

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

COLEGIO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

Educación financiera básica en la Parroquia “Sevilla Don Bosco”

Guido Esteban Juwa Wisum

**Vizcaíno Acosta Xavier Alberto, MA., Director de
Tesis**

Tesis de Grado presentada como requisito para la obtención del título de
Licenciado en Administración de Empresas

Quito, diciembre de 2014

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

COLEGIO DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Educación financiera básica en la Parroquia “Sevilla Don Bosco”

Guido Esteban Juwa Wisum

Xavier Alberto Vizcaíno Acosta, M.A. -----
Director de Tesis

Thomas Gura, Ph.D.
Decano del Colegio de Administración -----
y Economía

Quito, diciembre de 2014

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y esto de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Así mismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma: _____

Nombre: Guido Esteban Juwa Wisum

C. I. : 140080192-2

Fecha: Quito, diciembre de 2014

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado principalmente a mis padres, quienes han sido el motor de sustento para poder cumplir mi meta, a la vez a toda mi familia, mi esposa, mis hijos, mis hermanos y mis suegros, porque me han dado todo el apoyo necesario en las situaciones duras que tuve que atravesar. También a Dios el señor Todopoderoso, quien ha iluminado mi camino para ser un hombre de bien, y a toda mi comunidad entera, quienes me esperan con los brazos abiertos para trabajar en conjunto día a día para mejorar nuestra calidad de vida.

Guido Esteban Juwa

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer al señor Todopoderoso, quien me dió la vida y me puso en este reto, ahora eh cumplido mi meta atravesando duras batallas. También un agradecimiento incondicional y especial a mis padres, ellos me ubicaron en esta prestigiosa Universidad, a mi querida esposa y mis hijos ellos son el motor por la que lucho día a día, a mis estimados hermanos/as, y a mis suegros porque han sido un aporte sustancial para culminar esta carrera. A la vez, agradecer a mi Director de Tesis Xavier Vizcaíno, quien me ayudó en la guía de este proyecto, y a todos los profesores de la Universidad San Francisco de Quito, ellos han impartido toda su sabiduría en mí, lo que me ayudará a forjar y aportar con mi conocimiento académico a mi comunidad.

Guido Esteban Juwa

RESUMEN

Este trabajo de investigación se realizó en la Parroquia “Sevilla Don Bosco”, cantón Morona; provincia de Morona Santiago, con la finalidad de determinar las dificultades y problemas que poseen los habitantes de este sector rural, respecto a la administración de sus negocios.

En este proyecto se presenta una investigación de campo, la colaboración de la Parroquia con su Plan de Ordenamiento Territorial, y la revisión bibliográfica. La obtención real de información para nuestro planteamiento del problema, se da con una muestra de ocho personas escogidas aleatoriamente, en base a su negocio propio, para luego procesar nuestro estudio.

Para obtener la información de nuestro mercado meta, se utilizó técnicas como la observación directa, conversaciones, y recorrido en la zona rural, con la finalidad de escuchar sus puntos de vista sobre nuestro proyecto, y para que puedan plantear sus problemas abiertamente.

En nuestro marco teórico presentamos las actividades predominantes de esta zona, como la ganadería, agricultura, piscicultura, turismo, entre otros, especialmente el comercio, que en los últimos años ha venido tomando mucho espacio en la zona. También su infraestructura, acceso a los servicios básicos, sus costumbres, organización comunitaria, social y política. Y en general, su representación demográfica, donde viven y conviven gente Mestiza y Shuar, lo que hace de una parroquia diferente.

Finalmente se presenta nuestros objetivos y la propuesta que son: Análisis de las costumbres de la nacionalidad Shuar de la Parroquia Sevilla Don Bosco, para entender su cosmovisión respecto a nuestro proyecto. Planteamiento de una propuesta viable, estratégica y alternativa respecto al problema de investigación. Recomendación y entrega a nuestros entrevistados la conclusión final del proyecto, todo ello respaldado por la referencia correspondiente a nuestro estudio, análisis e interpretaciones, y conclusiones.

ABSTRACT

This research was conducted in the Parish "Sevilla Don Bosco" Morona; province of Morona Santiago, in order to identify difficulties and problems that inhabitants of the rural sector, regarding the management of their businesses.

In this field research project, in collaboration with the Parish Land Use Plan, and the literature review is presented. The actual obtaining information for our problem statement, given to a sample of eight randomly selected, based on their own business, then process our study.

For information on our target market, we used techniques such as direct observation, interviews, conversations, and travel in rural areas, in order to hear their views on our project, and so they can raise their problems openly.

In our framework we present the predominant activities in this area, such as livestock, agriculture, fisheries, tourism, among others, especially trade, which in recent years has been taking a lot of space in the area. Also its infrastructure, access to basic services, customs, community, social and political organization. And in general, demographic representation, where people live and live Mestiza and Shuar, making a different parish.

Analysis of the customs of the Shuar of Sevilla Don Bosco Parish, to understand their worldview regarding our project: Finally our objectives and the proposal are presented. Providing a viable strategic and proposed alternative to the research problem. Recommendation and delivering our respondents the final completion of the project, backed by an appropriate reference to our study, analysis and interpretations, and conclusions.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	5
AGRADECIMIENTOS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
TABLA DE CONTENIDO	9
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I	11
Contexto y Marco Teórico	11
Las actividades económicas predominantes	13
La agricultura en la cultura y en la economía Shuar	16
Infraestructura de apoyo a la producción	18
Diagnostico socio cultural	18
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas	19
Costumbres de la nacionalidad Shuar (Parroquia Sevilla Don Bosco).....	19
Organizaciones y tejido social.....	20
Movilidad de la población (Migración).....	20
Distribución espacial de la población	20
Acceso a los servicios básicos	21
Análisis de problemas	21
CAPÍTULO II	23
Identificación del problema	23
Planteamiento del problema	23
Objetivos	25
Análisis e interpretación del problema	25
Propuesta del proyecto.....	27
Recomendaciones.....	32
Conclusiones.....	33
Referencias	35

INTRODUCCIÓN

En la parroquia Sevilla Don Bosco, existe una cultura diversa, donde las personas cada vez buscan mejores oportunidades para su familia, ya sea esta en educación, trabajo, producción y política. Pero el eje fundamental de sustento para salir de las carencias básicas ha sido el propio negocio, el emprender con algún pequeño micro tiendas. Este grupo de familias, ven en ellos una oportunidad que no se puede desaprovechar, la razón principal es que año tras año, la población de la parroquia se encuentra en auge de crecimiento, por lo tanto, siempre un negocio común, básico, que ofrezca productos de primera necesidad a los consumidores, es una salida para generar ingresos extras.

La parroquia según datos del último Censo del (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010), cuenta con una población de 13.413 habitantes, que se encuentra equilibrado con el 50% de población femenina y masculina. Los datos de la parroquia corresponde a una pirámide de forma progresiva, la misma que se caracteriza por tener una amplia base, un gran número de habitantes en edades cortas, es decir la mayoría de las personas son jóvenes. Específicamente la población en el casco parroquial de Sevilla Don Bosco es de 495 habitantes (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

Por ende, se quiere colaborar con nuestro conocimiento básico en temas económicos, a las familias de la población Shuar, con nuestro proyecto “Educación Financiera básica en la Parroquia “Sevilla Don Bosco”.

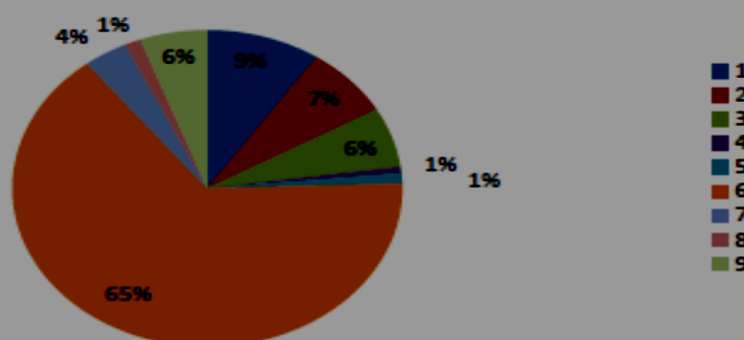
CAPÍTULO I

CONTEXTO Y MARCO TEÓRICO

La presentación de nuestro análisis de marco teórico, acoge los temas más relevantes presentados en el proyecto del Plan de Ordenamiento Territorial elaborado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de Sevilla Don Bosco en el año 2013. Según este estudio, la población de la parroquia que se considera económicamente activa se encuentra entre edades comprendidas de 15 a 49 años, siendo el 42 % de la población total de Sevilla, que corresponde según esta categoría que se presenta a continuación:

Cuadro 19.- Categoría de ocupación de la parroquia Sevilla Don Bosco

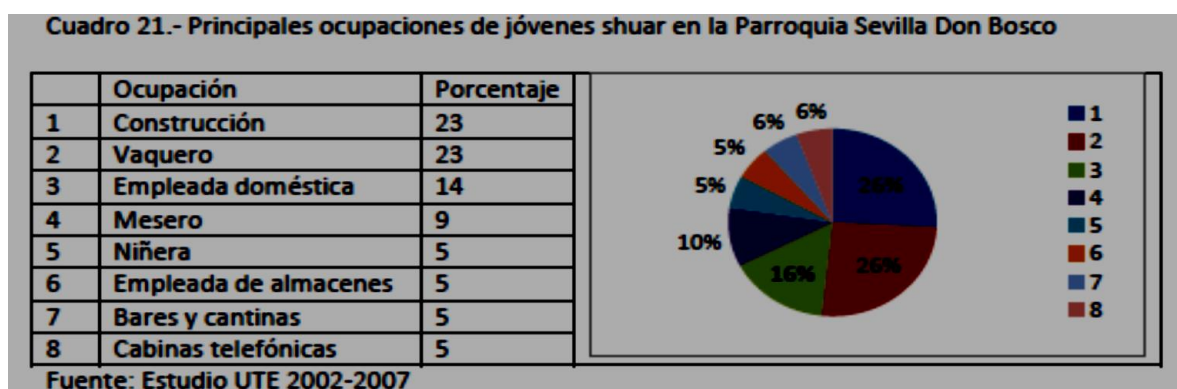
	Categoría de ocupación	Casos	%
1	Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	408	9
2	Empleado/a u obrero/a privado	312	7
3	Jornalero/a o peón	264	6
4	Patrono/a	28	1
5	Socio/a	45	1
6	Cuenta propia	2799	65
7	Trabajador/a no remunerado	158	4
8	Empleado/a doméstico/a	57	1
9	Se ignora	240	6
	Total	4311	100



Fuente: INEC 2010

Dentro de la PEA (Población Económicamente Activa) de la parroquia Sevilla Don Bosco las actividades de mayor ponderación, corresponde a las tareas agrícolas. La actividad agrícola es la tarea principal que realiza la población de Territorio Shuar, la misma que ha venido descendiendo a través de los años, mientras ganaba importancia el comercio especialmente en el sector urbano (GADP Sevilla Don Bosco, 2013), es decir, actualmente ya se han generado pequeños negocios de sustento que sirven para la economía familiar.

Según un estudio realizado sobre las dimensiones de la proletarización de los jóvenes “Shuar” de la parroquia Sevilla Don Bosco, del año 2002 a 2007, se determinó que los trabajos más comunes apreciados por los jóvenes, eran la construcción y vaquero con un 22%, el caso de las mujeres el 13% prefiere ser empleadas domésticas, seguidos de meseros con un 9%; un porcentaje menor en lo que refiere a niñeras, empleadas en almacenes, bares y cantinas. A continuación la tabla:



Al no cumplir los empleadores con lo que dispone la ley en el tema laboral las remuneraciones no se ajustan al mínimo establecido, por otro lado el desconocimiento por parte de los jóvenes respecto de sus derechos hace que acepten el salario que el patrono establezca. Con un salario promedio de 100 dólares. Además los jóvenes Shuar pertenecen a un mercado laboral temporal fundamentalmente por el desconocimiento de sus derechos laborales y porque prefieren una oportunidad de recibir una paga por una tarea cumplida. Un porcentaje del 22% los jóvenes de la parroquia al mismo tiempo trabajan y estudian (Universidad Técnica Equinoccial, 2010).

LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS PREDOMINANTES

Según (GADP Sevilla Don Bosco, 2013), la parroquia cuenta con el Instituto Tecnológico Salesiano, que tiene dentro de su oferta académica el bachillerato de agropecuaria, que cuenta con una granja agropecuaria donde tiene las áreas agrícolas y pecuarias. En el tema agrícola se realizan cultivos de hortalizas, en el área pecuaria cuentan con sub áreas de peces, pollos, bovinos, porcinos, avicultura y cuy-cultura. El manejo de bovinos se realiza de forma estabulado; en la producción de peces tiene la producción de alevines y peces para consumo. Por lo que la oferta en el medio se puede afirmar que los productores de la parroquia, carecen de oferta de semilla, pie de cría y de asesoramiento técnico, tampoco se realiza una investigación, por lo que se dice que el déficit abarca a la totalidad de productores locales. Y en este proyecto del Plan de Ordenamiento Territorial, las actividades más predominantes que dan fruto a la economía local son la agricultura, piscicultura, minería artesanal, comercio, turismo y otras actividades de menor escala, que a continuación se dan a conocer detalladamente.

GANADERÍA

Las razas que se encuentran en este territorio son: Holstein, Charoláis y Criollo. La carga animal en la parroquia es de: 1ha/ año/animal. Cada 3 meses sacan a la venta los animales, los comerciantes entran a las fincas y el precio se calcula entre el propietario y comerciante. La producción diaria de leche sacan a la ciudad de Macas (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

AGRICULTURA

La producción agropecuaria del área de la parroquia se ha basado en la explotación de los recursos naturales y mano de obra familiar y no en la aplicación de tecnología, la producción la realizan personas sin mayor entrenamiento y nivel escolar. Por otra parte, la presencia del estado en la región ha sido en general débil, más aún en el sector agropecuario y en la prestación de servicios tales como oferta de semillas de calidad, servicios de laboratorio de suelos, agua, enfermedades, pie de cría, cursos de capacitación agropecuaria o de encadenamiento productivos, resultado de esto tenemos una región muy pobre en

la producción agropecuaria sin mayor sustento técnico y poco vínculo con el mercado (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

La producción se realiza en predios con grandes superficies y con amplias áreas de bosque natural, y con suelos pocos profundos y con baja fertilidad, situación que condiciona el tipo de asesoría, paquetes crediticios y contenidos de capacitación que brindan los organismos públicos de apoyo al sector productivo puesto que, de acuerdo al III Censo Nacional Agropecuario (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010), el 40% de las Unidades de Producción Agropecuaria (6.87v UPAs) de la provincia, tienen una extensión mayor a 50 hectáreas y el 3,33% de ellas, tienen una superficie mayor a 200 hectáreas. La situación descrita demuestra que la provincia de Morona Santiago es eminentemente agropecuaria, en donde la producción de ganado vacuno y los cultivos permanentes y transitorios representan los rubros más importantes de su economía, la mayoría de sus unidades de producción tienen superficies mayores a 50 ha, lo que condiciona la generación de políticas de investigación y transferencia tecnológica adaptadas a este contexto, y que rescaten los saberes tradicionales y respeto a la cultura con innovaciones tecnológicas (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

Según esta investigación realizada, a pesar de su importancia económica, el agro- producción también es el sector que socialmente presenta la mayor inequidad, pobreza y vulnerabilidad. Los principales cultivos que se dan en la parroquia son: Plátano, Yuca, Maíz, Maní, Malanga, Papa china, Papaya, Naranja, Poroto (fréjol) (ashpa), Guineo. Existe la asociación de productores agropecuarios de los Amazónicos (APROAM), los mismos que se dedican a cultivar malanga y papachina. La comercialización de estos productos se realiza en el mercado de Macas, los días domingo, miércoles y lunes (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

PISCICULTURA

Esta actividad es realizada para generación de recursos económicos por pocas personas, es decir, apenas 3 personas se dedican a esta actividad, incluida la Misión Salesiana, que se encuentran en el casco Parroquial. La especie que se implementa en las peceras es la tilapia, la misma que se comercializa en Macas.

La Misión Salesiana, es el mayor productor con 5 peceras grandes ubicadas en sector de Rio Yuquipa. En las comunidades tienen pequeñas peceras para autoconsumo (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

MINERÍA ARTESANAL

Este trabajo está destinado exclusivamente para la extracción de oro, mediante el lavado del lecho de ríos y esteros. La venta de estos minerales se realiza en Macas, Quito, Cuenca y Puyo. El promedio que obtienen las personas dedicadas a esta actividad es de 100 dólares a la semana por persona (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

TURISMO

El turismo comunitario refleja la búsqueda de nuevas alternativas económicas y sociales complementarias a sus actividades tradicionales para la generación de ingresos y empleo; también es puesto, como parte de una estrategia de conservación, acceso y control sobre los recursos naturales y la revalorización del patrimonial cultural. Por ejemplo, en el sector de Santa Ana existen 3 hosterías ubicadas en la vía Puyo-Macas, pero todos son privados no comunitarios, y esos cuentan con servicio de alojamiento, eventos sociales y áreas de recreación. Y se puede decir, que hace más o menos 30 años que el turismo ha llegado a ser una alternativa de desarrollo económico para la comunidad Shuar. Por ende, en algunos sitios, ya se han implementado el turismo comunitario presentando cabañas turísticas con miras al río, lagunas y selva. Por lo que actualmente se ha convertido en una actividad estratégica de desarrollo para esta comunidad (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

COMERCIO

Este es casi el último sector de la producción, y se hace referencia a todas las actividades económicas relacionadas con la oferta de productos y servicios para satisfacer las necesidades de sus habitantes. En la Parroquia Sevilla existen diferentes tipos de servicios, que se detallan a continuación según (GADP Sevilla Don Bosco, 2013):

Cuadro 26.- Servicios existentes en la parroquia Sevilla Don Bosco

Sector	Descripción	Número
Casco parroquial	Tiendas	2
	local de comida	1
	locutorio e internet	1
	SALA DE BELLEZA	2
	muebles tallados	1
	banco del barrio	1
	Tercena	1
	Panadería	1
Santa Ana	sala de belleza	1
	locales de comida	2
	Gasolinera	1
	cepilladora de madera	5
	Venta materiales de construcción	1
	Locales de tolerancia	1
	Canchas deportivas privadas (sintética)	1
Santa Rosa	venta de madera	1
	cabina telefónica	1
	Tienda	1

Fuente: GAD parroquial Sevilla Don Bosco

OTRAS ACTIVIDADES EN MENOR ESCALA

Dentro de estas actividades se consideran todas las actividades que se desarrollan en la parroquia y que de alguna manera generan ingresos económicos, al comercializar los excedentes en algunos casos.

Cuadro 25.- Actividades alternas de la parroquia Sevilla Don Bosco

Actividad	Uso
Crianza animales menores	Consumo familiar
artesanías	Venta
Extracción de sal	Consumo familiar

Fuente: GAD parroquial Sevilla Don Bosco

En cumplimiento al convenio suscrito con la Federación Interprovincial de Centros Shuar, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) entregó siete mil pollos y balanceado a 12 comunidades de la parroquia Sevilla Don Bosco, que representan a 400 familias, en el mes de septiembre del 2012. Además en este proceso productivo se proporcionará asistencia técnica por parte de un profesional del MAGAP, que pertenece a esta nacionalidad (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

LA AGRICULTURA EN LA CULTURA Y EN LA ECONOMIA SHUAR

Los Shuar van mucho más lejos que otras culturas al atribuir un género especial a cada clase de planta: algunas clases de árboles y plantas se supone

son machos u hombres, y la mayoría de ellas son hembras o mujeres. Entre los principales cultivos de los Shuar mencionamos: la yuca de diferentes clases, el plátano, los camotes, el maní, los fréjoles, la zanahoria, el maíz, el mandí, zapallo, la palma de chonta, la caña de azúcar y la papa china. También se cultiva la pimienta, la naranjilla y el tomate. Entre las plantas que juegan un papel importante en la medicina mágica y en las costumbres religiosas están: la planta del tabaco usada como medicinal y narcótica, la ayahuasca y el guanto (GADP Sevilla Don Bosco, 2013).

Antiguamente el núcleo económico estaba constituido por la familia ampliada o extendida, conformada por pequeñas unidades familiares, quienes compartían ya sea una sola residencia o un grupo de residencias cercanas; la distribución del trabajo era por sexo y edad. Cada grupo doméstico tomaba las decisiones sobre lo que debía producir, cómo hacerlo y qué debía hacer con la producción. Las principales actividades económicas eran la horticultura itinerante con técnica de roza y quema, caza, pesca, recolección y manufactura, que se mantiene en sectores lejanos como el Transkutukú, que les permitía un equilibrio ecológico. La conversión de una parte de los bosques en potreros, afectó sobre todo a los recursos que permitían la subsistencia a base de la cacería, pesca y recolección. La actividad ganadera introdujo cambios notables en la sociedad Shuar; sobre todo produjo una ruptura de su forma de vida basada en el modelo itinerante, y el paso a la sedentarización dentro de las fincas familiares. De esta manera se inicia la relación con el mercado (centros cercanos a las vías de comunicación) y la modificación de las formas de manejo y uso del suelo y de los patrones de consumo y el abandono o disminución de varias de las actividades económicas tradicionales (cacería, pesca, artesanía). Pero actualmente se encuentran en una fase de transición entre lo tradicional y lo moderno, y han adoptado nuevas pautas de comportamiento productivo hacia una economía de consumo monetarizado. Es decir, tradicionalmente practicaban una economía de subsistencia basada en la caza, la pesca y la recolección; actualmente viven un proceso de transición a una economía de mercado que se basa en la agricultura intensiva, la ganadería, la artesanía, el turismo y la comercialización de madera. La ganadería extensiva, es actualmente, una de las principales actividades

económicas de los Shuar, de la que obtienen sus mayores ingresos monetarios. Sin embargo, están provocando problemas de degradación ecológica, así como procesos de diferenciación económica que han generado conflictos internos, razón por la que se discute la necesidad de cambiar de modelo productivo (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

INFRAESTRUCTURA DE APOYO A LA PRODUCCIÓN

Existe un mercado en casco parroquial, que está por inaugurar, y va a ser administrado por GAD parroquial, esto es para agricultores y comerciantes, el costo de construcción del mismo fue de 352.000 aporte que fue realizado por el Consejo Provincial de Morona Santiago. Centro de acopio, está terminado, costo 352.000 administrará GAD parroquial, todos los productos, comidas típicas, víveres, arriendo de local, el acopio tiene un costo, solo servicios básicos, locales deportivos, escenario, graderíos, y administrativo (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

DIAGNOSTICO SOCIO CULTURAL

IDENTIDAD CULTURAL

Según estudio revelado por el (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013), tradicionalmente no existía entre los Shuar diferenciación de status sociales, estos estaban dados por referentes simbólicos. Se distinguían entre los hombres maduros, diferenciando el status de Kakáram y de Wea. Un hombre gana prestigio por sus habilidades de cazador, su conducta guerrera y valentía, entonces se lo reconoce como Kakáram u hombre poderoso, invencible, distinguido por su valor y liderazgo en la guerra, ya que posee la fuerza que le transmite el Arútam. Por eso es temido por sus enemigos y respetado por sus vecinos y parientes. Conforme aumenta su prestigio y su influencia política, el Kakáram se transforma en uunt (viejo o grande) y establece a su alrededor una zona de influencia basada en grupos de parentesco y afiliación. Los Wea, son ancianos, maestros de ceremonias, considerados sabios y respetados por ser la memoria viva de la cultura, por su ancestral sabiduría y por sus conocimientos rituales. También posee autoridad simbólica, el Uwishin o shamán, considerado el

intermediario con las fuerzas y espíritus de la naturaleza; dado el rol arriesgado que cumple, pues está expuesto a la agresividad de los otros shamanes, goza de cierto status diferenciado que se refleja en una relativa abundancia de bienes y mujeres. Actualmente, el comercio de bienes; la posesión de ganado; los niveles de formación educativa y profesionalización; el liderazgo étnico, se han convertido en los instrumentos de diferenciación interna y competencia social. Según (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010), el mayor porcentaje de la población se auto identifica como indígena en un 85%, siendo el 95% de esta población indígena de la nacionalidad Shuar.

POBREZA POR NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS

El valor para indicador % NBI por hogares para la parroquia es de 95,05 %, lo que significa que este porcentaje de viviendas que no satisfacen una o más de las necesidades consideradas básicas. Mientras que el porcentaje para NBI de personas es del 96,04%, que se interpreta como el porcentaje de personas que no satisfacen una o más de las necesidades consideradas básicas, según el Censo de Población y Vivienda, (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010).

COSTUMBRES DE LA NACIONALIDAD SHUAR (PARROQUIA SEVILLA DON BOSCO)

Los Shuar tenemos uno de los mitos más guardados por nuestra cultura: el mundo en el que estamos no es real, es solo un paso previo hacia el verdadero, y el natem (ayahuashca) o el maikiua (floripondio), ambas plantas alucinógenas, son la puerta para llegar a él. Todo niño Shuar sigue las indicaciones de un hombre mayor y sabio, el Unt Shuar. Se van juntos por la selva, por uno, dos o tres días. El hombre mayor le va contando su experiencia acerca de la vida, y cómo él la lleva. Le muestra las enseñanzas que tiene la selva; le habla mucho de cada planta y animal, y le transmite que tienen alma y vida. Juntos cazan y pescan, así el niño va aprendiendo las reglas, las enseñanzas de vida de un maestro. En cambio en las mujeres, la menstruación coincide con el desarrollo del cuerpo de las jovencitas y la aparición de los senos, este es un signo muy

apreciado por la sociedad Shuar. En esta ocasión se celebra la fiesta de “Nuwa Tsank”. Los Shuar creemos en las verdaderas fuerzas que determinan la vida y la muerte, son fuerzas invisibles, las cuales pueden ser visibles y utilizadas con la ingesta de plantas alucinógenas, como son la natem, maikiua y tssank o tabaco. Estas plantas tienen la capacidad de comunicar al hombre con Arutam, la deidad protectora de la selva. Los espacios silvestres están representados por espíritus conectados a la cacería y a la pesca con Etsa (sol) y Nantu (luna) y Nunki la diosa de la agricultura que está presente en la chacra o aja (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

ORGANIZACIONES Y TEJIDO SOCIAL

La forma tradicional de organización política de los Shuar es la de agrupación de parientes, que actualmente es reconocida como “centros”. La estructura de poder tradicional es descentralizada. El poder político y religioso está ejercido por un Uwishin (chamán). En caso de guerra, se nombraba un jefe, que después de concluida, terminaba su mandato. El sentido de pertenencia a la nacionalidad es muy marcado, de lo cual se sienten orgullosos (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

MOVILIDAD DE LA POBLACIÓN (MIGRACIÓN)

La población de la parroquia proviene en su mayoría de la provincia de Morona Santiago con un 93%, seguida del Azuay con el 2 %, Pichincha y Pastaza cada una con el 1%. La población que ha migrado hacia el exterior son 99, especialmente por motivo de trabajo, los países de preferencia son EEUU y España, según datos del (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010).

DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA POBLACIÓN

La Parroquia de Sevilla es eminentemente rural, por eso, la parroquia no cuenta con una área urbana, sin embargo la zona del casco parroquial, tiene un tratamiento como zona urbana por parte del Municipio, lo que denota la dispersión de asentamientos humanos en el territorio, lo que dificulta una mejor atención en lo que a dotación de servicios básicos y otros. La población Shuar forma

asentamientos dispersos. Sus miembros están unidos por lazos de sangre, por esa razón, la familia constituye la unidad económica, social y política fundamental de esta sociedad (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

ACCESO A LOS SERVICIOS BÁSICOS

Según datos del (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010), la parroquia Sevilla Don Bosco registra un índice de acceso a servicios básicos del 2,14%; valor que se encuentra por debajo del índice cantonal que corresponde al 45,79%. Esta falta de atención es muy marcada en las comunidades, especialmente por la falta de presupuesto de las entidades que tienen competencia sobre la dotación de servicios básicos. Además se debe señalar que la población es dispersa y corresponde a 13.413 habitantes, siendo alta la demanda de servicios básicos en este territorio, por lo que sería necesario buscar los mecanismos para incrementar el presupuesto para suplir estas necesidades básicas a la población. Por eso el agua para el consumo humano, el 50% no recibe agua por tubería sino de otros medios, y solo el 39% se abastece de red pública (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010).

ANÁLISIS DE PROBLEMAS

La Problemática del sistema Socio cultural, es la aculturación de la población Shuar, especialmente en la población joven por la cultura mestiza con relación a vestimenta, dieta alimenticia, entre otros. Especialmente los jóvenes han sufrido una fuerte influencia cultural principalmente de occidente. Podemos mencionar, los implementos de trabajo (hachas, machetes, escopetas, motosierras, etc.), la moda, la música, la danza, el lenguaje e inclusive la alimentación. En principio, la presencia de instituciones educativas y religiosas influyó sustancialmente en el desplazamiento de los valores culturales de los jóvenes. En la actualidad son los medios de comunicación los que ocupan un lugar preferente en este proceso. Muchas de las características de la cultura Shuar han desaparecido. Los cambios se han producido en las diferentes esferas de la vida de los Shuar: en las actividades económicas, en la tecnología, en la organización social, en la política, en las prácticas de la vida cotidiana. La vestimenta tradicional ha desaparecido. Actualmente los jóvenes Shuar visten con

camisetas, camisas, jeans, bermudas, sandalias o zapatos de marcas internacionales, gorros, gafas, mochilas de cuero o sintéticos, aretes, gargantillas, cortes de cabellos con permanentes y tintes. Las mujeres en cambio han reemplazado su traje por minifaldas, puperas, jeans, zapatos de taco, sandalias, botas, mini faldas, aretes, manillas y variedad de fantasías que el comercio y la publicidad ponen a su alcance. En la actualidad se ha dado un fenómeno de confrontación permanente entre padres e hijos, algunos (padres) tratando de imponer a la fuerza sus costumbres ancestrales, y mientras tanto los (hijos) por dar mayor importancia al modelo de vida que llevan (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

CAPÍTULO II

IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

Antes de introducir en el capítulo II, debemos mencionar que todo el marco teórico presentado anteriormente, nos ha permitido conocer mejor la población en su estado natural y actual, lo que después nos ayudara más fácilmente analizar las costumbres de la nacionalidad Shuar de la Parroquia Sevilla Don Bosco, para entender su cosmovisión respecto al proyecto, eso es nuestro primer objetivo que engloba a esta investigación. Con esa determinación, realizamos nuestra primera constatación del problema que a continuación se ha desarrollado.

Lo primero que se constató en la investigación fue que no tienen claro sobre la administración del dinero, es decir, no tienen una proyección a futuro, no saben qué porcentaje deben ahorrar, cuanto deben invertir en la siguiente compra para abastecer su demanda, y se han olvidado de invertir en la información del negocio, como letreros para que sea de fácil reconocimiento. Algunos emprendedores cuentan que han tenido una capacitación básica de negocios, pero hace mucho tiempo que no se ha hecho una retroalimentación, y no ha existido ayuda al respecto por parte de las autoridades. También debemos señalar que actualmente el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) dispone de programas de ayuda económica, y el Consejo provincial de Morona Santiago ha lanzado algunos proyectos de capacitación en estos temas, pero ninguno ha llegado a la profundidad de las comunidades, además no ha existido un seguimiento planificado en estos casos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos tiempos, la mayoría de la población de la cabecera parroquial de Sevilla Don Bosco, se ha dedicado al pequeño comercio, porque han detectado el aumento significativo de personas, especialmente por el retorno de los migrantes, la dotación del servicio de Unidad de Policía Comunitaria, la ampliación del Gobierno Parroquial en el aspecto administrativo y personal, y la

construcción de la Escuela del Milenio “Bosco Wisum”. Esto ha provocado que haya mucha más oferta de bienes y servicios como: restaurantes, bares, internet, servicios de comida rápida, sales de belleza; librerías, venta de productos de primera necesidad, panadería, ferretería, entre otros. El incremento de estos puestos de negocios es muy notorio en la comunidad.

En el año 2010 según el censo del (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010), la Población Económicamente Activa de la parroquia Sevilla Don Bosco, las actividades de mayor ponderación, correspondía a las tareas agrícolas. La actividad agrícola era y es la tarea principal que realiza la población de Territorio Shuar, pero ha venido descendiendo a través de los años, mientras gana importancia el comercio especialmente en el sector centro de la parroquia, es decir, actualmente ya se han generado pequeños negocios de sustento que sirven para la economía familiar.

A pesar de las oportunidades de crecimiento comercial, las personas que empiezan con una idea de negocio, se ven frustrados o estancados a lo largo del tiempo, después de iniciado con alguna actividad económica. Esto ocurre en la mayoría de los Shuar acentuado en esta parroquia, ya que su conocimiento básico respecto a la administración de un negocio, es escasa, no han tenido oportunidades de educación, ni el apoyo de las instituciones gubernamentales, aunque algunas autoridades han logrado incentivar a la generación de emprendimientos, ninguno ha dado un seguimiento eficiente y eficaz.

Por eso, para nuestro proyecto de investigación, se ha escogido aleatoriamente a ocho personas que tienen un negocio propio. Luego se ha diseñado una iniciativa de conversación con cada uno de ellos, para que puedan plantear sus respectivas inquietudes y problemas básicos que tienen día a día con sus tiendas. De esta manera, en unos apuntes se ha recolectado varios temas de importancia, que sirvieron de análisis y por la mención repetitiva de nuestros entrevistados, se optó escoger un tema. La variable determinante que los habitantes no toman en cuenta para que su negocio funcione, es la “falta de planificación para administrar el presupuesto del negocio”. Es decir, no se construye al menos dos posibles escenarios futuros para el negocio, por lo tanto, la probabilidad de crecer o mantener un negocio es mínima.

OBJETIVOS

1. Analizar las costumbres de la nacionalidad Shuar de la Parroquia Sevilla Don Bosco, para entender su cosmovisión respecto a nuestro proyecto.
2. Plantear una propuesta viable, estratégica y alternativa respecto al problema de investigación.
3. Recomendar y entregar a nuestros entrevistados la conclusión final del proyecto.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL PROBLEMA

Cuando se inicia un negocio o emprenden este tipo actividad en las comunidades, muchas de las veces las personas se equivocan, porque no elaboran una posible planificación financiera. A pesar de que las cosas son cambiantes a cada instante, siempre es importante establecer reglas claras de lo que se va o no hacer con el dinero. Eso permitirá a la persona utilizar más eficientemente el dinero, además le ayudará canalizar recursos para las cosas más importantes, y por lo menos tendrá una opción para actuar frente a cualquier percance que ocurra en medio de su negocio. Lo que no se hace a veces es, optar por un negocio que tiene menos riesgo de quebrar, la consecuencia de aquello llega cuando despilfarramos el dinero luego de haber invertido en algo que no produjo nada.

Esto ocurre porque instalamos y abrimos el negocio sin estar preparados, es decir, cuando no se ha canalizado dinero suficiente para cubrir los costos de ese tipo de actividad. Además ni siquiera sabemos de dónde provendrá el financiamiento luego de que el negocio este en marcha y se necesite cubrir el inventario. Debemos darnos cuenta que hay negocios que necesitan más atención, más cuidado, más dinero, y toman mucho más tiempo que los otros para generar ganancias. En estos casos, se debe tomar en cuenta dos tipos de

negocios: Primero, existe un tipo de negocio que da plata instantáneamente, lo que yo considero un negocio que no quebrara casi nunca, estos pueden ser por ejemplo; comida rápida, bares cerveceras, ventas de audio y video, venta de artículos de primera necesidad, panadería y heladería, todo lo que se consume a diario, estos tipos de productos las personas adquieren a diario. Segundo: existe otro tipo de negocio que demora para dar plata, aquí se necesita paciencia, dedicación y trabajar mucho, a esto yo le considero un negocio que tiene bastante probabilidad de quebrar, sino se toman las medidas correctas para administrar. Estos pueden ser por ejemplo: crianza de pollos, peces, servicios de hospedaje, turismo, y restaurante, estos negocios por lo general producen dinero de acuerdo a la temporada venidero, dependen mucho de los factores externos, es decir, si hay mucha gente consumirá en restaurante, si hay eventos locales habrá muchas personas hospedándose, si realizas buena publicidad en los medios tendrás gente visitando tu lugar turístico, y si tienes buena suerte la plaga no caerá en tus galpones de pollos. Todos esas cosas difícilmente podemos controlar, por lo tanto, requiere mucha más atención, pero a lo largo del tiempo cuando se logra pasar estas trabas, resultan ser negocios rentables. Ahora, según mi investigación de campo que desarrollé en la Parroquia Sevilla Don Bosco, encontré dos tipos de negocios ya mencionados anteriormente, por lo que me fijaré el lado donde están, luego con nuestra propuesta tomar en consideración las recomendaciones más adecuadas para proponer.

PROPUESTA DEL PROYECTO

Como anteriormente hemos tratado de dividir los tipos negocios, ahora nos enfocaremos en la propuesta del proyecto, de forma general, pero claro esto va para los negocios que se han encontrado en la investigación. Para que el negocio pueda funcionar de la mejor manera posible, lo primero que se debe hacer es una planificación de dinero, lo que ayudará en el futuro cercano establecer reglas claras en lo que debo y en lo que no debo gastar o invertir.

Primero: Exponemos tres tipos de planificación financiera básica basada en la proyección a futuro, la planificación actual, planificación a corto plazo, y la planificación a largo plazo. Este proceso de planificación financiera del negocio permite proyectar en cuanto al dinero se refiere, el resultado que se desea alcanzar aplicando diferentes recursos que se necesita para lograrlo, además este mecanismo nos ayudara para saber cuánto dinero se necesita para suplir ciertas demandas (Salas, 1996). A pesar de que planificar la inversión de dinero a largo plazo no es garantía de que las cosas van a funcionar como se lo espera, permite orientarse por un futuro viable, lo que les permitirá crear diferentes escenarios posibles para tomar decisiones correctas, cuando aparecen problemas de dinero, de productos y la demanda de clientes en el negocio.

- a) Planificación financiera actual; en este plan se debe realizar un registro de balance, planificar las actividades y necesidades que se va a realizar, es decir, un “Plan de Negocio”. Aquí se deben considerar estos elementos básicos según (Pedraza, 2009):
 - i. Capital disponible para invertir en el negocio, es por eso que se debe planificar un presupuesto de caja, porque sin eso el negocio puede fracasar.
 - ii. Realizar préstamos de dinero en Bancos, Cooperativas, otras instituciones, si es el caso, pero solo que se necesita para el negocio, no más.
 - iii. Disponer la cantidad de dinero en efectivo para pagar a los colaboradores.

- iv. Tener las personas necesarias para trabajar en el negocio, y disponer de cantidad en efectivo para cualquier emergencia. Esto es muy útil porque permitirá que los clientes sean atendidos adecuadamente, y el dinero en caja ayudará a resolver gastos recurrentes de la tienda.
- b) Planificación financiera a corto plazo; Aquí se debe prever los costos y gastos que se hacen a diario, y determinar cuál es la necesidad urgente para seguir financiando el negocio. Para ello, se debe tomar en cuenta los siguientes métodos según (Salas, 1996).
- i. Evaluar el dinero en lo que se va a invertir, verificando todo los ingresos, gastos y pagos que se han hecho durante el tiempo del negocio.
 - ii. Realizar cálculos de los costos de compras que se hacen, y de lo que se van a vender, es decir, las cosas que se compran para el negocio. Además se debe llevar un inventario de cada producto que se vende.
 - iii. Proyectar los gastos indirectos que se hacen, es decir, si el pago que se hace a los empleados es lo adecuado, todo lo que se gasta en transporte, y si existe alguna desviación de dinero en alguna otra cosa que no es necesariamente útil para el negocio (Robert, 1979).
 - iv. Administración de inventario, es muy importante realizar los inventarios por lo menos cada semana en este tipo de negocios, esto ayudará desarrollar de la mejor manera las ventas, y así se generará las utilidades para el negocio. Se debe tomar en cuenta que un mal manejo de inventario de lo que se tiene en el negocio afecta las ganancias. Por eso, entre mayor sea la rotación de inventarios mayores serán las probabilidades de aumentar las ganancias, por ello, se debe aplicar esta fórmula, para saber si nuestra mercadería se vende constantemente (García, 2011).

$$\begin{aligned}
 & \text{Costo de la mercadería vendida} \\
 & \div \text{Valor de la mercadería que existe en el almacén} \\
 & = \text{Rotación de inventario}
 \end{aligned}$$

- c) Planificación financiera a largo plazo; aquí se hacen inversiones y financiamientos necesarios de dinero para cubrir la demanda del negocio. Es decir, se hace un Presupuesto de Capital, según (Pedraza, 2009) que consiste en el desarrollo de proyecciones, así como calcular los probables resultados de ganancias, pérdidas y utilidades que se pueden dar en diferentes escenarios. Por ejemplo, la parroquia según datos del último Censo del (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2010), proyectado en nuestro marco teórico, menciona que la población cuenta con 13.413 habitantes, y estos datos de la parroquia indica que se encuentra en una pirámide progresiva, lo que indica que a futuro habrá un incremento de consumidores, pero a la vez habrá más competencia y proveedores, por ende, la planificación financiera a largo plazo será clave para afrontar estos cambios, y tomar en cuenta con seriedad para tomar decisiones correctas en cuanto al manejo de dinero. “La formulación de proyecciones consiste en emplear sucesos del pasado para realizar tendencias o resultados futuros, pero eso no significa que las proyecciones deban ser correctas para ser útiles, sino que basta acercarse por lo menos en lo mínimo a lo que ocurre en lo futuro, para así tomar decisiones certeras y lograr nuestra meta” (Pedraza, 2009).

Segundo: Proponemos desarrollar un presupuestario de flujo de dinero para que puedan determinar el porcentaje adecuado del ahorro, y saber cuánto deberían invertir en la siguiente compra de productos para abastecer su demanda. Cuando estipulamos un porcentaje lo adecuado sería “cuanto más mejor, pero siempre es bueno definir un porcentaje mínimo para no caer en eso de que este mes no puedo ahorrar, el mes que viene ahorraré el doble, eso no debe de existir (González, 2012).

Por eso, es ideal ahorrar entre 10% a 20% de los ingresos del negocio. Pero aquí viene otro asunto, que quizá se van a preguntar todos, ¿Qué pasa si en unos

de los meses multiplicamos las ganancias en nuestro negocio? Nuestra respuesta deberá ser, no gastar más de lo planificado ese mes. A la vez, ese mes que se tuvo mucha ganancia, se debe aumentar el porcentaje del ahorro, es decir, enviar directamente ese DINERO extra que se generó en nuestra cuenta de ahorros.

¿Por qué hacer esto? Según (González, 2012);

Porque algunas personas no pueden lograr ahorrar nada al mes, a pesar de que tienen un negocio propio, por eso, cuando las ganancias resultan ser mayores de lo esperado se debe ahorrar ese dinero extra, y no caer en la tentación de gastar más, cuando no obedecemos esta regla básica, llegamos a endeudarnos. Ahora, para que no ocurra tal cosa, proponemos que realices dos métodos de planificación según (González, 2012):

- 1) Debes crear un “fondo de emergencia”: Este fondo de dinero ahorrado debe ser únicamente usado para situaciones extremas, es decir, utilizar el dinero cuando el negocio necesita más inversión, o cuando no hay efectivo para cubrir la urgente demanda de productos. Así te ayudarás a mantener por lo menos de 3 a 6 meses, mientras todo vuelve a la normalidad. Debes saber que algunas personas cuando no tienen este tipo de fondo establecido para emergencias, utilizan el dinero del negocio para cubrir gastos extras inesperados, eso está muy mal, porque provoca una pérdida, y quizá ese dinero nunca se va a recuperar. ¿Qué debes hacer para crear este fondo de emergencia? Debes aplicar estos trucos que te proponemos a continuación:
 - a. Abrir una cuenta de ahorros en el Banco donde pagan intereses, y solicitar adicionalmente que te abran allí mismo, una cuenta de ahorros futuro.
 - b. Guardar pequeñas monedas cada día en un frasco, lo extra que ingresa en el negocio por una venta adicional que se ha realizado, para luego ir a depositarla en ese ahorro futuro.
 - c. Estar pendiente de los descuentos que se hacen en mercados mayoristas en productos de primera necesidad, luego comprar para el negocio, así le quedará un dinero extra.

- d. Buscar ganar un dinero extra, es decir, si en tu negocio hay espacio o tienes la posibilidad de vender a tus clientes algún producto diferente que no sea de tu negocio, hágalo.
 - e. Vigila esos pequeños gastos diarios que se hacen, por ejemplo, cuando sacas un dólar del negocio y le das a tu hijo para la colación, recuerda que de centavo a centavo se multiplican y se convierten en dólares al final de cada mes.
- 2) Debes hacer un esfuerzo y realizar un plan lo más definido posible, con números y cuentas claras. Aplica la economía empresarial a la economía de tu negocio pequeño, registrando todos tus ingresos, gastos y ganancias. Después de esos ahorros que has programado podrás realizar inversiones en tu negocio, o en alguna otra actividad que te resulte rentable, es decir, donde puedas seguir generando más ingresos.

Tercero: Planteamos invertir en la imagen del negocio. Te sugerimos canalizar una pequeña cantidad de dinero para comunicar que tu negocio está allí, cada día que pase esto generará un impacto positivo en la gente. Es muy importante a la hora de poner un negocio diseñar una marca, vale la pena invertir en aquello. No sirve de nada gastar el dinero en muebles de lujo, estantes de acero inoxidable, sino se diseña el nombre del negocio. Este letrero del negocio que pongas, debe ir acompañado con la decoración del interior del local (PerDani, 2013).

Quizás te hagas esta pregunta ¿Por qué se debe invertir en el diseño de marca? La respuesta corta a esta es: Tienes que invertir el dinero para que te den diseñando la marca (nombre) de tu negocio, porque darás a conocer a la gente, y te diferenciaras de otros negocios que allí existen. Además de eso, los clientes podrán fácilmente identificar el negocio, y así conocer los productos que vendes (PerDani, 2013).

Ahora te proponemos algunas herramientas básicas que debes tomar en cuenta para mejorar la imagen de tu negocio, según (Castellanos, 2012):

- a) Siempre debe haber alguien en tu negocio para atender a los clientes, recuerda que si una persona llega a comprar algo en tu tienda y no encuentra a nadie que lo atienda, ya no volverá más.
- b) Cuando estés comenzando atender tu negocio, debes dar una buena impresión al cliente, es decir, tu atención debe ser lo más amable posible y sincero.
- c) Tu servicio es indispensable en el negocio, por eso siempre debes informar los horarios de atención, a qué hora abres, la hora del almuerzo, y la hora de cierre.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda desarrollar por lo menos las 3 formas de planificación financiera básica, expuestas en nuestra propuesta del proyecto. Ya que esos instrumentos le ayudaran manejar de la mejor manera su dinero, y de esa manera establecer reglas claras en lo que debe y no debe gastar. Además le permitirá estar mejor preparado para afrontar cualquier problema que ocurra en su negocio.
- Aprovechar todas las oportunidades de negocios que son muchas, ya que la Parroquia Sevilla Don Bosco, se encuentra en crecimiento poblacional, a pesar de que el lugar no cuenta con una área urbana, sin embargo la zona del casco parroquial, tiene un tratamiento como zona urbana por parte del Municipio (GADP Sevilla Don Bosco, 2013), por eso, el establecimiento de muchos negocios diferentes es notable actualmente. Viendo todo ese cambio se ha diseñado este proyecto para que ustedes los dueños, posicionen el nombre de su tienda con un servicio de calidad y de confianza.
- Es muy importante estar pendiente de los cambios que ocurren en la Parroquia, ya que el beneficio no simplemente es propio, sino que con lo que generas en tu negocio ayudas para que tu comunidad crezca

económicamente. Por eso, se debe analizar las situaciones económicas de las familias, de sus vecinos y de toda la población, ya que eso ayudará a saber si la gente tiene poder adquisitivo, es decir, si tienen dinero para comprar, de esa manera podremos ampliar el local, y ofrecer otros tipos de productos o servicios.

- Tratar de comprar los productos al por mayor en las comercializadoras o sino en las distribuidoras, eso le permitirá abaratar los costos. Pero debe tratar de vender a precios justos, que sea razonable y sobre todo que la gente tenga la posibilidad de comprar. Siempre deben estar establecidos esos precios mirando en la competencia, ya que el cliente busca adquirir el mismo producto en la tienda donde este más barato. Tomar en cuenta esa recomendación para que sus clientes no se le escapen.
- Recomendar este proyecto a la comunidad, ya que se ha realizado aprendizajes básicos e investigativos que permiten como instrumento de ayuda en el manejo de los negocios pequeños existentes en la Parroquia Sevilla Don Bosco. La implementación del plan financiero básico propuesto dará algunos buenos resultados como la recuperación de la inversión, los ingresos pueden ser mayores que los gastos, y el ahorro del dinero, pero todo dependerá de la aplicación y el cumplimiento de las reglas.

CONCLUSIONES

- De acuerdo a nuestro proyecto realizado se concluye, que las actividades predominantes de la Parroquia Sevilla Don Bosco son la Ganadería, Agricultura y la Piscicultura, pero al pasar los años los pobladores se encuentran en una fase de transición entre lo tradicional y lo moderno, y han adoptado nuevas pautas de comportamiento productivo hacia una economía de consumo monetarizado (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013).

- En la comunidad, tradicionalmente practicaban una economía de subsistencia basada en la caza, la pesca y la recolección; actualmente se basa en la agricultura intensiva, la ganadería, la artesanía, el turismo y la comercialización de madera (GAD Parroquial Sevilla Don Bosco, 2013), pero a la vez, el Comercio ha venido ganando espacio, por el crecimiento poblacional, lo que ha generado la necesidad de cambiar de modelo productivo.
- El proyecto “Educación financiera básica” permitirá que las personas que han emprendido estos negocios investigados, puedan disponer de herramientas e instrumentos básicos aplicables al entorno, de esa manera puedan consolidar su dinero y proyectarse a futuro más claramente.
- La propuesta presentada es factible, porque la realización del plan financiero permite que la gente maneje eficientemente su dinero en su vida personal, a la vez en los negocios. A futuro pueden tener mayores posibilidades y oportunidades para ampliar sus negocios, con eso generar trabajo, y mejorar la calidad de vida de los pobladores de la Parroquia. Ya que la estabilidad económica y el poder adquisitivo de las personas permite que el dinero circule dentro de la misma zona.
- Con la aplicación de estos métodos presentado en este estudio, se pretende mejorar la administración financiera de los micro negocios, y ayude a los dueños tomar mejores decisiones en cuanto al ahorro, gastos e inversión se refiere. También se quiere compartir, educar y aportar nuestros conocimientos obtenidos con la comunidad, respecto a la administración de negocios, de esa manera ser útiles y generadores de cambio.

REFERENCIAS

- Castellanos, I. (2012). *Herramientas para mejorar la imagen de tu negocio*. México: pymempresario. Recuperado el 30 de Noviembre de 2014, de <http://www.pymempresario.com/microempresas/herramientas-para-mejorar-la-imagen-de-tu-negocio/>
- GAD Parroquial Sevilla Don Bosco. (2013). *Población Shuar*. Sevilla: GAD-PSDB.
- GADP Sevilla Don Bosco. (2013). *Plan de Ordenamiento Territorial*. Sevilla Don Bosco: GADP-PDOT.
- García, E. Z. (2011). *Análisis Financiero para la toma de decisiones*. México : Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
- González, C. (2012). *Educación Financiera: Cuáton dinero ahorrar al mes para ser financieramente responsables*. España: Negocios1000. Recuperado el 29 de Noviembre de 2014, de <http://www.negocios1000.com/2012/07/cuanto-dinero-debemos-ahorrar-al-mes.html>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2010). *Población rural de Morona Santiago*. Macas: INEC.
- Pedraza, J. C. (2009). *Planificación Financiera*. Villa Clara-Cuba: Emprestrur, S. A. Recuperado el 17 de Noviembre de 2014, de <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>
- PerDani. (2013). *Ventajas de invertir en el diseño de marca*. España: DM CREATIVO. Recuperado el 30 de Noviembre de 2014, de <http://www.dmcreativo.com/blog/ventajas-de-invertir-en-el-diseno-de-marca/>
- Robert, A. N. (1979). *Contabilidad Gerencial*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Salas, J. M. (1996). *Planificación Financiera*. Barcelona: Verdaguer 1.
- Universidad Técnica Equinoccial. (2010). *Población Económicamente Activa*. Macas-Sevilla Don Bosco: UTE.