

40

Fecha de presentación: febrero, 2018

Fecha de aceptación: mayo, 2018

Fecha de publicación: julio, 2018

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

PARA EL MEJORAMIENTO DE HABILIDADES FINANCIERAS Y DE INVERSIÓN EN PEQUEÑOS TERRITORIOS DEL ECUADOR

SITUATIONAL DIAGNOSIS FOR THE IMPROVEMENT OF FINANCIAL AND INVESTMENT SKILLS IN SMALL TERRITORIES OF ECUADOR

Dr. C. Gonzalo Junior Chávez Cruz¹

E-mail: gchavez@utmachala.edu.ec

Dr. C. José Vicente Maza Iñiguez¹

E-mail: maza@utmachala.edu.ec

MSc. Habbid Chávez Acosta¹

E-mail: jhchavez@utmachala.edu.ec

¹ Universidad Técnica de Machala. República del Ecuador.

Cita sugerida (APA, sexta edición)

Chávez Cruz, G. C., Maza Iñiguez, J. V., & Chávez Acosta, H. (2018). Diagnóstico situacional para el mejoramiento de habilidades financieras y de inversión en pequeños territorios del Ecuador. *Universidad y Sociedad*, 10(4), 285-290. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo de estudio, identificar las habilidades financieras y de inversión de los comerciantes minoristas del Circuito Tendales. Esta investigación se desarrolla bajo una metodología descriptiva-exploratoria, a través de la cual se logra una perspectiva general de los comerciantes minoristas. De manera puntual y haciendo hincapié al tema de estudio, se describe a continuación: aquellos conocimientos, habilidades financieras y de inversión, información útil de instituciones crediticias del sector financiero público y privado en cuanto a créditos, y las herramientas financieras, orientados a contribuir el desarrollo de la capacidad de gestión financiera de los comerciantes. La propuesta fue utilizada en la elevación del nivel de preparación de los futuros egresados de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Machala.

Palabras clave: Diagnóstico Situacional, habilidades financieras, habilidades de inversión, comerciantes, instituciones crediticias.

ABSTRACT

The objective of this research is to identify the financial and investment skills of Tendales Circuit retailers. This research is developed under a descriptive-exploratory methodology, through which a general perspective of the retailers is achieved. In a timely manner and emphasizing the subject of study, it is described below: those knowledge, financial and investment skills, useful information from credit institutions of the public and private financial sector in terms of loans, and financial tools, aimed at contributing to the development of the financial management capacity of merchants. The proposal was used to raise the level of preparation of future graduates of the Engineering Degree in Accounting and Auditing of the Technical University of Machala.

Keywords: Situational diagnosis, financial skills, investment skills, merchants, credit institutions.

INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo, es dar a conocer las habilidades financieras y de inversión que deben tener los pequeños comerciantes del Circuito Tendales del Cantón El Guabo, Provincia de El Oro, para el desarrollo de sus actividades comerciales.

El objetivo de este estudio, es identificar las habilidades financieras y de inversión de los comerciantes minoristas del Circuito Tendales, mediante un diagnóstico situacional para contribuir al desarrollo de las mismas.

El presente artículo plantea la idea de que no existe un conocimiento contable y tributario adecuado que ayude a desarrollar las habilidades financieras de los pequeños comerciantes al momento de administrar su dinero.

La aportación de este estudio es relevante, debido a que se contribuye a mejorar el conocimiento contable, tributario y financiero de los comerciantes proporcionándoles herramientas financieras que puedan utilizar para superar sus retos y lograr sus metas.

En Sesiones del Muy Ilustre Consejo Municipal del Cantón Machala ha sido discutido y aprobado en las sesiones celebradas el dos de Enero de 1957 y el cinco de Octubre de 1958 en la cual se aprobó con fecha 13 de febrero de 1962 mediante acuerdo ministerial N° 24, la creación de la Parroquia Rural de Tendales, ya que reúne los requisitos necesarios para la creación en Parroquia, por la densidad de su población y por la riqueza agrícola.

Una de las primordiales actividades del sector, es la explotación agrícola cuyo principal fruto es el cacao, mismo que era trasladado en tiempo de invierno, desde todos los puntos del sector hasta la hacienda para ser secados al sol en unas máquinas que llevaban ese nombre Tendales.

La parroquia Tendales se encuentra situada al norte del cantón El Guabo cerca de la parroquia de Barbones, localizada al norte con el río Siete, al sur con el Triunfo o Naranja al Sitio la Bocana en línea recta hasta el caserío de Bajo Alto; Occidente con la costa sobre el Océano Pacífico desde el Río Siete, límite con la Provincia del Guayas hasta Bajo Alto. La población total es de 9177 habitantes, de los cuales 5208 son hombres y 3969 son mujeres (User, 2013).

DESARROLLO

Es el conocimiento aproximado de las diversas problemáticas de una población, a partir de la identificación e interpretación de los factores y actores que determinan su situación, un análisis de sus perspectivas y una evaluación de la misma.

Para la realización del estudio, es necesaria la elaboración de un diagnóstico situacional, el cual se lo ejecutó en la Provincia de El Oro; a los pequeños comerciantes de la parroquia Tendales, mediante la aplicación de encuestas a cada uno de ellos (Ortega, 2015).

El conjunto de herramientas, se refiere a la colección de información y enlaces a otros recursos que puede utilizar para ayudar a las personas a desarrollar habilidades en la administración de dinero, crédito, deudas y productos financieros. La información y las herramientas contenidas pueden ayudar a mejorar la estabilidad financiera de las personas y de las familias al facilitarles un conocimiento sobre las herramientas financieras para de esta manera superar sus retos y lograr sus metas. Dependiendo de la situación, se puede ayudarles a dar los primeros pasos para:

- Establecer metas y calcular la cantidad de dinero que necesitan ahorrar para alcanzar estas metas.
- Establecer un fondo de ahorros de emergencia.
- Monitorear específicamente la manera en que están utilizando su dinero.
- Equilibrar sus presupuestos de movimiento de fondos.
- Hacer un plan sencillo para pagar deudas.

La gestión financiera está compuesta por la administración financiera, misma que se encarga del análisis de la situación de la empresa a través de herramientas como son los Estados Financieros y Razones Financieras para optimizar la rentabilidad y operatividad de la organización (Pinto, 2015).

Así mismo, consiste en seleccionar entre varias alternativas o líneas de actuación, para de esta manera alcanzar el logro de los objetivos más adecuados, con el fin de hacer un mejor uso de recursos, elevar la productividad del trabajo y reducir los costos, con una eficaz administración de capital.

El crédito en los pequeños territorios se concede cuando el cliente adquiera sus bienes o servicios de forma regular en el tiempo y, por decirlo de algún modo, se fie de él. Puesto que el crédito se basa en la confianza de que el cliente pague a vencimiento, muchas relaciones comerciales se inician con pagos al contado, o inclusive por adelantado, y hasta que no existe una compra regular y, sobre todo, una comprobación de la seriedad del cliente, no se concede el aplazamiento. También hay que tener en cuenta, que el proveedor tratará de conservar a sus mejores clientes concediéndoles aplazamientos en el pago (Cantalapiedra, 2016).

En 1986 las operaciones de micro-crédito se iniciaron en el país, a través del programa impulsado por el gobierno nacional, con el componente principal en crédito para personas de menores recursos económicos que tuvieran pequeños negocios y micro-empresas y que no podían acceder a los créditos del Sistema Financiero llamado formal. Además, se ofertaba capacitación a quien obtenía el crédito.

Los primeros bancos en ofertar este tipo de créditos fueron el Banco Nacional de Fomento, La Previsora y el Banco de Loja, quienes operaron alrededor de un millón de dólares en los siguientes diez años. El resto de bancos se mostraron cautos en la apertura de su sistema de créditos hacia el micro-crédito por las siguientes razones:

- a. Montos crediticios muy bajos.
- b. Costos administrativos muy altos.
- c. La imagen de los bancos se deterioraba porque a la institución entraban gente informal y vendedores ambulantes.

El manejo del micro-crédito es un término traído de los organismos internacionales que sostienen muchas veces que, a través del mismo, se reducirá la pobreza y se generará empleo en el aparato productivo (Cisneros, 2007).

Las Instituciones Financieras en el Ecuador adoptaron las metodologías de micro-crédito basados en: su mercado objetivo, segmento urbano o rural, estrategias de crecimiento, diversificación de productos financieros entre otros. Las Instituciones financieras en el Ecuador adoptaron las metodologías, que se detallan a continuación: Micro-crédito individual, Grupo solidario, Bancos comunales, Créditos asociativos, Crédito de segundo piso.

Los requisitos que solicitan las principales entidades financieras son: RUC, declaraciones tributarias, facturas de compras a proveedores, certificados comerciales, etc. Adicionalmente, se exige estabilidad domiciliaria y comercial que en muchos casos debe ser superior a un año; solicitan un rango de edad mínimo y máximo, garantes, e inclusive garantías prendarias. El micro-crédito radica en préstamos de monto pequeños sin garantía real otorgados a una persona o grupos de personas para iniciar o ampliar su propio emprendimiento.

La amortización es considerada como un proceso a través del cual se va eliminando la deuda gradualmente, mediante cuotas mensuales, trimestrales, semestrales o anuales, según negociación con el cliente. Estas cuotas ya contienen incluido la parte proporcional de capital que le corresponde y del interés generado en ese periodo por usar el capital prestado. Para conceder créditos

se lo hace utilizando un tipo de amortización, ya sea tipo Francesa, Alemana o Americana.

Sector Financiero Público. - está compuesto por Bancos y Corporaciones siendo los bancos considerados como la persona natural, jurídica o sociedad que provee de fondos a otros que requieren de financiamiento para continuar con sus operaciones o cubrir deudas de corto o largo plazo. Su principal actividad será la prestación de dinero con una tasa que compense por la pérdida del poder adquisitivo en el tiempo, y la contribución al desarrollo económico del país mediante el financiamiento a las distintas empresas.

Sector Financiero Privado. - está compuesto por las siguientes entidades:

- Bancos Múltiples y Bancos Especializados, los primeros son las entidades financieras que tienen operaciones autorizadas en dos o más segmentos de créditos. Y, los especializados son las entidades financieras que tienen sus operaciones autorizadas en un segmento de crédito y que en los demás segmentos sus operaciones no superen los umbrales determinados por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

- De Servicios Financieros: Almacenes generales de depósito, casas de cambio y corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas.

- De Servicios Auxiliares del Sistema Financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, 10 redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales.

La política económica en el ámbito de la distribución comercial se desarrolla a través de un amplio conjunto de instrumentos. Algunos de estos instrumentos son específicos del sector comercial, mientras que otros se enmarcan dentro de la política general de apoyo a la actividad económica y de las empresas. A la vez existen medidas de fomento empresarial de ámbito estatal y por tanto aplicable a todas las Comunidades. En este sentido cabe distinguir entre: a) medidas de fomento de la actividad empresarial; b) medidas específicas de fomento de la actividad comercial y c) medidas de ordenación y regulación de la actividad comercial minorista.

Cabe recalcar que el acceso a los productos financieros se ha concentrado sobre un tipo de producto específico, como es el crédito. Gran parte de los artículos y de la literatura reciente han centrado sus estudios en el entendimiento de los determinantes que afectan la posibilidad de contar o no con un crédito.

Las Pymes constituyen un factor importante para el crecimiento socio-económico de cada país, lo que da origen a la necesidad de incrementar su desempeño y requerir la implementación de estrategias que beneficien las operaciones, todo con la finalidad de reducir los costos de operación, mejorar la eficiencia de los procesos, los niveles de inventario, la calidad de los productos y por supuesto incrementar la productividad. Generan riqueza y empleo, porque dinamizan la economía y mejora la gobernabilidad, debido a que requieren menores costos de inversión y es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas, cumplen un papel importante tanto en los países industrializados, como en los que se encuentran en vías de desarrollo. Contribuyen al progreso económico porque son generadoras de empleo y promotoras de avances en el entorno local, tienen el potencial de convertirse en un importante complemento del trabajo de la gran empresa.

Según las investigaciones sobre las Pymes, desarrolladas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), estas empresas se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, poca aplicación de la tecnología, baja división del trabajo, reducido capital, baja productividad, mínima capacidad de ahorro y limitado uso de los servicios financieros y no financieros. Las Pymes se originan en su gran mayoría del patrimonio familiar, con el propósito de ser dueños de su propia empresa y de esta manera dejar de ser dependiente de una organización y contribuyen a dinamizar la economía nacional, debido a que sus costos de inversión son bajos, lo que además le permite enfrentar favorablemente los cambios del mercado.

El acceso de las empresas a los mercados de crédito ha sido identificado como un ingrediente que contribuye al crecimiento del tejido empresarial, la producción, el empleo y la calidad de vida de los habitantes. No obstante, en América Latina los sistemas financieros muestran un significativo atraso en comparación con los países más avanzados, dado que existe un menor número de instrumentos de créditos financieros y de riesgo. Situación que se ve reflejada en los elevados costos de financiamiento, especialmente los que tienen que afrontar las pequeñas y medianas empresas ya que poseen menores niveles de productividad y capacidad de generar recursos que garanticen la devolución del crédito (Peñaloza, 2015).

El método utilizado para el desarrollo del presente estudio fue el descriptivo-exploratorio, que según el autor Méndez Colmenares de Carmonas, Valderrama, Perdomo Ramírez & Ramírez (2016), define al método descriptivo como “aquel que identifica características del universo de investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo, establece comportamientos concretos,

descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación”.

Este método es adecuado para la metodología del presente estudio, ya que el objetivo del mismo era identificar las habilidades financieras y de inversión de los comerciantes minoristas del Circuito Tendales, mediante un diagnóstico situacional para contribuir al desarrollo de las mismas y permitirá ubicar el problema, poniéndose de tal manera en contacto con la realidad.

Además, en este estudio, se llevó a cabo la investigación correlacional, que según Arias (2012), “la investigación correlacional tiene por finalidad determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación”. (p. 25)

En este estudio se trabajó con un diseño de campo; Arias (2012), manifiesta que “la investigación de campo es aquella que 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, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes” (p. 31). En este estudio se aplicó este diseño, porque se buscó obtener resultados confiables, por lo que estos se obtuvieron y recolectaron directamente de la realidad del estudio, es decir, se obtuvieron de forma directa de la población que se estudió.

En lo que respecta a la población, para Camacho (2007), la población es aquella que está “formada por un conjunto de individuos, con uno o más atributos comunes” (pág. 11). En el presente estudio, la población quedó conformada por todos los comerciantes del Circuito Tendales del Cantón El Guabo en la Provincia de El Oro, y la muestra según García, Reding & López (2013), la definen como, “la estimación o cálculo de la cantidad de participantes que deben incluirse en un estudio” (p. 218). En este caso la muestra con la que se trabajó fue con los 68 comerciantes que conforman la línea base del comercio de esta importante Parroquia del Cantón El Guabo.

Por otra parte, la técnica utilizada para recabar información fue la encuesta, definida como “ejercicios de inferencia que tienen como propósito hacer afirmaciones estadísticas sobre una población finita a partir de una muestra” (Romero. et al, 2017, p. 300), en el presente estudio la encuesta se encuentra dividida en 5 grandes bloques, cada uno de ellos contiene varias preguntas sobre lo que se desea conocer, pero haciendo hincapié a las actividades comerciales y productivas de este sector entre los que

se destacan: Registros contables, Normativas tributarias, Conocimientos financieros, Conocimientos laborales y Facturación, estas encuestas tuvieron 34 preguntas las mismas que fueron contestadas por los comerciantes que se encuentran en la zona mencionada.

Finalmente, para facilitar el análisis de los resultados obtenidos, se tabuló el conjunto de datos recolectados por medio de la técnica de la estadística descriptiva, mediante la ilustración de tablas, a fin de presentar la información que se recolectó en la investigación propuesta.

A continuación, se presenta el análisis del objetivo planteado que corresponde a identificar las habilidades financieras y de inversión de los comerciantes minoristas del Circuito Tendales, mediante un diagnóstico situacional para contribuir al desarrollo de las mismas, para ello se consideró oportuno realizar un cuadro en el cual constan las preguntas más relevantes que se ha realizado a los encuestados.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Sabe usted para qué sirve un comprobante electrónico?	El 10% si conoce un comprobante electrónico, mientras que el 90% desconoce.
2. ¿Conoce usted una factura electrónica?	El 14% de los encuestados si conoce la factura electrónica, mientras que el 86% no.
3. ¿Realiza inventarios?	El 41% de los encuestados si realiza inventarios de materiales, mientras que el 59% no lo hace.
4. ¿Lleva un control de los bienes del negocio?	El 38% si llevan un control, mientras que el 62% no realiza.
5. ¿Conoce sus obligaciones como contribuyente?	El 31% si conoce las obligaciones como contribuyente, mientras que el 69% desconoce.
6. ¿Conoce las sanciones por incumplimiento de las normas tributarias?	El 20% si conoce las sanciones pecuniarias, mientras que el 80% desconoce los tipos y montos por el incumplimiento de las normas tributarias.

CONCLUSIONES

En su gran mayoría los dueños de negocios de la Parroquia Tendales del Cantón El Guabo de la Provincia de El Oro, desconocen sobre los comprobantes electrónicos, así como también de las facturas electrónicas, por lo que presenta una desventaja competitiva al no emitir ni saberla como se recibe y para que le vaya a servir., esto

se debe a que poseen poco conocimiento sobre la contabilidad y tributación.

La mayor parte de los habitantes del circuito Tendales no realiza inventarios de materiales en sus negocios, esto se debe a que no llevan un registro sobre los productos del negocio.

Además, no conocen sobre el reglamento y multas a que están sujetos, por tal razón estos negocios no poseen un registro de compras y de ventas. Así mismo los comerciantes de esta parroquia desconocen de sus obligaciones tributarias que tienen con la administración.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Arias, F. G. (2012). El Proyecto de Investigación, introducción a la metodología científica. Caracas: Episteme.
- Botello Peñaloza, H. (2015). Determinantes del acceso al crédito: Evidencia a nivel de la firma en Bolivia. Perfil de Coyuntura Económica, 25, 111-124. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/861/86145265006.pdf>
- Camacho Sandoval, J. (2007). Investigación, poblaciones y muestras. Acta Médica Costarricense, 49(11), 11-12. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/434/43449305.pdf>
- Cantalapiedra, M. (2016). La importancia del crédito comercial para las PYMES. Recuperado de <https://www.contunegocio.es/financiacion-2/la-importancia-del-credito-comercial-para-las-pymes/>
- Cisneros, H. S. (2007). El crédito bancario para la micro-empresa. Tesis de grado. Guayaquil: Escuela Politécnica del Ejército.
- Colmenares de Carmonas, L., Valderrama, Y., Perdomo Ramírez, A., & Ramírez, J. (2016). El proceso cognoscitivo de los estudiantes Contaduría Pública de la ULA-NURR y su vinculación con la Deontología Contable. Educere, 20(65). Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/handle/123456789/42210/browse?type=subject&value=Cognoscitivo>
- García García, J. A., Reding Bernal, A., & López Alvarenga, J. C. (2013). Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica. investigación en educación médica, 7(27). Recuperado de <http://riem.facmed.unam.mx/node/132>
- Ortega, T. J. (2015). Diagnóstico situacional de la agricultura orgánica en el. Guayaquil, Ecuador. Tesis de grado. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Pinto, L. (2015). Estrategias para el fortalecimiento de la gestión financiera de las granjas de pollo de engorde de los pequeños y medianos productores en Villa de Cura, estado Aragua. Tesis de Maestría. La Morita: Universidad de Carabobo.

Romero, M., et al. (2017). Diseño metodológico de la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición de Medio Camino 2016. salud Pública de México. Recuperado de <http://saludpublica.mx/index.php/spm/article/view/8593/11190>

User, S. (2013). Datos Geográficos. Gad Parroquia Tendales. Recuperado de <http://www.tendales.gob.ec/index.php/component/content/article/2-uncategorised/49-datos-geograficos>