

## **Importancia de capacitación financiera. Caso pequeño comerciantes del Mercado Centro Comercial del Mercado Centro Comercial del Cantón Santa Rosa.**

*Importance of financial training applied to small merchants. Case Market type Shopping Center of the Santa Rosa City.*

### **Izquierdo Vera Rene Mauricio**

Universidad Metropolitana / rizquierdo@umet.edu.ec

Machala - Ecuador

### **Moran Molina Gracián**

Universidad Metropolitana / gmoran@umet.edu.ec

Machala - Ecuador

### **Farinango Salazar Ronny**

Universidad Metropolitana / rfarinango@umet.edu.ec

Machala - Ecuador

### **Rojas García Susan Esthefania**

Universidad Metropolitana / susanrojas\_94@hotmail.com

Machala - Ecuador

*Versión electrónica*

*<https://investigacion.utmachala.edu.ec/proceedings/index.php/utmach/issue/view/3>*

## RESUMEN

La estructuración del presente artículo recoge la importancia de la capacitaciones a los pequeños comerciantes aplicada a las PYMES de la Provincia de El Oro, para el efecto se analizan las principales incidencias del Proyecto de Vinculación de la Universidad Metropolitana a los comerciantes del Mercado tipo centro comercial del Cantón Santa Rosa, respecto a las formaciones correspondientes al sistema financiera aplicado a los comerciantes de este sector, empleando una metodología descriptiva con un enfoque causal.

Palabras claves: Financiera, Capacitación, Comerciantes.

## ABSTRACT

The structure of this article picks up the importance of the training small businesses applied to SMEs of the province of El Oro, to effect the major incidences of the project of linking the University discussed Metropolitan traders of the market type shopping center of the Canton Santa Rosa, concerning formations corresponding to the system applied financial traders in this sector, using a descriptive methodology with a causal approach.

Keywords: Financial, Training, Merchants

## Introducción

Actualmente se evidencia como el sector empresarial carece de infraestructura intelectual e lo que respecta al aspecto financiero, dado que muchas Pymes en general no reúnen las competencias necesarias para desenvolverse en el ámbito de las finanzas debido al nulo conocimiento que muchos de los pequeños comerciantes poseen. En tanto, la Universidad Metropolitana Sede Machala a través de sus proyectos de vinculación con la comunidad buscan fortalecer las conexiones entre la sociedad y la academia, otorgando la asesoría necesaria para fomentar una participación inclusiva por parte de los beneficiados; en ese sentido se desarrolló el proyecto “Desarrollo Empresarial de los Comerciantes del Mercado Tipo Centro Comercial del Cantón Santa Rosa, Provincia El Oro”.

La acogida en cuestión del proyecto fue concurrida, otorgando las destrezas administrativas y de gestión a los comerciantes de este sector, sin embargo, se hace énfasis que las asesorías o capacitaciones financieras que recibieron fueron con un mayor grado de relevancia, pues se buscó la dinamización del conocimiento mediante la instrucción apropiada de las finanzas, de esta manera se direccionó a los pequeños comerciantes a cultivar un sentido de aprendizaje continuo en relación a cómo administrar adecuadamente los rubros financieros que obtienen, fruto de los ingresos percibidos por las actividades comerciales que ejecutan.

## Materiales y Métodos

Para la estructuración del presente artículo se emplea una metodología descriptiva, a partir de la revisión de las principales incidencias del Proyecto de Vinculación de la Universidad Metropolitana: “Desarrollo Empresarial de los Comerciantes del Cantón Santa Rosa”, bajo esta premisa se aprecia a través de la Figura 1 el nivel de desconocimiento (porcentaje) que los comerciantes poseían en relación al manejo de las finanzas personales, para lo cual se establecieron los lineamientos necesarios para desarrollar esta etapa de asesoría financiera.

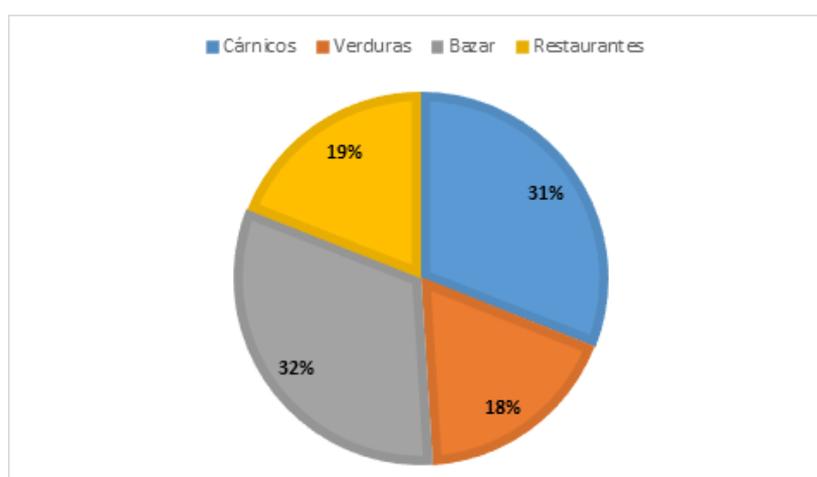


Fig. 1. Nivel de desconocimiento sobre el manejo de finanzas personales

Fuente: Proyecto de Vinculación: “Desarrollo Empresarial de los Comerciantes del Mercado Tipo Centro Comercial del Cantón Santa Rosa”.

Elaboración: Autores.

El nivel de desconocimiento de los comerciantes sobre el manejo de las finanzas personales (Fig. 1) determino las debilidades que con el debido asesoramiento podrán ser solventadas, además direccionarán a los comerciantes y emprendedores en general, adquieran el conocimiento necesario para gestionar sus recursos financieros de forma idónea.

En ese sentido Bravo & Lambretón (2012), exponen que la masificación de la información financiera aplicada a los pequeños comercios conlleva a que las personas obtengan un mayor rendimiento en lo que respecta a la administración de sus utilidades, solventando sus gastos oportunamente y fortaleciendo la gestión de los bienes de capital de los comerciantes en cuestión.

De igual manera Gallardo (2015), manifiesta que el objetivo de la administración financiera recae en la gestión de los recursos que el comerciante posee, es decir, saber categorizar o diversificar los rubros o montos que adquiere por concepto de la actividad comercial que realiza, para solventar todo tipo de gastos. Por tanto (Gitman & Zutter, 2014), consideran que el reconocimiento de los componentes que integran a un manejo apropiado de las finanzas personales conllevará a los comerciantes a potenciar sus capacidades de gestión y control del dinero en general.

De la misma manera, González (2014), afirma que la importancia de la gestión financiera en las Pymes y sectores de pequeños emprendimientos resulta de vital importancia, dado que es propicio saber reconocer cuándo es necesario invertir, gastar, o solventar alguna animosidad que corresponda al ámbito financiera, del mismo modo León (2014), establece que el manejo de las finanzas personales apunta a un direccionamiento apropiado del recurso monetario, ya que se administran estos montos de tal forma que se eviten gastos innecesarios e inversiones no recuperables.

## 2.1. Administración financiera como parte del manejo personal de las finanzas

El papel que juega la administración financiera en los pequeños comerciantes recae en saber reconocer los momentos en los cuales es necesario gastar e invertir, tomando en cuenta lo mencionado por los autores se hace hincapié en que para llevar a cabo un manejo adecuado de las finanzas personales se debe tener en mente las definiciones básicas de las finanzas.

En ese contexto Lorenzana (2013), define a la administración financiera como la planificación que se ejecuta con la finalidad de determinar las fuentes de capitales que más convengan, es decir, asumir los compromisos económicos que existan con el objetivo de ganar efectividad y maximizar las utilidades.

De igual manera Montero (2013), considera que las funciones clave que este lineamiento posee son en relación a controlar los recursos financieros que las entidades corporativas obtienen por sus actividades comerciales o transacciones económicas efectuadas. Por otro lado Myers (2015), indica que el analizar las oportunidades de crecimiento financiero es otro de los objetivos clave que devengan en un manejo adecuado de las finanzas, aplicadas a varios sectores comerciales o empresas en particular.

En conveniencia a una aproximación más desestimada en cuanto al ámbito de las finanzas Navarro (2017), estipula que el control de los bienes y patrimonios que tanto los comerciantes como las grandes compañías manifiestan, es fruto de la productividad y competitividad financiera que ejecutan como parte del desarrollo de diferenciación estratégico o empresarial. No obstante O'Shaughnessy (2014), establece que la

diversificación de las finanzas tiene como objetivo el saber reconocer las oportunidades de inversión y de solvencia de gastos de manera oportuna, dejando de lado cualquier tipo de conducta taciturna, a fin de evitar cualquier riesgo o incertidumbre futura.

El manejo de las finanzas personales aplicado a los pequeños comerciantes del Mercado Tipo Centro Comercial del Cantón Santa Rosa, pone en evidencia las deficientes bases respecto al control de los ingresos o beneficios que los comensales poseen, en tanto la adecuación del proyecto de vinculación antes mencionado, direcciona al comerciante a obtener las capacidades y destrezas necesarias para administrar su economía efectivamente.

## **2.2. El papel de las finanzas, recurso clave para el crecimiento del pequeño comerciante.**

Dado el advenimiento de una cultura organizacional enfocada hacia la adaptabilidad y adecuación, fruto de una globalización que constantemente amenaza a las empresas a generar ventajas competitivas con tendencias más frescas e innovadoras, las finanzas guardan una funcionalidad relevante en este sentido, dado que proveen de la información necesaria para aprovechar las oportunidades de crecimiento.

En ese aspecto Salazar (2014), indica que las Pymes diversifican sus áreas organizacionales con la finalidad de potenciar su productividad, destacando el papel que las finanzas manifiestan en dicho sector debido a que proveen de las herramientas necesarias para identificar oportunidades tanto de crecimiento, como de una aproximación organizacional más propicia en cuanto a desarrollo económico.

Bajo esta premisa Santon, Etzel, & Walker (2012), señalan que la diferenciación financiera y empresarial recae en la gestión que se emplee como efecto de un buen asesoramiento financiero, para ello, muchas organizaciones estructuran planes de capacitación a sus equipos de trabajo, tratando temas sobre la gestión económica, administración y manejo de fondos personales.

Adecuando estas ideas al Mercado Tipo Centro Comercial del Cantón Santa Rosa, se plantea el desarrollo de actividades de asesoramiento e instrucción financiera dirigida a los pequeños comerciantes de estas localidades, desarrollando las directrices necesarias mediante el Proyecto de Vinculación anteriormente mencionado.

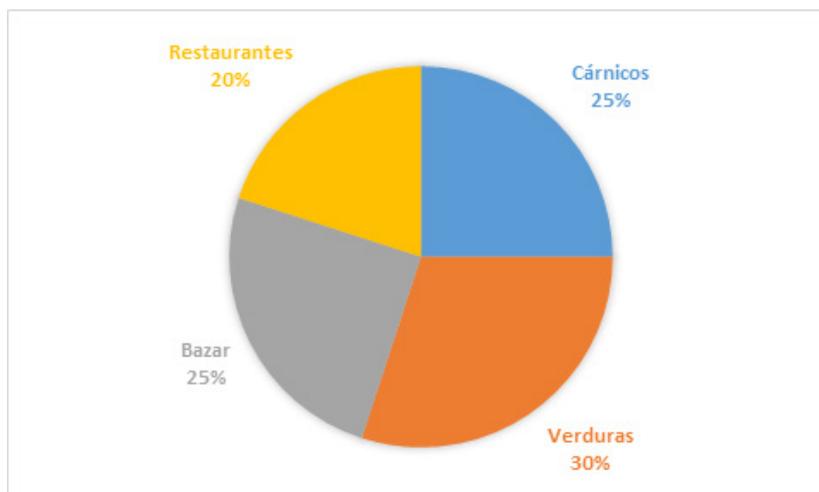
## **Resultados**

En conjunto a la propuesta, se plantearon las bases necesarias para desarrollar las capacitaciones o asesorías en finanzas enfocadas hacia los comerciantes; las funcionalidades y designaciones de roles para la implementación de estas asesorías estuvieron a cargo de los estudiantes de los semestres superiores de la Universidad Metropolitana, pues cuentan con las destrezas y la aptitud idónea para cultivar en los pequeños comerciantes la formación necesaria para que maximicen sus oportunidades de crecimiento administrativo, comercial, económico y financiero.

La estructuración y el desarrollo de las asesorías bajo el tema “Manejo de las Finanzas Personales”, desarrolló tanto en los comensales como en los estudiantes, la interacción necesaria para generar las aptitudes y habilidades necesarias, mismas que servirán en la gestión de los recursos financieros.

El tema en cuestión fue adaptado acorde a los lineamientos que se planteaban por parte de la Universidad, y según las necesidades respecto a la información que se evidenciaba en esta localidad.

Tal como se evidencia en el Figura 2, la asistencia contó con el 60% de los comerciantes siendo el estimado que se esperaba, ya que resulta difícil el contar con la presencia total de todos los comensales por horarios laborales.



*Figura. 2. Participación en las capacitaciones*

**Fuente:** Proyecto de Vinculación: “Desarrollo Empresarial de los Comerciantes del Mercado Tipo Centro Comercial del Cantón Santa Rosa”.

**Elaboración:** Autores.

El manejo de las finanzas personales en los comerciantes, se obtiene fruto de la asesoría necesaria e impartida como parte del desarrollo del Proyecto de Vinculación, además se evidencio la aceptación por parte de los beneficiarios directos de este proyecto, siendo los comensales del Mercado del Cantón Santa Rosa quienes han obtenido las pautas necesarias para fomentar las bases de un crecimiento empresarial idóneo.

Resulta importante recalcar, que la finalización de las jornadas de capacitación y asesoramiento financiero, se realizaron períodos de evaluación y control de seguimiento a los comerciantes. Esto con la finalidad de solventar cualquier tipo de duda, inquietud, elevando de esta forma la manera de cómo administrar sus negocios y direccionándolos al crecimiento organizacional y desarrollo de ventajas competitivas.

## Conclusiones

La elaboración de este artículo en base al Proyecto de Vinculación con la Comunidad de la Universidad Metropolitana: “Desarrollo Empresarial de los Comerciantes del Mercado Tipo Centro Comercial del Cantón Santa Rosa”, se produjo con la necesidad de incrementar las habilidades técnicas y conceptuales que los comensales poseen, se presentan las siguientes conclusiones:

- La implementación de las sesiones o jornadas de capacitación de la gestión financiera y su importancia recae en la identificación de las oportunidades de crecimiento que las pequeñas y medianas empresas poseen, esto aunado a que los comerciantes deben saber reconocer sus fortalezas para sentar las bases de una administración financiera eficiente contribuyeron a desarrollar en los comerciantes las destrezas necesarias para solventar problemáticas de índole administrativa, financiera y económica.
- Las asesorías acerca del “Manejo de las Finanzas Personales”, dirigidas a los comerciantes, diversificó las oportunidades de crecimiento intelectual, ya que se desarrollaron temas de vital importancia que progresivamente, direccionará este pequeño sector comercial, a la eficiencia en la gestión de los recursos financieros e ingresos económicos en general.

## Referencias Bibliográficas

- Bravo, M., & Lambretón, V. (2012). Introducción a las finanzas. México: Pearson Prentice Hall.
- Gallardo, Y. (2015). Herramientas financieras para toma de decisiones gerenciales mediante flujos de caja para empresas agroindustriales. Caso: empresa cereales “La Pradera”. Quito: Pontífica Universidad Católica del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas y contables. Recuperado el 29 de Julio de 2018, de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10222/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2014). Principios de Administración Financiera. Santa Fé: McGraw Hill.
- González, R. (2014). Elementos para el análisis de proyectos de inversión en activos fijos en las pequeñas y medianas empresas. Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores de las Ciencias Administrativas, 89 - 99.
- León, A. (2014). Apuntes de Administración y Evaluación de Inversiones. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, 01 - 98.
- Lorenzana, D. (2013). La importancia del flujo de caja en la toma de decisiones empresariales. Pymes y Autónomos, 17 - 26.
- Montero, G. (2013). Obtenido de <http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/2/finanzas1.pdf>
- Myers, B. (2015). Finanzas Corporativas. México: McGraw Hill Interamericana.
- Navarro, X. (2017). Como evaluar correctamente un proyecto de inversión. Deusto Formación, 02 - 14.
- O'Shaughnessy, J. (2014). Marketing Competitivo. Madrid: Ediciones Díaz de Santos. S.A.
- Salazar, O. (2014). Cómo evaluar el valor de una empresa a largo plazo. Founds People, 23 - 41.
- Santon, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2012). Fundamentos de Marketing. México: McGraw Hill Interamericana.

## CURRÍCULUM DE LOS AUTORES

	<p><b>1. Rene Mauricio Izquierdo Vera</b> Ecuatoriano Magíster en Administración de Empresas. UTMACH Diplomado en Docencia Universitaria. UTMACH Ingeniero Acuicultor. UTMACH Con más de 15 años de experiencia de Docencia en instituciones de Educación Superior, en la Universidad Técnica de Machala y Metropolitana del Ecuador. Autor y coautor de varias publicaciones en revistas indexadas de la comunidad científica, ponencias en eventos científicos internacionales. Trabaja en proyectos de Investigación y vinculación de alto impacto.</p>
	<p><b>2. Germán Gracián Morán Molina</b> Ecuatoriano Economista (Universidad Estatal de Cuenca, Ecuador) Magíster en Administración de Empresas (UTMACH) Doctorado en Ciencias Económicas (Universidad del Zulia, LUZ, Venezuela) Con más de 10 años de experiencia de Docencia en Educación Superior, Universidad Técnica de Machala y Universidad Metropolitana. Ha laborado en varias instituciones financieras de la provincia como Analista de Riesgos y Gerente. Consultor financiero y coordinador de proyectos de vinculación con la sociedad</p>
	<p><b>3. Ronny Alexander Farinango Salazar</b> Ecuatoriano. Economista Empresarial (Universidad de Especialidades Espíritu Santo) Guayaquil. Ingeniero en Gestión Empresarial (Universidad de Especialidades Espíritu Santo) Guayaquil Magíster en Administración de Empresas (UTMACH). Doctorado en Ciencias Económicas (Universidad de Zulia) Venezuela. Con más de 10 años de experiencia en Docencia Universitaria en Instituciones de educación superior (UTSAM, UTMACH, UMET). Experiencia Profesional en Banco Nacional de Fomento Guayaquil, bancarios y cámara de compensación; Intendencia de Compañías Machala como Interventor Externo y Especialista de Control Regional 2.</p>



#### **4. Susan Esthefania Rojas García**

Ecuatoriana

Graduada del Colegio Técnico Particular 9 de mayo

Estudiante del 8vo. Semestre de la UMET

Asesora comercial de Exportgreen S.A.