el pasado en el marco de una organización.	<p>¿Cree usted que deberían existir indicadores para un mejor control de la planificación Financiera?</p> <p>¿La "CALTU", aplica indicadores financieras que ayuden a determinar la liquidez de la institución?</p>
C.	Gestión administrativa financiera	En referencia a(Vilasmil X, 2013), menciona que: "La Gestión administrativa consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los EEFF".	<p>¿Cuál es el tiempo aproximado de cobro a sus socios, por concepto de cuotas de afiliación?</p> <p>¿Cómo considera la morosidad de la empresa en gestión?</p> <p>¿Cree usted que las políticas de recaudación están elaboradas de acuerdo a las necesidades de la entidad en gestión?</p> <p>¿La "CALTU", desarrollo sus actividades administrativas en base a un presupuesto?</p>
D.	Presupuestos y proyecciones	Según indica es una visión general, ya que es una herramienta de planeamiento, instrumento de control y como pronóstico para la toma de decisiones.	<p>¿La "CALTU", desarrollo sus actividades administrativas en base a un presupuesto?</p>

Tabla Nº 2 Variable Independiente – Planificación Financiera

Elaborado por: Lorena González Fuente: "CALTU"

### 3.4.2 Variable Dependiente- Liquidez

**HIPÓTESIS:** La limitada planificación financiera, incide en la liquidez de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”

ORDEN	VARIABLES	DEFINICIONES	INDICADORES
E.	Liquidez	En referencia a (Wild J. John et al, 2007, pág. 30) En su libro de “Análisis Estados Financieros”, “Profundiza que la liquidez es la capacidad de obtener efectivo para cumplir con las obligaciones a corto plazo.”	¿Con la Liquidez que cuenta “CALTU”, cree usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones financieras? ¿Cuáles de las siguientes alternativas considera usted que contribuyen a mejorar la Liquidez?
F.	Situación Financiera	Según (Dimas F, 2012, pág. 1) afirma que la Situación financiera comprende el análisis de la propiedad de una empresa y la proporción en que intervienen los acreedores y los accionistas o dueños de tal propiedad, expresados en términos monetarios.	¿Considera usted que la " CALTU", cuenta con los recursos financieros suficientes para el desarrollo de sus actividades gremiales?
G.	Estados Financieros	Según (Gómez G, 2001, pág. 1)menciona que: “Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en sus actividades a lo largo del período.”	¿Dentro de los Estados Financieros se analiza la Liquidez de “CALTU”?

**Tabla Nº 3 Variable Dependiente – Liquidez**

Elaborado por: Lorena González

Fuente: “CALTU

### 3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Metodológicamente para **(Hernandez S. et al, 2003, pág. 25)** la construcción de la información se opera en dos fases: plan para la recolección de información y plan para el procesamiento de información.

Estos datos o información que van a recolectarse son el medio a través de cual se prueban las hipótesis, se responden las preguntas de investigación y se logran los objetivos del estudio originados del problema de investigación.

Los datos, entonces deben ser confiables, es decir deben ser pertinentes y suficientes, para lo cual es necesario definir las fuentes y técnicas adecuadas para su recolección.

La información será recolectada por medio de encuestas que serán utilizadas para recabar información exacta, referente a la realidad de la: Gerencia, personal administrativo, personal Financiero, y operarios ayudando a conocer la veracidad de la información presentada en el archivo de presupuestos de la entidad.

TÉCNICAS	PROCEDIMIENTO
Observación	Según <b>(Hernandez R. et al, 2010, pág. 34)</b> Indica que es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.
	Se la efectuará en la compañía objeto de estudio
	La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimientos que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación
	Según <b>(Standley, 2002, pág. 35)</b> Indica que los datos de interés se recogerán en forma directa de la realidad, a fin de garantizar un mayor nivel de confianza en la obtención de la información para estructurar un

<b>Investigación de campo</b>	plan financiero para el año 2013
	Además que la investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna".
	Porque los datos de interés se recogerán en forma directa de la realidad, a fin de garantizar un mayor nivel de confianza en la obtención de la información para el adecuado procedimiento financiero.
<b>Encuesta</b>	Según <b>(Mendez C, 1995, pág. 30)</b> la recolección de información mediante la encuesta se hace a través de formularios, los cuales tiene aplicación a aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación, análisis de fuentes, documentos y demás sistemas de conocimiento.
<b>Cuestionario</b>	Según <b>(Casas A. et al, 2003, pág. 528)</b> Dice que es un documento que recoge en forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta
<b>Investigación Documental</b>	Según <b>(Standley, 2002, pág. 126)</b> Buenos Aires. Indica que la información se obtendrá de materiales bibliográficos; leyes, textos, y cualquier otro documento relacionado con el tema.
	"Se entiende por investigación documental, el estudio del problema con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo principalmente, en trabajos previos, información y datos divulgados por medios impresos, audiovisuales o electrónico".

**Tabla Nº 4 Procedimiento de recolección de información**  
**Elaborado por: Lorena González**

## 3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS

### 3.6.1. *Procesamiento de información*

Para, **(Bernal C, 2006, págs. 181-183)** Este proceso de investigación consiste en procesar los datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto del estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados a partir de los cuales se realizará un análisis según los objetivos y la hipótesis o preguntas de la investigación.

La información obtenida será procesada mediante un estudio estadístico para la presentación de los resultados, para el análisis se tomará en cuenta la muestra que será elemento de estudio.

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de la información, se procederá a la tabulación de datos los cuales se representa gráficamente en términos de porcentajes a fin de facilitar la interpretación.

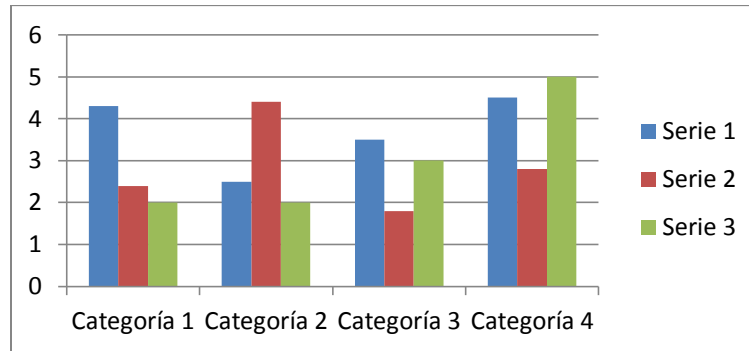
Con el análisis de la información se realizará la estructuración de conclusiones y recomendaciones que organizadas en una propuesta lógica y factible, permiten participar proactivamente en la solución o minimización de la problemática planteada.

La información se recogerá de una fuente primaria en el lugar mismo donde se dan los hechos. La fuente de investigación serán la compañía, documentos, personal administrativo y operarios.

El análisis e interpretación de los datos de la investigación será tabulada mediante tablas, gráficos, etc. diseñados con la ayuda del programa Microsoft Office Excel.

- Representaciones gráficas
- Para la interpretación de los datos se utilizará el gráfico estadístico de barras.

**GRAFICO Nº 5**



**Gráfico Nº 5 Gráfico estadístico de barras**  
Elaborado por: Lorena González

### **3.6.2. Plan de análisis e interpretación de resultados**

#### **3.6.2.1. Análisis de los resultados estadísticos.**

Para, (**Encinas F, 1993, pág. 1**) Este proceso de investigación consiste en que los datos en sí mismos tienen limitada importancia, es necesario "hacerlos hablar", en ello consiste, en esencia, el análisis e interpretación de los datos. El propósito del análisis es resumir las observaciones llevadas a cabo de forma tal que proporcionen respuesta a la interrogante de la investigación. La interpretación, más que una operación distinta, es un aspecto especial del análisis su objetivo es "buscar un significado más amplio a las respuestas mediante su trabazón con otros conocimientos disponibles" que permitan la definición y clarificación de los conceptos y las relaciones entre éstos y los hechos materia de la investigación.

#### **3.6.2.2. Interpretación de los resultados.**

Según el (**Alva A, 2008, pág. 1**) El objetivo de la *interpretación* es buscar un significado más amplio a las respuestas mediante su trabazón con otros conocimientos disponibles. Ambos propósitos, por supuesto, presiden la totalidad del proceso de investigación, todas las fases precedentes han sido tomadas y ordenadas para hacer posible la realización de estos dos últimos momentos.- Este aspecto del proceso se realiza confrontando los resultados del análisis de los datos con las hipótesis formuladas y relacionando dichos resultados con la teoría y los procedimientos de la investigación.

Cuando el plan de la investigación ha sido cuidadosamente elaborado y las hipótesis formuladas en términos adecuados para una observación confiable, los resultados obtenidos son interpretados fácilmente.- De todos modos, la interpretación debe limitarse al sistema de variables considerado para cada hipótesis, pues sólo éstas cuentan con el fundamento teórico para la interpretación.

### 3.6.2.3. Comprobación de hipótesis.

Según(Standley, 2002, pág. 137)Indica que se va a plantear una hipótesis que se puede analizar con el método hipotético deductivo posteriormente comprobar experimentalmente, es decir que se busca que la parte teórica no pierda su sentido, por ello la teoría se relaciona posteriormente con la realidad.

### 3.6.2.4. Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.

Según(Travers R, 1971), Indica que los resultados de un estudio científico, señala deben presentarse habitualmente en una tabla con algunas observaciones explicativas. Pero puesto que muchos estudios sobre educación no se aproximan a los estándares ideales, este método de exposición no siempre se puede lograr. Debe distinguirse entre los resultados del estudio y la interpretación de éstos.

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>
<b>Variable Independiente:</b> Planificación Financiera	Estudiar las fases de la Planificación financiera, para conseguir eficiencia en la acción posterior, con el propósito de decidir qué acciones se deben realizar en lo posterior.	Se recomienda revisar las etapas de la planificación financiera en la Cámara Nacional de Calzado "CALTU"
<b>Variable Dependiente:</b> Liquidez	Analizar el adecuado manejo de la liquidez, para verificar la posición económico-financiera de la entidad, y con esta información aplicar indicadores de gestión financieros acordes a la realidad de la institución, en la Cámara Nacional de Calzado "CALTU"	Se recomienda efectuar el respectivo análisis de liquidez, y la correcta aplicación de indicadores de gestión necesarios en la Cámara Nacional de Calzado "CALTU"
	Proponer el diseño de un modelo	



<b>Objetivo específico para la propuesta de solución</b>	de planificación Financiera, como herramienta de control de gestión, partiendo de un análisis integral de la entidad, para reducir el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”; mismo que facilitará el incremento de la liquidez y la obtención utilidades considerables.	Realizar diseño oportuno y verás de un modelo de planificación financiera para la Cámara Nacional de Calzado “CALTU” durante el año 2014.
--	---	---

**Tabla N° 5 Relación de objetivos específicos, conclusiones y recomendaciones**

**Elaborado por:** Lorena González

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

Los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a los funcionarios y socios de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, con una población de 60 personas, de tal forma, que permita llegar a una visión concreta del problema, para posteriormente realizar conclusiones y recomendaciones las mismas que solucionarán estos inconvenientes.

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados en este trabajo, se ingresó la información en una hoja electrónica de Microsoft Excel, para su análisis e interpretación. Además, se realizaron gráficos estadísticos con la ayuda de Microsoft Office Excel 2010, para comprensión de los resultados. Esta información esta presentada en cuadros organizados en filas y columnas que corresponden a las frecuencias y porcentajes de las categorías utilizadas en los ítems de los cuestionarios. El objeto de estudio como se detalla en el capítulo anterior será la totalidad de la población que la integran 60 personas, una vez aplicados los instrumentos de investigación se procede a la tabulación de datos, la representación gráfica, el análisis respectivo y la interpretación de los resultados.

## 4.2 INTERPRETACIÓN DE DATOS

### ENCUESTA A LOS FUNCIONARIOS Y SOCIOS DE LA CÁMARA NACIONAL DE CALZADO “CALTU”

1.- ¿La planificación financiera de “CALTU”, en qué nivel considera que se encuentra?

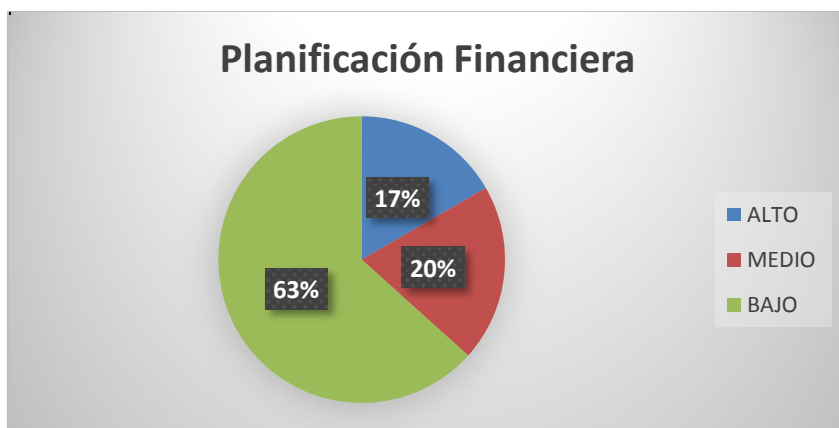
Planificación Financiera		
	FRECUENCIA	%
ALTO	10	16,67
MEDIO	12	20
BAJO	38	63,33
TOTAL	60	100

**Tabla Nº 6 Planificación Financiera**

**Elaborado por:** Lorena González

**Fuente:** “CALTU”

**Gráfico Nº 12**



**Gráfico Nº 6: Tabla Nº 6**

**Elaborado por:** Lorena González

## **Análisis**

La mayoría de los funcionarios y socios, representados por un 63%, consideran que la "CALTU", cuenta con un bajo nivel de planificación Financiera, mientras que el 20% de ellos opinan que la planificación de la entidad es mediano y apenas el 17% creen que la planificación financiera es alta.

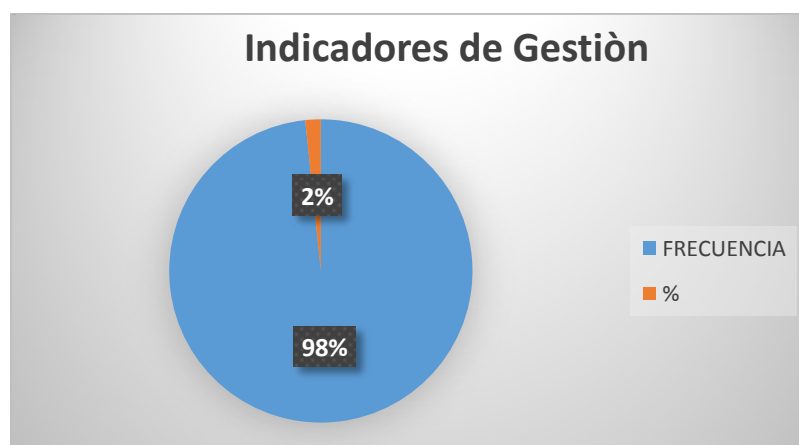
## **Conclusión**

La mayoría de los encuestados según la Tabla N ° 6, concuerdan que "CALTU" tiene un bajo nivel de planificación financiera lo cual significa que no existe un control efectivo del recurso financiero, siendo este un factor que impide el cumplimiento de los objetivos institucionales.

2.- ¿Cree usted que deberían existir indicadores para un mejor control de la planificación financiera?

Indicadores de Gestión		
	FRECUENCIA	%
SI	56	93,33%
NO	4	6,67%
TOTAL	60	100

**Tabla N° 7 Indicadores de Gestión**  
Elaborado por: Lorena González  
Fuente: "CALTU"



**Gráfico N° 7 : Tabla N° 7**  
Elaborado por: Lorena González

## **Análisis**

En la siguiente representación, observamos que el 98% de los encuestados afirman que en la entidad deberían existir indicadores de gestión para un mejor control de la planificación financiera.

## **Interpretación**

En base a la tabla N° 7, los funcionarios y socios de la “CALTU” confirman que es parte fundamental de la planificación y control de recursos financieros, la existencia y aplicación de los indicadores de gestión que ayudan a entender la realidad económica de la entidad.

### 3.- ¿Considera usted que el control de efectivo, ahorra recursos financieros?

Ahorro de recursos financieros		
	FRECUENCIA	%
SI	22	36,67
NO	11	18,33
A VECES	27	45
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

**Tabla Nº 8 Ahorro de Recursos Financieros**

Elaborado por: Lorena González

Fuente: "CALTU"



**Gráfico Nº 8 : Tabla Nº 8**

Elaborado por: Lorena González

## **Análisis**

El 45% de los encuestados, expresan que no siempre el control de efectivo ahorra los recursos financieros de la empresa, seguido de un 37% que aseveran que el recurso financiero en su mayoría es efectivo, que ingresa a la empresa y por ende debe ser controlado y finalmente el 18% de los socios y funcionarios comentan que el control de efectivo no ahorra recursos financieros en la empresa.

## **Interpretación**

En la Tabla N° 8, se reflejan opiniones diferentes, pero la mayoría de socios y funcionarios de la "CALTU", conciertan que no siempre el control de efectivo ahorra recursos financieros ya que no solo el efectivo forma parte del activo de una empresa, existen bancos, cuentas por cobrar y otras cuantas que también son importantes y las cuales deben tener el respectivo tratamiento y control para una correcta administración de la entidad.



4.- ¿La “CALTU”, realiza pronósticos financieros para alcanzar objetivos institucionales?

Pronósticos Financieros		
	FRECUENCIA	%
SI	9	15
NO	51	85
TOTAL	60	100

Tabla Nº 9 Indicadores de Gestión  
Elaborado por: Lorena González  
Fuente: “CALTU”

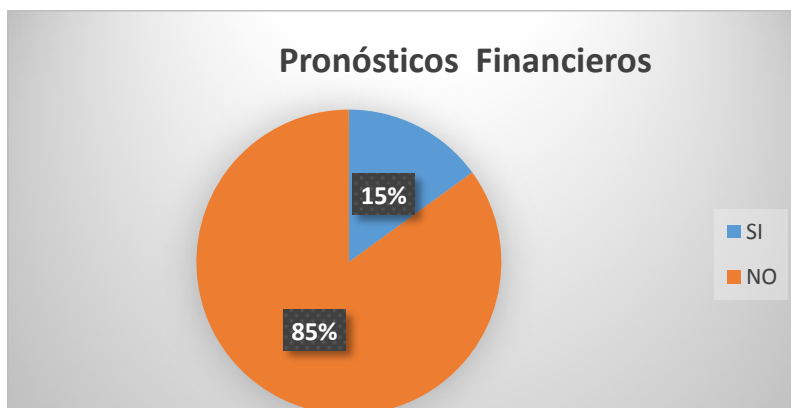


Gráfico Nº 9: Tabla Nº 9  
Elaborado por: Lorena González

## **Análisis**

Según los datos encuestados el 85% de esta población mencionan que la entidad no realiza pronósticos financieros y apenas el 15% de los antes mencionados comentan que la empresa si realiza pronósticos financieros.

## **Interpretación**

Por lo tanto de acuerdo a los resultados enunciados en la tabla N°9, la mayoría de Socios y funcionario expresan que la "CALTU", no realiza pronósticos financieros los cuales consisten en realizar predicciones fundamentadas, sobre cuánto dinero ingresará a la entidad y cuánto dinero deberá gastarse conocido como FLUJO DE EFECTIVO, lo cual es muy preocupante porque significa que los recursos económicos que ingresan al gremio nos están controlados de forma efectiva.

5.- ¿La “CALTU”, aplica indicadores financieros que ayuden a determinar la liquidez de la Institución?

Indicadores Financieros		
	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	9	15
CASI SIEMPRE	36	60
NUNCA	15	25
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

Tabla N° 10 Encuestas

Elaborado Por: Lorena González

Fuente: “CALTU”

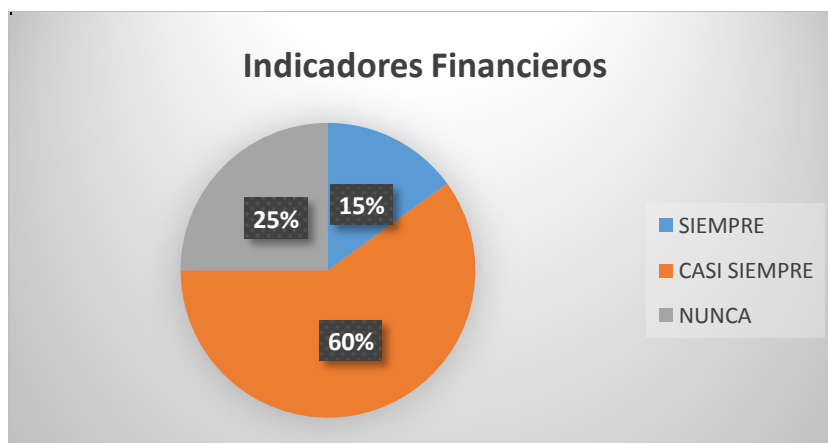


Gráfico N° 10 Tabla N° 10

Elaborado Por: Lorena González

## **Análisis**

El 60% de los encuestados, siendo esta una mayoría expresan que la “CALTU” casi siempre aplica indicadores de financieros a los balances emitidos en cada ejercicio económico, el 15% comentan que siempre los aplican y un 25% de los antes mencionados disertan que nunca ha existido la aplicación de índices financieros.

## **Interpretación**

Según los resultados obtenidos en la tabla N° 10, casi la totalidad de los socios y personal Administrativo, exponen que la “CALTU” casi siempre aplica índices financieros, impidiendo tomar decisiones acertadas que ayuden a una buena gestión gremial.

6.- ¿Estaría dispuesto a brindar su colaboración, en el desarrollo de la planificación financiera?

Desarrollo de una Planificación Financiera		
	FRECUENCIA	%
SI	60	100
NO	0	0
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

Tabla N° 11 Encuestas  
Elaborado Por: Lorena González  
Fuente: "CALTU"



Gráfico N° 11: Tabla N° 11  
Elaborado Por: Lorena González

## **Análisis**

En una mayoría notable el 100%, de los encuestados estarían dispuestos a brindar su colaboración para el desarrollo de una planificación financiera para el gremio.

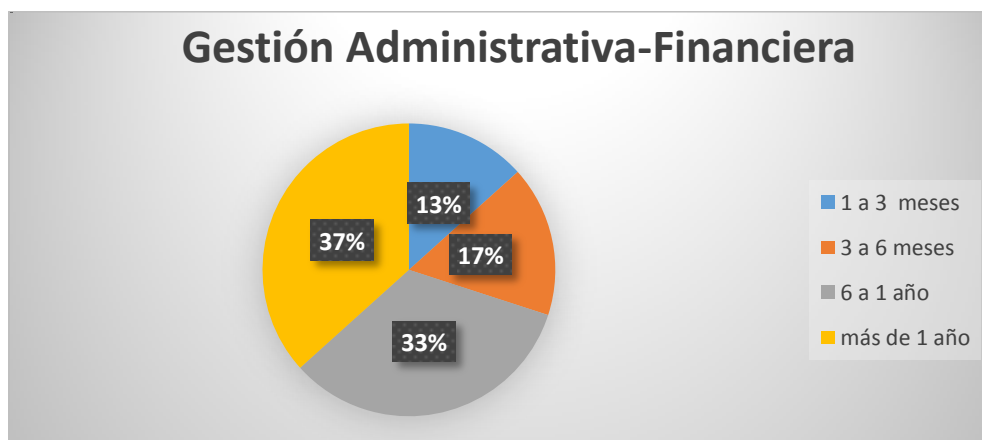
## **Interpretación**

La mayoría de los encuestados, conformados por socios y personal administrativo estarían dispuestos a brindar su colaboración, para el desarrollo de la una planificación financiera, que sirva al gremio para dirigir, controlar y asignar de manera correcta cada recurso financiero que ingrese a la "CALTU" y se puedan realizar más gestiones y proyectos que beneficien al sector cuero y calzado del país.

7.- ¿Cuál es el tiempo aproximado de cobro a sus socios, por concepto de cuotas de afiliación?

Tabla 11. Gestión Administrativa-Financiera		
	FRECUENCIA	%
1 a 3 meses	8	13,33
3 a 6 meses	10	16,67
6 a 1 año	20	33,33
más de 1 año	22	36,67
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

**Tabla Nº 12 Encuestas**  
**Elaborado Por:** Lorena González  
**Fuente:** "CALTU"



**Gráfico Nº 12: Tabla Nº 12**  
**Elaborado Por:** Lorena González

## **Análisis**

Según los datos obtenidos 37% de las de los socios realizan sus pagos por concepto de cuotas a más de 1 año, seguidos de un 33% que los hacen desde 6 meses hasta un año, el 17% lo realizan de 3 a 6 meses y finalmente se considera a un 13% que paga de 3 a 6 meses.

## **Interpretación**

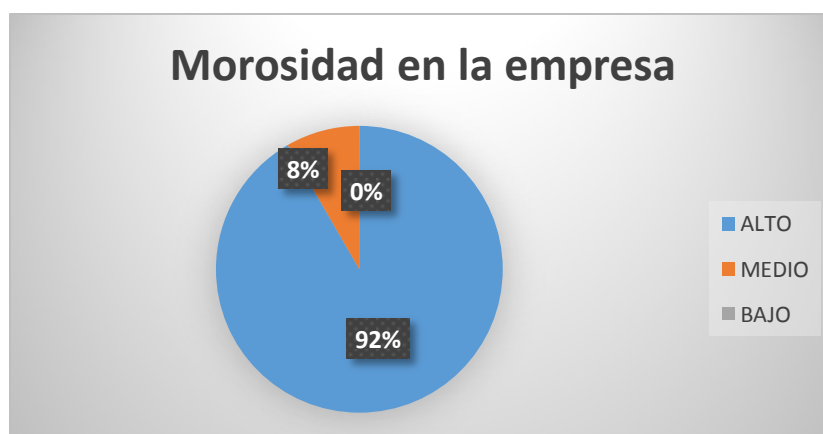
Por lo tanto de acuerdo a los resultados obtenidos según la tabla N° 12 la gran parte de agremiados a la “CALTU”, pagan a más de un año sus cuotas por concepto de afiliación, obteniendo una cartera vencida que aumenta progresivamente cada año y convirtiéndose en un factor incobrable.



## 8.- ¿Cómo considera la morosidad de la empresa en gestión?

Morosidad en la empresa.		
	FRECUENCIA	%
ALTO	55	91,67
MEDIO	5	8,33
BAJO	0	0
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

**Tabla N° 13 Encuestas**  
**Elaborado Por:** Lorena González  
**Fuente:** "CALTU"



**Gráfico N° 13 : Tabla N° 13**  
**Elaborado Por:** Lorena González

## **Análisis**

Del total encuestado, el 92% siendo esta una mayoría notable concuerdan que la entidad maneja un índice alto de morosidad.

## **Interpretación**

Por lo tanto según la tabla N° 13, la “CALTU” maneja un alto nivel de morosidad lo cual es un factor perjudicial, que impide a la empresa tener una buena liquidez y por ende restringe a la empresa de cumplir con sus principales obligaciones financieras como nóminas y servicios básicos.

9.- ¿La “CALTU”, desarrolla sus actividades administrativas en base a un presupuesto?

Elaboración de Presupuestos		
	FRECUENCIA	%
SIEMPRE	20	33,33%
CASI SIEMPRE	23	38,33%
NUNCA	17	28.34%
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

Tabla Nº 14 : Elaboración de Presupuestos

Elaborado Por: Lorena González

Fuente: Encuestas

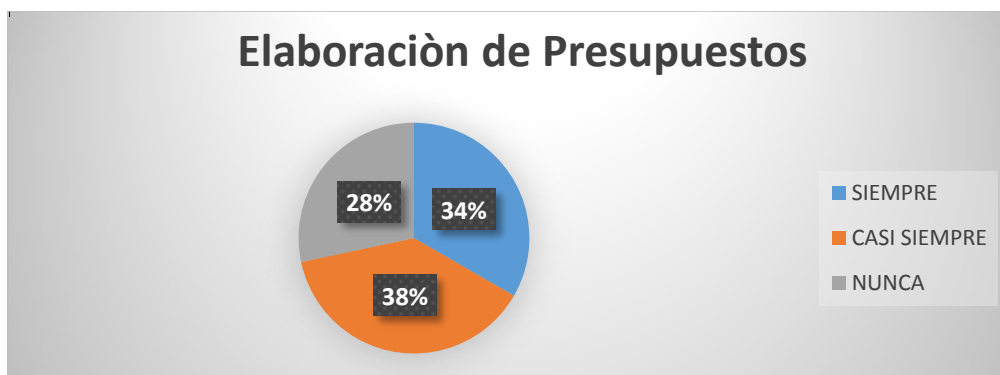


Gráfico Nº 14: Tabla Nº 14

Elaborado Por: Lorena González

### **Análisis**

El 38 % de los socios y personal administrativo comentan que la “CALTU”, casi siempre realiza sus actividades en base a un presupuesto, mientras que el 34% opinan que siempre utilizan presupuestos y finalmente el 28% de los encuestados mencionan que nunca se utilizan presupuestos para ejecutar las actividades en el gremio.

### **Interpretación**

Según los datos obtenidos de la Tabla N° 13, el 38% que representa la mayoría de socios y personal Administrativo de la “CALTU”, han expuesto que casi siempre utilizan herramientas presupuestarias siendo un factor negativo que impide minimizar el riesgo en las operaciones del gremio.

10.- ¿Cree usted que las políticas de recaudación están elaboradas de acuerdo las necesidades de la entidad en gestión?

Políticas de Recaudación		
	FRECUENCIA	%
SI	0	0
NO	60	100
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

Tabla Nº 15: Funcionarios y Socios  
Elaborado Por: Lorena González  
Fuente: "CALTU"



Gráfico Nº 15: Tabla Nº 15  
Elaborado Por: Lorena González

## **Análisis**

El 100% de los encuestados afirman que las políticas de recaudación no están elaboradas de acuerdo a las necesidades del gremio.

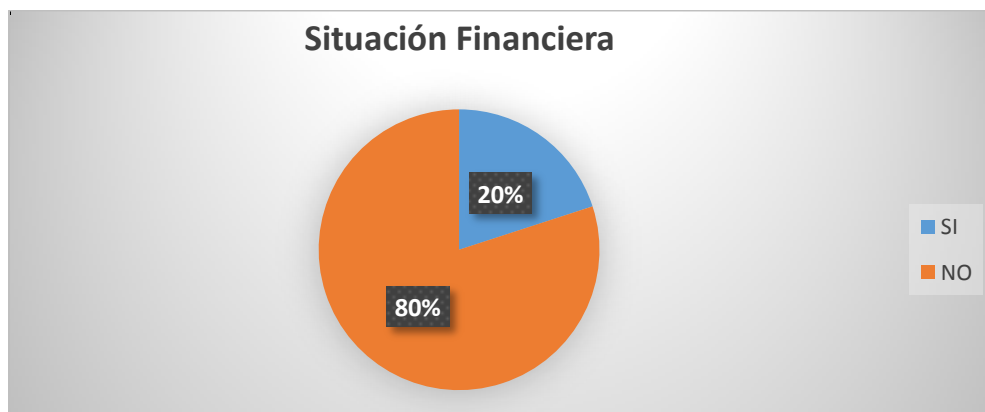
## **Interpretación**

Según la tabla N° 14, la totalidad de los encuestados, aseveran que políticas de recaudación de la “CALTU”, no están elaboradas de acuerdo las necesidades de la entidad, por ende se dificulta la recaudación de los valores por conceptos de cuotas de afiliación, convirtiéndose en cuentas incobrables.

11.- ¿Considera usted que la “CALTU”, cuenta con los recursos financieros suficientes para el desarrollo de sus actividades gremiales?

Situación Financiera		
	FRECUENCIA	%
SI	12	20
NO	48	80
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

**Tabla N° 16: Situación Financiera**  
**Elaborado Por:** Lorena González  
**Fuente:** Encuestas



**Gráfico N° 16 : Tabla N° 16**  
**Elaborado Por:** Lorena González

## **Análisis**

Del total de los encuestados, el 80% consideran que la entidad no cuenta con el suficiente recurso financiero para el desarrollo de sus actividades gremiales, mientras que el 20% de los antes mencionados creen que la entidad si tiene el suficiente recurso financiero.

## **Interpretación**

Por lo tanto según la tabla N° 15, claramente la mayoría de socios y personal administrativo conoce la realidad de la entidad y como un gremio sin fines de lucro, en dependencia económicamente de los aportes de sus afiliados, no cuenta con el suficiente recurso financiero para gestionar proyectos de gran importancia para sus agremiados y por ende para la cadena productiva a la que representan.



12.- ¿Con la liquidez que cuenta la “CALTU”, creen usted que la empresa tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones financieras?

Liquidez – Obligaciones Financieras		
	FRECUENCIA	%
SI	10	16,67
NO	50	83,33
TOTAL	60	100

Tabla N° 17: Liquidez – Obligaciones Financieras

Elaborado Por: Lorena González

Fuente: Encuestas

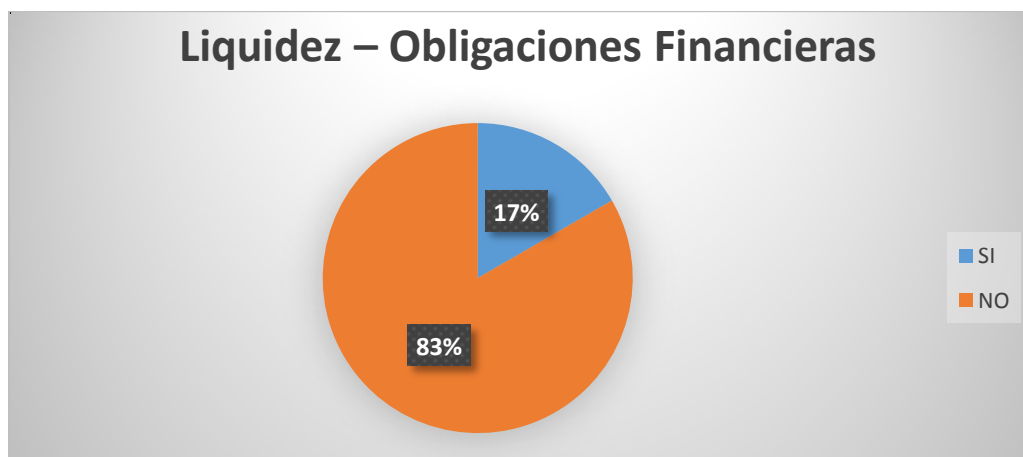


Gráfico N° 17Tabla N° 17

Elaborado Por: Lorena González

## **Análisis**

El 83% de los socios y personal administrativo creen que la empresa no tiene la capacidad suficiente para cumplir con sus obligaciones financieras y la minoría de encuestados representados por un 17% exponen que la entidad si puede cumplir con dichas obligaciones.

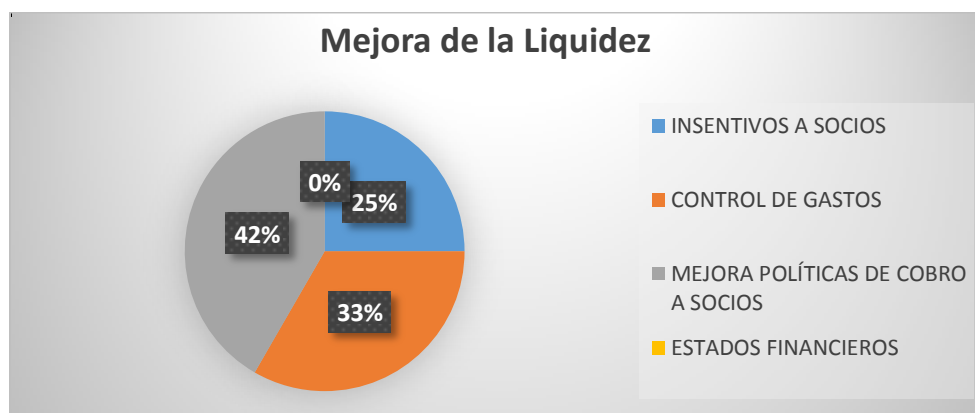
## **Interpretación**

Es decir que la mayoría de los ejecutivos y socios aseguran que el gremio difícilmente podría llegar a cumplir con una deuda financiera ya que sus ingresos solo cubren obligaciones administrativas y por ello la directiva continuamente busca el apoyo de entidades gubernamentales para solventar proyectos de capacitación y otros requerimientos de sus agremiados.

13.- ¿Cuáles de la siguientes alternativas considera usted que contribuyen a mejorar la liquidez de la “CALTU”?

Mejora de la Liquidez		
	FRECUENCIA	%
INSENTIVOS A SOCIOS	15	25
CONTROL DE GASTOS	20	33,33
MEJORA POLÍTICAS DE COBRO A SOCIOS	25	41,67
ESTADOS FINANCIEROS	0	0
TOTAL	60	100

**Tabla Nº 18: Mejora de la Liquidez**  
**Elaborado Por:** Lorena González  
**Fuente:** Funcionarios y Socios



**Gráfico Nº 18: Tabla 18**  
**Elaborado Por:** Lorena González

## **Análisis**

Según los datos arrojados de las respectivas encuestas, observamos en primer lugar con un 42% sugieren que una forma de contribuir a mejorar la liquidez de la entidad sería mejorar las políticas de cobro, seguido de un 33% que mencionan que el control de gastos sería una buena opción para renovar y finalmente el 25% de los socios optaron por la opción de incentivo a socios.

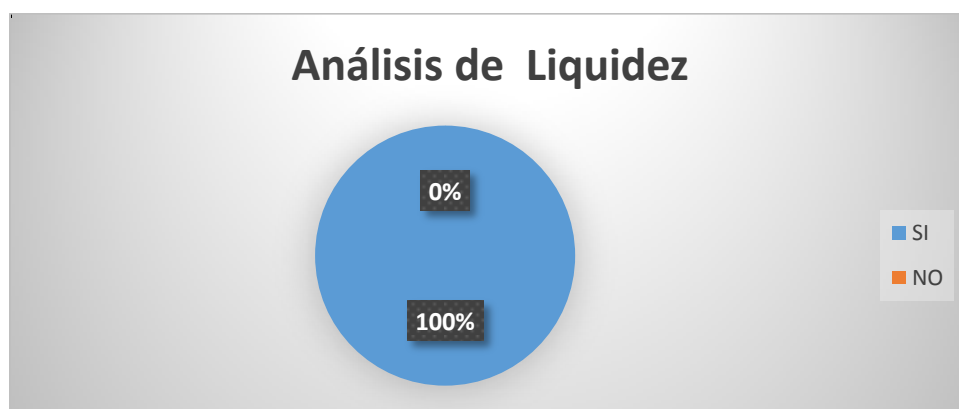
## **Interpretación**

Por lo tanto de acuerdo a los resultados obtenidos según la tabla N° 17, nos informan que la “CALTU”, debería mejorar las políticas de recaudación, factor que contribuiría de manera importante a la situación económica de la entidad y por ende al cumplimiento de los principales objetivos de la entidad.

14.- ¿Dentro de los Estados Financieros se analiza la liquidez de la “CALTU”?

Análisis de Liquidez		
	FRECUENCIA	%
SI	60	100
NO	0	0
TOTAL	<b>60</b>	<b>100</b>

**Tabla Nº 19 : Análisis de Liquidez**  
**Elaborado Por:** Lorena González  
**Fuente:** Encuestas



**Gráfico Nº 19: Tabla 19**  
**Elaborado Por:** Lorena González

## **Análisis**

El 100% de los encuestados expresan que la entidad si analiza la liquidez dentro de sus estados financieros.

## **Interpretación**

Por lo tanto todos los funcionarios y socios mencionan que el gremio en sus asambleas generales de socios se da lectura de los estados financieros y ahí se analiza la liquidez de "CALTU", pero ahí queda la información no existe un proceso o correctivos que ayuden a mejorar la situación de la empresa.

### 4.3. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La verificación de la hipótesis planteada se efectuará a partir de los resultados obtenidos en las encuestas realizadas; para ello se utilizará el método de Chi Cuadrado.

Para el cálculo de la tabla de contingencia se calcula a partir de los valores cuantitativos de las preguntas 4 y 14 de la que guardan relación con las variables estudiadas.

**Ho:** La planificación financiera no incide en la liquidez de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", para el año 2014.

**H1.**La planificación financiera si incide en la liquidez de la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", para el año 2014.

#### **4.3.1 Modelo Matemático.**

$$X^2 = \sum = \frac{(Fo - Fe)^2}{Fe}$$

#### **4.3.2. Elección de la prueba Estadística**

Chi-cuadrado

#### **4.3.3 Nivel de Significancia**

0.05 equivalente al 5%

#### **4.3.4. Distribución Muestral**

En dónde:

x<sup>2</sup>= Chi-cuadrado

fo = frecuencias observada

fe = frecuencias esperados

Para el método del chi-cuadrado es necesario determinar el grado de libertad, para lo cual se establece la siguiente fórmula:

$$gl = (C-1) * (F-1)$$

En donde:

gl= grados de libertad

c= número de columnas

f= número de filas

$$gl = (c-1) (f-1)$$

$$gl = (2-1) (2-1)$$

$$gl = 1$$

Por lo tanto con un grado de libertad, tenemos un valor de la tabla Estadística de 3,84 según la tabla estadística

#### 4.3.5. Cálculo Matemático

Pregunta N°	PREGUNTAS / RESPUESTAS	SI	NO	TOTAL
4	¿La "CALTU", realiza pronósticos financieros para alcanzar objetivos institucionales?	9	51	60
14	¿Dentro de los Estados Financieros se analiza la liquidez de la "CALTU"?	60	0	60
<b>TOTAL</b>		69	51	120

Tabla N° 20 Frecuencia Observadas

Fuente: "Caltu"

Elaborado por: Lorena Gonzales



Pregunta N°	PREGUNTAS / RESPUESTAS	SI	NO	TOTAL
4	¿La "CALTU", realiza pronósticos financieros para alcanzar objetivos institucionales?	34,5	25,5	60
14	¿Dentro de los Estados Financieros se analiza la liquidez de la "CALTU"?	34,5	25,50	60
<b>TOTAL</b>		<b>69</b>	<b>51</b>	<b>120</b>

**Tabla N° 21 Frecuencias Esperadas**

Fuente: "Caltu"

Elaborado por: Lorena Gonzales

### Cálculo del Chi Cuadrado

Pregunta N°	Frecuencias Observadas	Frecuencias Esperadas	(Fo-Fe)	(Fo-Fe) <sup>2</sup>	((Fo-Fe) <sup>2</sup> /Fe)
4	9	34,50	-25,50	-620,25	-17,98
	51	25,50	25,50	620,25	24,32
14	60	34,50	25,50	620,25	24,32
	0	25,50	-25,50	-620,25	-24,32
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>6,34</b>

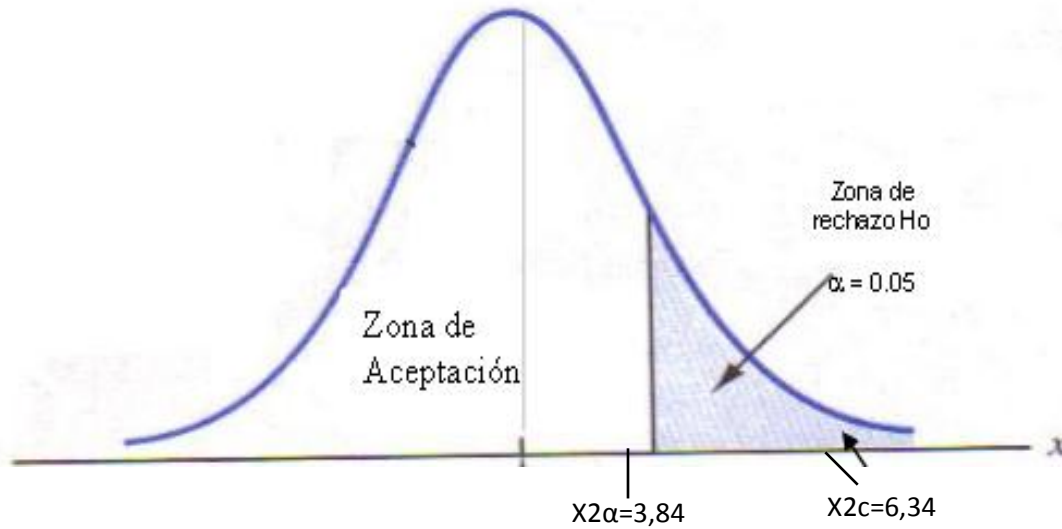
**Tabla N° 22 Cálculo del Chi Cuadrado**

Fuente: "Caltu"

Elaborado por: Lorena Gonzales

#### 4.3.6 Delimitación de la Zona de Rechazo.

**GRÁFICO N°15** Representación Gráfica Estadística



**Gráfico N° 20 : Representación Gráfica Estadística**

Fuente: "Caltu"

Elaborado por: Lorena Gonzales

Determinación del nivel de significación " $\alpha$ "

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

$$x^2 \text{ Calculado} = 6,34$$

$$x^2 \text{ Crítico} = 3,84$$

Como el valor del Chi Cuadrado calculado ( $x^2 c$ ) es mayor a 3,84, con 1 grado de libertad y un  $\alpha$  de 0,05; se RECHAZA la hipótesis nula y se ACEPTA, la alterna, es decir, "Si hay diferencia estadística significativa es decir, están asociadas la planificación financiera y la liquidez en la Cámara Nacional de Calzado "CALTU", para el año 2014.

## CAPÍTULO V

### 5.1. CONCLUSIONES

Una vez procesados, analizados y discutidos los datos obtenidos, y en función de los objetivos e hipótesis del presente trabajo, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- La institución no cuenta con los recursos financieros suficientes para el desarrollo de sus actividades gremiales, lo que ha afectado a sus actividades cotidianas, al no contar con una herramienta para el cumplimiento de los objetivos planteados que permita a la institución ser conocida a nivel nacional e internacional.
- La Cámara Nacional de Calzado “CALTU” no realiza un proceso adecuado de cobro a sus socios por concepto de cuotas de afiliación ni pago oportuno a sus proveedores, lo que ha afectado a sus actividades cotidianas, al no contar con una herramienta para la toma de decisiones y que satisfaga las necesidades de los socios.
- La Cámara Nacional de Calzado “CALTU” ha estado utilizando indicadores pero que no han sido analizados con frecuencia y a la vez que no son entendibles para los socios, de manera que no permite el aprovechamiento de los recursos financieros para el logro de sus objetivos principales.

- No existen pronósticos y metas financieras para alcanzar objetivos Institucionales de manera que incide de forma relevante en la toma de decisiones, lo que ha producido un estado permanente de conformismo por parte de los funcionarios y socios ya que sus decisiones han afectado en gran medida el desempeño de la misma
- La inexistente planificación financiera ha provocado un estancamiento sostenible y sustentable, por la falta de gestión y medición del desempeño de la institución, la carencia de dicha planificación ha provocado que las metas económicas - financieras no lleguen a cumplirse a cabalidad ya que en una planificación es pilar fundamental de la institución , lo cual se ha desencadenado una ineficacia en la coordinación general del funcionamiento por parte funcionarios de la “CALTU”, y por ende la toma de buenas decisiones.
- La inadecuada aplicación de políticas y procedimientos financieros incide de forma relevante en la toma de decisiones, en gran medida de los socios y funcionarios la misma que ha ocasionado un estado permanente de retraso en el desarrollo normal de la institución.
- Diseñar una planificación financiera que permita mejorar la consecución de los objetivos planteados, el control de los flujos, análisis financieros y fortalecer su liquidez ayudando a mejorar a la institución su rendimiento.

## 5.2. RECOMENDACIONES

De las situaciones reflejadas anteriormente se establece a continuación las siguientes recomendaciones:

- Establecer los recursos financieros que permita direccionar los recursos de manera eficiente para lograr los objetivos propuesta a ser reconocida.
- Implementar una planificación financiera en la institución que sea el punto de partida para el desarrollo y buen funcionamiento del mismo para obtener una mayor organización que satisfaga las necesidades de los socios y funcionarios tanto como proveedores al momento de los cobros y pagos.
- Se debe realizar continuamente análisis de los indicadores, los cuales servirán para determinar los niveles de capacidad que posee la institución y para el cumplimiento de sus objetivos.
- La Institución debe tener pronósticos y metas financieras que mantengan ventajas de mejoramiento en sus actividades debiendo aprovechar como un instrumento de evaluación permanente que permita tomar buenas decisiones que fortalezcan a la misma.
- Aplicar y evaluar la planificación financiera de manera continúa desarrollando estrategias que mejore la eficiencia y eficacia que sean el eje principal en el direccionamiento de “CALTU” para los socios y funcionarios para el logro de sus metas planteadas.
- Se recomienda la evaluación de las políticas y procedimientos financieros facilite la solución de problemas existentes en la institución, favorece de esta forma a los funcionarios y socios para el alcance de los objetivos.

- Diseñar una Planificación Financiera en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, que permita mejorar la consecución de los objetivos planteados, el control de flujos, análisis financieros y fortalecer su liquidez, para que el gerente de “CALTU” tome las decisiones correctas para el mejoramiento continuo de la misma.

## **CAPÍTULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. DATOS INFORMATIVOS**

##### **6.1.1. *Título de la propuesta***

Diseño de una planificación financiera, como herramienta de control y de gestión, para reducir el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros, con la finalidad de elevar liquidez en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

##### **6.1.2. *Institución ejecutora***

La institución ejecutora será la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

##### **6.1.3. *Beneficiarios***

Los principales beneficiarios de este proyecto serán los socios y personal administrativo que integran el gremio y son parte del Sector Cuero y Calzado del país.

##### **6.1.4. *Ubicación***

La Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, se encuentra ubicada en Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Parroquia La península, Calle Europa s/n y Av. Indoamericano (Vía a las viñas) Sector Ingahurco Bajo.

##### **6.1.5. *Tiempo estimado para la ejecución***

Inicio: Agosto institución.

Fin: Diciembre institución.

### 6.1.6. *Equipo técnico responsable*

Investigador.

### 6.1.7. **Costo**

RECURSOS MATERIALES			
CANT.	MATERIAL	V. Unitario	CANT.
5	Esferos	\$ 0,35	\$ 1.75
6	Anillados	\$ 2,00	\$ 12,00
3	Empastados	\$ 25,00	\$ 75,00
1	Compra de Laptop	\$ 650,00	\$ 650,00
4	Resmas de papel INENA4	\$ 5,00	\$ 20,00
5	Meses de Internet	\$20,00	\$100,00
2	Cuaderno	\$ 5,00	\$ 10,00
1	Carpeta	\$ 0,50	\$ 0,50
3	Cartuchos Blanco Negro	\$ 35,00	\$105,00
1	Impresora	\$ 250,00	\$ 80,00
1	Cartucho a color	\$ 27,00	\$ 27,00
10	Recargas telefónicas	\$ 4.00	\$ 40.00
1	Tutorías UTA	\$ 300,00	\$ 300,00
	Movilización y subsistencias	\$ 60.00	\$ 60.00
	Subtotal		\$ 1481,25
	Imprevistos 10%		\$ 148,12
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1629,38</b>

**Tabla N° 23 Recursos Materiales**

**Elaborado por:** Lorena González

**Fuente:** Proyecto de Investigación



## **6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA**

La Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, actualmente realiza sus actividades y toma de decisiones bajo una planificación empírica lo que hace que las actividades permanezcan sin una mejora continua con visiones a futuro.

Además básicamente no se hacen evaluaciones continuas de los indicadores financieros, lo cual no permite utilizar los recursos financieros de manera efectiva para el logro de los objetivos institucionales.

Y consecuentemente este trabajo hace énfasis en una herramienta de apoyo para la gestión administrativa de la institución siendo muy importante que se establezca una Planificación Financiera, que le permita mejorar el nivel de liquidez, de esta manera se busca tener un documento concreto que aporte a la entidad con esta planeación como respuesta organizacional a las exigencias del mercado, a su vez para brindar a los socios información concisa y oportuna.

### **6.3. JUSTIFICACIÓN**

El trabajo de investigación a desarrollarse se impone como necesario debido a la alta competitividad que existe en el mercado, de una Planificación Financiera Técnica que le permita actualizar y mejorar sus actividades a la “CALTU”, porque definitivamente con el manejo de esta herramienta delineara su futuro, de la misma forma con el apoyo de este instrumento se tomará decisiones pertinentes y claras.

Esencialmente con el diseño de la Planificación Financiera en la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, servirá para el mejor desarrollo de sus cobros por concepto de cuotas de afiliación de los socios, la misma que beneficiara a sus agremiados para brindar un buen servicio y satisfacción, a su vez proporcionará una visión a futuro y aportará información sobre sus presupuestos y proyecciones para la toma de decisiones y alcanzar una mayor responsabilidad en la administración del mismo.

Con este modelo de planificación financiera en la “CALTU”, la cual será una herramienta de apoyo a la gestión administrativa, ante la evidente ausencia de un apropiado esquema de coordinación y evaluación dentro de sus procesos operativos y financieros y así busca optimizar el proceso desde la planeación como respuesta organizacional.

### **6.4. OBJETIVOS**

#### ***6.4.1 Objetivo General***

Diseñar una planificación financiera, como herramienta de control de gestión, para reducir el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros que beneficie al fortalecimiento de la liquidez Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

#### **6.4.2. Objetivos Específicos**

- Examinar un análisis estratégico partiendo de un análisis FODA para conocer a la Institución.
- Realizar un análisis financiero para verificar el posicionamiento del gremio en beneficio de su institución.
- Proponer los formatos de presentación de los estados financieros proforma que permita obtener a la institución oportunidades para toma de decisiones.

#### **6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD**

##### *6.5.1. Socio – Cultural*

Será una iniciativa para Cámara Nacional de Calzado “CALTU” al contar con esta herramienta pues mejorará sus actividades como gremio y a la vez brindará a sus socios un buen servicio que ayudará al desarrollo del sector Cuero y Calzado.

##### *6.5.2. Organizacional*

A nivel organizacional se planeará mejorar la cultura de la institución para tener un resultado positivo que le permita generar un valor agregado en la función administrativa para que exista una coordinación en todos sus departamentos.

##### *6.5.3. Económico – Financiero*

A medida que existe competitividad en el mercado la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, mejorará sus niveles de liquidez apoyada de esta herramienta, por lo tanto la posición financiera será alta.

##### *6.5.4. Legal*

No se requiere mayormente de un análisis legal para el Diseño de la Planificación Financiera.

## **6.6. FUNDAMENTACIÓN**

La Planeación Financiera es parte esencial de la estrategia financiera de la “CALTU”. Los planes como los Presupuestos de Caja y los Estados Financieros Pro forma representan una guía, a la institución para lograr sus objetivos. Aunque los Estados Financieros son un buen punto de partida, la solvencia de la institución depende del efectivo. La planeación del efectivo es la columna vertebral de las instituciones.

El proceso de Planeación Financiera es uno de los aspectos más importantes de las operaciones y subsistencia de una entidad, puesto que aporta una guía para la orientación, coordinación y control de sus actividades, para poder realizar sus objetivos. Dos aspectos esenciales del proceso de planeación financiera, son: PLANEACION DEL EFECTIVO: implica la preparación del presupuesto de caja (Flujo de caja) de la institución; se efectúa mediante los estados financieros.

Estos estados no solo son útiles para la planeación financiera interna, sino que además son exigidos de manera habitual por los prestamistas presentes y futuros.

### ***6.6.1 Planeación del efectivo: presupuesto de caja***

El presupuesto de caja permite que una institución pronostique sus requerimientos de efectivo a corto plazo por lo general a 1 año dividido en intervalos mensuales. Es importante para las instituciones, saber que están seguras de que dispondrán de un excedente de efectivo.

Es una proyección de entrada y salidas de efectivo de una institución, útil para estimar su requerimiento de efectivo a corto plazo. El presupuesto de caja le ofrece al administrador financiero una visión clara del ritmo de las entradas y las salidas de efectivo esperadas de la institución en un periodo determinado

### **6.6.2 Planeación de las Utilidades: fundamento de los estados pro forma**

La planeación de las utilidades por lo común implica la elaboración de un estado de resultados y un balance general pro forma (proyectado).

El proceso de planeación de utilidades se centra en la elaboración de estados pro forma como es el estado de resultados y el balance.

### **6.6.3 Estrategias**

Se entiende la conceptualización del plan global rector que determina los grandes objetivos y la dirección hacia el segmento de mercado que se pretende, así como la táctica para lograrlo a un plazo determinado, básicamente de largo plazo. La "CALTU", fija sus objetivos de largo plazo que es de cinco, diez, quince o más años.

**Según, (Morrisey G, 1993)** define que "La estrategia como la dirección en la que una institución necesita avanzar para cumplir con su misión. Esta definición ve la estrategia como un proceso en esencia intuitivo. El cómo llegar ahí es a través de la planeación a largo plazo y la planeación táctica."

## **6.7.1. FASE I: MARCO INSTITUCIONAL**

### *6.7.1.1. La Misión*

Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, es una institución de servicios, ágiles, oportunos, eficientes con costos sumamente convenientes para sus socios, que les permitan invertir principalmente sus área de cursos y capacitaciones, mejorando la ideas innovadoras a sus socios para obtener ingresos y ganancias para alcanzar mejores niveles de vida en términos de reconocimiento nacional e internacional por medio de los gremios que ofrece la institución.

### *6.7.1.2. La Visión*

Cámara Nacional de Calzado “CALTU”, será una institución líder y referente en el sector capacitaciones o, con servicios eficientes y oportunos a los socios de Tungurahua apoyando al desarrollo integral de la producción a través de las finanzas populares y solidarias.

## **Objetivos**

- a. Promover a la “CALTU” en cursos y capacitaciones frecuentemente para beneficio de sus socios.
- b. Recibir de los socios los aportes y depósitos a las fechas establecidas por la “CALTU”.
- c. Realizar cobros, pagos y demás operaciones financieras necesarias para el desarrollo de las actividades de la Institución.
- d. Celebrar contratos con personas naturales y jurídicas de los sectores públicos y privado que fueren necesarios para el cumplimiento de sus fines que satisfagan las necesidades de los socios.

## Matriz FODA

MATRIZ DE FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS "FODA"		
<div style="text-align: center;">Factores externos</div> <div style="text-align: center;">Factores internos</div>	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento y seriedad en el mercado.</li> <li>• Convenio con instituciones educativas.</li> <li>• Innovación de tecnología.</li> <li>• Promociones por Temporadas vacacionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia con otras instituciones.</li> <li>• Incremento de los impuestos.</li> <li>• Inestabilidad de económica</li> <li>• Modificación constante de leyes y normas.</li> </ul>
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (FA)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posee Capital propio.</li> <li>• Buena relación con sus clientes.</li> <li>• Lugar estratégico.</li> <li>• Eficiencia en el servicio</li> <li>• Costos accesibles.</li> <li>• Sensibilidad social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar convenios con instituciones educativas.</li> <li>• Brindar una eficiente atención al cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenerse en el mercado ofreciendo servicios de calidad que puedan satisfacer al cliente</li> </ul>
DEBILIDADES	ESTRATEGIAS (DO)	ESTRATEGIAS (DA)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de una planificación financiera.</li> <li>• Falta de un análisis al entorno institucional, y financiero</li> <li>• Falta de local propio</li> <li>• Falta de personal especializado</li> <li>• Escasa publicidad</li> <li>• Falta de organización institucional</li> <li>• No realiza el punto de equilibrio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer un análisis al entorno y un análisis financiero para conocer la situación financiera real de la entidad</li> <li>• Realizar una planificación adecuada para el mejoramiento de sus ingresos.</li> <li>• Incorporar personal especializado para una mejor utilización de los paquetes informáticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear estrategias que ayuden a minimizar a la competencia</li> <li>• Diseñar un plan de actividades para la publicidad de la institución.</li> </ul>

**Tabla N° 24 Matriz de Factores Internos y Externos FODA**

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

**Fuente:** CALTU

- **Matriz De Evaluación De Factores Internos**

FACTORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
<b>FORTALEZAS</b>			
Posee Capital propio.	0,08	4,00	0,32
Buena relación con sus clientes.	0,07	3,00	0,21
Lugar estratégico.	0,07	3,00	0,21
Eficiencia en el servicio.			
Costos accesibles.	0,07	3,00	0,21
Sensibilidad social	0,05	3,00	0,15
<b>DEBILIDADES</b>			
Falta de una planificación financiera.	0,08	2,00	0,16
Falta de un análisis al entorno	0,08	2,00	0,16
Falta de personal especializado.	0,07	1,00	0,07
Falta de local propio.	0,08	2,00	0,16
Escasa publicidad.	0,07	1,00	0,07
Falta de organización institucional.	0,07	1,00	0,07
No realiza el punto de equilibrio	0,07	1,00	0,07
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>35,00</b>	<b>2,18</b>
FORTALEZA MAYOR = 4	FORTALEZA MAYOR = 4	DEBILIDAD MENOR = 2	DEBILIDAD MAYOR = 1

**Tabla Nº 25 Matriz De Evaluación De Factores Internos**

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

**Fuente:** CALTU

- **Interpretación de la Matriz de Evaluación De Factores Internos**

De acuerdo a los resultados de ponderación de la matriz de evaluación de factores internos el resultado de la ponderación y la calificación es de 2,18 dicha cifra quiere decir que se encuentra por debajo de los estándares establecidos; por lo que la “Cámara Nacional de Calzado (CLALTU), a pesar de presentar algunos problemas internos muestra que la entidad se encuentra en un buen nivel económico – financiero por lo que le permite desarrollar con normalidad sus diferentes actividades y cumplir con las metas u objetivos planteados en forma empírica.



Las estrategias que la institución debe considerar para cumplir adecuadamente sus actividades:

- Mantener alianzas con entidades educativas ofreciendo servicios de calidad con profesionales especializados, bajos precios y con una infinidad de promociones que le ayuden a decidirse por esta entidad.
- Brindar una buena atención al cliente (alumno).

La aplicación de esta estrategia le ayudará a la institución a tener más socios y por ende mejorar sus ingresos acaparando todo el mercado local y nacional.

- **Matriz De Evaluación De Factores Externos**

FACTORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
<b>AMENAZAS</b>			
Reconocimiento y seriedad en el mercado.	0,13	2,00	0,26
Convenio con instituciones educativas.	0,12	1,00	0,12
Innovación de tecnología.	0,12	1,00	0,12
Promociones por Temporadas vacacionales	0,13	2,00	0,26
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Competencia con otras instituciones.	0,13	4,00	0,42
Incremento de los impuestos.	0,12	3,00	0,33
Inestabilidad de económica.	0,13	4,00	0,42
Modificación constante de leyes y normas	0,12	3,00	0,36
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>20,00</b>	<b>2,29</b>
AMENAZA MAYOR = 1	AMENAZA MENOR = 2	OPORTUNIDAD MENOR = 3	OPORTUNIDAD MAYOR = 4

**Tabla Nº 26 Matriz De Evaluación De Factores Externos**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU

- **Interpretación de la Matriz de Evaluación de Factores Externos**

Luego de la ponderación realizada a cada uno de los factores externos (oportunidades – amenazas) se ha obtenido de acuerdo a sus ponderaciones y calificaciones el resultado ponderado de 2,29 lo que significa que se encuentra por debajo del margen de equilibrio que es 2,50 , determinando así que la “Cámara

Nacional de Calzado( CALTU), cuenta con pocas oportunidades para desarrollarse dentro del entorno externo y por ende debe aprovechar al máximo todas las fortalezas para que tenga un buen crecimiento institucional y lograr ser líder en el mercado de calzado.

Es necesario tomar en cuenta la siguiente estrategia para contrarrestar las mayores amenazas que tiene la entidad.

- Establecer un análisis al entorno y un análisis financiero para conocer la situación financiera real de la entidad.
- Realizar una planificación adecuada para el mejoramiento de sus ingresos.
- Implementar personal especializado en el campo de la informática para una mejor comprensión de sus socios y mayor acogida en la sociedad.

Dichas estrategias ayudarán a la entidad a tener un crecimiento institucional exitoso con el fin de aprovechar al máximo las oportunidades que tiene la misma y contrarrestar las amenazas mejorando sus actividades e incrementando sus servicios gremiales y asegurando una permanencia en el mercado.

- Organigrama Estructural



Figura Nº 5 Organigrama Estructural  
 Elaborado por: Lorena Gonzales  
 Fuente: CALTU

• Organigrama Funcional

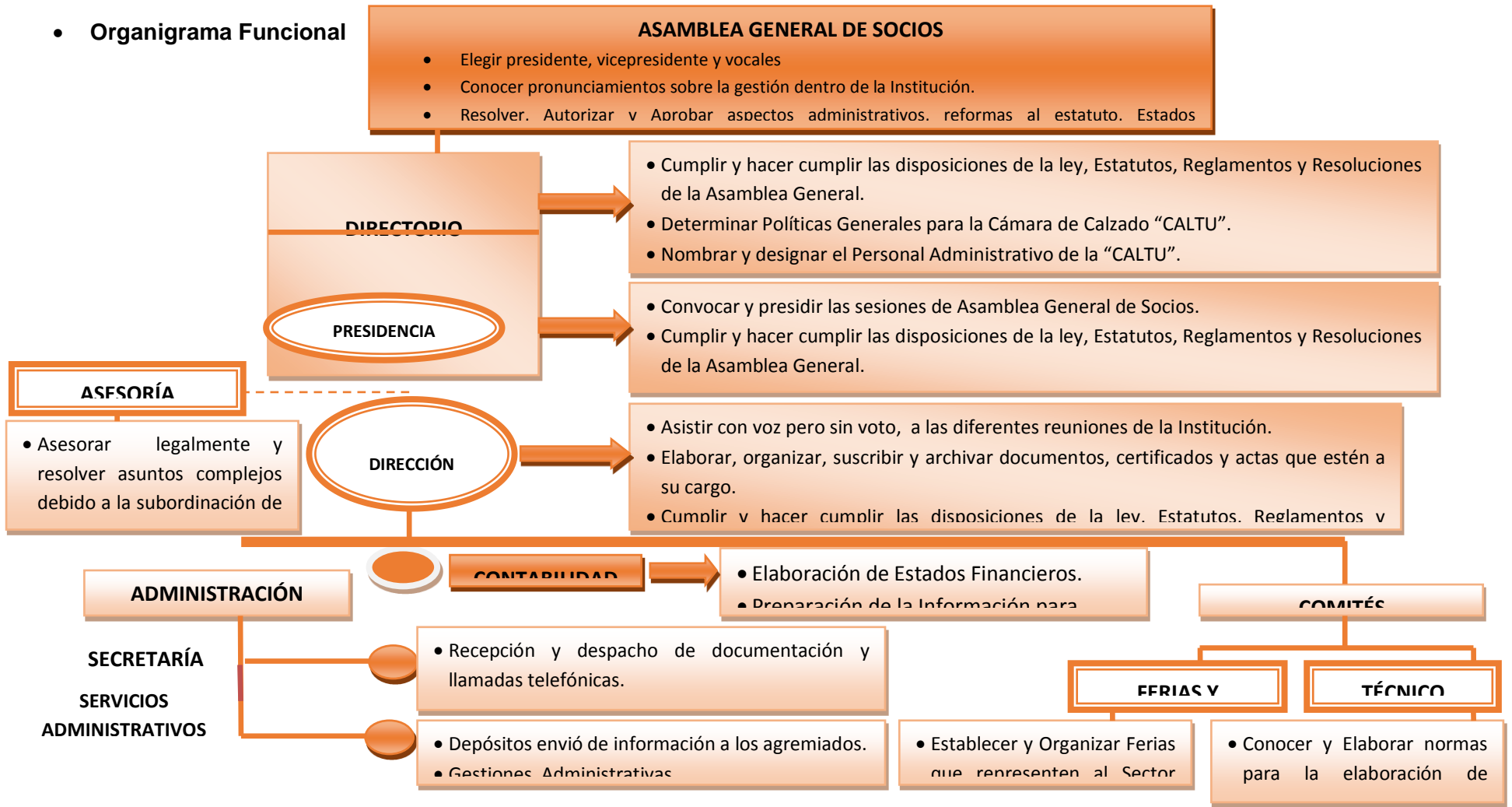


Figura Nº 6 Organigrama Funcional  
 Elaborado por: Lorena Gonzales  
 Fuente: CALTU

- **ESTRATEGIAS**

- ❖ Mejorar la recuperación de aportes de los socios impagos en la entidad, para alcanzar un nivel de participación en gremios de la provincia de Tungurahua y así aumentar en nivel de liquidez.
- ❖ Establecer un sistema de control de la planificación para monitorear periódicamente la situación financiera.
- ❖ Mantener la política de crédito indirecta a clientes a un corto plazo.
- ❖ Fortalecer trabajo en equipo para mejorar las actividades cotidianas de la institución.
- ❖ Control diario de la liquidez y proyecciones de liquidez en base a información cierta y estimaciones.
- ❖ Desarrollar una política de precios en los cursos, capacitaciones, y etc., según las exigencias de los socios, de esta forma se pretende tener precios módicos que sean la base fundamental de las decisiones de la misma.
- ❖ Aprovechar las capacitaciones que brindan las instituciones públicas direccionado artesanos entre otros, a más de ello invertir en capacitaciones extras que permitan dar a nuestros socio un mejor servicio.
- ❖ Diversificar los cursos y capacitaciones con una política de justo a tiempo, de esta forma el socio tendrá mayor poder de elección.
- ❖ Aumentar los cursos en un 20% aprovechando la inversión de marketing y publicidad en temporadas específicas del año.

- ❖ Estar presentes en las ferias más importantes de la ciudad para obtener un mejor reconocimiento institucional y artesanal.
- ❖ Implementar campañas de publicidad con volanteo puerta a puerta y charlas en instituciones previamente estudiadas para la captación de nuevos socios.
- ❖ Establecer políticas crediticias que brinden a nuestros socios la facilidad de adquirir servicios actuales de la “CALTU” en cuanto ellos lo decidan.

### **6.7.3 FASE III: PLAN FINANCIERO**

#### *6.7.3.1 Presentación*

La planificación financiera que se presenta surge de la necesidad, y la voluntad de establecer modelos para que tome en cuenta la “Cámara Nacional de Calzado (CALTU)”, en los próximos años, es decir le permite orientar de mejor manera los recursos económicos-financieros que dispone, encaminada al lograr el desarrollo y crecimiento de la misma.

La planificación será elaborada en base a la información obtenida por la Presidenta, la misma que será responsable de la administración y del buen funcionamiento, pues dichas contribuciones ayudan a determinar las fortalezas, debilidades que tiene la institución.

Este documento se realiza en torno a la necesidad que tiene la institución de realizar una planificación financiera que satisfagan las actuales exigencias que se presentan en nuestro medio adaptadas a la “Cámara Nacional de Calzado (CALTU)”, de manera que esta pueda mantenerse como una institución en el sector a quien está dirigida .

### 6.7.3.2 Objetivo

Realizar una planificación financiera que permita contribuir al desarrollo de la institución y mejorar de manera eficiente sus ingresos.

### 6.7.3.3 Justificación

La presenta propuesta de la planificación financiera constituirá en una herramienta que le ayude a preveer sus ingresos y egresos durante un periodo contable.

Es así que mediante la planificación financiera se podrá conocer cuál será el proceso que debe adoptar la entidad, para la implantación de la planificación financiera, además proponer correctivos necesarios que le permitan influir en la toma de decisiones de la entidad.

- **Estado de Situación Financiera**

**CAMARA DE CALZADO DE TUNGURAHUA**  
**ESTADO DE SITUACIÓN**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE institución**

ACTIVO CORRIENTE			
<b>DISPONIBLE</b>			<b>\$ 3.873,55</b>
<b>CAJA</b>		\$ 316,00	
CAJA	\$ 196,00		
CAJA CHICA	<u>\$ 120,00</u>		
<b>BANCOS</b>			
Banco Pichincha	\$ 3.557,55	\$ 3.557,55	
Banco Pichincha Cta. De Ahorros	<u></u>		
<b>EXIGIBLE</b>			<b>\$ 27.062,92</b>
<b>CLIENTES</b>		\$ 22.942,84	
Cuentas por Cobrar Socios	<u>\$ 22.942,84</u>		
<b>CREDITO TRIBUTARIO IVA</b>		\$ 4.120,08	
Crédito Tributario Renta			
Crédito Tributario IVA	<u>\$ 4.120,08</u>	<u></u>	
<b>FIJO</b>			<b>\$ 73.030,67</b>

**DEPRECIABLE**

Muebles y Enseres	\$ 2.766,08	\$ 658,41
Dep. Muebles y Enseres	\$ (2.107,67)	
Equipo de Oficina	\$ 1.297,86	\$ 74,61
Dep. Equipo de Oficina	\$ (1.223,25)	
Equipo de Computo	\$ 5.992,04	
Dep. Equipo de Computo	\$ (5.992,04)	
Equipo de Computo CTAC	\$ 29.512,29	\$ 29.512,29
Muebles y Enseres CTAC	\$ 2.749,19	\$ 2.749,19
Equipo de Oficina CTAC	\$ 40.036,18	\$ 40.036,18

**TOTAL ACTIVO****\$ 103.967,14****PASIVO****CORRIENTE****CUENTAS POR PAGAR** \$ 151,85

Cuentas por Pagar \$ 151,85

**INSTITUCIONES FINANCIERAS**

Banco Pichincha Cta. Cte.

**REMUNERACIONES POR PAGAR**

Remuneraciones por Pagar

**BENEFICIOS SOCIALES** \$ 262,41

Décimo Tercer Sueldo \$ 24,41

Décimo Cuarto Sueldo \$ 121,67

Vacaciones \$ 116,33

**APORTE IESS** \$ 23,27

Aporte Patronal \$ 12,07

Aporte Individual \$ 10,12

Aporte IECE \$ 0,54

Aporte CONAC \$ 0,54

**CON LA ADMINISTRACIÓN****TRIBUTARIA** \$ 237,01**RETENCION IMP. RENTA**

Ret. Fuente por Pagar \$ 115,34

**RETENCIÓN IVA**

Ret. IVA por Pagar \$ 121,67

**TOTAL PASIVO CORRIENTE** \$ 674,54**TOTAL PASIVO** \$ 674,54**PATRIMONIO****CAPITAL SOCIAL** \$ 89.180,06

Capital Social \$ 89.180,06

Aporte MIC

Aporte MIPRO



Aporte MIPRO		
<b>Total Capital</b>		
<b>DEFICIT O EXCEDENTES</b>		\$ 14.112,54
<b>Déficit Acumulado</b>		
<b>Excedente Acumulado</b>	\$ 12.080,32	
<b>Excedente 2013</b>	\$ 2.032,22	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 103.292,60</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 103.967,14</b>

Dra. Lilia Villavicencio  
**PRESIDENTA**

Dra. Magdalena Guachamboza  
CPA. 25175  
**CONTADORA**

- **Estado de Resultados**

**CAMARA DE CALZADO DE TUNGURAHUA**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE institución**

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 59.781,56</b>
Aporte Socios	\$ 23.255,00	
Seminario y Cursos	\$ 774,73	
Centro de Diseño	\$ 12.148,15	
Auspicios	\$ 2.250,00	
Ingresos Piel Moda	\$ 13.500,00	
Ingresos Piel Moda ( Reembolso Gastos )	\$ 893,68	
Ingresos MIPRO	\$ 6.960,00	
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 59.781,56    \$ 57.749,34</b>
<b>EGRESOS DE DUCIBLES</b>		
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$ 56.644,71</b>
Honorario Profesional	\$ 1.038,88	
Honorario Domingo Fonseca	\$ 4.234,69	
Servicios Profesionales	\$ 18.644,61	
Sueldos y Salarios	\$ 3.495,86	
APORTE IESS	\$ 424,75	
Aporte Patronal	\$ 389,72	

Aporte IECE	\$	17,48	
Aporte CONAC	\$	17,48	
Fondo de Reserva			
BENEFICIOS SOCIALES			\$ 1.033,04
Décimo Tercer Sueldo	\$	291,32	
Décimo Cuarto Sueldo	\$	296,06	
Vacaciones	\$	145,66	
Uniformes	\$	300,00	
Gastos generales			
Gastos Arriendo Inmuebles			
Gasto Publicidad			\$ 1.410,55
Gasto Correos			\$ 485,75
Gasto Prensa			
Gasto Servicios Básicos			\$ 1.804,08
Agua	\$	142,34	
Luz	\$	653,94	
Teléfono	\$	<u>1.007,80</u>	
Cuotas y Aportes Cámara			
Gastos Celular			
Gasto Alquiler Equipo de Computo			
Gastos Útiles de Aseo	\$	193,70	
Gasto Útiles de Oficina	\$	670,37	
Gastos Combustible	\$	8,92	
Gastos Suministros y Materiales	\$	1.794,44	
Gastos Hospedaje	\$	1.263,00	
Gastos Movilización	\$	2.235,23	
Gastos Internet	\$	323,04	
Gastos página Web	\$	100,00	
Gastos Alimentación	\$	1.067,43	
Gastos Mantenimiento Computadoras	\$	198,76	
Gastos Instalaciones Eléctricas	\$	801,97	
Gastos Mantenimiento Maquinaria	\$	114,73	
Gastos Cena Ejecutiva	\$	1.611,43	
Gastos Cena Embajador TAIWAN	\$	764,93	
Gasto Feria Inclusiva del Calzado	\$	1.235,00	
Gastos Show Room Cevallos	\$	372,83	
Gastos Seguridad y Monitoreo	\$	150,00	
Gastos Servicios Piel Moda	\$	6.092,69	

Gastos Depreciación Activos Fijos	\$	427,75	
Gastos Reuniones y Agasajos	\$	149,94	
Gastos Flete	\$	507,92	
Gastos Mensajería	\$	2.021,03	
Gasto Donaciones	\$	90,00	
IVA que se carga al gasto	\$	1.710,68	
Gastos Varios	\$	166,71	
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>			
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			\$ 44,82
Interés Financiero			
Impuestos			
Comisión Giro Exterior			
Interés Sobregiro			
Gastos Bancarios	\$	<u>44,82</u>	
<b>GASTO NO DEDUCIBLE</b>			\$ 1.059,81
Gastos Caja Chica	\$	1.059,81	
Multas IESS			
Intereses y multas SRI			
Intereses Servicios Básicos			
Mantenimiento			
<b>TOTAL EGRESOS</b>			<u>\$ 57.749,34</u>
<b>EXCEDENTE 2013</b>			<u>\$ 2.032,22</u>

---

Dra. Lilia Villavicencio  
PRESIDENTA

---

Dra. Magdalena Guachamboza  
CPA . 25175  
CONTADORA

## ANALISIS VERTICAL AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

**01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL institución**

CODIGO	CUENTA	AÑO 2014	% RUBRO	% GRUPO
1	<b>ACTIVO</b>			
1.1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
1.1.1	CAJA	\$ 316,00	1,01	
1.1.3	BANCOS	\$ 3.557,55	11,33	
1.1.4	CUENTAS POR COBRAR	\$ 22.942,84	73,08	
1.1.5	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ 458,86	1,46	
1.1.7	CRÉDITO TRIBUTARIO	\$ 4.120,08	13,12	
	<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 31.395,33</b>	<b>100%</b>	29,72
1.2	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>			
1.2.1	MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.766,08	3,73	
1.2.2	DEPREC. ACUM. DE MUEBLES Y ENSERES	\$ (2.107,67)	-2,84	
1.2.3	EQUIPO DE OFICINA	\$ 1.297,86	1,75	
1.2.4	DEPREC. ACUM. DE EQUIPO DE OFICINA	\$ (1.223,25)	-1,65	
1.2.5	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 5.992,04	8,07	
1.2.6	DEPREC. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ (5.992,04)	-8,07	
1.2.7	EQUIPO DE CÓMPUTO CTAC	\$ 29.512,29	39,75	
1.2.8	MUEBLES Y ENSERES CTAC	\$ 2.749,19	3,70	
1.2.8	MUEBLES Y ENSERES CTAC	\$ 40.036,18	53,93	
	<b>TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 74.239,27</b>	<b>100%</b>	70,28
	<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 105.634,60</b>		<b>100%</b>
2	<b>PASIVO</b>		74239,27	
2.1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	\$ 151,85	22,51	
2.1.2	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	\$ 262,41	38,90	
2.1.3	APORTES IESS	\$ 23,27	3,45	
2.1.4	RETENCIONES IMPR. RENTA	\$ 237,01	35,14	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 674,54</b>	<b>100%</b>	0,64
	<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>100%</b>
3	<b>PATRIMONIO</b>			
3.1	<b>CAPITAL</b>			
3.1.1	CAPITAL	\$ 89.180,06	84,42	
3.3	<b>RESULTADOS</b>	\$ 7.890,00	7,47	
3.3.1	UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 3.774,86	3,57	
	<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 104.960,06</b>	<b>0,00</b>	99,36
	<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>\$ 105.634,60</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

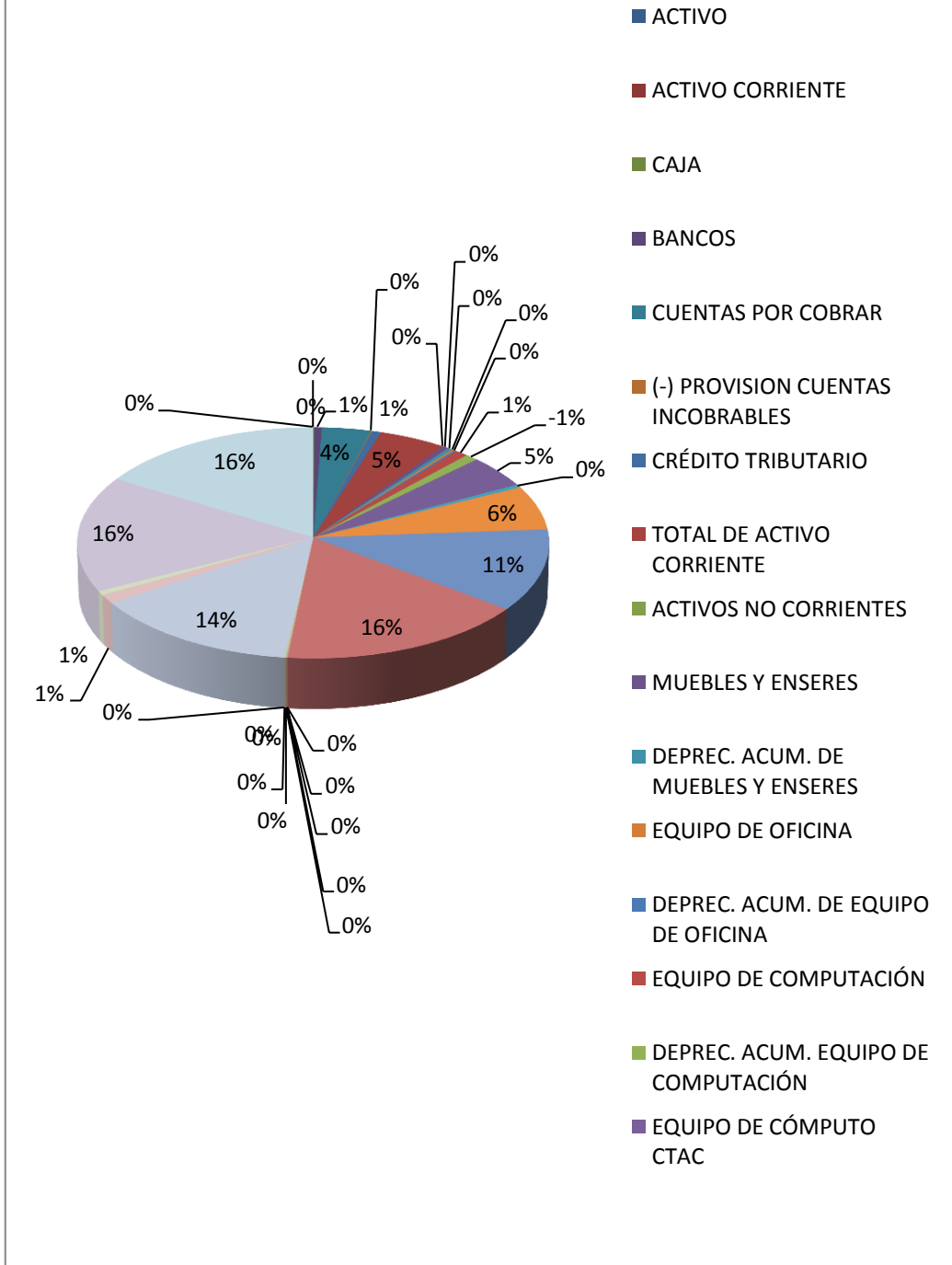
**Tabla Nº 27 Análisis vertical al Estado de Situación Financiera**

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

**Fuente:** CALTU

Gráfico N° 21 Estado de Situación Financiera institución

### Estado de Situación Financiera 2014



Elaborado por: Lorena Gonzales  
 Fuente: CALTU

### **INTERPRETACIÓN:**

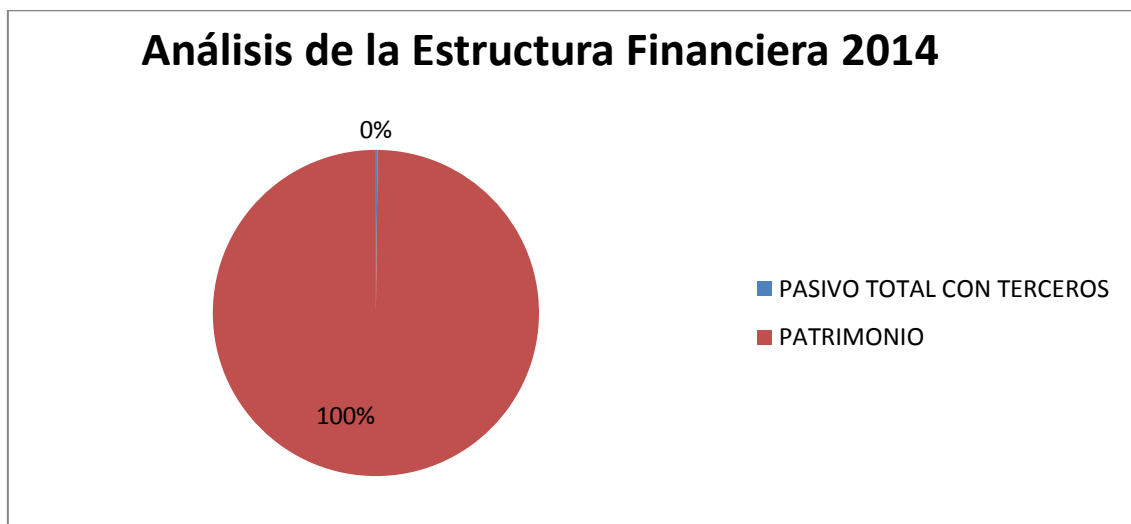
La Cámara Nacional de Calzado (CALTU), es una institución con poca capacidad de liquidez y solvencia, es necesario realizar un análisis financiero al Estado de Situación Financiera del año institución, esto ayudo a conocer a profundidad la situación económica y a tomar correctivos necesarios.

La entidad dispones de activos corrientes un valor de 29,72%, dentro del activo total, de este grupo la cuenta que representa el rubro que más representación tiene es Cuentas por cobrar con un porcentaje de 73,08%, esto significa que la Cámara Nacional de Calzado (CALTU), posee dinero que no está generando una buena rentabilidad se recomienda invertir en la institución o realizar inversiones a corto o largo plazo para que exista mayor rendimiento en dicho rubro además indica que se debe proyectar la solvencia ,liquidez y el crecimiento de la dicha entidad.

Por otro lado cuenta con unos pasivos corriente de 0,64% esto demuestra que tiene capacidad de endeudamiento y puede cumplir con sus obligaciones anticipadamente.

## ANALISIS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL AÑO institución

ACTIVO CORRIENTE	29,72%
ACTIVO NO CORRIENTE	70,28%
PASIVO CORRIENTE	0,64%
PATRIMONIO	99,36%



**Gráfico N° 22 Análisis de la Estructura Financiera 2014**  
 Elaborado por: Lorena Gonzales  
 Fuente: CALTU

### INTERPRETACIÓN:

La Cámara Nacional de Calzado (CALTU), tiene un excelente progreso financiero es por ello que se debe realizar un análisis a la estructura financiera de la institución, esto beneficiara al momento de saber y conocer la información presentada para analizar e interpretar cada una de las cuentas y a su vez tomar las decisiones correctas en caso de requerirlo.

El análisis a la estructura financiera del estado de situación financiera del año 2014 quiere decir que **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)**, cuenta con unos activos corrientes de 29,72% es por ello que se recomienda a la Presidenta realizar algunas adecuaciones para mejorar bienestar de los socios y a su vez tener una excelente acogida en el mercado e incrementar su cartera de afiliados.

Por otro lado cuenta con un patrimonio de 99,36%, esto señala que la institución puede cubrir sus obligaciones adquiridas con anterioridad, se recomienda planificar de manera objetiva y eficiente todo el capital disponible que tiene la institución.

Además realizar una inversión en el activo no corriente para mejorar el ambiente de trabajo entre los administrativos, socios y todo el personal que labora en esta entidad.

### ANALISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

CÒDIGO	CUENTAS	VALORES	% RUBRO	% GRUPO
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>			
	INGRESOS OPERACIONALES			
4.1	APORTE DE SOCIOS	\$ 23.255,00	39%	
4.2	SEMINARIOS Y CURSOS	\$ 774,73	1%	
4.3	Centros de diseños	\$ 12.158,15	20%	
4.4	Auspicios	\$ 2.250,00	4%	
4.5	Ingresos Piel Moda	\$ 13.500,00	23%	
4.6	Ingresos Piel Moda (Reembolsos Gastos)	\$ 893,68	1%	
4.7	Ingresos MIPRO	\$ 6.960,00	12%	
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 126.979,38</b>	<b>100%</b>	<b>100,00%</b>
<b>5</b>	<b>GASTOS</b>			
<b>5.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>			<b>100,00%</b>
5.1.1	HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 1.038,88	2%	
5.1.2	HONORARIOS DOMINGO FONSECA	\$ 4.234,69	7%	
5.1.3	SERVICIOS PROFESIONALES	\$ 18.644,61	33%	
5.1.4	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 3.495,86	6%	
5.1.5	APORTE IESS	\$ 424,75	1%	
5.1.6	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 1.033,04	2%	
5.1.7	GASTO PUBLICIDAD	\$ 1.410,55	2%	
5.1.8	GASTOS CORREOS	\$ 485,75	1%	
5.1.9	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	\$ 1.804,08	3%	
5.1.10	ÚTILES DE ASEO	\$ 193,70	0%	
5.1.11	ÚTILES DE OFICINA	\$ 670,37	1%	
5.1.12	GASTOS COMBUSTIBLE	\$ 8,92	0%	
5.1.13	GASTOS SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 1.794,44	3%	

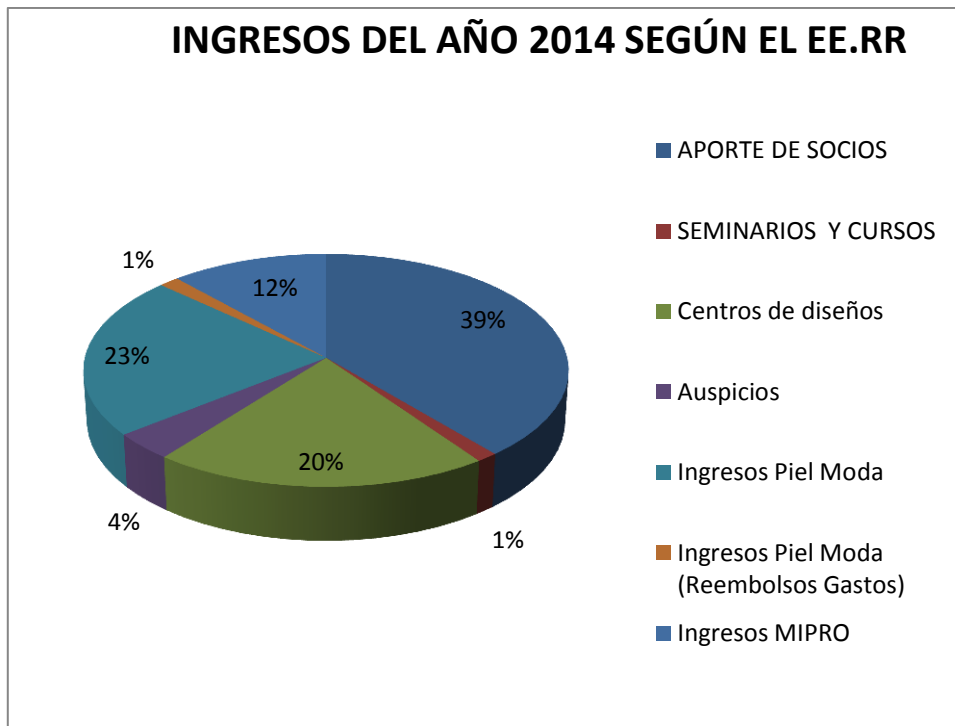


5.1.14	GASTOS HOSPEDAJE	\$	1.263,00	2%	
5.1.15	GASTOS MOVILIZACIÓN	\$	2.235,23	4%	
5.1.16	GASTOS INTERNET	\$	323,04	1%	
5.1.17	GASTOS PÁGINA WEB	\$	100,00	0%	
5.1.18	GASTO ALIMENTACIÓN	\$	1.067,43	2%	
5.1.19	GASTOS MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	\$	198,76	0%	
5.1.20	GASTOS INSTALACIONES ELÉCTRICAS	\$	801,97	1%	
5.1.21	GASTO MANTENIMIENTO MAQUINARIA	\$	114,73	0%	
5.1.22	GASTOS CENA EJECUTIVA SOCIOS	\$	1.611,43	3%	
5.1.23	GASTOS EN EMBAJADOR DE TAIWAN	\$	764,93	1%	
5.1.24	GASTOS FERIA INCLUSIVA DE CALZADO	\$	1.235,00	2%	
5.1.25	GASTOS SHOW ROOM CEVALLOS	\$	372,83	1%	
5.1.26	GASTOS SEGURIDAD Y MONITOREO	\$	150,00	0%	
5.1.27	GASTOS SERVICIOS DE PIEL MODA	\$	6.092,69	11%	
5.1.28	GASTO DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	\$	427,75	1%	
5.1.29	GASTO REUNIONES Y AGASAJOS	\$	149,94	0%	
5.1.30	GASTOS FLETE	\$	507,92	1%	
5.1.31	GASTOS MENSAJERÍA	\$	2.021,03	4%	
5.1.32	GASTOS DONACIONES	\$	90,00	0%	
5.1.33	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	\$	1.710,68	3%	
5.1.34	GASTOS VARIOS	\$	166,71	0%	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$</b>	<b>56.644,71</b>	<b>100%</b>	<b>98%</b>
5.2	GASTOS NO OPERACIONALES				
5.2.1	GASTOS FINANCIEROS	\$	44,82	4%	
5.2.2	GASTOS NO DEDUCIBLES	\$	1.059,81	96%	
	<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$</b>	<b>1.104,63</b>	<b>100%</b>	<b>2%</b>
	<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$</b>	<b>57.749,34</b>		
	<b>UTILIDAD</b>	<b>\$</b>	<b>2.032,22</b>		

**Tabla Nº 28 Análisis vertical al estado de Resultado**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU



**Gráfico N° 23 Ingresos del año según el EE.RR.**

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

**Fuente:** CALTU

### **INTERPRETACIÓN:**

La Cámara Nacional de Calzado (CALTU) tiene un gran volumen de ingresos a finalizar un periodo contable, asimismo es una institución con gran capacidad financiera y puede cumplir con sus acreedores anticipadamente.

También es una institución que ofrece servicios de calidad satisfaciendo las necesidades del gremio del calzado y de sus socios, pero minimizando sus gastos sin perder la calidad del servicio. La Cámara Nacional de Calzado (CALTU), en el año 2014, cuenta con unos Ingresos de \$ 23.255,00. La cuenta gastos dentro de esta se encuentra los siguientes rubros que mayor representación tiene: son los servicios profesionales con un porcentaje de 33,00%; y Gastos Servicios de Piel Moda, esto quiere decir que dispone de suficientes ingresos, se recomienda invertir las ganancias para incrementar su rendimiento y a su vez tener una visión más futurista de expandir el negocio hacia los mercados nacionales

## APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

- INDICADOR DE LIQUIDEZ

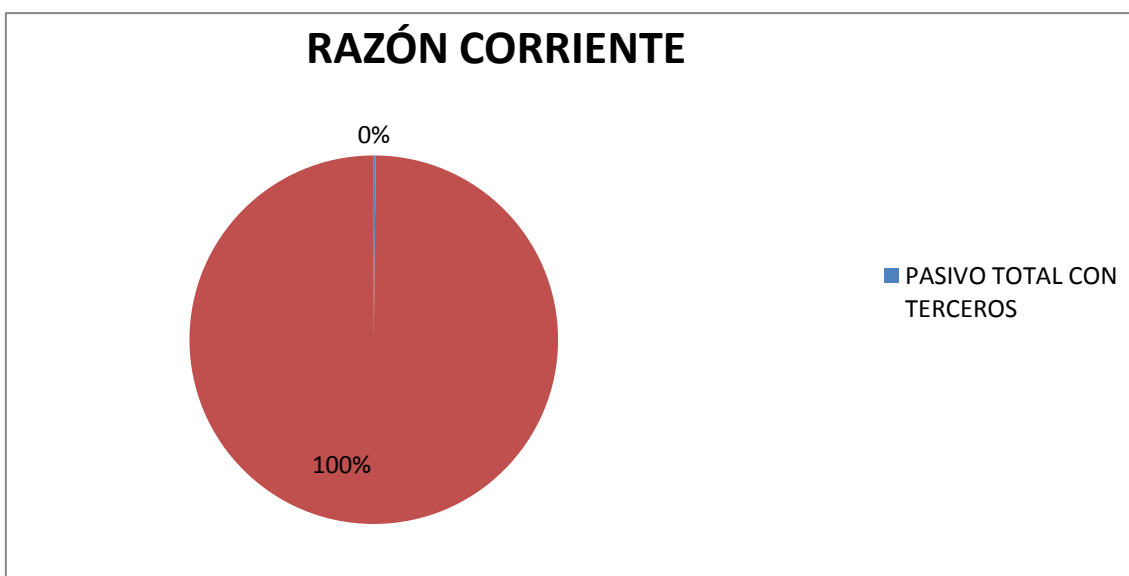
- a) RAZON CORRIENTE

FÓRMULA:

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{\$3.873,55}{\$674,54} = 5.74\%$$

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{\$3.873,55}{\$674,54} = 6\%$$



**Gráfico N° 24 Razón Corriente**  
Elaborado por: Lorena Gonzales  
Fuente: CALTU

## INTERPRETACION:

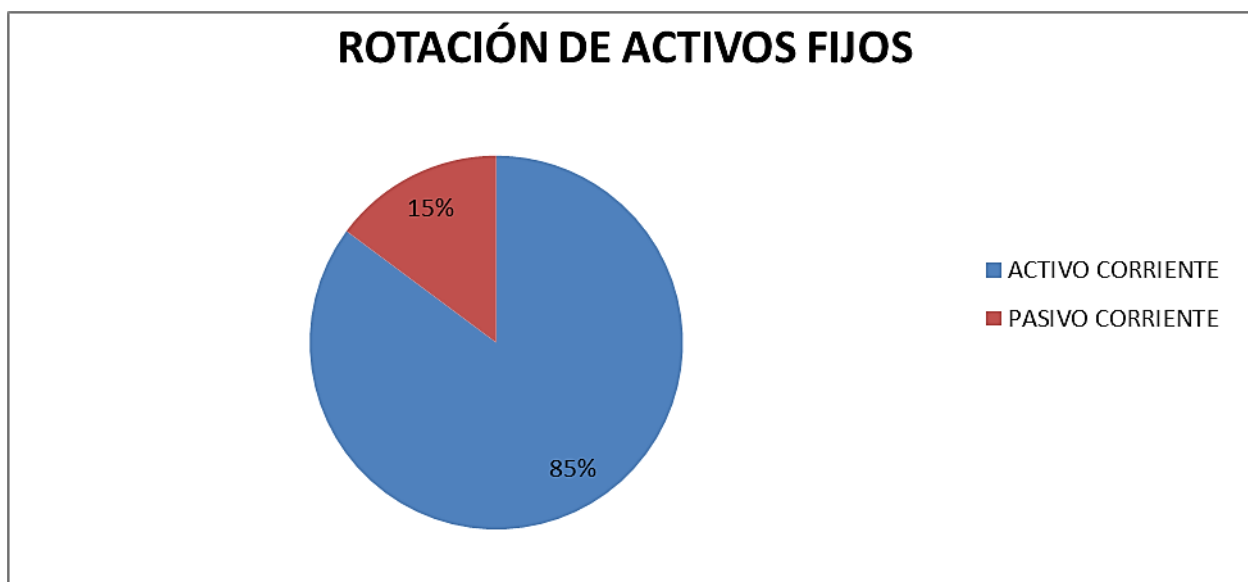
Al aplicar este razón podemos decir que **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)** en el año 2014 refleja 6%, esto demuestra que la institución se encuentra con sobre liquidez sobre el nivel estándar, se recomienda realizar inversiones en el activo no corriente o dar movimiento al rubro.

### b) CAPITAL DE TRABAJO

#### FÓRMULA:

$$CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE$$

$$CAPITAL DE TRABAJO = \$3.873,55 - \$674,54 = \$3.199,01$$



**Gráfico N° 25 Rotación de Activos Fijos**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU

## INTERPRETACION:

Esto significa que al finalizar el año 2014 **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)** tiene \$ 3.873,55 de Activo Corriente, debido al buen manejo que tiene la institución en comparación con los pasivos corrientes es por ello que la institución aprovecha al máximo todos los recursos para obtener excelente resultados en sus actividades

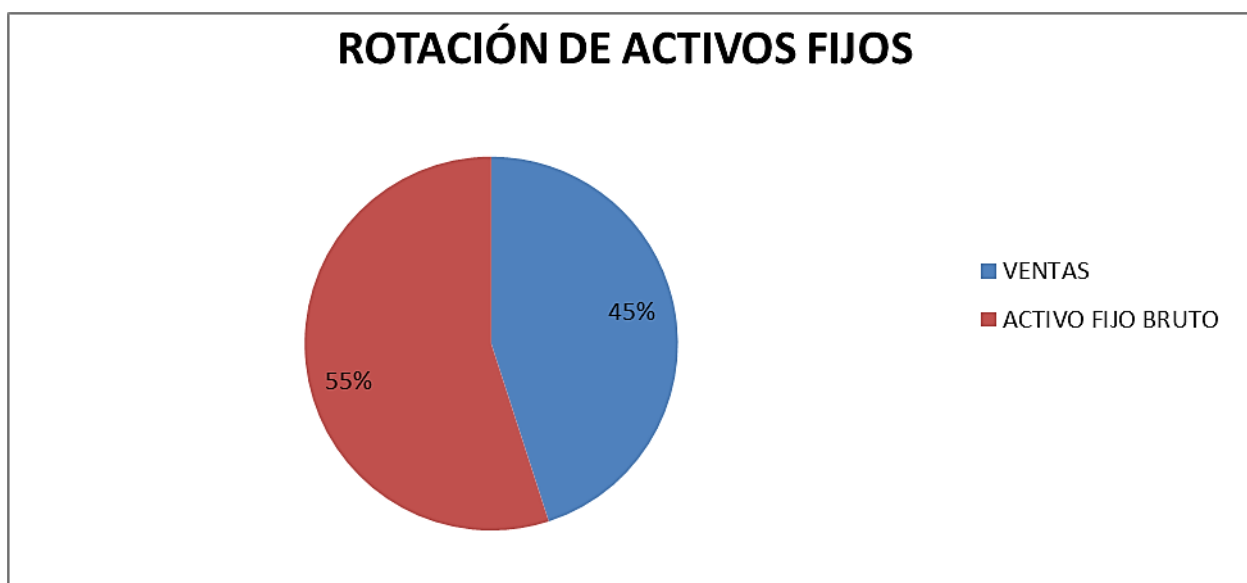
## INDICADOR DE ACTIVIDAD

### c) ROTACION DE ACTIVOS FIJOS

#### FORMULA:

$$ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS = \frac{VENTAS}{ACTIVO FIJO BRUTO}$$

$$ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS = \frac{59.781,56}{73.030,67} = 82 \text{ VECES}$$



**Gráfico N° 26 Rotación de Activos Fijos**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU

### INTERPRETACION:

Esto significa que los activos no corrientes rotan en 82 veces cada año y 7 veces cada mes, es decir que los ingresos son superiores a los activos por el buen manejo de los recursos de la institución.

### INDICADOR DE RENTABILIDAD

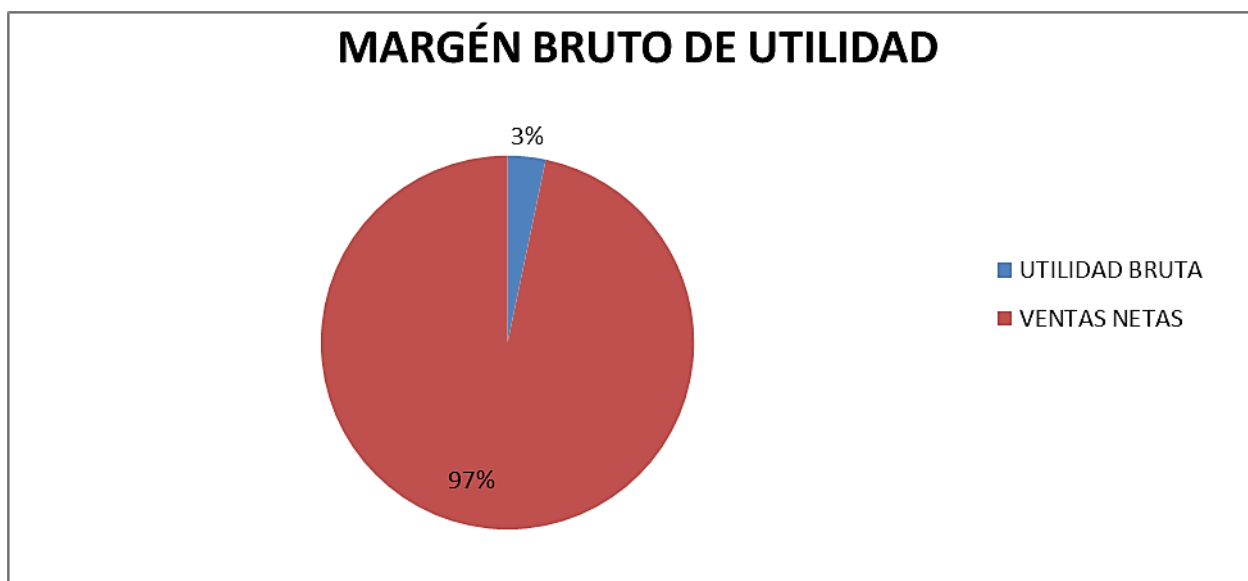
#### d) MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

FORMULA:

$$MARGEN\ BRUTO\ DE\ UTILIDAD = \frac{UTILIDAD\ BRUTA}{VENTAS\ NETAS}$$

$$MARGEN\ BRUTO\ DE\ UTILIDAD = \frac{2.032,22}{59.781,56} = 0,034$$

$$MARGEN\ BRUTO\ DE\ UTILIDAD = \frac{2.032,22}{59.781,56} = \$3,40$$



**Gráfico N° 27 Margen Bruto de Utilidad**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU

## INTERPRETACION:

Esto significa que Los ingresos de la institución **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)** generaron un valor de 3,40% de utilidad bruta en el año 2014. En otras palabras cada dólar vendido en el año genera 3,40 centavos de utilidad.

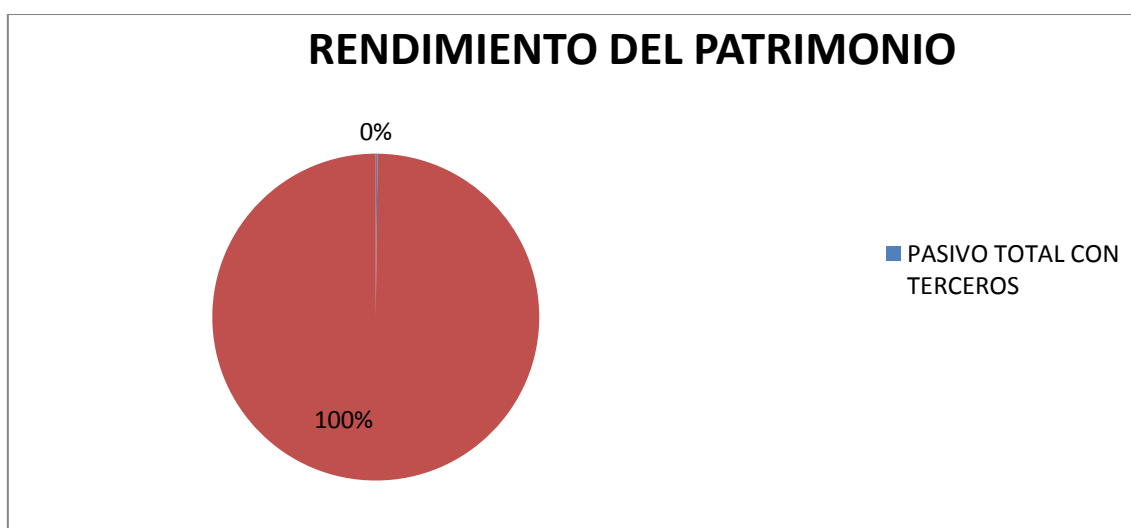
## e) RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

FORMULA:

$$MARGEN BRUTO DE UTILIDAD = \frac{UTILIDAD NETA}{PATRIMONIO}$$

$$MARGEN BRUTO DE UTILIDAD = \frac{2.032,22}{89.180,06} = 0,0228$$

$$MARGEN BRUTO DE UTILIDAD = \$2,28$$



**Gráfico N° 28 Rendimiento del Patrimonio**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU

## INTERPRETACION:

Esto significa que Los ingresos netos de la institución **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)** generan un valor de \$ 2.28 de utilidad neta en el año 2014. En otras palabras cada dólar vendido en el año genera \$2,28 centavos de utilidad neta.

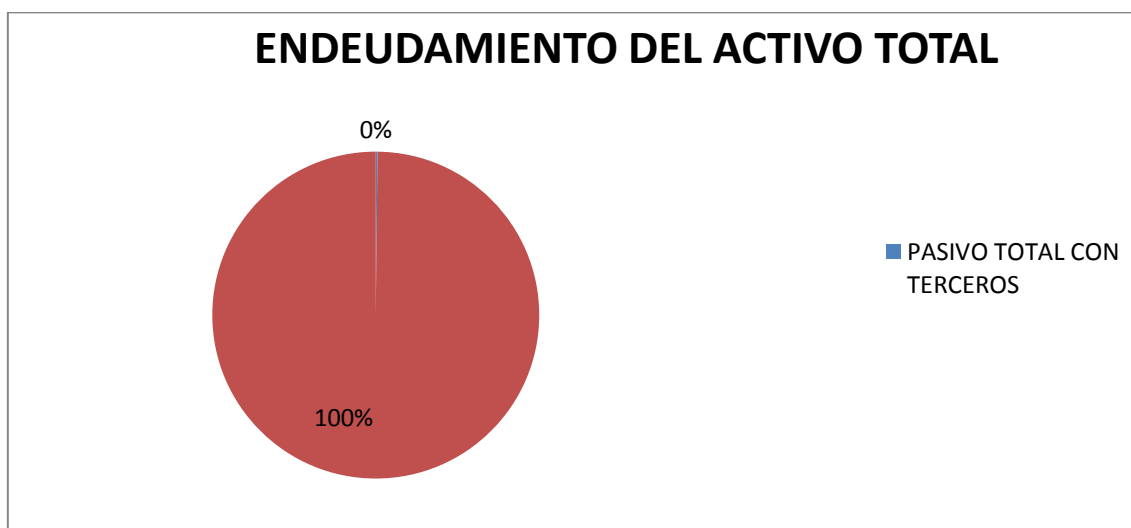
## INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO

### f) ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL

#### FÒRMULA:

$$NIVEL DE ENDEUDAMIENTO = \frac{TOTALPASIVO CON TERCEROS}{TOTAL ACTIVO}$$

$$NIVEL DE ENDEUDAMIENTO = \frac{151,85}{103.967,14} = 0,65$$



**Gráfico N° 29 Endeudamiento del Activo Total**

Elaborado por: Lorena Gonzales

Fuente: CALTU



### INTERPRETACION:

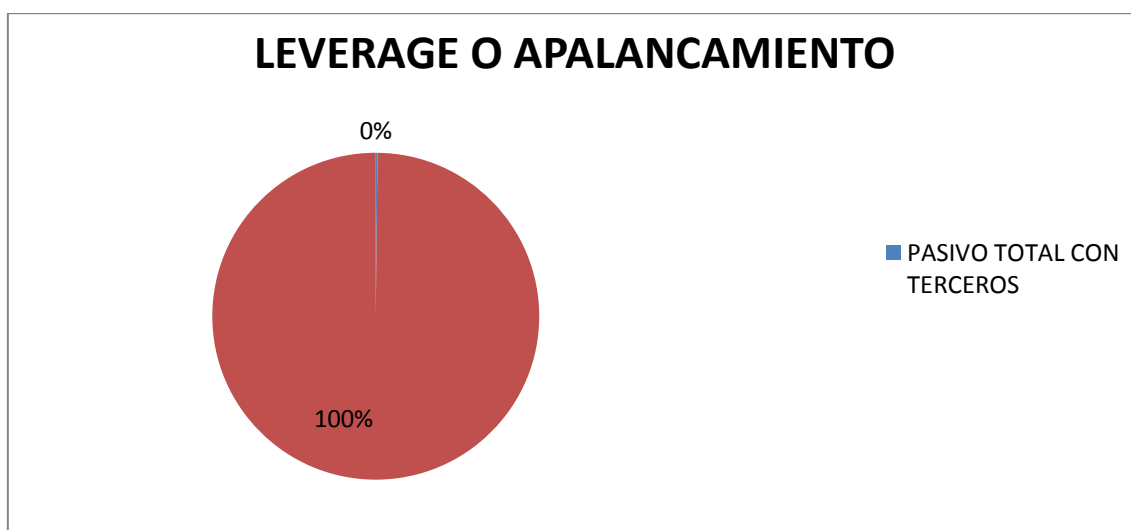
Que por cada dólar de activo total la institución cuenta con 0,65 para cubrir el pasivo total o también las obligaciones que tiene con los acreedores, esto quiere que la **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)**, está perdiendo autonomía financiera frente a terceros.

### LEVERAGE O APALANCAMIENTO

#### FÒRMULA:

$$LEVERAGE\ TOTAL = \frac{PASIVO\ TOTAL\ CON\ TERCEROS}{PATRIMONIO}$$

$$LEVERAGE\ TOTAL = \frac{151,85}{89.180,06} = 0,17$$



**Gráfico N° 30 Leverage o Apalancamiento**  
Elaborado por: Lorena Gonzales  
Fuente: CALTU

## INTERPRETACION:

Que por cada dólar del patrimonio la institución cuenta con 0.17 para cubrir el pasivo corriente o también las obligaciones que tiene con terceras personas o con entidades financieras, esto quiere que **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)** se encuentre en un nivel óptimo para cumplir con sus compromisos previamente.

### CUADRO DE LOS INGRESOS MENSUALES DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

Para la elaboración del pronóstico de ingresos mensuales, se realizó un análisis como se detalla a continuación:

CUADRO DE LOS INGRESOS MENSUALES		
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014		
MESES	INGRESOS REALES	TOTAL DE VENTAS
ENERO	5,432.11	5,432.11
FEBRERO	8,678.98	8,678.98
MARZO	7,222.11	7,222.11
ABRIL	8,327.10	8,327.10
MAYO	6,436.78	6,436.78
JUNIO	7,456.11	7,456.11
JULIO	8,267.33	8,267.33
AGOSTO	7,213.10	7,213.10
SEPTIEMBRE	5,670.10	5,670.10
OCTUBRE	8,314.11	8,314.11
NOVIEMBRE	7,611.09	7,611.09
DICIEMBRE	9,813.90	9,813.90
<b>TOTAL</b>	<b>90,442.82</b>	<b>90,442.82</b>

**Tabla N° 29 Ingresos Mensuales del 01/01/2014 al 31/12/2014**  
**Elaborado por:** Lorena Gonzales  
**Fuente:** CALTU

## PRONÓSTICO DE LOS INGRESOS MENSUALES

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,797$	$IE = \frac{4981,8}{7536,9} = 0,66099$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7536,90(1+0,04918) = 7907,57$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,720735156 * 7907,57 = 5699,26$
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{4981,8}{12} = 415,15$	$IE = \frac{4981,8}{7536,9} = 0,660988$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 415,15 (1+0,04918) = 435,57$	$VPR = 0,66099 * 435,57 = 287,90$
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$IE = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449700$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$VPR = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$IE = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449700$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$IE = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449700$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$IE = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$IE = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$

<b>INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2014</b>	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$\text{VP} = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$\text{IE} = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$\text{VP} = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$\text{IE} = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$\text{VF} = (1+i)^n$ $\text{VF} = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$\text{VPR} = \text{IE} * \text{VF}$ $\text{VPR} = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
<b>INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2014</b>	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$\text{VP} = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$\text{IE} = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$\text{VP} = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$\text{IE} = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$\text{VF} = (1+i)^n$ $\text{VF} = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$\text{VPR} = \text{IE} * \text{VF}$ $\text{VPR} = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
<b>INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2014</b>	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$\text{VP} = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$\text{IE} = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$\text{VP} = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$\text{IE} = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$\text{VF} = (1+i)^n$ $\text{VF} = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$\text{VPR} = \text{IE} * \text{VF}$ $\text{VPR} = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
<b>INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2014</b>	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$\text{VP} = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$\text{IE} = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$\text{VP} = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$\text{IE} = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$\text{VF} = (1+i)^n$ $\text{VF} = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$\text{VPR} = \text{IE} * \text{VF}$ $\text{VPR} = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2014	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{59781,6}{12} = 4981,80$	$IE = \frac{7222,11}{4981,80} = 1,449699$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 4981,80 (1+0,04918) = 5226,80$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,44970 * 5226,80 = 7577,29$
INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{5699,26}{7907,57} = 0,720735$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,72073 * 8296,46 = 5979,55$
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{9105,85}{7907,57} = 1,151536$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,15154 * 8296,46 = 9553,67$
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{7577,29}{7907,57} = 0,958232$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,95823 * 8296,46 = 7949,94$

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{8736,63}{7907,57} = 1,104844$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,10484 * 8296,46 = 9166,29$
INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{6753,34}{7907,57} = 0,854035$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,85403 * 8296,46 = 7085,47$
INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{7822,80}{7907,57} = 0,989280$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,98928 * 8296,46 = 8207,52$
INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{8673,92}{7907,57} = 1,096913$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,09691 * 8296,46 = 9100,50$

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{7557,84}{7907,57} = 0,955773$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,95577 * 8296,46 = 7929,53$
INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{5948,96}{7907,57} = 0,752312$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 0,75231 * 8296,46 = 6241,53$
INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{8723,00}{7907,57} = 1,103120$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,10312 * 8296,46 = 9151,99$
INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{7985,40}{7907,57} = 1,009842$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,00984 * 8296,46 = 8378,12$



INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2013	
VALOR PRESENTE (VP)	INDICE ESTACIONALIDAD (IE)
$VP = \frac{\text{TOTAL DE VENTAS AÑO ANTERIOR}}{\text{NUMERO DE MESES}}$	$IE = \frac{\text{VENTAS POR MES}}{\text{VALOR PRESENTE}}$
$VP = \frac{94890,80}{12} = 7907,57$	$IE = \frac{10296,55}{7907,57} = 1,302113$
VALOR FUTURO DEL 5% (VF)	PROYECCIÓN VENTAS (VPR)
$VF = (1+i)^n$ $VF = 7907,57 (1+0,04918) = 8296,46$	$VPR = IE * VF$ $VPR = 1,30211 * 8296,46 = 10802,93$

**Tabla N° 30 Pronósticos de los Ingresos Mensuales**

**Elaborado por:** Lorena Gonzales

**Fuente:** CALTU

## Determinación del Pronóstico de ingresos

Los ingresos pronosticados para los años 2014- 2016, se han determinado tomando como base el mismo procedimiento de cálculo del año anterior.

El total de ingresos del año 2014 son de \$ **90,442.82** ; mientras que el total de ingresos pronosticadas para del año 2014 ascienden a **\$94.890,80** , año 2013 su valor es de **\$99.557,53**, año institución el total de las ingresos es **\$104.453,77**, año 2015 sus ingresos son de **\$109.590,80**, y por último los ingresos del año 2016 son de **\$115.980,48**; este resumen es el producto de la suma del pronóstico dado para cada uno de los mes en base a los datos , con el fin de mejorar sus ingresos en el futuro y también tomar las mejores decisiones para el crecimiento y desarrollo de la institución .

## PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

El Presupuesto del Efectivo permite determinar el total de efectivo que dispone la institución de servicios **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)**, para su elaboración se toma como base el pronóstico de los ingresos para determinar las entradas y salidas del efectivo

Para determinar las cuentas por cobrar en el programa de entradas del efectivo se parte de las políticas de crédito que tiene la institución: a 30 días plazo con un 3% porcentaje que establece el propietario basándose en una de las políticas que tiene la institución de otorgar créditos a los estudiantes.

Para realizar el programa de salidas del efectivo se aplica el método porcentaje de ventas es decir calculando los gastos en relación a los ingresos por ejemplo:

$$\frac{RUBRO}{INGRESOS} = \frac{20.400,00}{90.442,02} = 22,56\%$$

PRONÓSTICO DE INGRESOS  
DEL 01 DE ENERO DEL 2014 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

Meses	Año base	PVM	PVM	PVM	PVM	PVM
	2011	2014	2013	2014	2015	2016
Enero	5432,11	5699,26	5979,56	6273,63	6582,16	6905,87
Febrero	8678,98	9105,81	9553,64	10023,48	10516,42	11033,64
Marzo	7222,11	7577,29	7949,94	8340,92	8751,13	9181,51
Abril	8327,1	8736,77	9166,29	9617,09	10090,16	10586,29
Mayo	6436,78	6753,34	7085,47	7443,93	7799,53	8183,12
Junio	7456,11	7822,8	8207,53	8611,17	9034,67	9479
Julio	8267,33	6673,92	9100,5	9548,06	10017,64	10510,3
Agosto	7213,1	7567,84	7940,03	8330,52	8740,21	9170,06
Septiembre	5670,1	6948,96	6241,53	6548,48	6870,54	7208,43
Octubre	8314,11	8723	9151,99	9602,09	10074,32	10569,78
Noviembre	7611,09	7986,4	8378,13	8790,16	9222,42	9676,02
Diciembre	9813,9	10286,55	10802,93	11334,22	11891,64	12476,47
<b>TOTAL</b>	<b>90442,82</b>	<b>93881,94</b>	<b>99557,54</b>	<b>104463,75</b>	<b>109590,84</b>	<b>114980,49</b>

**Tabla Nº 31 Pronóstico de Ingresos**  
Elaborado por: Lorena Gonzales  
Fuente: CALTU

Aplicando el porcentaje al rubro sueldos obteniendo un valor de 22,56% con este valor procedemos a elaborar el presupuesto de efectivo.

- **Formatos de presentación del Estados Financiero Proforma**

Para la elaboración del Estado de Resultados Proforma, se parte de los ingresos de años anteriores para poder proyectar con el método porcentaje de ingresos. Para el desarrollo del Estado de Resultados Proforma se ha considerado los gastos los cuales incrementan en base a los ingresos proyectados, y por la naturaleza de la cuenta, por lo que se recomienda el uso de los presentes formatos:

DEL 01 DE ENERO DEL 2014 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
<b>INGRESOS</b>					
INGRESOS OPERACIONALES					
INGRESOS ACADÉMICOS					
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS					
<b>GASTOS</b>					
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
SUELDOS					
DÉCIMO TERCER SUELDO					
DÉCIMO CUARTO SUELDO					
<b>FONDO DE RESERVA</b>					
APORTE PATRONAL					
CUENTAS INCOBRABLES					
DEPREC. DE MUEBLES Y ENSERES					
DEPREC. DE EQUIPO DE OFICINA					
DEPREC. DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN					
DEPREC. VEHÍCULO					
SEVICIOS BÁSICOS					
ARRIENDO DE LOCAL					
GASTOS POR OTROS SERVICIOS					
GASTOS POR OTROS BIENES					
GASTOS POR PERMISOS Y PATENTES					
GASTOS POR INSTALACIONES MANT. Y REPAR.					
GASTO SUMINISTRO DDE OFICINA					
PUBLICIDAD Y MARKETING					
<b>GASTOS NO OPERATIVOS</b>					
INTERESES BANCARIOS					
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO					
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES					
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMP.					
(-) IMPUESTO A LA RENTA					
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO					

**Tabla Nº 32 Formato de presentación del Estado Financiero Proforma**  
**Elaborado por:** Lorena Gonzales

Determinación de Porcentajes Bases  
Cuentas Patrimoniales con Respecto a los Ingresos

<b>CODIGO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>AÑO 2012</b>	<b>% BASE</b>	<b>ENERO A DICIEMBRE 2013</b>	<b>DIFERENCIA</b>
1	<b>ACTIVO</b>				
1.1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
1.1.1	CAJA				
1.1.3	BANCOS				
1.1.4	CUENTAS POR COBRAR				
1.1.5	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES				
1.1.7	CRÉDITO TRIBUTARIO				
	<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>				
1.2	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
1.2.1	MUEBLES Y ENSERES				
1.2.2	DEPREC. ACUM. DE MUEBLES Y ENSERES				
1.2.3	EQUIPO DE OFICINA				
1.2.4	DEPREC. ACUM. DE EQUIPO DE OFICINA				
1.2.5	EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
1.2.6	DEPREC. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
1.2.7	VEHICULO				
1.2.8	DEPREC. ACUM. DE VEHICULOS				
	<b>TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
	OTROS ACTIVOS				
	<b>TOTAL DE OTROS ACTIVOS</b>				
	<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>				
2	<b>PASIVO</b>				
2.1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR				

2.1.3	PRESTAMO BANCARIO POR PAGAR				
2.1.4	15 % REPAR. TRABAJ. POR `PAGAR				
2.1.5	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR				
	<b>TOTAL PASIVO</b>				
3	<b>PATRIMONIO</b>				
3.1	<b>CAPITAL</b>				
3.1.1	CAPITAL				
3.3	<b>RESULTADOS</b>				
3.3.1	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>				
	<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>				
	<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>				

DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASES  
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LOS EGRESOS

<b>CODIGO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>% BASE</b>	<b>ENERO A DICIEMBRE 2015</b>	<b>DIFERENCIA</b>
1	<b>ACTIVO</b>				
1.1	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
1.1.1	CAJA				
1.1.3	BANCOS				
1.1.4	CUENTAS POR COBRAR				
1.1.5	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES				
1.1.7	CRÉDITO TRIBUTARIO				
	<b>TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE</b>				
1.2	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
1.2.1	MUEBLES Y ENSERES				
1.2.2	DEPREC. ACUM. DE MUEBLES Y ENSERES				

1.2.3	EQUIPO DE OFICINA				
1.2.4	DEPREC. ACUM. DE EQUIPO DE OFICINA				
1.2.5	EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
1.2.6	DEPREC. ACUM. EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
1.2.7	VEHICULO				
1.2.8	DEPREC. ACUM. DE VEHICULOS				
	<b>TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
	OTROS ACTIVOS				
	<b>TOTAL DE OTROS ACTIVOS</b>				
	<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>				
2	<b>PASIVO</b>				
2.1	<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR				
2.1.3	PRESTAMO BANCARIO POR PAGAR				
2.1.4	15 % REPAR. TRABAJ. POR `PAGAR				
2.1.5	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR				
	<b>TOTAL PASIVO</b>				
3	<b>PATRIMONIO</b>				
3.1	<b>CAPITAL</b>				
3.1.1	CAPITAL				
3.3	<b>RESULTADOS</b>				
3.3.1	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>				
	<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>				
	<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>				

**Tabla Nº 33 Determinación de Porcentajes Bases**  
**Elaborado por:** Lorena Gonzales





## **6.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **6.8.1 Conclusiones**

- La presidenta debe considerar el trabajo realizado ya que beneficia sus intereses y lo proyecta al futuro con una idea clara de los pasos a seguir para lograr incrementar sus ingresos, esto también ayudará para que se logre una mejor organización y se aproveche al máximo todos los recursos de la entidad.
- La institución no realiza un diagnóstico a las fuentes de ingresos lo que no le permite conocer a profundidad el destino de los gastos que tiene la entidad.
  - La institución no realiza una Planificación Financiera efectiva lo que le imposibilita plantear alternativas viables para mejorar el incremento de sus ingresos y la disminución de sus gastos.
  - No se ha elaborado Estados Financieros Proforma lo que dificulta conocer los ingresos y egresos del futuro y además no puede tomar correctivos necesarios sobre ella.

### **6.8.2 Recomendaciones**

Para finalizar este trabajo de tesis y luego de haber alcanzado los objetivos propuestos se establece las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda realizar un diagnóstico a las fuentes de ingresos y la utilización correcta de los gastos, analizando e interpretando dichos valores que le servirá a la institución para conocer la situación económica y financiera de la entidad.
- Es recomendable que **Cámara Nacional de Calzado (CALTU)** elabore una planificación financiera efectiva y de esta manera le sirva para conocer el volumen de ingresos y gastos en el futuro.
- Se debe elaborar el presupuesto del efectivo lo que le servirá para cubrir algunas eventualidades que sucedan en la institución.
- El contador que labora en la institución debe realizar estados financieros proforma, los cuales le permitirá pronosticar ingresos y egresos de la institución, y por ende le servirá de apoyo para la correcta toma de decisiones a futuro.
- Finalmente se recomienda a la Presidenta de la institución socializar esta propuesta de planificación financiera con su equipo de trabajo y de esta manera conozcan la importancia de su aplicación que encamina al éxito y rentabilidad de la misma.

## 6.9. ADMINISTRACIÓN

La administración de la presente propuesta, está administrada de la siguiente manera.

La investigación estará a cargo de la Cámara Nacional de Calzado, del directorio y la presidencia, quien es la máxima autoridad dentro de la estructura de la institución, posteriormente con los socios, a quienes va dirigida la presente investigación.

## 6.10. PREVISIÓN DE LA EVALUACIÓN

La propuesta estará bajo una estricta vigilancia y a la vez se evaluará constantemente en períodos de tiempo, con el propósito de que el personal encargado del área financiera, conozca y aplique la presente propuesta, de esta manera contribuir a llevar un control financiero.

Es importante recalcar que la presente propuesta está sujeta a cualquier cambio, modificación, o eliminación total o parcial siempre buscando el desarrollo económico y reconocimiento de la entidad.

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Quiénes solicitan evaluar?	Presidencia Departamento de Contabilidad La investigadora
¿Po qué evaluar?	Es necesario para realizar correctivos a tiempo en el control, registro de la información financiera
¿Para qué evaluar?	Para mantener un adecuado control interno financiero en la Cámara Nacional de Calzado "CALTU"

<b>¿Qué evaluar?</b>	Si el proyecto está aportando para mejorar el control de financiero
<b>¿Quién evalúa?</b>	La presidenta de la entidad
<b>¿Cuándo evaluar?</b>	Se evalúa constantemente, de forma diaria y semanal de forma periódica.
<b>¿Cómo evaluar?</b>	Indicadores Financieros
<b>¿Con que evaluar?</b>	Técnicas de campo como la encuesta

**Tabla N° 34 Previsión de la Evaluación**  
**Elaborador por:** Lorena Gonzales

# ANEXOS

## ANEXO 1



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO  
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**



**DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **CUESTIONARIO**

**DIRIGIDO A:** Funcionarios y socios de la Cámara Nacional de Calzado “CALTU”.

**OBJETIVO:** Obtener información sobre la planificación financiera y su incidencia en la liquidez

**MOTIVACIÓN:** Saludos cordiales, le invitamos a contestar con la mayor seriedad el siguiente cuestionario a fin de obtener información valiosa y confiable, que será de uso oficial y de máxima confidencialidad.

**INSTRUCCIONES:** Señale la respuesta adecuada a su modo de pensar o su opinión según el caso. Procure ser lo más objetivo y veraz.

1. ¿La planificación financiera de la “CALTU”, en qué nivel considera que se encuentra?
  - Alto
  - Mediano
  - Bajo
  
2. ¿Cree usted que deberían existir indicadores para un mejor control de la planificación Financiera?  
Indicadores de gestión
  - Si
  - No
  
3. ¿Considera usted que el control de efectivo ahorra recursos financieros? Planificación Financiera?
  - Si
  - No
  - A veces

4. ¿La "CALTU", realiza pronósticos financieros para alcanzar objetivos Institucionales?
- Si
  - No
5. ¿La "CALTU", aplica indicadores financieras que ayuden a determinar la liquidez de la institución?
- Siempre
  - Casi siempre
  - Nunca
6. ¿Estaría dispuesto a brindar su colaboración en el desarrollo de la planificación financiera?
- Si
  - No
7. ¿Cuál es el tiempo aproximado de cobro a sus socios, por concepto de cuotas de afiliación?
- Gestión administrativa financiera
- De 1 a 3 meses
  - De 3 a 6 meses
  - De 6 a 1 año
  - Más de 1 año
8. ¿Cómo considera la morosidad de la institución en gestión?
- Alto
  - Medio
  - Bajo
9. ¿La "CALTU", desarrollo sus actividades administrativas en base a un presupuesto?
- Siempre
  - Casi siempre
  - Nunca
10. ¿Cree usted que las políticas de recaudación están elaboradas de acuerdo a las necesidades de la entidad en gestión?
- Si
  - No
11. ¿Considera usted que la "CALTU", cuenta con los recursos financieros suficientes para el desarrollo de sus actividades gremiales?
- Si
  - No



12. ¿Con la Liquidez que cuenta “CALTU” cree usted que la institución tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones financieras?

- Si
- No

13. ¿Cuáles de las siguientes alternativas considera usted que contribuyen a mejorar la Liquidez?

- Flujo de Efectivo
- Control de Gastos
- Análisis de Riesgos
- Estados Financieros

14. ¿Dentro de los Estados Financieros se analiza la Liquidez de CALTU?

- Si
- No

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN !**

<b>ENTREVISTADOR</b>	<b>ENTREVISTADO</b>
<b>HORA-FECHA</b>	<b>OBSERVACIONES</b>

ANEXO 2:

**IR2** **REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES** **SOCIIDADES** **SRI**  
...le hace bien al país!

**NUMERO RUC:** 1891711251001  
**RAZON SOCIAL:** CAMARA DE CALZADO DEL TUNGURAHUA  
**NOMBRE COMERCIAL:**  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS  
**REPRESENTANTE LEGAL:** VILLAVICENCIO ZANIPATIN LILIA ELIZABETH  
**CONTADOR:** GUACHIMBOZA VILLALVA LIZ MAGDALENA

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 08/07/2003 **FEC. CONSTITUCION:** 08/07/2003  
**FEC. INSCRIPCION:** 21/08/2003 **FECHA DE ACTUALIZACION:** 21/05/2012

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**  
**ACTIVIDADES DE ASOCIACIONES GREMIALES:**

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**  
Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA PENINSULA Calle: EUROPA Número: 8/N Intersección: AV. INDIOAMERICA Referencia ubicación: ATRAS DE ANDINAMOTORS Telefono Trabajo: 032522292 Email: calluercasor@hotmail.com  
**DOMICILIO ESPECIAL:**

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- \* DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACION MENSUAL DE IVA

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1  
**JURISDICCION:** REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA **CERRADOS:** 0

*Doña Lilia Zanipatin*  
**FIRMA DEL CONTRIBUYENTE** **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

Usuario: MFMD101108 Lugar de emisión: AMBATO BOLIVAR 1362 Fecha y hora: 21/05/2012 13:21:07  
Página 1 de 2

**SRI.aob.ec**



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**  
**SOCIEDADES**



**NUMERO RUC:** 1891711251001  
**RAZON SOCIAL:** CAMARA DE CALZADO DEL TUNGURAHUA

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 001	<b>ESTADO:</b> ABIERTO	<b>MATRIZ:</b>	<b>FEC. INICIO ACT.:</b> 08/07/2009
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>
ACTIVIDADES DE ASOCIACIONES (GREMIALES)			
ORGANIZACIÓN DE FERIAS Y EXPOSICIONES RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA DEL CALZADO			
ACTIVIDADES DE CAPACITACION			

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: LA PENINSULA Calle: EUROPA Número: SIN Intersección: AV.  
 INDOAMERICA Referencia: ATRAS DE ANDINAMOTORS Telefono Trabajo: 032522282 Email: cultuecuador@hotmail.com

*[Handwritten Signature]*  
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



*[Handwritten Signature]*  
 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MFMD101136 Lugar de emisión: AMBATO:BOUVAR 1399 Fecha y hora: 21/05/2012 13:21:07