

“Disciplina es el puente entre
las metas y los logros”

Jim Rohn



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA CPA

“ANÁLISIS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DE LOS COMERCIANTES POPULARES DE LOS MERCADOS Y PLAZAS DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE AMBATO PROVINCIA DE TUNGURAHUA”

AUTOR:

- Myra Raffaella Albinati Oviedo

TUTOR:

- Ing. Xavier Fabara Zambrano

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Nivel Macro

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA

Para mejorar los niveles de inclusión financiera en América Latina se han creado diversas iniciativas las cuales se centran, a que las personas tengan un mejor acceso a los productos y a todo lo que ofrecen las entidades financieras, pero en años pasados y hasta ahora el acceso a estos servicios financieros no están al alcance de todas las personas, por lo que se han generado un alto nivel de inclusión financiera.

Nivel Meso

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN ECUADOR

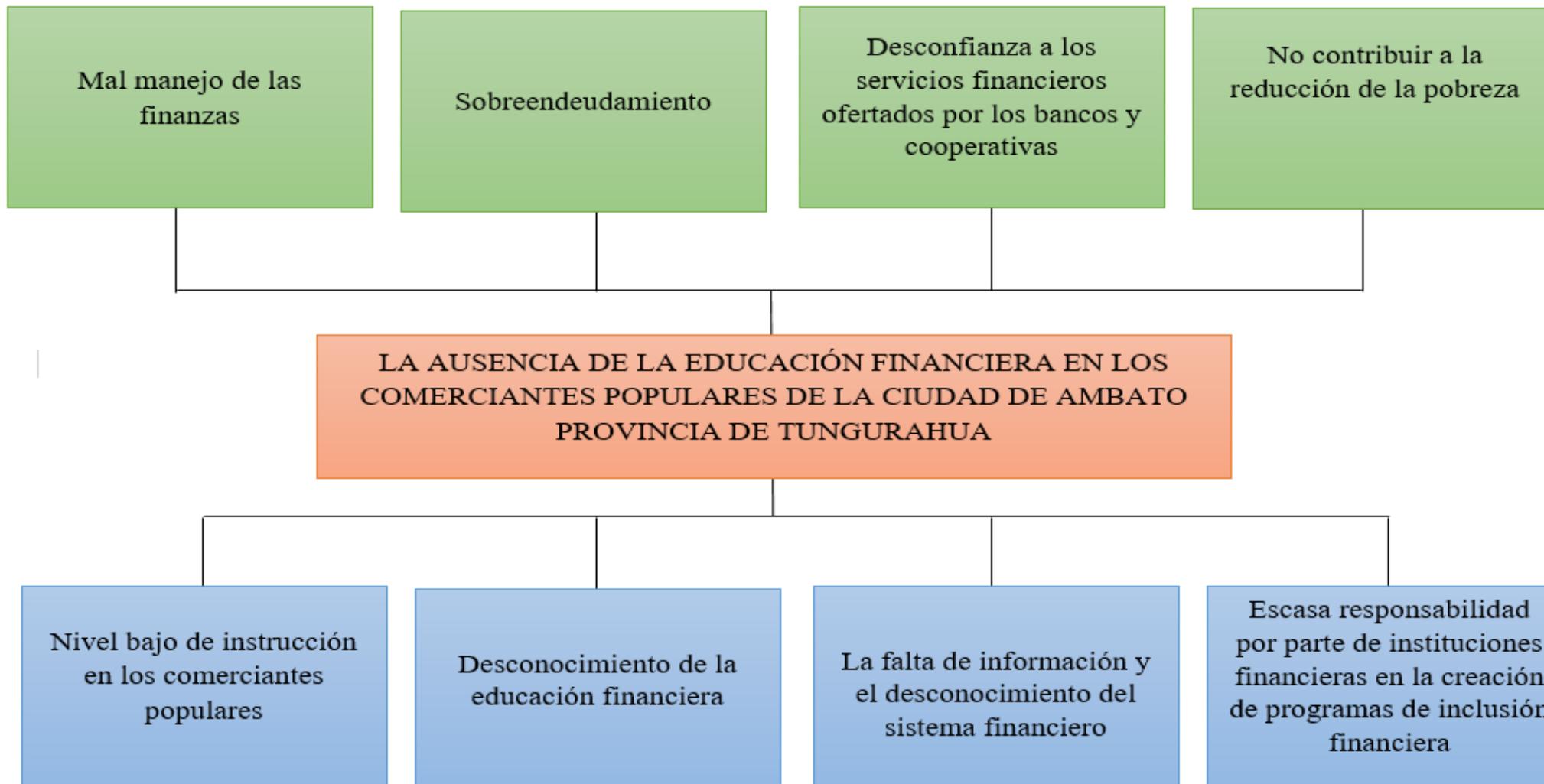
Para el BCE junto con la Red Financiera de Desarrollo la educación financiera no es solo una instrucción personal sino también una manera para que los individuos logren obtener ingresos económicos.

Nivel Micro

LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL COMERCIO DE LA CIUDAD DE AMBATO

En la Provincia de la Tungurahua según el censo 2010 por el INEC existe 40.603 comerciantes populares los mismos que en su mayoría poseen falencias en el área de educación financiera.

ÁRBOL DE PROBLEMAS



¿La educación financiera incide en la gestión financiera de los comerciantes populares de los mercados y plazas de la zona urbana de la ciudad de Ambato?

OBJETIVO:

GENERAL

Analizar la educación financiera y su incidencia en la gestión financiera de los comerciantes populares de la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua

OBJETIVOS:

ESPECÍFICOS:

Establecer los factores que conllevan a la ausencia de la educación financiera en los comerciantes populares de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua.

Analizar los resultados y plantear las conclusiones sobre la educación financiera y su incidencia en la gestión financiera de los comerciantes populares de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua.

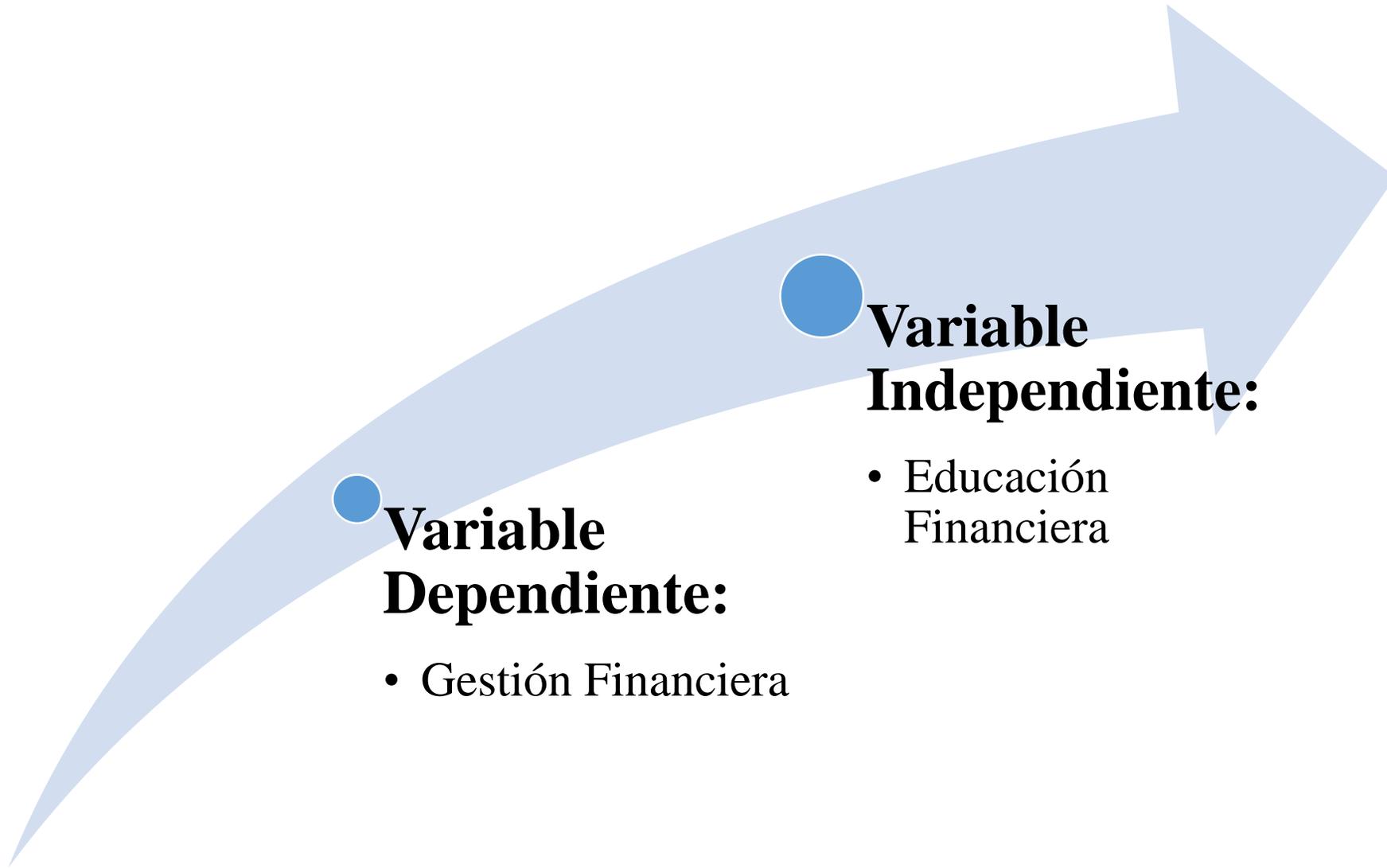
Desarrollar un plan operativo para la educación financiera de los comerciantes populares de la ciudad de Ambato

H0:

- La educación financiera no incide en la gestión financiera de los comerciantes populares en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

H1:

- La educación financiera sí incide en la gestión financiera de los comerciantes populares en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.



Educación Financiera

- Se relaciona con conocimientos y habilidades para tomar buenas decisiones en la materia.

Gestión Financiera

- Tiene como punto de partida la administración de los recursos económicos-financieros, que una empresa posee con el firme propósito de asegurar que los mismos sean suficientes, permitiendo cubrir los diferentes gastos que son propios del giro del negocio.

Comercio Popular

- Busca la satisfacción de las necesidades básicas de las personas.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL



ENFOQUE CUANTITATIVO

Debido a que luego del levantamiento de la información se realizará los cálculos mediante pruebas estadísticas y numéricas

ENFOQUE CUALITATIVO

Debido a que los datos que se obtengan serán proporcionados por los propios involucrados del problema

Investigación Bibliográfica – Documental

Se realizó el análisis y comparación con investigaciones anteriores y con enfoques relacionados con el tema de investigación.

Investigación de Campo

Enfocada al sector comercial en específico a los comerciantes de los mercados y plazas de la ciudad de Ambato

Posee un diseño no experimental debido a que la investigación está centrada en dos variables tanto la independiente como la dependiente, las mismas que están relacionadas entre sí.

Investigación Descriptiva

Brinda datos
descritos que son
obtenidos
totalmente de la
investigación en sí

Investigación Explicativa

Procedimiento
que está orientado
a la búsqueda de
diferentes causas;
está basada en
responder
preguntas

Método Deductivo

Las conclusiones son el punto referencial al que se debe llegar

Método Inductivo

Su finalidad es la recopilación de datos con el propósito de obtener información específica para lograr la comprensión en un contexto general

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población:

- La población es de 6.000 comerciantes, distribuidos en 23 centros de acopio conformados por Plazas, Mercados y Centros Comerciales en la Zona Urbana de la ciudad de Ambato

Muestra:

- El número de la población es finita por lo que se considera un margen de error del 5%

$$\frac{Z^2 * N * P * Q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2) * (P * Q)}$$

$$n = \frac{(1,95)^2(6000)(0,50)(0,50)}{(((0,0500)^2)(6000 - 1) + ((1,95)^2)(0,50)(0,50))}$$

$$n = 5,704/15,95$$

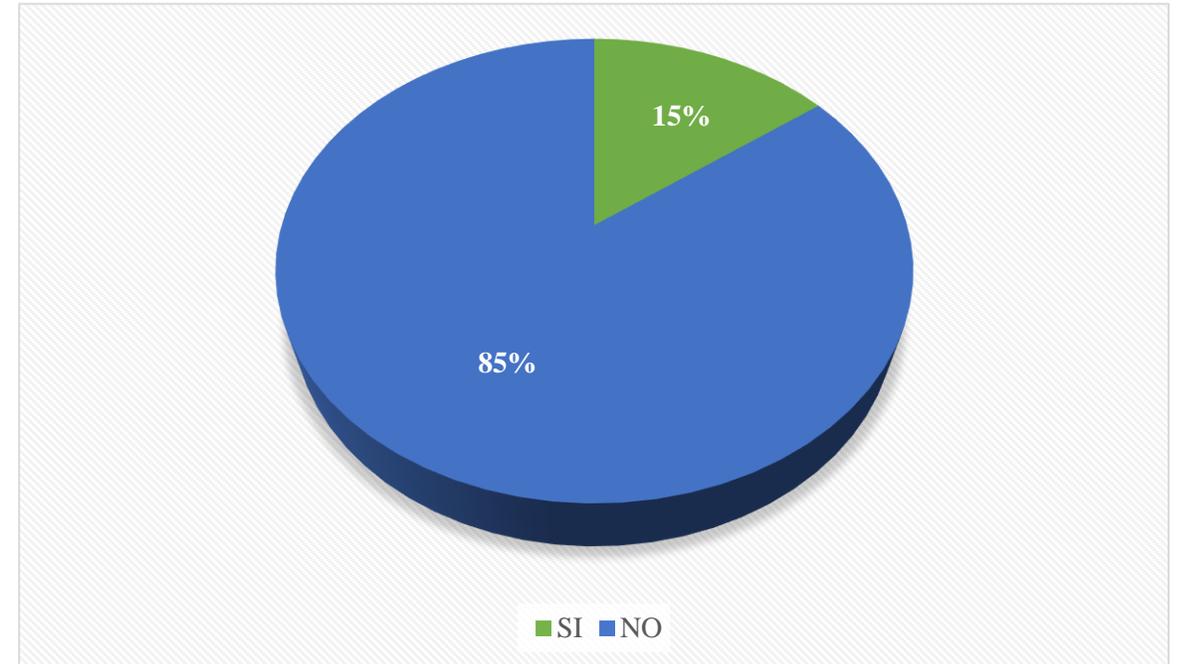
$$n = 358$$

ANÁLISIS Y RESULTADOS

Variable Independiente

Usted asistió alguna vez a cursos o capacitaciones sobre temas financiero?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
Si	53	14,8%
No	305	85,2%
TOTAL	358	100%

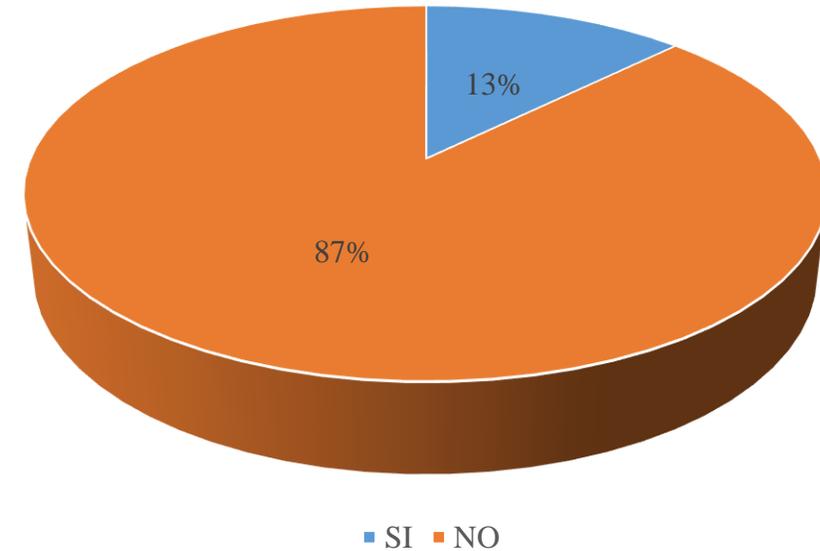


ANÁLISIS Y RESULTADOS

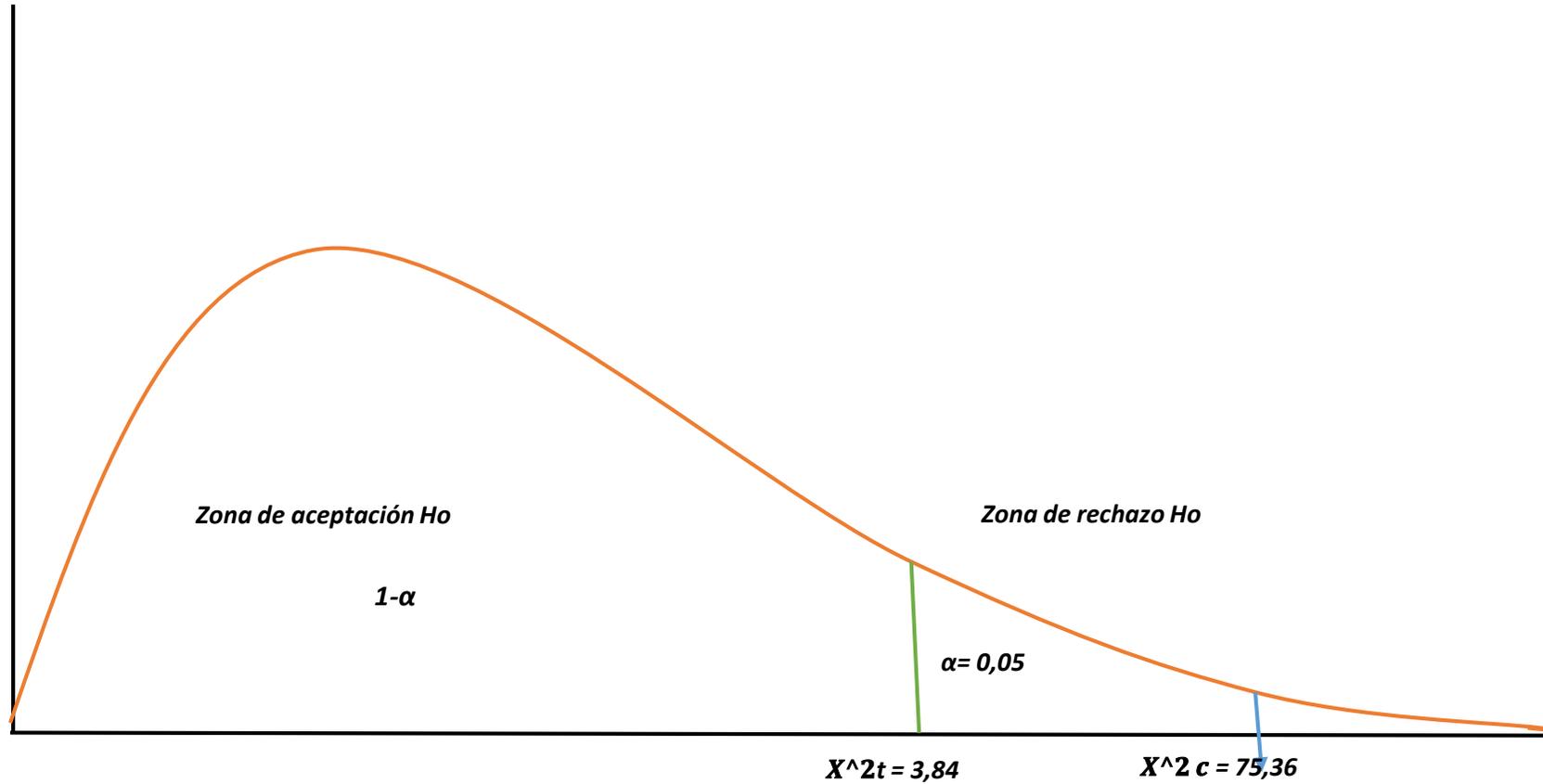
Variable Dependiente

Ha planificado la distribución de su dinero?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
Si	45	12,6%
No	313	87,4%
TOTAL	358	100%



CURVA CHI CUADRADO



De esta manera resulta que el valor obtenido de 75,36 es mayor al que se especifica en la tabla de 3,84 por lo tanto se encuentra ubicado en la curva, en la zona de rechazo de hipótesis nula (H_0) lo que conlleva a aceptar la hipótesis alternativa (H_1), determinando que la Educación Financiera si incide en la Gestión Financiera de los comerciantes populares de las plazas y mercados de la ciudad de Ambato perteneciente a la provincia de Tungurahua.

Tema de la Propuesta

Plan Operativo para la Educación Financiera y Comercial orientada a los comerciantes populares de la ciudad de Ambato.

Objetivo

Elaborar un plan operativo centrado en las necesidades financieras y económicas de los comerciantes populares de los mercados de la ciudad de Ambato, mediante bases teóricas y prácticas enfocadas a las finanzas para contribuir al desarrollo educacional de los comerciantes.

Información general con base en las finanzas y la economía

Objetivo	Estrategias	Actividades	Temas	Responsables	Tiempo
Compartir información básica sobre finanzas y economía a través de actividades dinámicas para fortalecer los conocimientos de los comerciantes.	Compartir información clara y entendible con la ayuda de talleres y juegos dinámicos.	<ul style="list-style-type: none"> Talleres de motivación. Juegos de integración. Clases dinámicas sobre finanzas. 	<ul style="list-style-type: none"> Valores y principios personales. Trabajo en equipo. Que son las finanzas. Que significa la administración, la contabilidad y el comercio. Que es la economía. 	Investigadores, Colaboradores de Cooperativas y Bancos.	40 Horas
	Desarrollar herramientas de apoyo con información obtenida de comerciantes e investigadores.	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de folletos informativos. 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzas y economía básica. Las finanzas como eje principal del desarrollo económico. Planificando mi futuro. 	Comerciantes e investigadores universitarios.	20 Horas

La cultura y educación financiera

Objetivo	Estrategias	Actividades	Temas	Responsables	Tiempo
Estimular el conocimiento de los comerciantes mediante herramientas de apoyo que fortalezcan la importancia de la educación financiera.	Difundir bases conceptuales sobre educación financiera con un enfoque de ayuda para generar valor.	· Talleres de Cultura Financiera.	<ul style="list-style-type: none"> • La realidad financiera. • Que es un chulquero. • Consejos para ahorrar dinero. • Instituciones financieras. • Servicios y productos financieros. 	Colaboradores de Cooperativas y Bancos. Investigadores universitarios.	40 Horas
	Analizar los elementos claves de participación para la educación financiera con direccionamiento al cooperativismo y superación individual y colectiva.	· Charlas para conocer los elementos claves para una educación financiera exitosa.	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad personal. • Superación personal. • Colaboración social. • Aprendiendo juntos. • Construcción grupal. 	Colaboradores de Cooperativas y Bancos. Investigadores universitarios.	20 Horas
	Obtener información de fuentes confiables permitiendo el manejo responsable de las finanzas.	· Capacitaciones practicas sobre el manejo del dinero.	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de ingresos y gastos. • Como ahorrar. • Donde y cuanto puedo endeudarme. • Los riesgos y seguridad de manejar dinero. • Cuidemos las finanzas educando a nuestros hijos. • Pensemos en la jubilación. 	Colaboradores de Cooperativas y Bancos. Investigadores universitarios.	20 Horas
	Impulsar el conocimiento sobre temas tributarios a través del SRI para obtener beneficios financieros.	· Hablar y practicar sobre información tributaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Conozcamos los tipos de contribuyentes. • Que es el Régimen Impositivo Simplificado (RISE). • Beneficios y obligaciones. • La facilidad de pagar los impuestos. 	Colaboradores de la institución. Investigadores universitarios.	30 Horas

El comercio local como foco de desarrollo social y económico

Objetivo	Estrategias	Actividades	Temas	Responsables	Tiempo
Incentivar el desarrollo comercial local mediante estrategias comerciales enfocadas al desarrollo individual y colectivo.	Estudiar los distintos factores que intervienen en el comercio para mejorar las ventas.	· Gira de integración por los mercados de Ambato.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los costos de materia prima. • Precios para competir con justicia. • Conocer los productos nacionales. 	Comerciantes.	20 Horas
	Analizar las diferentes situaciones que presenta el comercio local para fortalecerlo a través de estrategias colectivas.	· Charlas sobre gestión de ventas.	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente. • Servicios adicionales. • Promociones. • Que productos se vende más. • Convenios entre comerciantes. 	Comerciantes. Investigadores.	10 Horas
	Desarrollar programas o campañas abiertas en las que se pueda conocer los productos de cada comerciante.	· Preparar campañas publicitarias y ferias comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad. • Presentación de productos. • Impulsar productos locales. • Ofertas y promociones entre comerciantes. • Que órganos e instituciones pueden impulsar el comercio. 	Comerciantes. Órganos de control.	10 Horas

Diseño y construcción de planes y presupuestos

Objetivo	Estrategias	Actividades	Temas	Responsables	Tiempo
Diseñar planes con cada uno de los comerciantes en base a sus necesidades financieras y comerciales mediante herramientas tecnológicas.	Tomar conciencia del valor del dinero y sus usos mediante el consumo responsable e incentivando el ahorro.	<ul style="list-style-type: none"> Capacitaciones para planificar y desarrollar planes de ahorro. 	<ul style="list-style-type: none"> Control de ingresos y gastos utilizando cálculos básicos. El ahorro como fuente de financiamiento. Formas de ahorro. 	Comerciantes. Instituciones cooperativas y bancarias.	40 Horas
	Conocer los beneficios y riesgos de un endeudamiento en instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> Charlas sobre el manejo de los recursos financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> Como utilizar los ahorros. Beneficios al endeudarse. Quienes pueden endeudarse. Como puedo endeudarme. 	Comerciantes. Instituciones cooperativas y bancarias.	40 Horas
	Aprender los tipos y el manejo de los presupuestos como una herramienta de planificación.	<ul style="list-style-type: none"> Talleres teóricos prácticos sobre presupuesto. 	<ul style="list-style-type: none"> La manera más fácil de hacer un presupuesto. Lista de gastos. Lista de ingresos teniendo en cuenta las metas de ventas. Las deudas se pagan primero. Verificar el cumplimiento del presupuesto. 	Directiva de los comerciantes. Instituciones cooperativas y bancarias	100 Horas
	Ofrecer información actualizada de manera fácil y ágil a través de la tecnología.	<ul style="list-style-type: none"> Socializar y compartir información a través de medios accesibles. 	<ul style="list-style-type: none"> Actualizar la información financiera y económica. Compartir información por medio de páginas web y redes sociales. Entregar folletos informativos de manera periódica. Verificar si la información llega a los comerciantes y personas interesadas. 	Comerciantes. Instituciones cooperativas y bancarias	Siempre

Seguimiento, control y evaluación del plan

Objetivo	Estrategias	Actividades	Indicadores	Responsables
Controlar y evaluar cada una de las actividades del plan operativo.	Recopilar información sobre los resultados de cada actividad con lo cual se dé un control y mejoramiento a cada proceso.	<ul style="list-style-type: none"> Proceso y análisis de la información. 	<ul style="list-style-type: none"> Porcentajes de actividades cumplidas. Porcentaje de material utilizado. 	Investigadores. Comerciantes. Colaboradores.
	Analizar la acogida del plan mediante índices estadísticos.	<ul style="list-style-type: none"> Asistencia y aceptación de las personas. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de personas asistidas en cada programa. Índice de aceptación del plan. 	Investigadores. Comerciantes. Colaboradores.
	Dar un seguimiento a cada uno de los programas para verificar su cumplimiento o no.	<ul style="list-style-type: none"> Cumplimiento de los programas del plan. 	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de cumplimiento por cada actividad. 	Investigadores. Comerciantes. Colaboradores.
	Descubrir si los programas fueron interesantes para continuar reforzando en otros temas.	<ul style="list-style-type: none"> Continuidad de los programas. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de personas que desean continuar con los programas de educación financiera. 	Investigadores. Comerciantes. Colaboradores.

¡GRACIAS!