



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA BANCA Y FINANZAS

**"Diseño de un Modelo de Cultura
Financiera para los Socios del Mercado
"Gran Colombia" de la Ciudad de Loja"**

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE
INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS

AUTORA

Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira Mca-Cp.

Loja - Ecuador

2017

SERIE 17 DERECHOS RESERVADOS

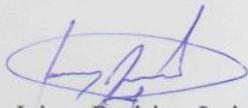
Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira Mca-Cp

**DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS**

CERTIFICO:

Que el trabajo de tesis titulado: **“DISEÑO DE UN MODELO DE CULTURA FINANCIERA PARA LOS SOCIOS DEL MERCADO “GRAN COLOMBIA” DE LA CIUDAD DE LOJA”**, desarrollado por la postulante **SAYURI ELIZABETH COCHANCELA NARVÁEZ**, previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, ha sido realizado bajo mi dirección, control y supervisión, cumpliendo los requerimientos establecidos en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por lo que autorizo su presentación para que sea calificado por un tribunal.

Loja, abril de 2017



—Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira Mca-Cp

DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo **Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez**, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional - Biblioteca Virtual.

AUTORA: Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez

FIRMA:



CEDULA: 1104048903

FECHA: Loja, abril 2017

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA CONSULTA, REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo, Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis denominado **“DISEÑO DE UN MODELO DE CULTURA FINANCIERA PARA LOS SOCIOS DEL MERCADO “GRAN COLOMBIA” DE LA CIUDAD DE LOJA”** Como requisito para optar al Grado de: INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS: autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Loja, a los 7 días del mes de abril del 2017, firma la autora:

FIRMA: 

AUTORA: Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez

CEDULA: 1104048903

DIRECCIÓN: Loja, Celi Román calles Manuel Monteros y Alfredo Mora Reyes

CORREO ELECTRÓNICO: sayu1827@hotmail.com

TELÉFONO CELULAR: 0959019764

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA-CP

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade MG.SC. (Presidenta)

Ec. Lenin Ernesto Peláez Moreno MGP. (Vocal)

Ing. Silvana Elizabeth Hernández Ocampo MG.SC. (Vocal)

AGRADECIMIENTO

Por medio de la presente investigación me permito agradecer a la Universidad Nacional de Loja, y a su vez a la carrera de Banca y Finanzas, así como también a todo su personal docente, por impartirme sus amplios conocimientos y poder cumplir una de mis metas profesionales de la manera más exitosa posible.

Al Ing. Sergio Pardo Quezada, Ing Jaime Lojan directores de tesis, docentes a los que les doy las gracias por sus conocimientos impartidos, esfuerzo y dedicación orientados fundamentalmente a la dirección de este trabajo de fin de titulación.

A las personas partícipes de esta investigación por su amplia información, ya que sin su colaboración no hubiese sido posible este trabajo.

A Gabriela Quezada quien me acompañó en este camino dentro y fuera de la vida universitaria.

A Bryan Duarte el cual ha sido parte de todo este proceso, por su apoyo y ánimo absoluto.

A mis compañeros y amigos que de una u otra manera ayudaron con la culminación de esta investigación.

La Autora

DEDICATORIA

Al comenzar esta meta parecía que no iba a llegar el día en que culmine, se ha dejado atrás momentos vividos, experiencias ganadas, docentes increíbles, y personas especiales, todos ellos guardados en un gran lugar; en mi corazón.

Hoy deseo hacer un pequeño reconocimiento aquellos que me acompañaron y me acompañan en este camino de la vida, hoy dedico este trabajo a:

Mi Padre

Alguien que me ama y me sostiene de su mano siempre, al que le debo la vida entera, cuyo sacrificio no tiene precio. Mi Dios Todo Poderoso.

Sofía Elizabeth

Mi compañera de vida, mi amada hija, eres y serás mi motivación Te amo princesa de mamá!!!

Mi madre, hermano y demás familiares

Mis lucecitas constantes, mi apoyo incondicional.

Riquezas, honra y vida son la remuneración de Jehová de la humildad y del temor hacia EL. Proverbios 22:4

Sayuri Elizabeth

a) TITULO

“DISEÑO DE UN MODELO DE CULTURA FINANCIERA PARA LOS SOCIOS DEL
MERCADO “GRAN COLOMBIA” DE LA CIUDAD DE LOJA”

b) RESUMEN

El presente trabajo de investigación se propuso como objetivo principal diseñar un modelo de cultura financiera, para los socios del mercado “Gran Colombia” que contribuya a desarrollar habilidades, estrategias, destrezas, en el campo financiero y alcanzar un mayor grado de seguridad, en las relaciones financieras, constituyendo un mecanismo de confianza, dentro de su administración y aquello active un adecuado buen vivir, a su propio beneficio.

Para ello se hizo pertinente analizar el nivel de conocimientos y habilidades financieras de la población objetiva, así como también realizar un diagnóstico de causas y efectos de los socios, en el que se recalcan diversos factores como: falta de educación financiera la cual limita las prácticas financieras, así también la falta de tiempo, y la falta de interés en algunos casos, en base a esta información se desarrollaron estrategias financieras las cuales sirvieron de insumo para la realización de una cartilla financiera con sus debidas capacitaciones y prácticas financieras a llevar a cabo en los socios.

En cuanto a la metodología se determinó que es de tipo exploratoria-descriptiva, ya que se realizó una investigación de campo y se observó el comportamiento de la población objetiva, se hizo una recolección de información bibliográfica relacionada con el tema, y a su vez se identificó las formas de conducta, y actitudes de los socios frente a la cultura financiera, se aplicó una muestra finita de 290 personas a encuestar con un margen de error de 0,05%.

Resulto imperiosa la necesidad de fortalecer los conocimientos financieros de los socios, ya que en relación a los resultados del presente estudio, se observó que estos carecen de conceptos básicos financieros y esto como resultado, trae consigo una mala administración de sus recursos financieros, fue evidente apreciar la inexistencia de hábitos financieros, debido a la carencia de educación financiera, limitando así su capacidad para el manejo de sus finanzas, además de ello no tienen la suficiente liquidez, lo cual disminuye su capacidad de ahorro. Además se diseñó una cartilla que servirá como guía de prácticas financieras aplicable a otro de número de personas sin importar estatus social o condición económica, para su socialización de contenidos, se diseñó un programa de capacitación, en un lenguaje, sencillo, práctico, concreto, lógico y fácil de su percepción intelectual.

ABSTRACT

The main objective of this research was to design a financial culture model for the partners of the "Gran Colombia" market, which allows them to develop financial skills and achieve a greater degree of financial security for their daily lives.

To that end, it was pertinent to analyze the level of knowledge and financial skills of the target population, as well as to make a diagnosis of causes and effects of the partners, which emphasizes various factors such as: lack of financial education which limits practices Financial constraints, as well as the lack of time, and lack of interest in some cases, based on this information, financial strategies were developed which served as input for the realization of a financial book with its proper training and financial practices to carry out In the partners.

As for the methodology, it was determined that it is an exploratory-descriptive type, since a field investigation was carried out and the behavior of the objective population was observed, a collection of bibliographic information related to the subject was made and in turn identified Behavior, and attitudes of partners to the financial culture, a finite sample of 290 was applied with a margin of error of 0.05%.

It was also determined the need to strengthen the financial knowledge of the partners, given that the results of this research showed that these lack financial concepts leading to mismanagement of their financial resources, in addition they do not have financial habits, Due to lack of financial education, thus limiting their ability to manage their finances, besides they do not have enough liquidity, which reduces their capacity of saving, the respondents have bank and non-bank debts in addition a card was designed that Will serve as a guide to financial practices applicable to another number of people regardless of social status or economic condition, to publicize the content of this primer was designed a training program.

c) INTRODUCCIÓN

La cultura financiera apoya las decisiones fundamentales y consistentes en la vida de cada ser humano, respecto al manejo de sus finanzas. La inexistencia de competencias relacionadas con este tema impide que las personas participen activa y responsablemente en procesos económicos muy importantes, lo cual, en un mediano plazo, influye negativamente sobre su bienestar individual y familiar, y retrasa el avance de la sociedad en su conjunto. La sociedad actual presenta un fuerte paradigma que impide a las personas progresar financieramente y aportar al desarrollo económico del Ecuador.

Se debe considerar de vital importancia el desarrollo de habilidades y comportamientos financieros en la población lojana, para ello se consideró como población objetiva los socios del mercado “Gran Colombia” siendo notorios diversos factores que afectan a sus conductas financieras como: Sistemas de financiamiento informales, la falta de cultura de ahorro, aplazamiento de pagos, ingresos inestables, exceso de gastos, carencia de planeación presupuestaria, desinformación financiera.

La presente investigación dará un aporte sustancial a la sociedad actual, llevando a cabo ciertas capacitaciones de formación personal, las cuales permitirán a los socios crear sus propios planes de ahorro, así mismo podrán manejar sus finanzas de una forma correcta, tomando las mejores decisiones y detectando oportunidades que se presenten en el entorno para poder invertir, mejorando así su calidad de vida.

El presente trabajo está estructurado de la siguiente manera: **Título**, que corresponde al tema de investigación, **Resumen** que contiene el objetivo general y los específicos, la metodología utilizada y, una síntesis de los resultados obtenidos, este debe ser en castellano e inglés; **Introducción** donde se detalla la relevancia del tema y el contenido de

la misma, **Revisión de literatura** la cual se compone de marco referencial y marco conceptual, que nos servirán como base y fundamento para la realización de la investigación, en la sección de **Materiales y Métodos** se describirá los insumos utilizados así como las técnicas y herramientas utilizadas durante el estudio, en **Resultados** se presentan los hallazgos de la investigación, en la **Discusión** se realizará el análisis y la confrontación de resultados obtenidos en la investigación con la literatura existente, de los cuales determinaremos las **Conclusiones** y **Recomendaciones** establecidas por la autora sobre este tema de análisis, **Bibliografía y Anexos**.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

Marco referencial

Como parte del trabajo de investigación se toma en cuenta los resultados de procesos anteriores, los cuales servirán de comparación para la presente investigación.

A continuación Collao (2010) menciona que en su investigación denominada “Cultura financiera en la educación superior” tuvo por objeto analizar la cultura financiera existente en los alumnos de educación superior de las principales Instituciones Académicas de la Ciudad de Puerto Montt. Al hablar de cultura financiera se refiere principalmente al conjunto de valores, conocimientos, experiencias y hábitos que caracterizan el tipo de relación que tienen los alumnos con el mercado del dinero. Para conocer la cultura financiera en la educación superior, se realizaron un total de 194 encuestas distribuidas porcentualmente en base a las poblaciones de estudiantes de cada Instituciones Académicas que imparten educación Superior en la ciudad de Puerto Montt. Los principales objetivos de dicha encuesta fueron los siguientes: Identificar el nivel de conocimiento y percepciones de los estudiantes universitarios de Puerto Montt sobre distintos instrumentos de ahorro y crédito, conocer si los estudiantes utilizan o no productos y servicios financieros formales e informales, medir los hábitos de gasto, endeudamiento, ahorro y crédito de los estudiantes.

Los resultados de este trabajo generaron un marco referente de la situación actual de la cultura financiera de los alumnos de educación superior, dándonos a conocer cifras alarmantes de endeudamiento, mal uso de herramientas financieras y desconocimiento de conceptos básicos financieros. Esta investigación tiene como fin de fomentar acciones que impulsen la educación financiera en los alumnos universitarios

De la misma manera Cuellar (2012) señala que en su trabajo de investigación el cuál se titula “Diagnóstico realizado a los estudiantes de la UNAD CEAD Florencia para determinar la importancia y pertinencia de recibir educación financiera” se propuso diagnosticar la importancia y la pertinencia de recibir educación financiera, se evidencian: variables muy relevantes que definen el nivel de educación Financiera; como los hábitos financieros y estilo de vida, además de su nivel socio-económico y cultural; variables que definen él porque es importante recibir una adecuada y pronta educación financiera, así

como el estado y la situación actual de esta tendencia en la población profesional. También se evidenció cual es la concepción que tienen los estudiantes del CEAD Florencia sobre los temas de economía y finanzas personales, que tan enterados están de las nuevas estrategias y opciones educativas en materia financiera que brinda el gobierno nacional para que la población mejore su situación y calidad de vida y la de sus familias.

Además se logró identificar que en la UNAD no existen programas académicos o ejes curriculares específicos que se enfoquen en la educación financiera, lo que ocasiona un notable desinterés sobre este tema en la mayoría de los estudiantes,

y trae como consecuencia que aunque sea un tema de tendencia moderna y esté cobrando relevancia en el país, la falta de cultura no les genera la necesidad exigir que se les imparta dentro de la cátedra universitaria temas sobre Educación financiera.

Se tomaron dos experiencias personales, de dos individuos con un promedio de edad de 25 años, la primera es una persona que se ha instruido en finanzas personales y la segunda es el caso contrario; en los dos casos se identificaron: hábitos y conocimientos financieros, nivel de consumo de productos financieros, nivel socioeconómico, grado de alfabetización, entre otras variables que sirvieran para comparar y establecer de acuerdo al estilo de vida de cada persona cual ha sido, cual es y cuál será su posible situación financiera y social si continúan haciendo lo mismo con sus finanzas personales.

Finalmente se establecieron los motivos que determinan él porque es importante y cuando es pertinente recibir Educación Financiera.

Así también Romero (2015) anuncia que su investigación tuvo como objetivo explicar la influencia que tiene la cultura financiera en el uso de tarjetas de crédito por parte de los clientes del Banco de Crédito del Perú en la ciudad de Chiclayo, llegó a la conclusión de que el nivel de educación y cultura financiera de los clientes encuestados, es aún muy incipiente, pues aunque poseen ciertos conocimientos básicos estos no se ven reflejados en la práctica y no bastan para un correcto uso de los productos que el banco pone a su disposición. Una de las causas detectadas es la falta de elaboración de un registro de gastos y un presupuesto familiar, lo cual hace que distribuyan su dinero de una manera empírica, afectando así su economía al momento asumir una deuda sin planificación, generando de este modo, gastos adicionales. La segunda encuesta estuvo dirigida a obtener indicadores del uso de tarjetas de crédito, indica que los clientes no realizan un uso adecuado de su tarjeta de crédito puesto que la falta de conocimientos, sumados a la mala distribución del dinero en vista de la ausencia de un presupuesto, hace que las personas usen de una manera

inadecuada los productos financieros, sobre todo disposición de efectivo de sus tarjetas de crédito, una de las prácticas más costosas. A partir de estos resultados se han generado las propuestas de mejora, que buscan mejorar el nivel de educación y por ende de la cultura financiera, así como también brindar directrices que permitan hacer un mejor uso de la tarjeta de crédito.

Mercados

El diccionario de la Real Academia Española (2015) menciona que un mercado es un sitio público destinado permanentemente, para vender, o en días señalados, para vender, comprar o permutar bienes o servicios.

Los mercados municipales son la contratación pública de mercancías en un sitio destinado al efecto y en días señalados. En términos económicos, se puede decir que mercado es el ámbito que comprende a consumidores y productores, que tienen influencia sobre la formación del precio del bien objeto de cambio, un mercado municipal o mercado detallista es un lugar de concurrencia de compradores y vendedores o comerciantes, donde se realizan actividades de intercambio comercial. El local del mercado debe ser una instalación apropiada para el comercio, con las condiciones mínimas requeridas para este tipo de actividades. (Moreno, 2013)

Dependiendo de la localidad, de los hábitos y costumbres, del nivel de vida de la población, de la tipología constructiva, y de la capacidad financiera de la alcaldía, también se pueden clasificar los mercados en:

Mercados rurales

Los mercados rurales, por la situación, el entorno, las condiciones económicas y otros factores como la capacidad adquisitiva de los compradores, son mercados que tienen un nivel de especialización tal, que se caracterizan por ofrecer principalmente productos de primera necesidad: perecederos, productos que demandan con mayor fuerza los campesinos, agricultores o ganaderos, tales como productos químicos, fertilizantes, semillas, alimento para animales, productos veterinarios, entre otros. La forma de comercializar puede ser la misma que la de los mercados urbanos o detallistas, pero en algunos casos existen formas tradicionales de compra y venta como intercambio de

productos o trueque, lo que depende en gran medida de las costumbres de los pueblos. (Moreno, 2013)

Mercados urbanos

Son aquellos que se encuentran dentro del perímetro urbano y se dedican al comercio de productos perecederos, ropa, calzado, electrodomésticos, artículos de limpieza y de uso doméstico en gran variedad, por lo general son de tipo detallista, donde la mayoría de los clientes o compradores son peatones y tienen su residencia a pocas cuadras, por esto las municipalidades deben estudiar la ubicación de tales instalaciones en lugares apropiados, la demanda y el tamaño de la ciudad determinarán la necesidad de establecer, posiblemente, más de un mercado minorista en la misma ciudad. También son mercados urbanos los establecimientos que tienen una mayor categoría, tales como los mercados centrales, los mercados de mayoreo y otro tipo de establecimientos semejantes, como los supermercados. (Moreno, 2013)

Marco conceptual

Definición de cultura

El término cultura, proviene del latín cultus, hace referencia al cultivo del espíritu humano y de las facultades intelectuales del hombre, es un conjunto de conocimientos y grado de desarrollo que permite a alguien desarrollar su juicio crítico, actitudes de vida y costumbres. (Española, 2015)

Definiciones de cultura financiera

Es el dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesarias para tomar decisiones financieras de una forma sensata a lo largo de la vida. Podemos decir que la cultura financiera nos ayuda en nuestro diario vivir, quien desarrolla este tipo de habilidades tiene asegurado un futuro exitoso. (Martínez C. P., 2014). Está muy vinculada a la educación financiera, que hace referencia a la enseñanza de dichas habilidades, prácticas y conocimientos con los que afrontar en una mejor posición los retos básicos de índole financiera.

Los consumidores e inversionistas mejoran su comprensión de los productos y los conceptos financieros, por medio de la información, la instrucción o la asesoría objetiva. Condusef (2006) se refiere a que permite un mejor conocimiento del manejo adecuado de productos financieros, a través de diferentes métodos de instrucción. Desarrollan las capacidades y la confianza para estar conscientes de los riesgos financieros y las oportunidades, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para obtener ayuda y tomar otras medidas eficaces para mejorar su bienestar financiero y su protección.

Existe una mayor comprensión de los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, adquiere habilidades para conocer sus derechos y obligaciones y tomar decisiones. Superintendencia de Bancos y Seguros (2013) hace referencia a la minimización de riesgos económicos mediante el desarrollo de hábitos culturales financieros. A través de la información y asesoría objetiva recibida, a fin de actuar con certeza y de esta manera mejorar sus condiciones y calidad de vida.

Importancia de la cultura financiera

Permite mejorar la toma de decisiones financieras y a su vez, un consumo inteligente para obtener un máximo rendimiento de los recursos económicos. Condusef (2006) se refiere a que solamente a través de una buena cultura financiera se da un consumo inteligente en la sociedad. Además de ello permite llevar un control de nuestros ingresos y gastos, además de ello se desarrolla un estilo de vida sano y de largo plazo, se puede decidir fácilmente respecto al uso y aplicación de los productos financieros, y finalmente brinda alternativas para organizar correctamente el dinero.

Cultura financiera vs educación financiera

Se debe analizar diversos conceptos por separado, en primer lugar diferenciar lo que es la cultura financiera de la educación financiera, puesto que para que se de una cultura primero debe darse una educación.

Las conductas financieras son “ideas, percepciones, actitudes, costumbres y reglas que compartimos frente al mundo del dinero y las instituciones que en él intervienen. Mientras que la educación financiera involucra la formación de los individuos en el área y que, desgraciadamente no se considera prioritaria en el ámbito social. La diferencia entre estos dos términos es que la educación como su nombre lo indica es un conjunto de

conocimientos y la cultura son las habilidades desarrolladas por tales conocimientos. (Torres, 2013)

El comportamiento financiero es un resultado y la educación un proceso de aprendizaje, para dejar atrás nuestra pobre cultura financiera debemos educarnos haciendo ver que en cierta manera, uno es consecuencia del otro. Gnaz (2005) indica que los dos términos anteriores están ligados entre sí ya que si se carece de conocimientos no se podrá desarrollar hábitos financieros, para este autor hay una diferencia clara, en donde al mismo tiempo se presenta una relación entre los conceptos.

Para dichos autores la cultura financiera es la educación informal que hemos recibido a lo largo de nuestra vida porque es lo que observamos y aprendemos sin proponérselo, son comportamientos heredados, mientras que la educación financiera, es aquella en la que nos proponemos mejorar sobre algún asunto, como podría ser el caso de aprender a rentabilizar nuestros recursos excedentes.

Definiciones de las finanzas

Las finanzas conciernen a las decisiones que se toman, en relación con el dinero, o con más exactitud con los flujos de efectivo. (Besley, 2008)

La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad. (Castro, 2002)

Definiciones de las finanzas personales

Forma en que las personas asignan a través del tiempo sus recursos que generalmente son escasos. De esta manera el autor enfatiza que las finanzas personales son caracterizadas por los diversos costos y beneficios que generan cada una de las decisiones financieras personales en el bienestar de las personas. (Bodie, 2003)

En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones que las de un individuo: cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. (Gitman L. , 2012)

Proceso de estimar, analizar y evaluar cualquier tipo de decisión relativa al dinero o a los recursos económicos personales a través del tiempo. Lahoud (2006) considera que las finanzas personales aportan elementos fundamentales para la actuación de los individuos en el área financiera, debido a que las finanzas personales vinculan de cierta forma el comportamiento humano con la economía, la contabilidad y la historia.

Palacios (2011) indica la fijación de objetivos financieros, la realización de un presupuesto, la reducción de gastos, la solicitud y uso de préstamos y tarjetas de crédito, las inversiones en productos financieros, incluyendo pensiones y seguros, la declaración de impuestos, la protección contra fraudes y estafas, entre otras.

Es por ello que podemos decir que las finanzas personales son las decisiones y actividades que cada persona lleva a cabo para administrar su dinero conforme en el tiempo; un análisis y evaluación de costos y beneficios que de alguna manera tienen influencia en la calidad de vida de las personas ya que tratan temas que a todos incumben como son aquellos relacionados con el presupuesto personal, préstamos, inversiones, impuestos, pensiones y seguros, entre otros.

Definiciones de la toma de decisiones

Conjunto de pasos sucesivos para responder a un problema, ya sea en condiciones de certeza, riesgo o incertidumbre. De este modo Robins (2005) afirma que se inicia con la selección de una alternativa, se lleva a cabo y se comprueba si soluciona o no el problema.

Gonzalez (2009) menciona que la toma de decisiones representa un proceso en el cual se llevan a cabo actividades de análisis de la información que se necesita para llegar a un fin determinado y satisfactorio.

En resumen, los autores mencionados concuerdan en que la toma de decisiones es un proceso de selección entre diversas opciones, que forma parte de la administración, y que permite resolver situaciones en cualquier condición de manera efectiva si se domina y se es prudente y creativo.

Racionalidad y enfoques de la toma de decisiones

Si las personas que toman decisiones fueran totalmente racionales, serían por completo objetivas y lógicas; precisarían con cuidado el problema y establecerían una meta clara y específica, llevándolas siempre a preferir la alternativa que lleve al máximo la probabilidad de alcanzar esa meta. (Robins, 2005)

La toma de decisiones está influenciada y determinada por varios factores como pueden ser: diferencias individuales tales como demografía, valores, personalidad, recursos, motivación, conocimientos, actitudes, influencias del entorno como, por ejemplo, la cultura, clase social, familia, situación, influencia personal y procesos psicológicos como pueden ser el procesamiento de la información, aprendizaje, cambios en la actitud y el comportamiento. (Blacwell, 2002)

De acuerdo con las aportaciones de los autores citados anteriormente se observa que en una correcta toma de decisiones conviene contar con una gran cantidad de información útil y relevante que permita reconocer las alternativas disponibles, establecer criterios e intentar considerar todos los elementos que rodean al tomador de decisiones, tratar de ser lo más objetivos, realistas, claros y específicos posible. Asimismo dichos autores destacan que, se debe tomar en cuenta que la toma de decisiones estará influenciada siempre por factores como la personalidad, los recursos, la situación y el procesamiento de la información, entre otros.

Etapas del proceso de la toma de decisiones

Es un aprendizaje natural o estructurado mediante el cual se elige entre alternativas, opciones o formas para resolver diferentes situaciones o conflictos de la vida, la familia, empresa, organización. Cada día tomamos cientos o miles de decisiones para las cuales no necesariamente tomamos la mejor opción. La toma de decisiones sigue un proceso estructurado que inicia con una necesidad de resolver problemas, continúa con la identificación de criterios de decisión que ayuden a solventar el problema, sigue con la

asignación de una ponderación a los criterios de decisión seleccionados, enseguida desarrolla todas las alternativas posibles y por último selecciona la mejor alternativa. Fundación para el Desarrollo Socio Económico Y Restauración Ambiental. (Fundesyam, 2011)

Este proceso conlleva principalmente a reconocer la necesidad, de ahí se parte a buscar la información requerida para solucionar el problema, y después evaluar las alternativas disponibles, luego elegir de entre todas las alternativas anteriores, evaluar nuevamente y, descartar las opciones que no satisfacen la necesidad. (Blacwell, 2002)

Planeación

La Planeación es el ejercicio de análisis, ciertamente diagnóstico, y conformación de un instrumento que permite prever, o sea, ver o visualizar con anticipación a que los hechos ocurran o puedan ocurrir, además de la previsión, implica una decisión para la autodirección y el autocontrol efectivo de la vida, y esto es decisivo para el éxito. (Red Financiera Bac-Credomatic, 2008)

Tipos de planeación

- Planeación financiera personal o familiar
- Planeación operativa
- Planeación estratégica
- Planeación sistemática
- Planeación táctica

Planeación financiera personal o familiar

Es una parte integral del plan de vida de cada ser humano, ayuda a alcanzar aquello que se quiere lograr y que implica recursos económicos. En este sentido, la planeación financiera se define como el proceso que ayuda a conocer la situación financiera, determinación de metas y objetivos, desarrollo de estrategias. (Red Financiera Bac-Credomatic, 2008)

Las metas en la planeación

Micro-meta Acción que se propone hacer en los próximos 15 minutos, o, a lo más, en la próxima hora, son las únicas metas sobre las cuales se tiene absoluto control directo.

Mini-metas Operaciones o acciones que usted decide lograr en un tiempo que va desde un día hasta un mes.

Metas a corto plazo, son metas a ejecutarse en un período que va desde un mes hasta un año a partir de ahora

Metas a mediano plazo. Son metas que usted se propone lograr en los próximos cinco años

Metas a largo plazo son aquellas concernientes al estilo de vida que usted desea vivir. (Red Financiera Bac-Credomatic, 2008)

Pasos en la planeación financiera

- Examinar su situación económica
- Determinar metas financieras, estas deben ser:
 - a) Realistas
 - b) Definirse en base a un periodo, ya sea a corto mediano o largo plazo.
 - c) Identificar costos relacionados con el cumplimiento de las metas
 - d) Identificar acciones a seguir para lograr las metas
- Elaborar un presupuesto, creando un resumen de ingresos y gastos estimados durante un periodo de tiempo.
- Mantener un registro de los gastos e ingresos, dar seguimiento al presupuesto, monitorear los gastos.
- Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo. Asegurar que los gastos se mantengan dentro del presupuesto y realizar ajustes si es necesario.

Presupuesto

El presupuesto es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado, es

una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar ya sea una empresa o una persona en un periodo determinado, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos. Su importancia radica en la distribución de recursos, y por lo tanto permite alcanzar diversas metas y objetivos propuestos, es una parte esencial de la planeación financiera. (Red Financiera Bac-Credomatic, 2008)

Utilidad de un presupuesto

- Deterinación del gasto de dinero
- Determinación del uso del dinero
- Identificar gastos innecesarios y reducirlos
- Asegurar que los ingresos sean mayores que los gastos
- Destino del ahorro para el cumplimiento de metas futuras

Contenido de un presupuesto

- Diferentes tipos de fuentes de ingreso
- Monto de ingreso por cada tipo de fuente
- Total de ingresos proyectados
- Tipos de gasto, incluye gastos de negocio, gastos de hogar, gastos opcionales
- Monto de los gastos
- Total de gastos proyectados
- Total de ahorro

Ingresos

Cantidad de dinero que gana una persona, grupo o empresa de manera periódica y regular, caudales que entran en poder de una persona o de una organización

Gastos

El concepto significa la salida de dinero de las arcas de una empresa u organización, mientras que por ingresos se entiende el dinero que entra.

Los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio, y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario. (Red Financiera Bac-Credomatic, 2008)

Ahorro

Se entiende como ahorro a la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras, a través de algún sistema provisto por una institución autorizada por la ley para captar dinero del público, tal como una cuenta o tarjeta de ahorros, un depósito a plazo o una cuenta de ahorro previsional voluntario, en caso de quienes trabajen. (Red Financiera Bac-Credomatic, 2008)

Se logra al guardar una parte de ingreso, o gastar menos, es fundamental para la administración financiera. Ahorrar es una acción que trae beneficio de diversas formas, ya que permite contar con un respaldo financiero (un fondo de reserva), para imprevistos o emergencias, controlar los ingresos, acumular los bienes, permite cumplir metas financieras familiares y personales, además ahorrar es el primer paso para invertir y formar un patrimonio, brinda seguridad financiera y por lo tanto mayor bienestar.

Principales razones para ahorrar

Cuadro 1

Principales razones para ahorrar

Razones principales para ahorrar	Ejemplo
Protegerse de situaciones inesperadas	Gastos inesperados, situaciones de incertidumbre ocasionadas por enfermedades desempleo o accidentes.
Prepararse para eventos esperados	Construcción de vivienda Financiación de educación Fondo de jubilación Eventos especiales
Realizar gastos opcionales	Reforma de vivienda Viáticos Ahorro formal, inversión en bienes
Aprovechar oportunidades de inversión	duraderos Emprendimientos Depósitos a plazo fijo

Cuadro 2

Tipos de ahorro

	Ahorro informal	Ahorro semi-formal	Ahorro formal
Ejemplos	Alcancías Guardar en casa	Fondos familiares Grupos de autoayuda Pirámides	Entes financieros
Ventajas	Disponibilidad inmediata del dinero	Costos de transacción bajos o nulos Disciplina para mantener el dinero guardado	Seguridad Generan intereses Acceso a otros productos financieros
Desventajas	No genera ningún tipo de rendimiento	Inestabilidad de estos grupos	Cantidad mínima de apertura de cuenta Costos de transacción
	Tentación de gastar el dinero	Dificultad para lograr consensos	
	Robo, pérdida o uso indebido	Falta de profesionalismo	

Inversión

Destinar una parte de los recursos económicos a actividades productivas con el propósito de obtener un beneficio, es el principal modo de asegurarse un futuro mejor y explica que para convertirse en inversionista sólo hay que decidirse a administrar adecuadamente las finanzas personales y ser constante en ello, ya que actualmente existen planes que permiten invertir con poco dinero. (Condusef, 2006)

Tipos de inversión

Títulos o propiedades

Son inversiones que representan deuda o propiedad o el derecho legal de adquirir o vender un determinado de adquirir o vender un determinado bien. Los tipos más comunes de valores son acciones, bonos y opciones, por otro lado propiedades consiste en inversiones en propiedades reales, tangibles, se trata de tierras, edificios y todo lo que está permanentemente fijado a la tierra, y de algunos bienes como oro, obras de arte, antigüedades y otros bienes acumulables. (Gitman, 2005)

Directas o indirectas

Una inversión directa es aquella en la que el inversor adquiere directamente un derecho sobre un valor o propiedad. Si compra acciones o bonos para ganar unas rentas o para que se incremente su valor, ha hecho una inversión directa.

Una inversión indirecta se realiza a través de una cartera, o conjunto de valores o propiedades, construida para alcanzar una o más metas de inversión. Esta participación le da un derecho sobre una fracción de la cartera global, más que sobre los títulos de una determinada empresa. (Gitman, 2005)

Requisitos para la inversión

Antes de invertir debe estar seguro de tener cubiertas adecuadamente las necesidades vitales. Esto incluye dinero para el alojamiento, alimentación, transporte, impuestos y vestido. Además se debe disponer de un conjunto de fondos fácilmente accesibles para cubrir necesidades de dinero extraordinarias. Gozar de una protección adecuada contra pérdidas que pueden prevenir de muertes, enfermedades o incapacidades, daños a la propiedad o de actos negligentes por medio seguros de vida, salud, otros. (Gitman, 2005)

Fijar las metas de inversión

Son los objetivos financieros que desearía alcanzar a través de la inversión estas incluyen:

- Acumular fondos para la jubilación
- Aumentar los ingresos presentes
- Ahorrar para grandes gastos
- Proteger la renta de impuestos

Adoptar un plan de inversión

Un documento escrito que describa en que fondos invertirá. Se puede desarrollar una meta de series de inversión secundarias para cada meta a largo plazo.

Evaluar instrumentos de inversión

Significa calcular tanto el riesgo como la rentabilidad de cada uno de los instrumentos de inversión.

Seleccionar las inversiones

Recopilar informacion adicional, y utilizarla para seleccionar instrumentos de inversión acordes a sus metas

Construir una cartera diversificada

Selecciona implica elegir los instrumentos que le permitan alcanzar metas de inversión y optimicen la rentabilidad el riesgo y el valor de la inversión.

Deuda

La deuda es una herramienta que debe utilizarse de manera inteligente, ya que tienden a disminuir la riqueza, por el pago del capital y de los intereses. Un principio para pago de deudas, es que los activos adquiridos para el corto plazo se pagan en el corto plazo y los activos o inversiones de largo plazo, se pagan en el largo plazo. Por ejemplo, el pago de alimentación y vestido debe ser de corto plazo, y la compra de la casa de largo plazo. (Coronado, 2005)

Riesgo- Rentabilidad

Riesgo es la posibilidad de pérdida financiera. Rendimiento es la ganancia o pérdida total de una inversión durante un periodo dado. Existe una relación entre ambos, que a mayor riesgo de perder el dinero es mayor el rendimiento esperado. Por lo tanto la meta financiera deberá estar alineada al riesgo en que se pueda incurrir para lograr un mayor rendimiento. (Coronado, 2005)

Tasa activa- Tasa pasiva

Tasa activa._ Es la tasa que las entidades financieras aplican en los créditos que otorgue a sus asociados y el monto de intereses resultante representará su ganancia en las operaciones crediticias.

Tasa pasiva._ Es la tasa que las entidades financieras deben pagar a quienes le han prestado dinero para su desarrollo comercial, financiero o de inversiones. (Coronado, 2005)

Sistema financiero

Concepto

Conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit, comprende, pues, tanto los instrumentos o activos financieros, como las instituciones o intermediarios y los mercados financieros (los intermediarios compran y venden los activos en los mercados financieros), así como las autoridades monetarias y financieras, encargadas de regularlo y controlarlo. (Parejo, 2009)

Importancia del sistema financiero

El sistema financiero cumple por tanto la misión fundamental en una economía de mercado, de captar el excedente de los ahorradores (unidades de gasto con superávit) y canalizarlo hacia los prestatarios públicos o privados (unidades de gasto con déficit). Esta misión resulta fundamental por dos razones: la primera es la no coincidencia, en general, de ahorradores e inversores, esto es, las unidades que tienen déficit son distintas de las que tienen superávit; la segunda es que los deseos de los ahorradores tampoco coinciden, en general, con los de los inversores respecto al grado de liquidez, seguridad y rentabilidad de los activos emitidos por estos últimos, por lo que los intermediarios han de llevar a cabo una labor de transformación de activos, para hacerlos más aptos a los deseos de los ahorradores. (Parejo, 2009)

Productos financieros

Instrumentos de transferencia de fondos entre agentes económicos que se caracterizan por su liquidez, riesgo y rentabilidad. Suponen una forma de mantener riqueza para quienes la

poseen (los inversores) y un pasivo para quienes los generan. Estos activos pueden ser transmitidos de unas unidades económicas a otras, e incluso existen productos financieros derivados. (Chiriboga, 2010)

Operaciones realizadas por las entidades financieras y cuyo objeto de contratación es el dinero. Enumeramos algunas: cuentas de ahorro, cuentas corrientes, depósitos a plazo, cuentas de crédito, préstamos, créditos, planes de jubilación, planes de pensiones entre otro. (Chiriboga, 2010)

Composición del sistema financiero

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

¿Qué hacen las principales instituciones del sistema financiero?

Bancos

Es una institución que se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.

Sociedad financiera

Es una institución que tiene como objetivo intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

Cooperativas de ahorro y crédito

Es la unión de un grupo de personas que tienen como fin ayudarse los unos a los otros con el fin de alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Mutualistas

La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario.

Modelo de cultura financiera

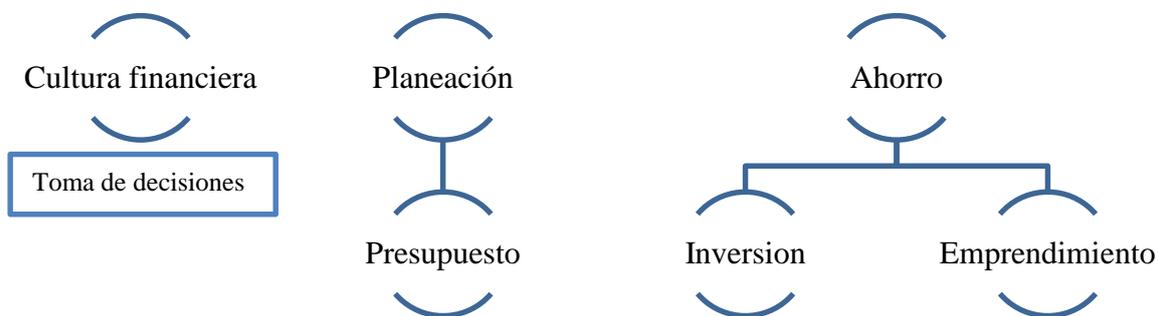


Figura 1. Modelo de cultura financiera

e) MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Para la realización de la Tesis, se emplearon materiales de oficina como cuadernos, anillados, empastados, copias, carpetas, papel bond, impresiones, esferográficos, lápices, entre otros. Además material bibliográficos tales como libros, enciclopedias, diccionarios; como también materiales tecnológicos como computador, internet, flash memory, impresora entre otros.

Métodos

En el presente trabajo se realizó, una investigación de tipo exploratoria- descriptiva ya que se realizó una investigación de campo y se observó el comportamiento de la población objetiva, su estudio es transversal en donde se analizaron datos obtenidos a través de un instrumento de recolección de información en el periodo actual ,se hizo una recolección de información bibliográfica relacionada con el tema de investigación, la cual se analizó y organizó, de forma que esta sea confiable y pertinente, a su vez se identificó las formas de conducta, y actitudes de la población objetiva frente a la cultura financiera.

Para dar cumplimiento al primero objetivo de la presente investigación, se determinó la población de estudio que fueron los socios del mercado “Gran Colombia” ubicado en el centro norte de la ciudad en las calles Tulcán entre Av. Nueva Loja y Machala, la cual fue de 1200 comerciantes que vienen a conformar los elementos de estudio.

Como el número de la población a analizar fue finita se aplicó una fórmula para determinar una muestra significativa y representativa la cual fue de 290 personas a encuestar, para poder inferir sobre las habilidades financieras, causas y efectos de no poseer cultura financiera de los socios, esto se lo razonó mediante el método inductivo ya que se analizó particularidades de los elementos la muestra, de los cuales se obtuvo un conjunto de datos en función de las variables planteadas y que ayuden a dar respuesta al problema de investigación.

Para dar cumplimiento al objetivo 3 se utilizó el método estadístico y analítico, se realizó el análisis del conjunto de datos obtenidos en la encuesta aplicando la metodología FODA, por medio de la cual se determinaron estrategias financieras que sirvieron de insumo para

diseñar una cartilla informativa que sirva como modelo para la implementación de la cultura financiera en los comerciantes del mercado “Gran Colombia”.

Para el cumplimiento del último objetivo se desarrolló ejemplos y casos prácticos, que ayuden a los participantes a comprender las dimensiones y elementos básicos para obtener el hábito de la cultura financiera.

Finalmente se redactó el presente informe final de tesis conforme a lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.

Técnicas

Una de las técnicas que se utilizaron fue la observación con esta se obtuvo una visión general de cómo desarrollan normalmente sus actividades diarias los socios, la siguiente técnica que se llevó a cabo es la encuesta piloto tomando una muestra intencional con el fin de corroborar la validez de la misma, una vez realizada las diferentes modificaciones se procedió a aplicar el instrumento de recolección de datos compuesta por un cuestionario de 25 preguntas cerradas, la cual permitió conocer el nivel de conocimientos y habilidades financieras, así como también poder realizar un diagnóstico del comportamiento de la muestra ante las variables aplicadas.

Muestra

En donde:

Z= Nivel de confianza 95% (1,96 según la tabla de distribución normal).

N= Universo. 1200 comerciantes “Gran Colombia”

P=Probabilidad a favor .0, 5

Q= Población en contra.0, 5

E= Margen de error.0, 05

$$n = \frac{Z^2 pq N}{Ne^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) 1200}{1200 (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,84) (0,5) (0,5) 1200}{1200(0,0025) + (3,84) (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{1152}{3 + 0,96}$$

$$n = \frac{1152}{3,96}$$

n= 290 Encuestas a realizar

f) RESULTADOS

Antecedentes históricos de los mercados de la ciudad de Loja

El flujo comercial en la ciudad de Loja data en la década de los cincuenta, comerciantes de otros lugares del país, principalmente de la costa venían a vender sus productos y a su regreso iban comprando cebada y sus derivados; esta gramínea era el principal producto que los comerciantes lojanos tenían para comercializar debido a que su producción era abundante en la zona. El primer lugar escogido por los negociantes para comercializar sus productos en ese entonces era denominado “La Estación” lo que hoy es conocido como el parque Simón Bolívar alrededor del año 1920.

En la ciudad de Loja existen seis centros de abastos los mismos que están distribuidos en diferentes sectores de la urbe; en estos centros de abastos y mercados se oferta una diversidad de productos que sin duda satisfacen la demanda toda la ciudadanía (Maurad, 2013)

Mercado “Gran Colombia”

Está Ubicado en el centro norte de la ciudad en las calles Tulcán entre Av. Nueva Loja y Machala se encuentra ubicado el más grande de los mercados como es el Mayorista/Gran Colombia inicio sus actividades en el año de 1976 en la Alcaldía de Eloy Torres Guzmán; aquí se concentraban agricultores y productores que ofrecían sus productos al por mayor, fue por esta razón que adoptó el nombre de mercado Mayorista. En 1984 bajo la Alcaldía de José Castillo se mejoró la infraestructura y se construyeron los sectores 2, 3 y 5, para ubicar a los vendedores del antiguo mercado central; en vista que se estaba reconstruyendo el actual Centro Comercial Reina del Cisne. En la administración de Jorge Bailón se mejoró y reconstruyó los sectores 5 y 6. Cuenta además con dos centro de atención y cuidado infantil San Juan Bosco y Gran Colombia para los hijos de las comerciantes; con el objetivo de que las madres no lleven a sus hijos a sus lugares de trabajo, este mercado está ubicado en la zona más comercial del Cantón. Son seis sectores que conforman este mercado; en el sector uno o mercado Mayorista existen alrededor de 225 puestos, en el sector dos o más conocido entre los comerciales como sector de las bombas hay 565 locales comerciales, en el sector tres existen 175 puestos, en el sector cuatro o mejor conocido como Techos Rojos cuenta con 75 bodegas, el sector cinco o Reina del Cisne existen 160 puestos divididos en dos plantas. En total en este centro de abastos existen 1200 lugares de expendio. (Maurad, 2013)

Análisis del nivel de conocimientos y habilidades financieras que poseen los socios

Caracterización de la población de estudio

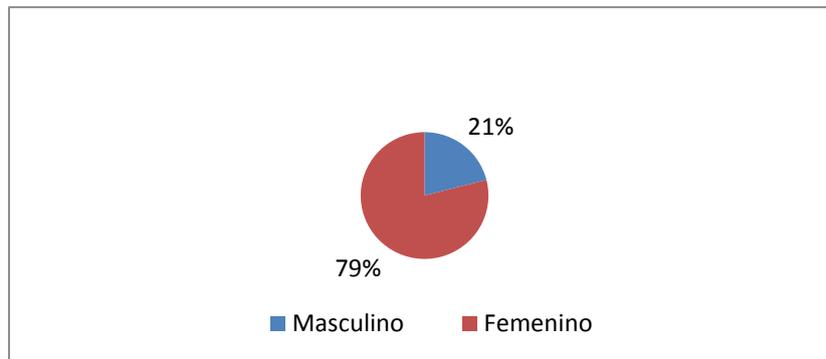


Figura 2. Género de la población objetiva Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Dado los datos anteriores se observa que el 79% de las personas encuestadas fueron de sexo femenino y el 21% de sexo masculino, pudiendo observar que existen mayor número de mujeres en estos lugares de trabajo, las cuáles muchas de ellas sostienen su hogar, su labor diario corrobora con el salario de su cónyuge en algunos casos.

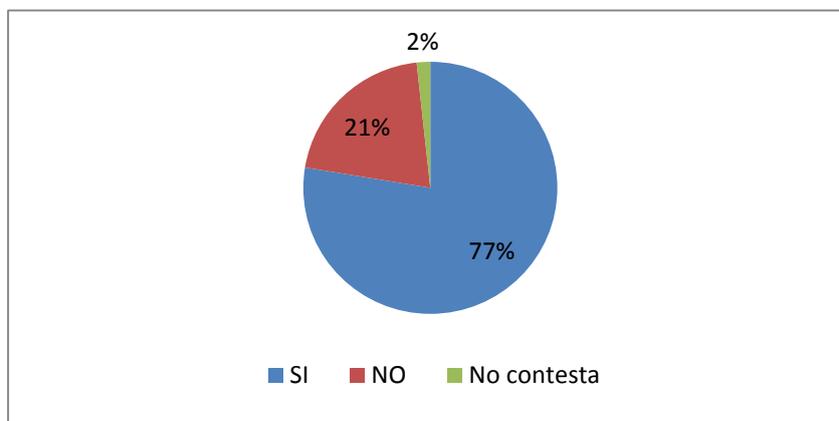


Figura 3. Cargas familiares .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En la figura 3 se observa que el 77% de las personas encuestadas poseen cargas familiares, niños o adolescentes a los cuales los socios pueden implantar la cultura financiera desde temprana edad y asegurar el bienestar de los mismos para su futuro, el 21% no posee, y el 2% restante ha omitido ese dato.

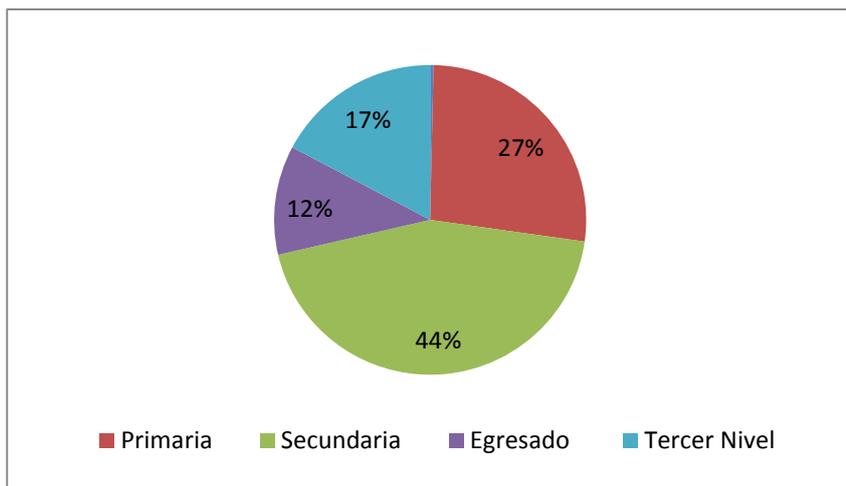


Figura 4. Instrucción educativa. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En la figura 4 se determina que el nivel de educación de la población objetivo es de secundaria con un 44%, el 27% han estudiado primaria, el 12% son personas egresadas de la universidad, y el 17% corresponde a personas terminadas su tercer nivel, las mismas que en su mayoría son conocedoras del tema de cultura financiera.

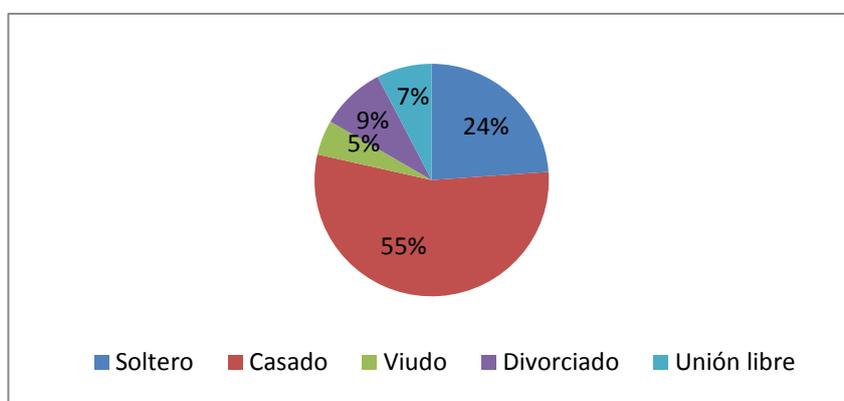


Figura 5.Estado civil. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Analizando su estado civil el 55% de los encuestados son personas casadas, se establece que estas tienen mayor responsabilidad en sus asuntos diarios así como también en sus negocios, debido a que poseen cargas familiares, y mayores gastos, el 24% son personas solteras, 9% personas divorciadas, 7% unión libre y por último el 5% son personas viudas.

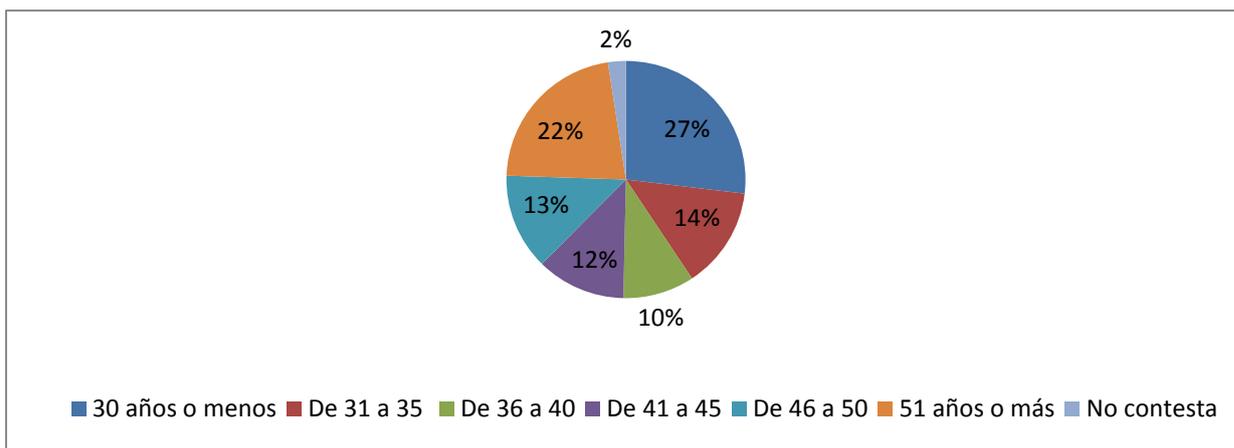


Figura 6. Edad. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En la presentación se observa que el 27% corresponden a personas menores de 30 años, la mayoría terminadas su instrucción primaria o secundaria, se puede determinar que son personas jóvenes con predisposición para el aprendizaje, con capacidad para entender y practicar la cultura financiera, el siguiente porcentaje es el 22% que son personas mayores a 50 años, que empezaron a tener su negocio desde muy temprana edad, los siguientes porcentajes se enfocan en edades de 46 a 50 años, de 41 a 45 años, y de 36 a 40 años.

Nivel Socio-Económico

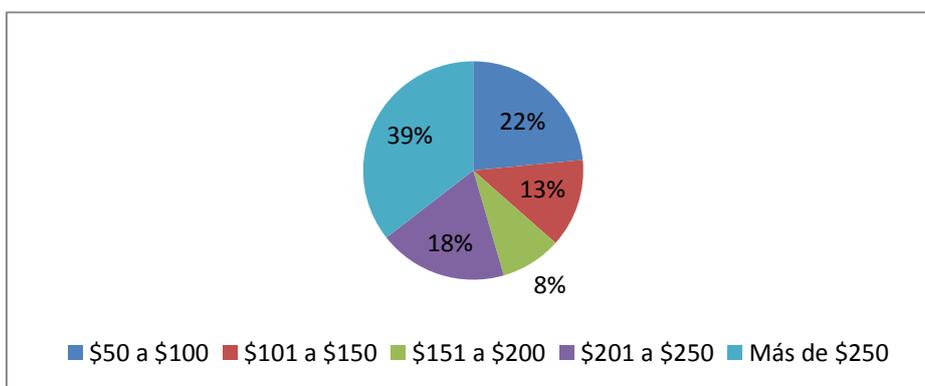


Figura 7. Nivel de ingresos mensuales. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Según los ingresos mensuales de las personas encuestadas el porcentaje que se destaca es el 39% que hace referencia a ingresos de más de \$250, recalando que estos varían ya que no son ingresos fijos, estos corresponden a negociantes de mercadería o bodegas que se encuentran en los exteriores, el 22% tiene ingresos de \$50 a \$100 siendo estos comerciantes la mayoría de bienes de consumo de primera necesidad, el 18% corresponde a \$201 a \$250, siendo estos de negocios de peluquerías entre otros.

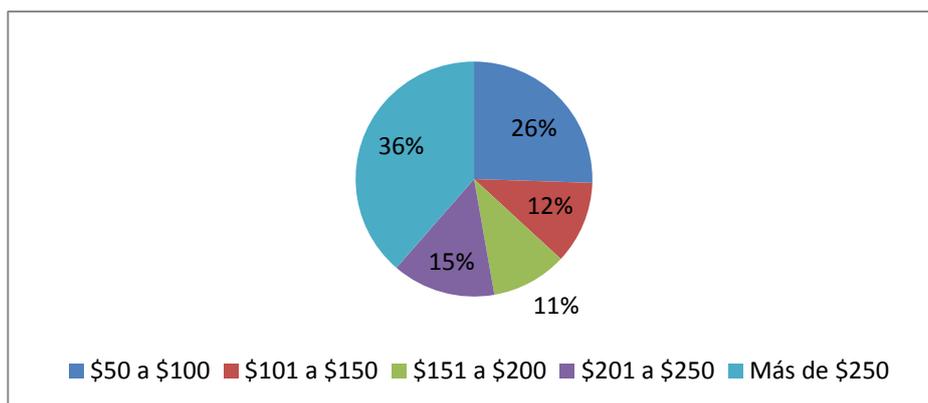


Figura 8. Gastos mensuales. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En la figura 8 se observa que el 36% de los encuestados gastan más de \$250, es decir gasta aproximadamente lo mismo que ingreso, el 26% gasta entre \$50 a \$100 estas personas mencionan que siempre gastan más de lo que les ingresa ya que este ingreso no les alcanza y por ello recurren a fuentes de financiamiento externas, se debe recalcar que los socios deben controlar sus gastos para que los ingresos le permitan afrontar sus obligaciones y satisfacer sus necesidades.

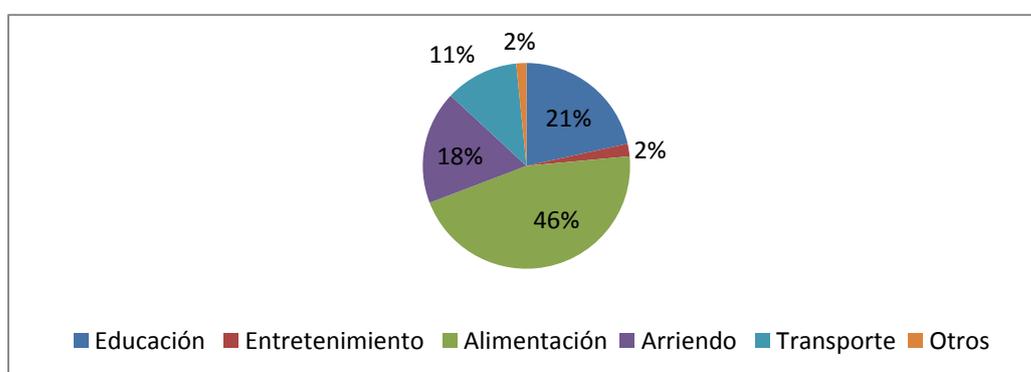


Figura 9. Principal destino de sus gastos .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El principal destino de sus gastos es el de alimentación con un porcentaje del 46% recalcando que son productos de primera necesidad, el 21% corresponde a educación, ya que la mayoría de los encuestados posee cargas familiares, el 18% corresponde a pago de arriendo ya sea de su negocio o vivienda, el 11% gasta en transporte ya que su vivienda se encuentra lejos de su lugar de trabajo.

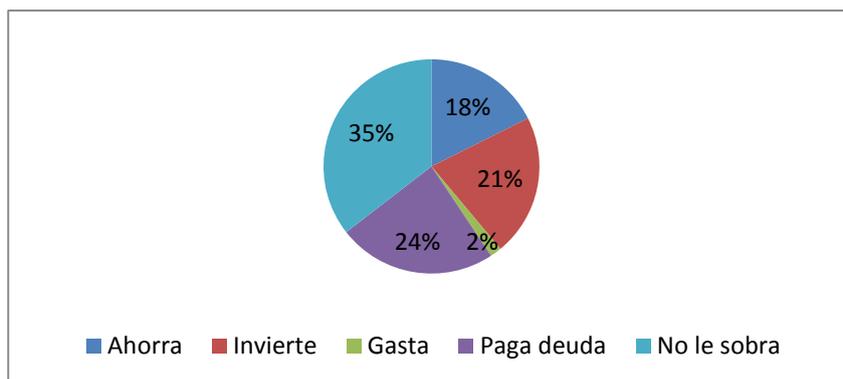


Figura 10. Uso del dinero sobrante. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Cuando existe el caso en que sobra dinero el 24% de los señores encuestados, mencionan que paga deudas, ya sean estas de tipo bancaria o no bancaria, el 21% lo invierte en su mercadería manifestando que es un ciclo que se lleva a cabo (vender-invertir), el 18% menciona que lo ahorra pero es un ahorro momentáneo a corto plazo y el 35% no le sobra dinero.

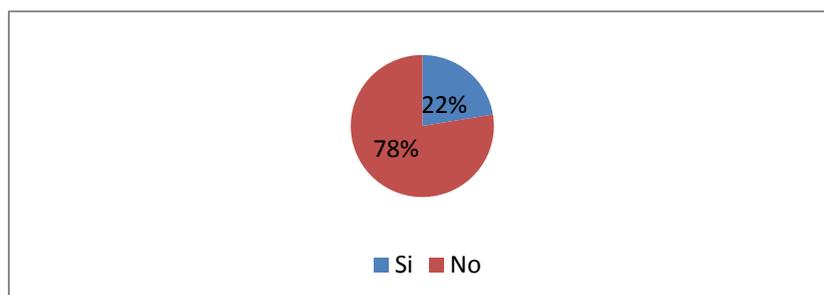


Figura 11. Ahorros actuales. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En base a la figura anterior se observa que el 78% de las personas encuestadas no poseen ahorros actuales, limitando esto a su capacidad para atender emergencias o situaciones de incertidumbre 22% menciona que no ahorra ya que no le queda dinero para ahorrar, tiene deudas, o lo invierte

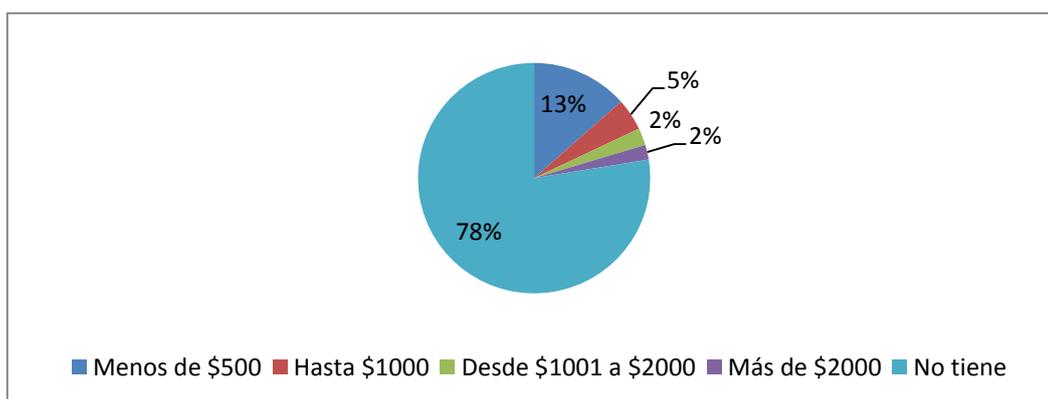


Figura 12. Cantidad de ahorros actuales .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El 78% de las personas encuestadas no poseen ahorros actualmente, sin embargo mencionan que ahorran una mínima cantidad de manera momentánea, más no a largo plazo, el 13% tiene ahorrado una cantidad menor a \$500, el 5% tiene ahorrado hasta \$1000.

Conocimientos financieros

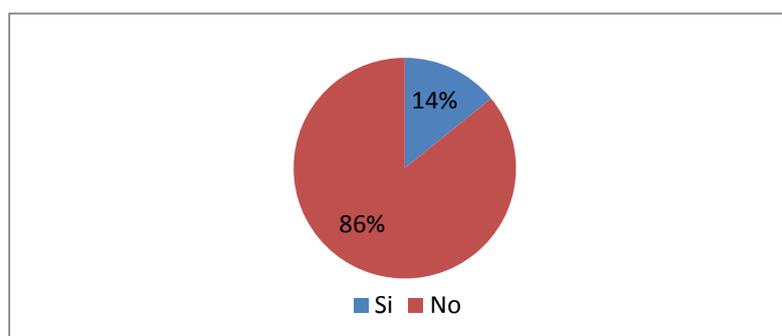


Figura 13. Tasa activa y tasa pasiva. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El 86% de las personas encuestadas no tienen conocimiento del concepto de tasa activa-tasa pasiva, y el 14% menciona que si tiene conocimiento, sin embargo tienen un concepto muy superficial y en algunos casos erróneo.

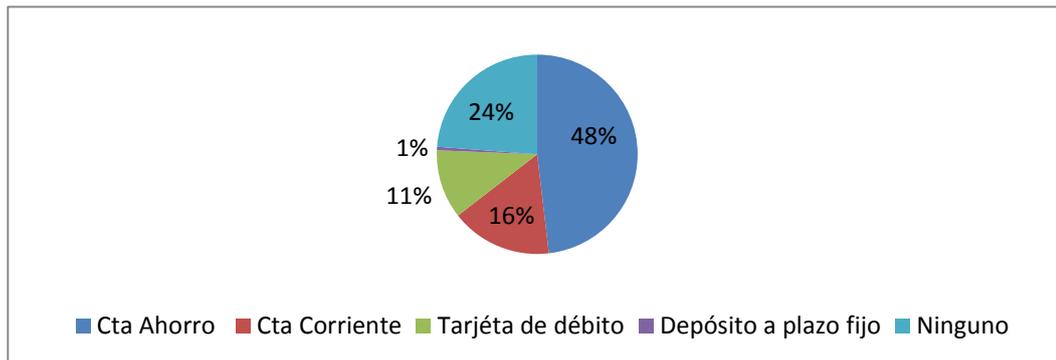


Figura 14. Productos o servicios financieros utilizados. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El 48% de la población objetiva menciona que tienen una cuenta de ahorro, sin embargo pocas son las personas que hacen uso de ella, también mencionan que han realizado la apertura de una cuenta solamente para la petición de un préstamo como requisito del mismo, el 24% manifiesta que no utiliza ningún tipo de producto o servicio financiero debido a que no se ha dado la necesidad, el 16% ha usado lo que es cuenta corriente, el 11% ha hecho uso de tarjetas de débito, y un mínimo porcentaje del 1% ha hecho uso de depósitos a plazo fijo.

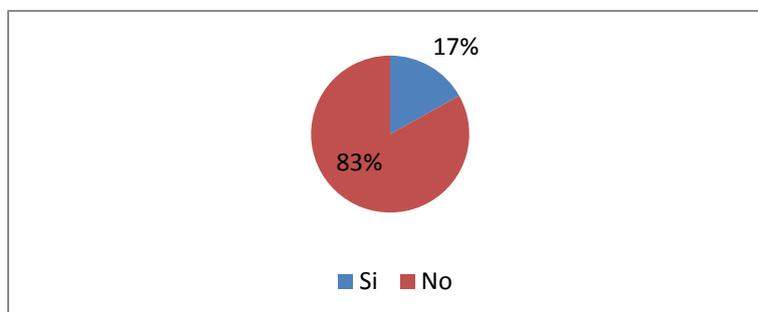


Figura 15. Relación riesgo- rentabilidad .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El conocimiento de la relación que existe entre el riesgo y la rentabilidad es del 17% y el 83% mencionan no saber de esta relación existente entre ambos términos, se debe tomar en cuenta que los comerciantes realizan inversiones con lo que respecta a su mercadería y de una u otra manera saben los riesgos que conlleva una mala inversión, sin embargo no tiene claro los conceptos de riesgo y rentabilidad

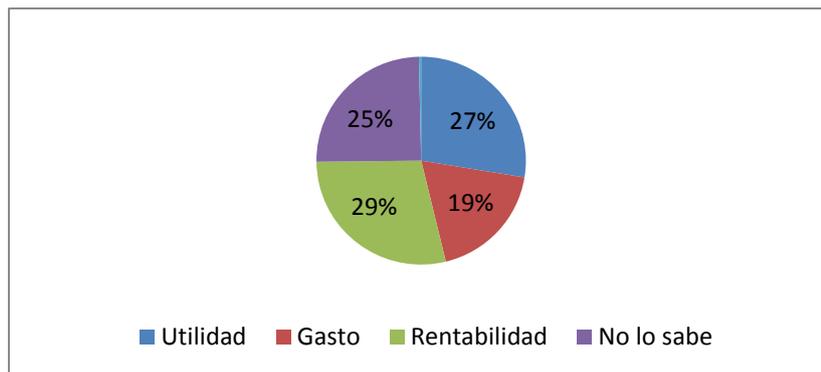


Figura 16. Concepto de inversión. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En el gráfico anterior se aprecia que, el 29% si tiene claro este concepto mencionando que dependía si la inversión era viable o no, y declarando que es una rentabilidad, para el 27% de los encuestados una inversión es una utilidad, se debe recalcar que en los dos casos saben que se va obtener un beneficio, el 19% considera que es un gasto, y el 25% menciona que no lo sabe sin embargo si la han realizado, pero no tienen claro el conocimiento de la misma.

Inteligencia y aptitud financiera

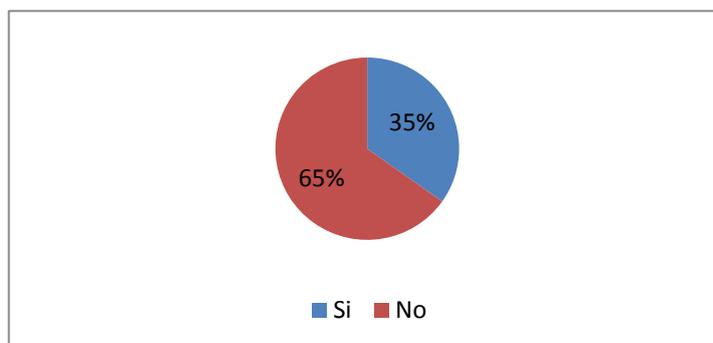


Figura 17. Planeación financiera .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En el gráfico anterior se observa que el 65% de los encuestados no realizan una planeación financiera esto se debe a varios motivos mencionados en la figura 19, como lo es falta de tiempo, falta de conocimiento, o no lo creen necesario y el 35% si realiza una planeación financiera ya sea personal o familiar, recalcando que lo realizan de una manera empírica.

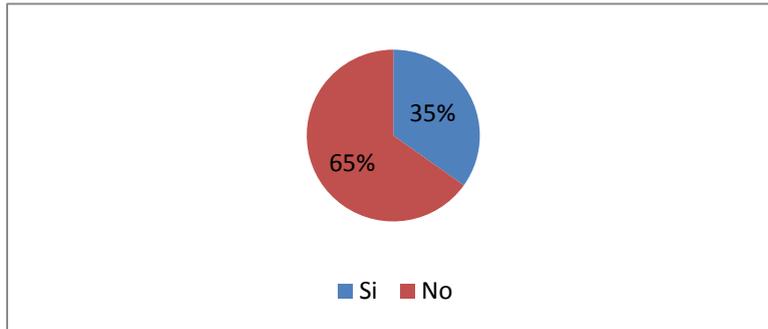


Figura 18. Objetivos para cuidar su situación financiera .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Una vez dado los porcentajes anteriores se observa que el 65% de los encuestados no plantean objetivos para cuidar su situación financiera, y el 35% si plantea objetivos cuidando así su salud financiera, y alcanzando metas financieras.

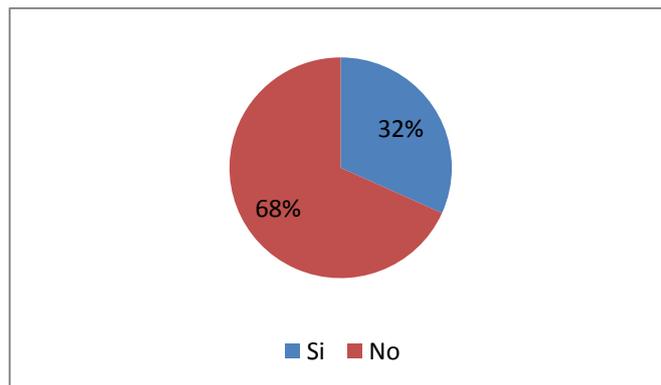


Figura 19. Metas financieras. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El 68% de la población objetiva no sabe cómo lograr sus metas financieras, ya que no plantea objetivos o planes para conseguirlo y el 32% si saben cómo lograr sus metas financieras mencionando que planifican, y trabajan cada día más duro para alcanzarlas

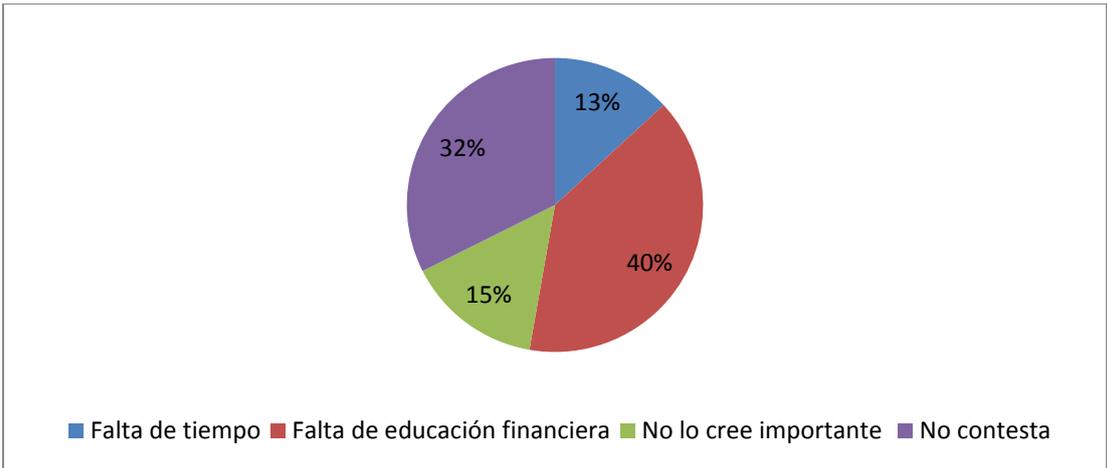


Figura 20. Por qué no posee hábitos financieros. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Dado los datos anteriores se determina que una de las mayores razones por las que estas personas no poseen hábitos financieros, es por falta de educación financiera, considerando de vital relevancia su conocimiento, el 32% son las personas que si realizan una planeación financiera representadas en la figura 19, el 15% no lo cree importante, y el 13% si tiene conocimiento pero no la realiza por falta de tiempo.

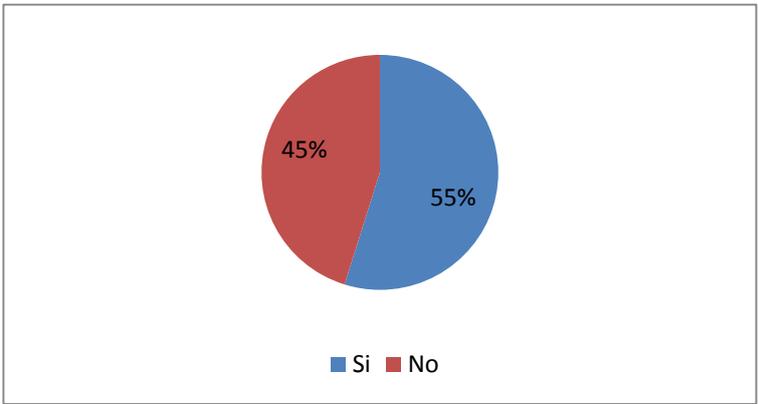


Figura 21. Realiza un presupuesto personal. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

El 55% de la población objetiva si realiza un presupuesto personal, de una manera empírica además manifiestan que lo saben hacer pero no lo practican, el 45% no realiza un presupuesto debido a que no sabe hacerlo.

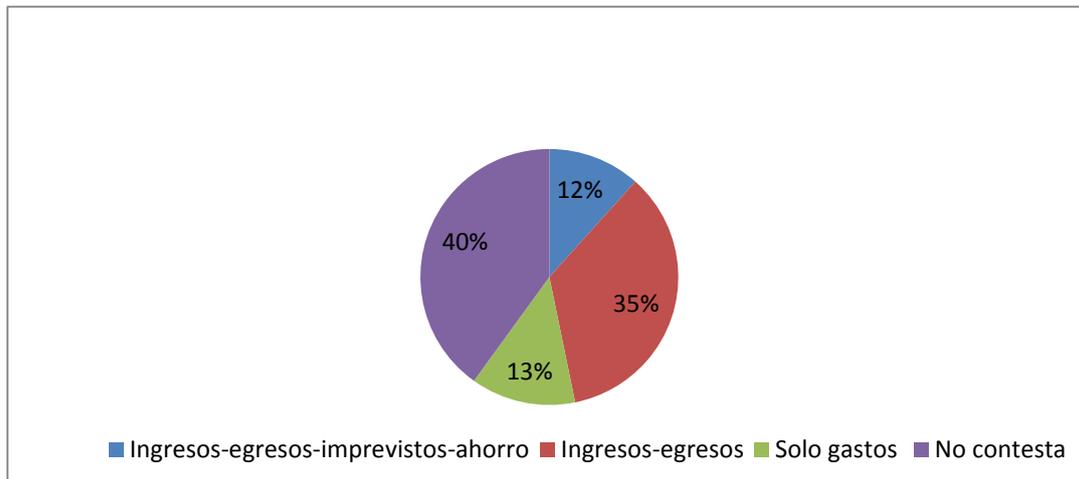


Figura 22. Contenido de un presupuesto .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Esta pregunta está relacionada con la figura 21, al momento de realizar un presupuesto el 35% de las personas encuestadas toman en cuenta ingresos- egresos, mencionan que lo realizan de una manera empírica, no de una manera técnica por falta de conocimiento, el 13% solamente se centra en registrar sus gastos, y el 12% considera ahorros e imprevistos para un futuro.

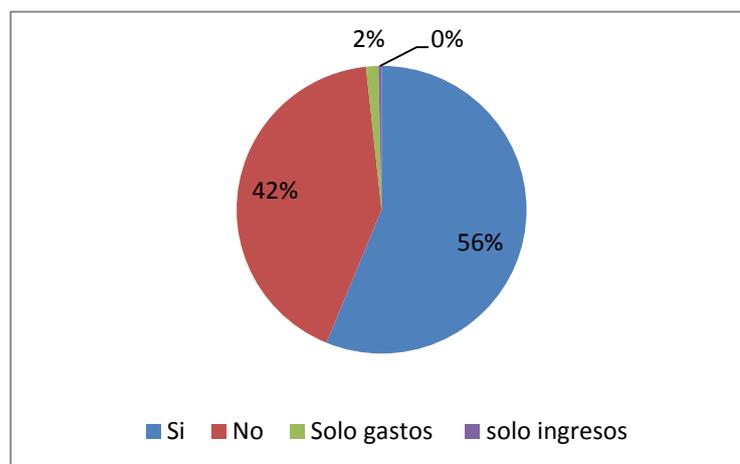


Figura 23. Registro de ingresos y gastos del local .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Las personas encuestadas mencionan que si llevan un registro de su local, siendo este un porcentaje del 56%, y el 42% no realiza un registro manifiestan que es debido a que no se tiene ingresos fijos y falta de tiempo, el 2% restante solamente registra sus gastos.



Figura 24. Alternativas de ahorro. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En función al gráfico anterior se observa que el 65% de los encuestados no ahorra, el 19% y 13% considera a las cooperativas y bancos como una alternativa de ahorro, y el 3% solamente lo guarda en casa evitando riesgos o feriados bancarios.

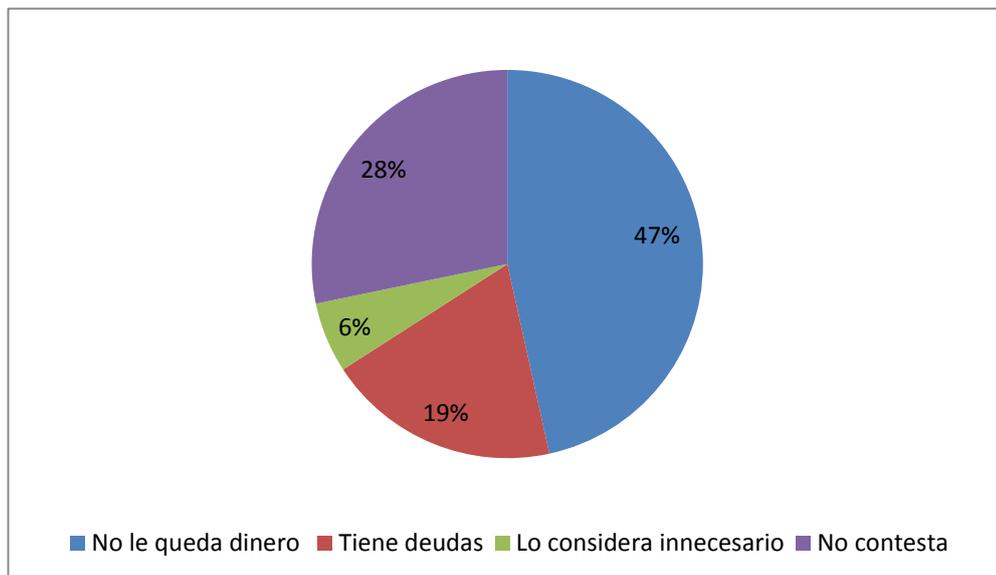


Figura 25. Motivos porque no practica el ahorro. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

A través de esta pregunta se percibe por qué muchos de los encuestados no practican el ahorro, el 47% menciona que no le queda dinero para ahorrar, ya que sus ingresos no son fijos, el 19% posee deudas, el 6% considera que no es necesario.

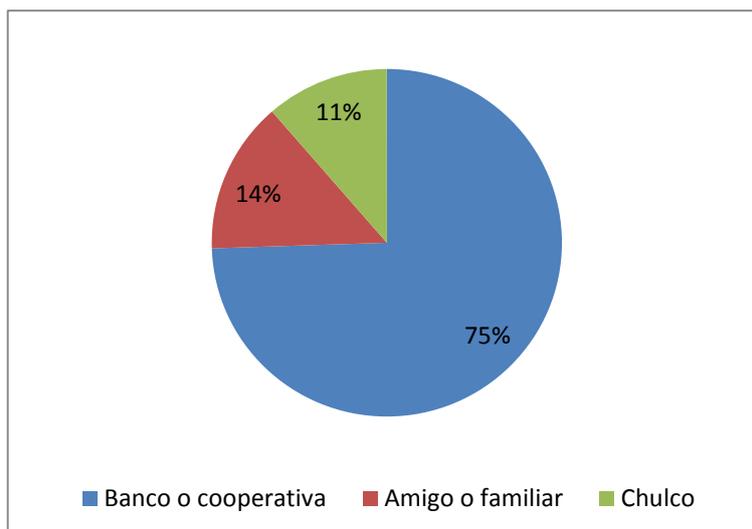


Figura 26. A quién solicitaría un préstamo. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Si en caso de necesitarse un préstamo se preguntó a los encuestados a quien lo solicitarían, el 75% lo haría en una entidad financiera, el 14% se lo pediría a un amigo o familiar ya que estos no le cobrarían intereses, y el 11% declara que lo solicitaría al chulco ya que tiene menos complicaciones que las entidades financieras, mayor facilidad de pago y fácil disponibilidad de dinero, siendo conscientes que este les cobra el 20% de interés.

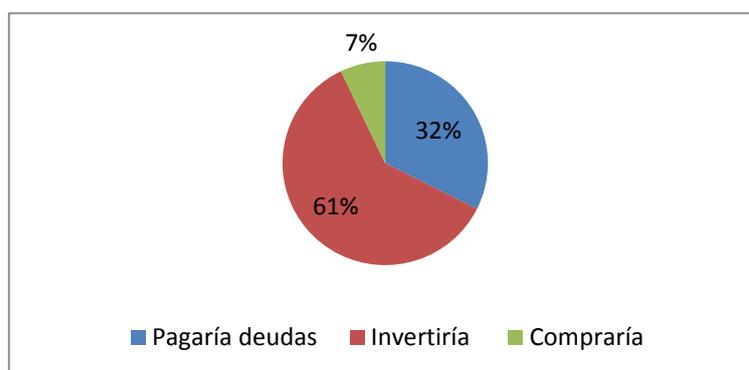


Figura 27. Uso de recursos provenientes del préstamo. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En caso de solicitarse el préstamo mencionado en la figura 26, los recursos provenientes del mismo, se los utilizaría en inversión ya que el 61% lo destinaría a invertir en sus negocios, el 32% lo utilizaría para cancelar sus deudas y el 7% compraría para su vivienda.

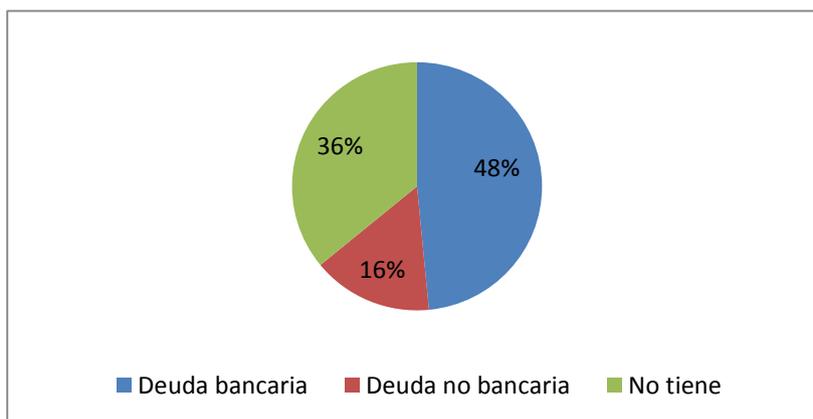


Figura 28. Tipo de deuda .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

La mayor parte de las personas encuestadas como lo es el 48% poseen deudas bancarias, ya sean en bancos comunales como lo es Faces, Grameen, o entidades financieras como Banco Pichincha, Banco de Loja, entre otros, manifestando que son préstamos para construcción de sus viviendas y sus negocios, el 36% posee deudas no bancarias entendiéndose éstas con sistemas de financiamiento informales (chulco), proveedores de mercadería y familiares o conocidos.

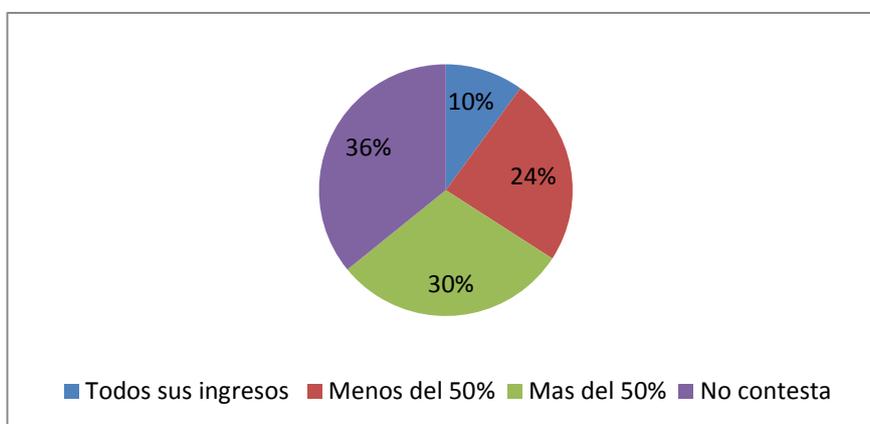


Figura 29. Cuánto destina mensualmente para el pago de su deuda. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

Esta pregunta está enlazada con la anterior de la figura 28, el porcentaje más alto es el 36% que son las personas que no tienen préstamo, el 30% de las personas encuestadas que tiene deudas destinan más del 50% de sus ingresos para el pago de las mismas, limitando esto a su situación económica, el 24% menciona que destinan menos del 50% de sus ingresos, y

por último el 10% destina todos sus ingresos para el pago de sus deudas entendiendo esto que existen otros ingresos como del cónyuge, otros negocios entre otros.

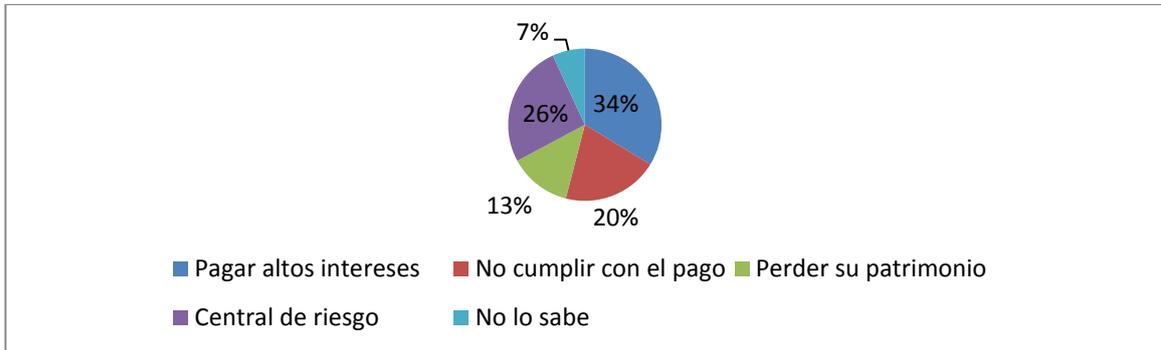


Figura 30. Riesgos al solicitar un crédito .Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

A través de la gráfica anterior se observa que la mayor parte de los encuestados tienen conocimiento de los riesgos que conlleva un crédito, con una entidad financiera, el 34% es consciente de lo altos intereses al momento del pago, el 20% menciona que sería muy riesgoso no cumplir con el pago ya sea por malas ventas o enfermedad, y el 26% llevar una mala calificación en la central de riesgo, además manifiestan que por el mismo motivo están al día en sus pagos, o también no realizan préstamos por los mismos riesgos, un mínimo porcentaje como lo es el 7% no conoce los riesgos al momento de solicitar un crédito.

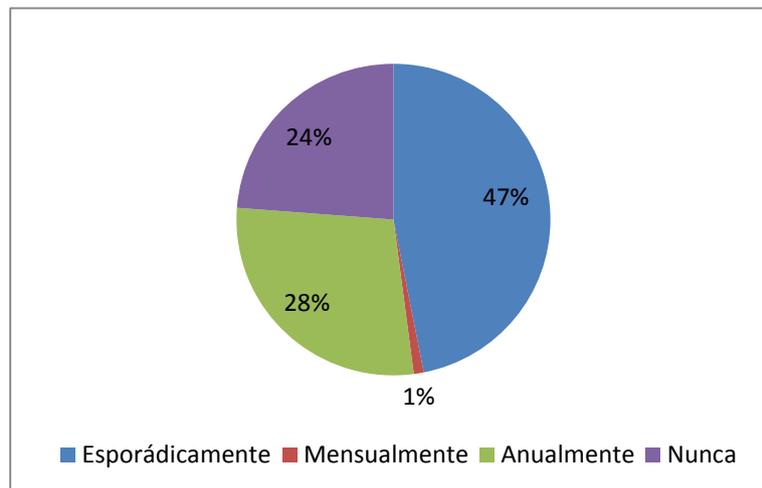


Figura 31. Con que frecuencia solicita un préstamo. Fuente: Encuesta aplicada a los socios del mercado “Gran Colombia”

En base a los datos anteriores se percibe que las personas encuestadas solicitan un préstamo cada cierto tiempo, como lo es esporádicamente siendo este el 47%, ya que los préstamos que realizan son a largo plazo, de la misma manera también existen personas

que realizan préstamos de manera anual renovándolo cada año siendo este un 28%, el 24% corresponde a personas que no consideran el tener una deuda.

Diagnóstico general de causas y efectos de no fomentar cultura financiera

Los bajos niveles de cultura financiera que tiene la población objetiva se deben en gran parte a la falta de educación financiera siendo este un 48%, un porcentaje considerable que refleja principalmente el inadecuado manejo de sus finanzas, ocasionando la falta de planeación financiera, así también la carencia de estas temáticas limita la capacidad de los socios al momento de tomar decisiones lo que provoca muchas veces dediciones financieras equivocadas, una mala distribución del presupuesto, realizar inversiones erradas y a su vez ser susceptible a medios informales.

Además de lo mencionado el 45% de los socios no realizan un presupuesto debido a falta de conocimiento perjudicando así a sus finanzas, lo que impacta negativamente en su bienestar y calidad de vida, al mismo tiempo que no ayuda a que las instituciones financieras alcancen los niveles de competitividad requeridos y que se impulse el desarrollo económico del país.

La desconfianza en las instituciones bancarias es otro importante factor que ha generado el desinterés de hacer uso de productos y servicios financieros, que ofrecen las distintas instituciones que conforman el sistema financiero de una nación, el 48% de los socios tiene aperturada una cuenta de ahorro, que se presenta como requisito (indispensable) a un crédito en una entidad, más no por hacer uso de ella y la conservan sin darle movimiento alguno, dando lugar a cuentas inactivas, se evidencia que el 24% de los socios no utiliza ningún tipo de producto, considera que no se ha dado la necesidad y a su vez desconocen sus derechos y obligaciones como usuarios financieros, por esa razón se desaprovechan algunas oportunidades que las entidades ofrecen, por el contrario se da lugar a prácticas riesgosas recurriendo más bien a medios informales como lo es el hecho de guardar los ahorros, así como también pedir préstamos a familiares o amigos.

Es necesario observar, que al paso que va desarrollándose la tecnología y el sistema financiero, va avanzando consigo su complejidad en su adecuado uso, por la falta de conocimientos tecnológicos e informáticos, en este importante sector de la población, que

se van quedando rezagadas por falta de conocimiento e involucración amigable con el mismo, el cual resulta de vital importancia, en razón que nos encontramos en una sociedad dominada por la tecnología.

Otra de las razones por las que no se fomenta la cultura financiera, se precisa a que el 47% de los socios tienen un nivel reducido de ingresos, lo cual limita su capacidad de ahorro, insuficiencia para solventar sus compromisos financieros, y endeudamiento ya que el 84% de los encuestados posee deudas bancarias y no bancarias, representando un 15% las no bancarias incluyéndose dentro de esta en su mayoría usureros, se debe considerar que al pedir un préstamo conlleva al pago de intereses y si no se cumple con el pago, se vuelve un círculo vicioso y cada vez se genera más endeudamiento, el tener crédito no es malo, siempre y cuando se lo sepa manejar.

Además, de las causas enunciadas se determina que el 21% de los encuestados no creen necesario practicar el ahorro, consideran que sus ingresos son bajos y no son fijos, y que no lo necesitan. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que es necesario llevar un control de su vida financiera, siendo este de vital importancia, ya que permite contar con un respaldo financiero, para imprevistos o emergencias, al no tener un fondo de reserva o un respaldo económico propenso a pagos inesperados, a estrés financiero, situaciones de incertidumbre como enfermedades, accidentes entre otros.

En una población que no sabe cómo planear sus ingresos y gastos, que no posee una cultura del ahorro y desconoce cómo endeudarse sin afectar sus finanzas, no puede mejorar su bienestar social y, por consiguiente, no contribuye al desarrollo económico de Ecuador.

Finalmente, se menciona que la carencia de cultura financiera, se ve reflejada principalmente en la falta de planeación de ingresos y gastos por parte de la población, así como en el escaso o nulo uso de los diferentes productos y servicios financieros.

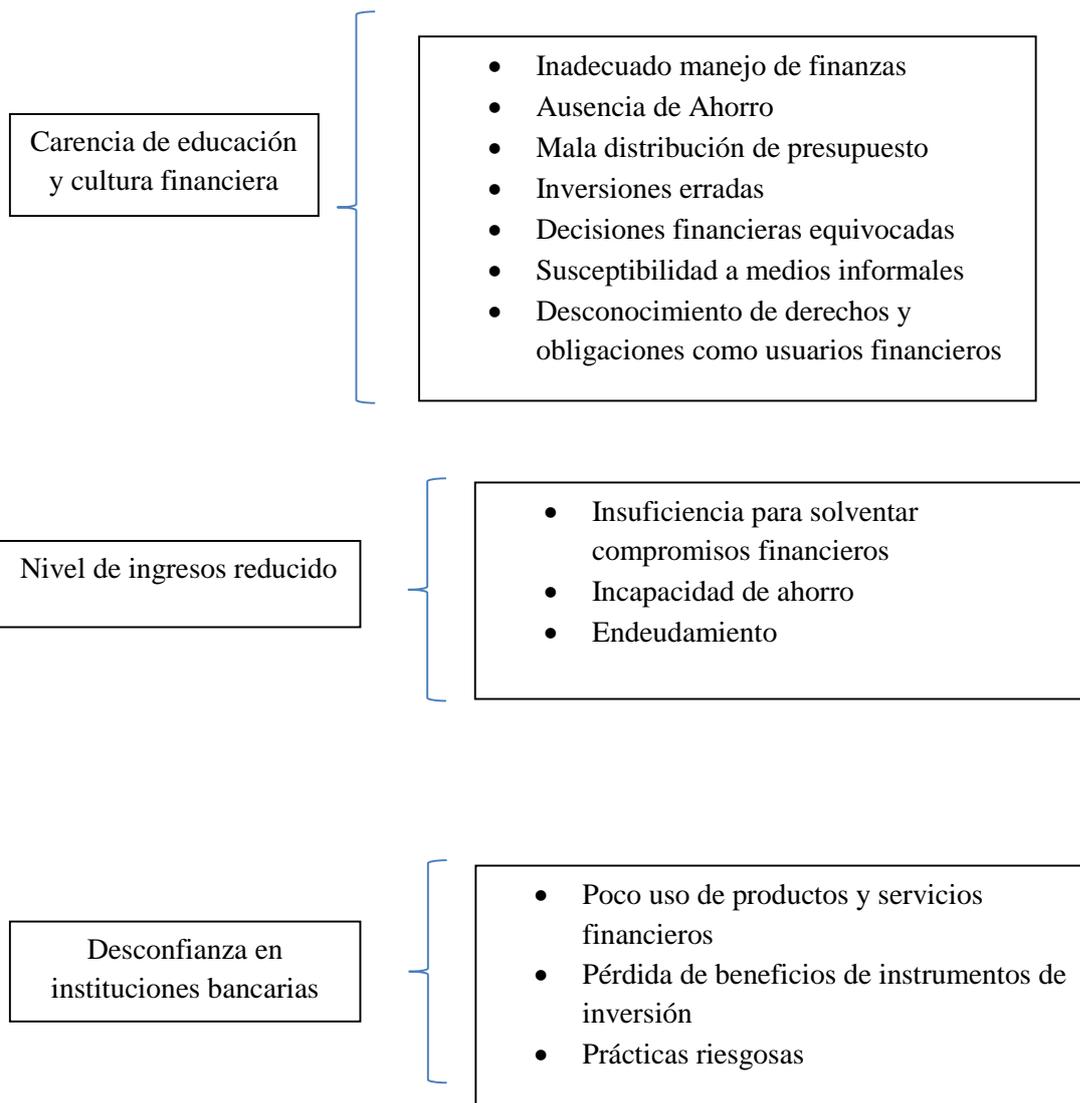


Figura 32. Causas y efectos de no poseer hábitos financieros



Introducción

La presente cartilla tiene como objetivo potenciar los conocimientos, destrezas y habilidades básicas que permitan a los socios comprender la importancia de conceptos clave como la planeación financiera, el ahorro, los ingresos, el presupuesto personal, y el entorno financiero.

Estas temáticas, son cada vez más importantes, especialmente porque la globalización y la innovación aumentan la gama y complejidad de los servicios ofrecidos, por lo cual los usuarios requieren mayores insumos para lograr comprenderlos a plenitud. De esta manera se potencia la utilización de diversos productos y servicios financieros, contribuyendo así al desarrollo financiero y económico del país.

Una buena cultura financiera, ayuda a los individuos y a las familias a aprovechar mejor las oportunidades, a conseguir sus objetivos, a tomar buenas decisiones y a contribuir a una mayor salud financiera de la sociedad en su conjunto, con independencia de la edad y del nivel de ingresos, tal como se ha evidenciado en líneas anteriores.

Estrategias financieras

Capacitaciones

Capacitación en educación y cultura financiera con el fin de mejorar prácticas financieras

Capacitación sobre las posibilidades de inversiones existentes

Capacitación sobre fuentes de financiamiento

Capacitación sobre administración de riesgos

Capacitación sobre desarrollo de emprendimientos

Capacitación básica sobre tributación

Prácticas financieras

Planeación financiera personal o familiar

Realizar un presupuesto personal

Realizar un plan de ahorro mensualizado

EDUCACIÓN Y CULTURA FINANCIERA

	Concepto	Contenido	Beneficios
Educación financiera	Es la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo: como una persona lo obtiene (gana), lo administra, o lo invierte	Libertad y seguridad financiera El ahorro El presupuesto personal o familiar Inversión -Emprendimiento	Capacidad para tomar buenas decisiones Mejorar condiciones de vida Capacidad para administrar sus finanzas Beneficiarse de los distintos productos bancarios ofertados Prevención de riesgos futuros
Cultura financiera	Es el dominio de habilidades conocimientos y prácticas diarias necesarias para tomar decisiones financieras con información y de una forma sensata en la vida	El crédito Impuestos tributación Entorno financiero Medios de pago existentes	Ejercer control sobre el dinero Alcanzar sueños financieramente



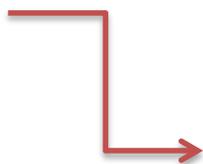
Libertad y seguridad financiera

¿Seguridad económica o libertad financiera?
“la libertad financiera no se mide por cuánto dinero hace una persona trabajando, sino por cuánto dinero le ingresa cuando NO trabaja o trabaja poco.

Pasos para conseguir la libertad financiera:



Toma de decisiones

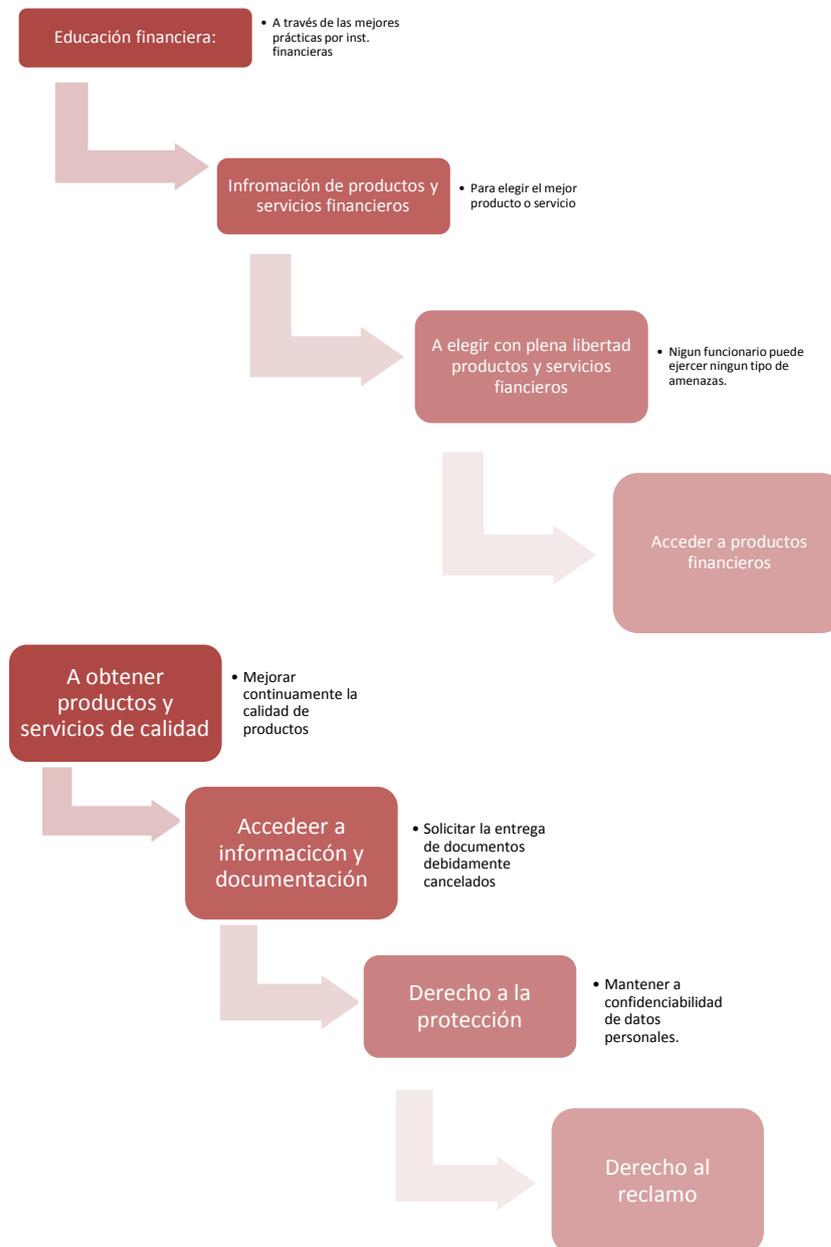


- Conjunto de una serie de pasos para responder un problema
1. Necesidad de resolver problemas
 2. Identificación de criterios de decisión
 3. Asignación de una ponderación
 4. Alternativas posibles
 5. Selecciona la mejor alternativa

Entorno financiero

Derechos y obligaciones del usuario financiero

Conoce tus derechos:



Conoce tus obligaciones:

- Cumplir con lo pactado: Cumplimiento de condiciones contractuales
- Pagar las cuotas periódicas pactadas: Responsabilidad de cumplir con el cronograma de pagos
- Cumplimiento de obligaciones: A pesar de haber presentado cualquier tipo de reclamo

Inversiones Financieras

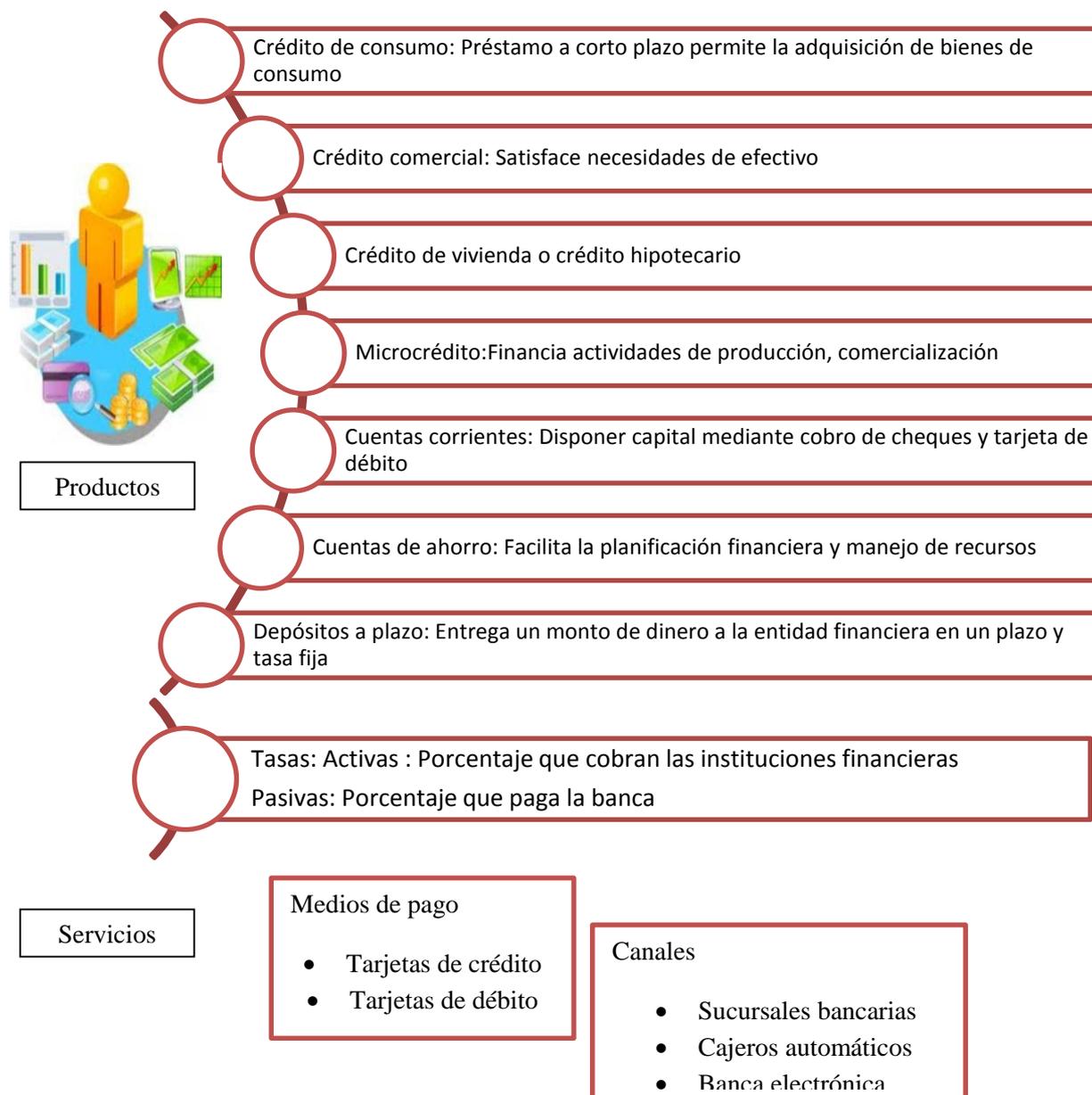
Concepto

Una inversión es toda adquisición de medios de producción, inclusive colocación en valores mobiliarios con el objeto de conseguir una renta. Está representado en títulos y otros documentos

Tipos



Productos y servicios financieros



Depósitos a plazo fijo entidades financieras

Entidad financiera	Instrumentos financieros	Monto mínimo	Plazo	
Banco de Pichincha	Depósito a plazo fijo	Plazodolar	\$ 500,00	30
		Arma dólar	\$ 500,00	30
Jep cooperativa de ahorro y crédito	Inversiones jep		\$ 100,00	365
Bancodesarrollo	Depósito a plazo fijo		\$ 10,00	365
Coopmego	Depósito a plazo fijo		\$ 101,00	365
Banco Guayaquil	Poliza de acumulación		\$ 1.000,00	-

Fuentes de financiamiento

El crédito



¿Qué debo considerar antes de solicitar un crédito?

- La capacidad de pago mensual.
- Tipo de planes de pago (mensual, trimestral, semestral o al vencimiento).
- La tasa de interés y la tasa efectiva anual (TEA). PREGUNTAR
- Otros valores que se cobran con el crédito (seguros, gastos de administración, etc.)
- Los costos por pagos morosos o realizados fuera de la fecha de pago.
- Tipo de garantía que debo presentar (firmas, hipotecaria o prendaria).
- Los términos y condiciones del crédito.

Capacidad de pago



Por Ejemplo:

Datos	Cálculo
Ingresos \$1000	$\$1000 - \$500 - \$200 = \300
Gastos \$500	
Deudas vigentes \$200	
	Es el monto que podría usted asumir al momento de solicitar un crédito; por lo tanto la cuota que pague del préstamo no puede superar ese monto.

Administración de riesgos

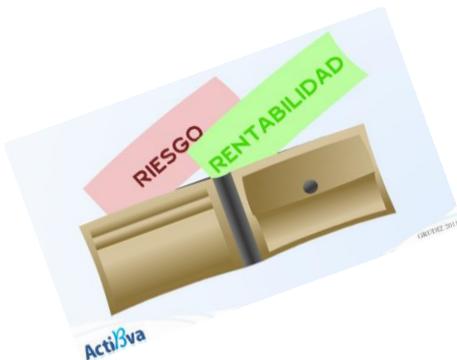
Riesgo

Incertidumbre o falta de certeza de que algo pueda suceder

Riesgo financiero

Probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras y que los resultados financieros sean mayores o menores a los esperados.

Rentabilidad vs Riesgo



A iguales condiciones de riesgo hay que optar por la opción con mayor rentabilidad

A iguales condiciones de rentabilidad, hay que optar por la opción con menor riesgo

Cuánto más riesgo se asume mayor rentabilidad

Tipos de riesgo

Riesgo de Mercado

Probabilidad de que el valor de una cartera, ya sea de inversión o de negocio, se reduzca debido a las variaciones imprevistas de los precios de los instrumentos de negociación

Riesgo de liquidez

Probabilidad de escasez de fondos para cumplir obligaciones

Riesgo de Crédito

Posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o de la contraparte

Riesgo de tasas de interés

Riesgo que implican las fluctuaciones de las tasas de interés

Emprendimientos



Pasos para emprender tu negocio

Paso 1 Idea de negocio	¿Cómo encontrarla?
	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad insatisfecha en los consumidores, y luego piensa en un producto o servicio con el que podrías satisfacerla. • Piensa en un producto o servicio que otros no ofrezcan, y que debido a su novedad e innovación, podría crear una nueva necesidad en los consumidores. • Identifica un producto o servicio que otros ya ofrezcan, pero que tú podrías agregarle algo que te diferencie de ellos o hacerlo mejor.

Paso 2 Evaluar la idea de negocio	¿Qué hacer?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Visitar los lugares en donde se ofrezcan productos o servicios similares al que piensas ofrecer, y analizar si existe suficiente demanda para éstos, o ver cuántos negocios similares al que piensas crear existen, y analizar qué tan competitivos son. ▪ Pide a tus familiares y amigos su opinión acerca de tu idea, o hacer una rápida estimación de los recursos y conocimientos que necesitarías para ponerla en práctica, y analizar si cuentas con ellos o estás en condiciones de adquirirlos.

Paso 3 Elegir el nombre del negocio	¿Cómo hacerlo?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Podrías fijarte en los nombres de la competencia y prestar atención a los que más te gusten ▪ Debe generar una imagen positiva, que comunique en qué consiste tu negocio, que sea fácil de pronunciar

Paso 4 Elegir la ubicación del negocio	¿Cómo hacerlo?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Debes acudir a los anuncios clasificados en el diario o en Internet, o recorrer las zonas en donde te gustaría que estuviera ubicado tu negocio ▪ Tomar en cuenta diferentes factores tales como la afluencia de público en la zona, la visibilidad del local, las vías de acceso, la competencia, los costos, etc.

Paso 5 Análisis y determinación el público objetivo	¿Cómo hacerlo?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se debe segmentar el mercado total que existe para tu producto o servicio, en diferentes mercados homogéneos compuestos por consumidores con características similares, teniendo en cuenta diferentes variables tales como ubicación, rango de edad, nivel socioeconómico

Paso 6 Análisis de competencia	¿Cómo hacerlo?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar información ▪ Visitar sus locales y ver los procesos de atención que brindan a sus clientes

Paso 7 Elaboración del plan del negocio	¿Qué debe contener?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición del negocio: los datos básicos de tu negocio, la descripción de éste así como del producto o servicio que vas a ofrecer. Plan de marketing: las estrategias de marketing que vas a aplicar una vez puesto en marcha tu negocio. • Plan de operaciones: los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento de tu negocio, y la descripción de su proceso. • Plan de recursos humanos: la descripción de tu equipo de gestión y el requerimiento de personal que tendrá tu negocio. <p>Plan financiero: el cálculo de la inversión, la proyección de ingresos y egresos, y la evaluación financiera del proyecto</p>

Paso 8 Búsqueda de financiamiento	¿De dónde conseguirla?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ahorros • Familiares y amigos: los cuales podrían prestarte dinero sin cobrarte intereses • Bancos: la fuente más utilizada a la hora de solicitar un préstamo, pero la más difícil de acceder en el caso de nuevos negocios, sobre todo, si no cuentas con un buen historial crediticio. • Entidades financieras orientadas a las pymes: las cuales son más accesibles que los bancos, pero con la desventaja de cobrar más intereses.

Paso 9 Constitución legal	Procedimiento
	<ul style="list-style-type: none"> • Inversionistas: personas que podrían financiarte el total o una parte de tu • Determinar si lo vas a constituir como persona natural o persona jurídica. • Elegir el tipo de empresa o sociedad que tendrá (por ejemplo, E.I.R.L, S.R.L, S.A, etc.). • Buscar y reservar el nombre que quieres para tu negocio en los registros públicos. • Elaborar y elevar a escritura pública la minuta de constitución. • Inscribir la escritura pública en los registros públicos. • Elegir el régimen tributario al cual te vas a acoger para el pago de impuestos, y tramitar la obtención de tu código de contribuyente.

Paso 10 Obtención de la licencia de funcionamiento	Procedimiento
	<ul style="list-style-type: none"> • Acudir a la municipalidad del distrito en donde va a estar ubicado físicamente tu negocio. • Entregar la documentación requerida (la cual seguramente encontrarás en la página web de la municipalidad en cuestión). • Llenar la solicitud para la obtención de la licencia. • Hacer el pago correspondiente

<p align="center">Paso 11 Compra e instalación de maquinaria</p>	<p align="center">¿Qué debes tomar en cuenta?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Debes comprar solo lo que sea estrictamente necesario • Buscar y comparar bien los precios • Convenios con proveedores

<p align="center">Paso 12 Búsqueda y selección de proveedores</p>	<p align="center">¿Cómo conseguirlos y que debes tomar en cuenta?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Por recomendaciones • Anuncios clasificados, directorios, páginas amarillas • Precios, calidad de insumos, productos o servicios, facilidades de pago, reconocimiento.

<p align="center">Paso 13 Búsqueda y selección de personal</p>	<p align="center">¿Cómo conseguirlos y que debes tomar en cuenta?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Publicando anuncios, en los medios de comunicación • Evaluar a los postulantes a través de entrevistas y pruebas • Contratación y capacitación

<p align="center">Paso 14 Organización de la contabilidad</p>	<p align="center">¿Qué necesitas?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Libros contables • Estados financieros • Declaración de impuestos

<p align="center">Paso 15 Organización del marketing</p>	<p align="center">¿Qué hacer?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Debes colocar afiches, carteles • Repartición de volantes • Tarjetas de presentación • Creación de páginas web • Envío de invitaciones para la inauguración

<p align="center">Paso 16 Inauguración</p>	<p align="center">¿Qué hacer?</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Finalmente, luego de un largo proceso de planeación y ejecución, y de haber superado varios problemas, dificultades e imprevistos, llega el esperado día de la inauguración o apertura de tu negocio.

Tributación



Guía básica tributaria

RUC	<ul style="list-style-type: none">• Su función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos, y proporcionar información a la administración Tributaria.
Número de Registro	<ul style="list-style-type: none">• Está compuesto por trece dígitos, en números, sin letras o caracteres especiales, y su composición varía según el tipo de Contribuyente.
Tipos de Contribuyentes	<ul style="list-style-type: none">• Personas Naturales y• Personas Jurídicas o sociedades en general
Clases de Contribuyentes	<ul style="list-style-type: none">• Otros• Especial• RISE

Suspensión o cese de actividades

El término “*suspensión*” del RUC, es utilizado cuando las personas naturales (ecuatorianos y extranjeros residentes) cesan sus actividades, y se produce en los siguientes casos:

Por terminación de toda actividad económica.

Por exclusión del contribuyente debido a que fue declarado derrochador, ebrio frecuente, toxicómano, demente o loco, o condenado a pena sancionada con reclusión declarada en sentencia por un juez.

El término “*cancelación*” del RUC, es utilizado cuando las personas naturales o las sociedades ya no desempeñarán ninguna actividad económica en el futuro y, por lo tanto, su RUC no puede ser reactivado.

Por fallecimiento del contribuyente

Por terminación de toda actividad económica de extranjeros no residentes

Por disolución, liquidación, fusión o escisión de la sociedad

Es un régimen de incorporación voluntaria.

Reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales.

Tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

¿Quiénes pueden acogerse?



Quienes inicien actividades económicas, y no prevean superar ventas por US \$ 60.000 anuales.

Que para el desarrollo de sus actividades económicas no necesiten controlar a más de 10 empleados

Beneficios

- No necesita hacer declaraciones
- No necesitan llevar contabilidad
- Se acabaron las retenciones
- Llenar comprobantes de venta es más rápido

Obligaciones

- Cumplir con los requisitos establecidos
- Pagar su cuota puntualmente o pre pagar el año
- Emitir comprobantes de venta

Planeación financiera



Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

El objetivo

Es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o perseguir sus aspiraciones, el propósito.

Meta

El fin al que se dirigen las acciones o deseos de una persona, lo que se pretende conseguir.

Ejemplo:

		¿Cuánto ?	¿Cuándo ?	¿Cómo?
	Meta familiar o personal	Recursos económicos necesarios	Tiempo de realización de la meta	¿Qué debo hacer para lograrla?
Corto plazo(- 1año)				
Mediano plazo (1 a 5 años)				
Largo plazo (5 años en adelante)				

Presupuesto personal o familiar

¿Qué es un presupuesto?

Un presupuesto es la herramienta de administración financiera más importante y efectiva al alcance de cualquier persona. Ya sea que ganes miles de dólares al año, o cientos de miles de dólares, es sumamente importante saber cuánto dinero tienes para gastar y adónde va ese dinero. El presupuesto es el primer y más importante paso hacia la maximización del poder de tu dinero.

¿Para qué sirve?



Saber en qué gastamos el dinero.

- Priorizar nuestros gastos.
- Reducir o eliminar nuestras posibles deudas.
- Apartar alguna cantidad todos los meses para ahorrar, teniendo en cuenta nuestros objetivos.

- Acumular un fondo para posibles emergencias o imprevistos que tengamos.
- Vivir dentro de nuestras posibilidades, con la tranquilidad que esto supone.
- Poder hacer previsiones de futuro.
- Llevar un seguimiento y control y así poder ajustarnos a nuestros ingresos

Componentes de un presupuesto



Estrategias para reducir gastos



Cuadro 3

Plantilla para planificar ingresos y egresos personales o familiares

RESUMEN MENSUAL	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Total ingresos													
Total egresos													
Ahorro mensual													
Total ahorro													

INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos principales													
Otros ingresos													
Ingresos totales													

Gastos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Alimentación													
Arriendo vivienda													
Arriendo local comercial													
Salud													
Educación													
Transporte													
Vestimenta													
Entretenimiento													
Imprevistos													
Otros													
Cuotas													
Deuda bancaria													
Deuda no bancaria													
Pago de intereses													
Otros													
Total gastos													
Total cuotas													
Egresos totales													

Cuadro 4

Identificación de ingresos

INGRESOS	MONTO	OBSERVACIONES
¿Cuánto trae a casa el esposo?	0,00	Anote la cantidad de dinero que realmente trae al hogar después de que le dedujeron los impuestos gubernamentales en su trabajo
¿Cuánto trae a casa la esposa?		Lo mismo que el punto anterior
¿Cuánto gana con su negocio propio?		Cantidad de dinero en promedio mensual que se trae al hogar. No se olviden deducir los impuestos correspondientes antes de colocar la cantidad
Comisiones y ventas		Valor neto generado por comisiones en ventas
Alquileres recibidos		Si no están alquilando nada a nadie, dejen la casilla en blanco
Viáticos		Si la cantidad es apreciable y suficiente como para hacer un impacto en el presupuesto mensual
Intereses generados cuentas		
Otra entrada de dinero		Si es esporádica, trate de establecer un promedio mensual. Divida esa cantidad que espera recibir dentro de 12 meses
SUME TODAS LAS CANTIDADES QUE INGRESAN	0,00	

Cuadro 5

Matriz de gastos detallados en categorías

GASTOS DE VIVIENDA	MONTO
ALQUILER	
HIPOTECA	
IMPUESTOS	
SEGUROS	
LUZ	
GAS	
TELEFONO	
AGUA	
MANTENIMIENTO	
CABLE	
INTERNET	
PROYECTOS	
SERVICIO DOMESTICO	
ALICUOTAS	
OTROS	
TOTAL DE VIVIENDA	

GASTOS DE TRANSPORTE / AUTOMOVILES	
PAGO MENSUALES DEL AUTO	
IMPUESTOS / MATRICULACION	
GASOLINA	
ACEITE	
SEGURO DEL AUTO	
REPARACIONES (PROMEDIO)	
MANTENIMIENTO (PROMEDIO)	
TRANSPORTE PUBLICO	
OTROS GASTOS	
TOTAL DE GASTOS DE TRANSPORTE / AUTOMOVIL	

ENTRETENIMIENTO	MONTO
VACACIONES	
RESTAURANTES	
SALIDAS DE PASEO	
OTROS ENTRETENIMIENTOS	
TOTAL DE ENTRETENIMIENTOS	

GASTOS DE VESTIMENTA Y CALZADO	MONTO
ROPA	
CALZADO	
UNIFORMES	
OTROS 1	
OTROS 2	
TOTAL DE VESTIMENTA Y CALZADO	

SALUD	MONTO
PAGOS A LOS MEDICOS	
GASTOS DE DENTISTA	
COMPRA DE MEDICINA	
CUOTA DEL SEGURO DE SALUD	
MEDICINAS / SUPLEMENTOS	
COMPRAS DE LENTES	
OTROS GASTOS DE SALUD	
TOTAL SALUD	

SEGURO	MONTO
SEGURO DE VIDA	
OTROS SEGUROS	
TOTAL SEGUROS	

	MONTO
SUPERMERCADO	
MERCADO	
PAN	
TORTILLAS	
OTROS (LONCH - PASAJES)	
TOTAL GASTOS DE COMIDA	

DEUDAS PENDIENTES	MONTO
PRESTAMO 1	
PRESTAMO 2	
OTRAS DEUDAS	
TOTAL DE DEUDAS PENDIENTES	

GASTOS DE EDUCACION Y COLEGIATURA	
PENSION 1	
PENSION 2	
PENSION 3	MONTO
ACADEMIA	
CLUB DEPORTIVO	
ACTIVIDAD	
OTROS	
TOTAL EDUCACION Y COLEGIATURA	

GASTOS VARIOS	MONTO
DIARIOS	
REVISTAS	
COSMETICOS	
PELUQUERIA	
LAVANDERIA	
COMIDAS, CAFES FUERA FIN DE SEMANA	
CUOTAS A CLUBES	
CUMPLEAÑOS	
ANIVERSARIOS	
NAVIDAD	
AYUDA A PADRES	
AYUDA A FAMILIA	
OTROS	
TOTAL GASTOS VARIOS	

AHORROS	MONTO
AHORRO 1	
AHORRO 2	
PLAN DE INVERSION	
PLAN DE JUBILACION O RETIRO	
TOTAL DE AHORROS	

TOTAL DISPONIBLE _____

El ahorro

Importancia de ahorrar

Tranquilidad

Vivir sin preocuparse por las deudas, o por el dinero que hace falta para llegar a fin de mes, es sinónimo de tranquilidad

Satisfacer necesidades

Tener una reserva de dinero sirve para solventar verdaderas necesidades que en diferentes momentos de nuestra vida cotidiana

Formas de ahorrar

De manera informal

Consiste en guardar una suma de dinero en casa. También hay otra forma de ahorro como la compra como joyas.

Desventajas

Al tener el dinero “a la mano” se puede caer en la tentación de gastarlo

El dinero en casa no genera rendimientos

Mayor probabilidad de robo o pérdida



De manera formal

Consiste en tener su ahorro en una entidad formal es decir en una entidad financiera

Beneficios:

Es seguro y permite que el dinero gane intereses

Hay diferentes productos que se ajustan a las necesidades y permite retirar en dinero cuando se dese.

La fórmula del ahorro

- **50%** de los ingresos destínelo al pago de gastos fijos (entre los principales tenemos: pago de servicios básicos, educación, salud, arriendo).
- **40%** al pago de deudas.
- **10%** al ahorro.

¿Cómo realizar un plan de ahorro?

- Establecer prioridades y ponerse metas específicas y realizables en un periodo de tiempo determinado
- Aprender a vivir con lo que se tiene

- 1) ¿Cuánto cuesta cumplir cada meta?
- 2) ¿Cuánto dinero tiene disponible en este momento?
- 3) ¿Cuánto tiene que ahorrar?
- 4) ¿Cuánto tiempo piensa cumplir esa meta?
- 5) ¿Con que frecuencia va ahorrar?
- 6) ¿Cuánto tiene que ahorrar periódicamente?
- 7) ¿Qué estrategia va a utilizar para ahorrar?
- 8) ¿Lleve las cuentas de sus ahorros?

Ejemplo:

Meta: Comprar un computador

Tiempo: 10 meses

Costo de meta: \$1500

Ahorrado: \$500

Por ahorrar: \$1000

Ahorro mensual: \$100

Acciones: Todos los meses mi banco hará un debito automático de mi cuenta de ahorros

Reducir el número de salidas a comer



Propuesta de programa de capacitación

Responsable de Ejecución

Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez Egresada de la carrera de banca y Finanzas

Ing. Sergio Pardo Quezada Ing. Administración de Empresas

Problemática

La carencia de cultura financiera limita la capacidad de las personas para tomar decisiones fundamentales y consistentes en sus vidas, respecto al manejo de sus finanzas.

La inexistencia de competencias relacionadas con este tema impide que las personas participen activa y responsablemente en procesos económicos muy importantes, lo cual, en un mediano plazo, influye negativamente sobre su bienestar individual y familiar, y retrasa el avance de la sociedad en su conjunto.

La sociedad actual presenta un fuerte paradigma que impide a las personas progresar financieramente y aportar al desarrollo económico del País.

Existen diversos factores que afectan a las conductas financieras como: Sistemas de financiamiento informales, la falta de cultura de ahorro, aplazamiento de pagos, ingresos inestables, exceso de gastos, malas inversiones, riesgo de pérdidas patrimoniales, carencia de planeación presupuestaria, desinformación financiera.

Justificación

Ha quedado probado, sin lugar a duda que la cultura financiera constituye un valor de suma importancia en el desarrollo económico de las personas, pues a través de ésta, los individuos aprenden a implementar de una manera adecuada sus recursos.

Por tal razón el presente programa de capacitación surge como una respuesta ante la necesidad de que los socios comprendan la importancia de potenciar sus conocimientos y fomentar hábitos financieros, que permitan a los mismos realizar planes de ahorro, planificación, inversión, uso de servicios financieros, realizar emprendimientos, llevar un registro diario de su local, ejecutar un presupuesto entre otros.

En la actualidad dichos temas toman mayor importancia cada día especialmente por la creciente innovación del mercado financiero y los servicios ofrecidos, la finalidad que se persigue es que lo socios sean capaces de extrapolar estos conocimientos y habilidades a su vida cotidiana, personal y familiar y generar el hábito de fomentar una cultura financiera.

Objetivos del programa

- Concientizar a los socios acerca de la importancia de poseer conocimientos y hábitos financieros.
- Impartir conocimientos y prácticas financieras para una adecuada organización y planeación de sus recursos económicos.
- Realizar prácticas financieras en base a ejemplos de su diario vivir
- Evaluar destrezas y conocimientos adquiridos para desenvolverse en su vida cotidiana.

Desarrollo de la propuesta de capacitación

Módulo	Tema	Contenido
<p style="text-align: center;">Módulo 1 Generalidades</p> 	<p style="text-align: center;">Educación y cultura financiera</p>	<p>Concepto e Importancia Beneficios Libertad y seguridad financiera Toma de decisiones La planificación, el presupuesto La inversión, como instrumento para aumentar el ahorro El ahorro y sus implicaciones</p>
<p style="text-align: center;">Módulo 2 Entorno financiero</p> 	<p style="text-align: center;">Derechos y obligaciones del usuario financiero</p> <p style="text-align: center;">Productos y servicios del sistema financiero ecuatoriano</p>	<p>Derecho a la educación financiera Derecho a la información de productos y servicios Derecho a acceder a productos y servicios financieros Obtener productos y servicios de calidad Cumplir con lo pactado Pagar las cuotas periódicas pactadas</p> <p>Banca de desarrollo y banca comercial Créditos: consumo, comercial, vivienda, microcrédito, cuentas de ahorro, cuenta corriente, tasas.</p> <p>Canales – Medios de pago</p>

<p style="text-align: center;">Módulo 3 Riesgo y recompensa</p> 	<p style="text-align: center;">Administración de riesgos</p> <p style="text-align: center;">Desarrollo de emprendimientos</p> <p style="text-align: center;">Tributación</p>	<p>Riesgo financiero Rentabilidad vs riesgo</p> <p>Que es emprender Pasos para emprender</p> <p>Guía básica de tributación</p>
<p style="text-align: center;">Módulo 4 Planificación y manejo de finanzas</p> 	<p style="text-align: center;">Planeación financiera</p> <p style="text-align: center;">El presupuesto</p> <p style="text-align: center;">El ahorro</p>	<p>Análisis situación económica Definir metas y o proyectos</p> <p>Que es y para qué sirve un presupuesto Componentes de un presupuesto Estrategias para reducir gastos Practica: Realizar una lista de ingresos y gastos mensuales. Clasificación de gastos: urgentes, básicos, por gusto o innecesarios. Eliminar gastos innecesarios Definir una cantidad para ahorrar: destina al menos el 10% de tu ingreso mensual</p> <p>Importancia del ahorro Formas de ahorrar Plan de ahorro Beneficios de ahorrar</p>

Evaluación de contenidos

La cultura financiera es:

Las habilidades, conocimientos y prácticas diarias (x)

El proceso de analizar y evaluar ()

Al momento de tomar una decisión usted debe:

Reconocer la necesidad ()

Solucionar el problema ()

Seleccionar la mejor alternativa ()

Todas las anteriores (x)

Se considera importante contar con una planeación financiera si (x) no ()

Enumere de manera secuencial los pasos para la planeación financiera

(1) Examinar situación económica

(3) Elaborar un presupuesto

(5) Evaluar el cumplimiento del presupuesto

(2) Determinar metas financieras

(4) Mantener un registro de gastos e ingresos "

Indique para que sirve realizar un presupuesto

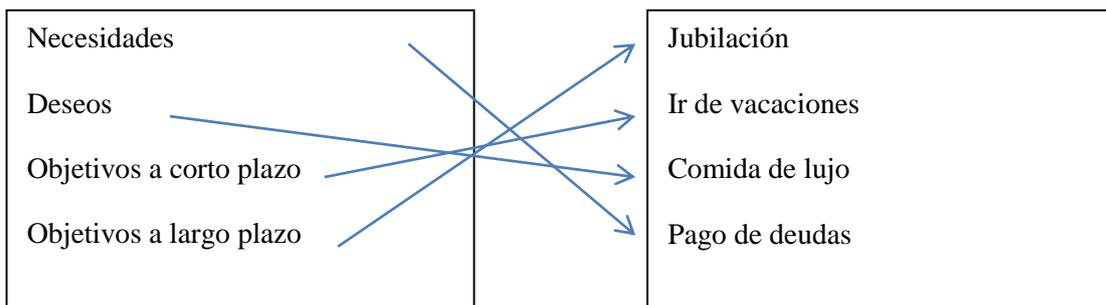
Priorizar nuestros gastos (x)

Reducir posibles deudas (x)

Para fijar metas y objetivos ()

No sirve hacer un presupuesto ()

Une con líneas los componentes de un presupuesto



El derecho a la protección se refiere a:

Mantener la confidencialidad de los datos personales (x)

Evidencia documental que sustente cada una de las fases ()

La banca de desarrollo se enfoca en el desarrollo productivo, banca pública V(x) F()

Subraye los servicios bancarios:

Crédito consumo

Tarjeta de debito

Sucursales bancarias

Cuentas Corrientes

Una cuenta de ahorro permite:

Generar ahorro, con seguridad y rentabilidad (x)

Adquirir un préstamo con facilidad ()

Indique (V) si es verdadero o (F) si es falso

A mayor seguridad menor rentabilidad (V)

A menor seguridad mayor rentabilidad (V)

La tasa activa es el porcentaje que paga la entidad bancaria (F)

La tasa pasiva es el porcentaje que cobran las instituciones financieras (V)

El número de Registro único de contribuyente está compuesto por:

13 dígitos (x)

10 dígitos ()

20 dígitos ()

Ejercicio 1: Realice una planeación personal

Ejercicio 2: Realice un presupuesto en base a lo aprendido

Ejercicio 3: Realice un plan de ahorro en base a los dos ejercicios anteriores

Cuadro 8

Programa de capacitación

NOMBRE DEL PROCESO	CULTURA FINANCIERA	FECHA	Mayo - Junio	Número de pasos	Tiempo en horas
		CARRERA	Banca y Finanzas		
OBJETIVO	Diseñar un modelo de cultura financiera para los socios del mercado "Gran Colombia"			Total	Total
	con el fin de mejorar su calidad de vida			4	22
ALCANCE	Miembros del mercado Gran Colombia				
RESPONSABLE DE EJECUCIÓN	Sayuri Elizabeth Cochancela Narváez				

Nro	Descripción	Tiempo en
	de Actividades	Horas
1	Educación financiera y cultura financiera concepto - contenido- beneficios	4
	Planificación –presupuesto-inversión -ahorro	
2	Derechos y obligaciones de los usuarios financieros	8
	Productos y servicios financieros	
3	Administración de riesgos	6
	Desarrollo de emprendimientos	
	Tributación	
4	Planeación financiera	6
	El presupuesto	
	El ahorro-Evaluación	

Presupuesto

Cuadro 9

Presupuesto

	Egresos
Recursos humanos	
Instructor Asesor financiero	0,00
Colaborador	0,00
Materiales	
Material didáctico	20,00
Material de oficina	10,00
Servicios	
Servicios de movilidad y viáticos	10,00
Imprevistos	30,00
Total	70,00

Financiamiento

El presente programa de capacitación será financiado en su totalidad por la autora

g) DISCUSIÓN

Según lo analizado la cultura financiera es el resultado de un proceso de aprendizaje; que a futuro ayuda a planificar decisiones básicas, como la compra de una vivienda, el mantenimiento de una familia, o financiar estudios entre otros.

En este contexto, Collao (2010) en su investigación titulada “Cultura financiera en la educación superior” determinó una insuficiencia total de conocimientos y habilidades financieras en su población de estudio, por lo tanto no existe un correcto uso de los productos financieros, planificación personal, familiar o realización de un presupuesto siendo este el 31% de estudiantes, lo cual hace que distribuyan su dinero de una manera empírica, afectando así su economía al momento de asumir una deuda sin planificación, generando de este modo, gastos adicionales, el destino de sus gastos tienen como finalidad cubrir necesidades básicas y por ende afecta al fomento del ahorro ya que solamente el 32% de los estudiantes ahorra, el 49% se mantiene endeudados principalmente con familiares, comercios y bancos.

Collao se centra en los estudiantes, personas que no tienen ingresos, en cambio la población objeto de esta investigación son personas que poseen una fuente de ingresos fija por su trabajo, sin embargo es notorio una visión muy acotada y errada sobre este tema en ambas poblaciones.

Según los resultados de la presente investigación al igual que el investigador Collao se demuestra que la población objetiva carece de conocimientos y habilidades financieras, y los pocos que realizan la práctica del ahorro lo ejecutan de una forma errada, el 86% de los señores comerciantes desconocen el significado de tasa activa y pasiva, relación riesgo-rentabilidad, el 25% manifiesta que no conoce el concepto de una inversión, sus gastos son en la mayoría en necesidades básicas como alimentación, transporte, educación.

En cuanto a habilidades financieras la población objetiva no planifica financieramente de manera personal o familiar, no organiza un presupuesto, ni lleva un registro de ingresos y gastos de su local.

El investigador menciona que el 31% de los estudiantes no realiza un presupuesto, reduciendo así oportunidades económicas que se presenten, así también en la presente

investigación, el 45% de los socios no realiza un presupuesto y si en caso de realizarlo toman en cuenta ingresos y egresos dejando de lado lo que es el ahorro. Las pocas personas que ahorran, el 22% de los socios lo realizan en cantidades pequeñas en un corto plazo, sin pensar en un futuro, sus mayores alternativas de ahorro son en cooperativas, la frecuencia en la adquisición de los créditos es esporádicamente ya que realizan préstamos a largo plazo.

En lo que respecta a uso de productos financieros el 24% de los socios no utiliza ningún tipo de producto o servicio financiero debido a que no han tenido la necesidad de percibirlo, solamente el 1% ha hecho uso de tarjetas de débito y así mismo de depósitos a plazo fijo. Por su parte, Collao menciona en su investigación que el 48% de estudiantes no posee una cuenta de ahorro debido al desconocimiento de los beneficios de la misma, se corrobora de esta manera el poco uso y conocimiento que se tiene acerca del entorno financiero.

Así mismo, en lo que se refiere a riesgos al momento de solicitar un préstamo, la población de estudio es consciente de los altos intereses que se pueden pagar, el 20% manifiesta que uno de los mayores riesgos es no cumplir con el pago, mientras que en el trabajo de Collao el 42% de los estudiantes manifestó que uno de los riesgos es no cumplir con el pago, es importante hacer una evaluación objetiva de la situación y de recursos económicos a medio plazo para establecer si se está en disposición de pedir un préstamo.

Finalmente se menciona que las dos investigaciones tienen una breve similitud, en las cuales se determina que existe una inadecuada cultura financiera por parte de la población objetiva, circunstancia que entorpece el manejo adecuado de las finanzas de estas personas, lo que además genera un impacto negativo en su condición económica impidiéndoles prosperar adecuadamente.

h) CONCLUSIONES

- El 86% de los encuestados no tienen conocimiento de los conceptos básicos financieros, por otra parte en base a habilidades financieras se cuestionó si planificaban o presupuestaban financieramente, el 65% menciona que no lo realiza y el 45% no realiza un presupuesto ya sea personal o familiar y el 42% no lleva un registro de ventas de su local.
- Se determina que el 48% de la población no posee hábitos financieros, debido a la carencia de educación financiera, ocasionando un inadecuado manejo de sus finanzas, el 47% de los socios tiene ingresos reducidos, limitando así su capacidad de ahorro, el 21% no creen necesario realizar una planeación financiera personal, o practicar el ahorro, consideran que sus ingresos son bajos y no son fijos, y que no lo necesitan.
- Con el fin de alcanzar un mayor grado de seguridad financiera en los socios se planteó una cartilla que servirá como guía de prácticas financieras aplicable a otro número de personas sin importar estatus social o condición económica.
- Se diseñó un programa de capacitación para dar a conocer el contenido de la cartilla, con su respectiva evaluación la cual sustentara lo aprendido en la población objetiva.

i) RECOMENDACIONES

Una vez realizada la presente investigación, se enuncian las siguientes recomendaciones, las cuales buscan evocar una vía de solución favorable para la salud financiera de las personas, indicando la importancia que merece la gestión de los recursos económicos con los que cuenta una persona y así mismo el conocimiento de algunos términos, tal y como se enuncia a continuación:

- Reforzar las bases conceptuales y hábitos financieros básicos como el de inversión, riesgo, rentabilidad, planeación financiera, presupuesto, entre otros, de manera que se tenga una mayor claridad frente a los conceptos financieros que ayudan a fomentar una mejor estabilidad financiera.
- Recalcar la relevancia en la elaboración de un presupuesto personal y un registro de su local, que contenga datos pertinentes sobre los ingresos y gastos que con frecuencia se realizan, de tal manera que se pueda hacer un mejor uso de los recursos financieros disponibles y estar preparado ante posibles contingencias.
- Promover el uso de entidades financieras, puesto que estas ofrecen productos y servicios de gran utilidad y contribuyen a elevar el crecimiento económico sostenido y el bienestar de la población.
- Crear conciencia de la importancia que conlleva la cultura financiera en su diario vivir y así evitar prácticas riesgosas como inversiones erradas, o inadecuado uso de productos financieros.
- Dar a conocer este programa de capacitación en los distintos mercados de la ciudad, y lograr un mejoramiento en conocimientos y prácticas financieras de los socios, ayudando así al desarrollo de esta sociedad.

j) BIBLIOGRAFÍA

- Adams, J. (2009). Operaciones Bancarias. Madrid: Editorial Valbuena S.A.
- Alvernia, L. J. (2012). La educación financiera, herramienta eficiente para el adecuado manejo de las finanzas personales en el municipio de Ocaña. Ocaña: Universidad Francisco de Paula Santander de Ocaña.
- Anderson, D. R. (2003). Estadística para administración de economía (10 ed.). Cengage learnig.
- Bach, D. (2002). Finanzas Familiares . Amat Editorial .
- Bernal, M. (2012). La planificación: Conceptos básicos, principios, componentes, características. Los Teques : Universidad Santa María.
- Besley, S. ((2008). Fundamentos de Administración Financiera (14 ed.). México: Cengage Learning.
- Blacwell, R. (2002). Comportamiento del consumidor . Ediciones Paraninfo .
- Bodie, Z. (2003). Finanzas. Pearson Education.
- Castro, A. O. (2002). Introducción a las Finanzas . Mexico: Mc Graw-Hill .
- Celayeta, R. I. (2010). Educación Financiera, Endeudamiento y Salud. Cholula, Puebla: Universidad de las Américas Puebla.
- Chiriboga, L. (2010). Sistema Financiero. Quito: Publigráficas Jokama.
- Collao, D. A. (2010). Cultura financiera en la educación financiera. Puerto Montt: Universidad Austral de Chile.
- Condusef. (2006). ABC de la cultura financiera condusef. México: Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios servicios Financieros.
- Coronado, P. M. (2005). Educación financiera; Estudio aplicado a cominión federal de electricidad zona metropolitana. MOnterrey: Universidad autónoma de Nuevo León.
- CREDOMATIC. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera (1ra ed.). San Jose, Costa Rica: Innova Technology, S.A.
- Cuellar, L. U. (2012). Diagnóstico realizado a los estudiantes de la UNAD CEAD para determinar la importancia y pertinencia de recibir educación financiera . Florencia: Escuela de ciencias administrativas contables, económicas y de negocios .
- Duran, J. J. (2011). Diccionario de Finanzas. México: Editorial del Economista.

- Española, D. R. (2015). Diccionario Real Academia Española . España.
- Gallagher, C. (1982). Métodos Cuantitativos para la Toma de Decisiones en Administración. México: McGraw-Hill.
- Gitman, L. (2012). Principios de administración Financiera . Mexico: Person Educacion .
- Gitman, L. J. (2005). Fundamentos de inversiones. Madrid: Pearson.
- Gnaz, L. F. (2005). Educacion Financiera seguros en Latinoamerica . Consultora Proyecto
- Gomez, Y. G. (2011). Caracteristicas e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos. Oxaca: Universidad Teconologica de la Mixteca.
- Gonzalez, M. A. ((2009). El proceso de decisiones profesionales a través del coaching. España: Edducation & Psychology.
- Gutierrez, B. (2014). La educación financiera como base para la toma de decisiones personales de inversión. Santiago de Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.
- Jaramillo, P. (2002). Historia de Loja y su provincia (Vol. Cuarta edición). Loja, Ecuador: Senefelder.
- Koontz, H. (1998). Administración una perspectiva global . Mexico: Mc Graw- Hill.
- La Fundación para el Desarrollo Socio Económico Y Restauración Ambiental,FUNDESYRAM. (2011).¿Como enseñar a tomar decisiones acertadas? San Salvador: Casa Barak.
- Lahoud, D. (2006). Los principios de las finanzas y los mercados financieros . Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.
- Martin, F. (2003). Diccionario de Contabilidad y Finanzas . Madrid : Editorial Cultural.
- Martínez, C. P. (2014). Cultura financiera y Bnacos. Mardapal Interactive .
- Martínez, M. O. (2009). Educación financiera- Guia para el profesorado. España: Instituto de Formación del Profesorado, Investigación e Innovación Educativa.
- Maurad, M. R. (2013). Propuesta de creación de un régimen especial en el instituto ecuatoriano de seguridad social para cubrir las prestaciones y beneficios de los comerciantes de los centros de abastos y mercados de la ciudad de Loja : Universidad Nacional de Loja .
- Moreno, M. L. (2013). Sistema de gestion ambiental, según la norma ISO. Loja: Universidad Nacional de Loja.
- OECD. (Agosto de 2012). Recomendación sobre principios y buenas prácticas de Educación Financiera. Obtenido de

http://www.finanzasparatodos.es/comun/pdf_varios/5_PEF_-_Principios_de_Alto_Nivel_sobre_Estrategias_Nacionales_de_Educacixn_Financiera.pdf

- Palacios, R. (2011). Finanzas Personales: cuatro principios para invertir bien. España: Empresarial.
- Parejo, J. A. (2009). Manual del sistema financiero español. Barcelona: Planeta S.A.
- Red Financiera Bac-Credomatic. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera (1ra ed.). San Jose, Costa Rica: Innova Tecnology, S.A.
- Red Financiera Banc-credomatic. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera (1ra ed.). San Jose, Costa Rica: Innova Tecnology, S.A.
- Rio, J. (2000). Los Productos Bancarios. Madrid: Ediciones Piramides.
- Robins, S. (2005). Administración. Mexico: Person Education.
- Rodriguez, B. (2002). Origen y evolucion histórica de las tarjetas de crédito. Obtenido de GestioPolis Conocimiento en Negocios: www.gestiopolis.com
- Romero, P. H. (2015). Influencia de la cultura financiera en los bancos de crédito del Perú de la ciudad de Chiclayo. Chiclayo: Facultad de Ciencias empresariales.
- Samaniego, L. (2011). Funciones de las tarjetas de crédito. Obtenido de SlideShare: <http://es.slideshare.net/luis-09/funciones-de-las-tarjetas-de-credito>
- Seder, J. (1990). Crédito y Cobranzas. México: Continental S.A.
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2015). Estadísticas de Tarjetas de Crédito. Obtenido de Estadísticas de Tarjetas de Crédito: http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=690&vp_tip=2&vp_busr=41
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (22 de Enero de 2013). PROGRAMAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_XIV_cap_IV.pdf
- Torres, R. H. (10 de Julio de 2013). Emprendedores de la UNAM. Obtenido de La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito.: http://emprendedoresunam.com.mx/revista/wp-content/uploads/userFiles/117_La%20importancia%20de%20la%20educacion%20financiera%20en%20las%20inversiones%20y%20el%20credito0.

k) ANEXOS

Anexo 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA: BANCA Y FINANZAS

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS DIRIGIDO A LOS SOCIOS DEL MERCADO “GRAN COLOMBIA”

Buenos días (tardes)

Se está desarrollando una investigación que consiste en determinar conocimientos y habilidades financieras, así como también causas y efectos de no poseer cultura financiera, por tal razón le agradecería su colaboración, ya que su información es de vital importancia.

DATOS INFORMATIVOS

Sexo: F () M () **Posee cargas familiares:** Si () No ()

Instrucción: No tiene () Primaria () Secundaria () Egresado () Tercer Nivel ()

Estado Civil: Soltero () Casado () Viudo () Divorciado () Unión libre ()

Edad:

30 años o menos () De 31 a 35 () De 36 a 40() De 41 a 45() de 46 a 50 () 51 años o más

NIVEL SOCIO-ECONÓMICO

1¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?

- a) 50 a 100\$ ()
- b) 101 a 150\$ ()
- c) 151 a 200\$ ()
- d) 201 a 250\$ ()

3¿Cuál es el principal destino de sus gastos?

- a) Educación ()
- b) Entretenimiento ()
- c) Alimentación ()
- d) Arriendo ()
- e) Transporte ()

5¿Actualmente usted tiene ahorros?

- SI ()
- NO ()

2¿Cuánto gasta mensualmente?

- a) 50 a 100\$ ()
- b) 101 a 150\$ ()
- c) 151 a 200\$ ()
- d) 201 a 250\$ ()
- e) Más de 250\$ ()

4¿Cuándo le sobra dinero al mes en que lo utiliza?

- a) Ahorra ()
- b) Invierte ()
- c) Gasta ()
- d) Paga deudas ()

6¿Cuánto posee en ahorros actualmente?

- a) Menos de 500\$ ()
- b) Hasta 1000\$ ()
- c) Desde 1001 a 2000\$ ()
- d) Más de 2000\$ ()

CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

7¿Conoce usted que es la tasa activa y tasa pasiva? Si () No ()

8¿Cuáles son los productos o servicios financieros de los cuales ha hecho uso? Varias opciones

Cuenta de ahorro () Cuenta corriente () Tarjetas de débito () Depósitos a plazo fijo () Ninguno ()

9¿Sabe la relación entre riesgo y rentabilidad? Si () No ()

10Con cuál de las siguientes opciones asocia usted una inversión

Con utilidades () Con gastos () Con rentabilidad () No sabe ()

INTELIGENCIA Y APTITUD FINANCIERA

11¿Realiza una planeación financiera personal o familiar? Si () No ()

12¿Usted plantea objetivos para cuidar su situación financiera? Si () No ()

13¿Sabe cómo lograr sus metas financieras? Si () No ()

14En caso de no realizar planeación financiera, indique porque no posee hábitos financieros

Falta de tiempo () Falta de educación financiera () No lo creo importante () Otros () ¿Cuáles?.....

15¿Sabe usted realizar un presupuesto personal? Si () No ()

16¿Al momento de realizar un presupuesto usted toma en cuenta?

a) Ingresos- Egresos-Imprevistos-Ahorro () b) Ingresos-Egresos () c)Solamente Gastos ()

17¿Lleva usted un registro de gastos-ingresos de su local? Si () No () Gastos () Ingresos ()

18¿Cuáles son sus alternativas de ahorro?

Bancos () Coop. de ahorro y crédito () Lo guarda en casa () No ahorra ()

19Si usted no practica el ahorro, Cuáles de las siguientes opciones es la causa por la que no lo hace:

No le queda dinero para ahorrar () Tiene deudas () Lo considera algo innecesario ()

20¿En caso de necesitarlo, a quien le solicitaría un préstamo?

Banco () Amigo o familiar () Chulco ()

21¿Hacia dónde destinaría los recursos provenientes de un préstamo? Varias opciones

Pago de deudas () Invertir () Compras () Otros () ¿Cuáles?.....

22¿Qué tipo de deuda tiene? Deuda bancaria () Deuda no bancaria () No tiene ()

23¿Cuánto destina mensualmente para el pago de su deuda?

Todos mis ingresos () Menos del 50% de mis ingresos () Más del 50% de mis ingresos ()

24¿Qué riesgos percibe a la hora de solicitar un crédito? Varias opciones

Pagar altos intereses () No cumplir con el pago () Perder su patrimonio () Central de Riesgo () No lo sabe ()

25¿Con que frecuencia solicita un préstamo?

Esporádicamente () Mensualmente () Anualmente () Nunca ()

Anexo 2

Ante- Proyecto

a) Tema

Diseño de un modelo de cultura financiera para los socios del mercado “Gran Colombia” de la ciudad de Loja.

b) Problematización

El Ecuador al igual que otros países de América y del mundo atraviesa en términos económicos por un mal momento, esto demuestra que la economía, no depende únicamente del sector privado o del Estado sino que también de cada ser humano habitable en nuestra región.

La Corporación Andina de Fomento (2013) describe que en la parte pertinente de finanzas personales el 59% de los ciudadanos carecen de dinero para cancelar sus deudas, en cuanto al endeudamiento existe una aparente dependencia en crédito ya que el 50% de los encuestados consideran que están altamente endeudados: 41% están endeudados hasta el límite y no deben sacar más créditos, y 9% han sacado más créditos de lo que pueden pagar, en lo que concierne a cultura financiera personal el 24% de los ciudadanos no llevan este tipo de control financiero.

Dados los datos anteriores podemos decir que la falta de cultura financiera limita la capacidad de las personas para tomar decisiones fundamentales y consistentes en sus vidas, respecto al manejo de sus finanzas. La inexistencia de competencias relacionadas con este tema impide que las personas participen activa y responsablemente en procesos económicos muy importantes, lo cual, en un mediano plazo, influye negativamente sobre

su bienestar individual y familiar, y retrasa el avance de la sociedad en su conjunto. La sociedad actual presenta un fuerte paradigma que impide a las personas progresar financieramente y aportar al desarrollo económico del País.

Es por eso que se debe considerar de vital importancia el desarrollo de habilidades y comportamientos financieros en la población lojana, centrándonos en los socios del mercado “Gran Colombia” siendo notorios diversos factores que afectan a sus conductas financieras como: Sistemas de financiamiento informales, la falta de cultura de ahorro, aplazamiento de pagos, ingresos inestables, exceso de gastos, malas inversiones, riesgo de pérdidas patrimoniales, carencia de planeación presupuestaria, desinformación financiera.

Con el fin de resolver este problema se pretende diseñar un modelo de cultura financiera para los socios del mercado “Gran Colombia” de Loja.

c) Justificación

La presente investigación, es una contribución académica previa a la obtención del grado de Ingeniería en Banca y Finanzas, de acuerdo al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, conforme al Art. 133 “Los aspirantes al grado y título de pregrado, elaborarán y sustentarán un proyecto de tesis individual, de conformidad a lo establecido en el plan de estudios de cada Carrera”, de la misma manera permitirá aplicar todos los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias y que serán contemplados en el desarrollo de este proyecto.

El desarrollo de la presente investigación dará un aporte sustancial a la sociedad actual, con una adecuada cultura financiera, y específicamente a los socios del mercado “Gran Colombia”, que tendrán el conocimiento indispensable para aplicar un modelo de cultura

financiera que permita crear sus propios planes de ahorro, así mismo podrán manejar sus finanzas de una forma correcta, tomando las mejores decisiones y detectando oportunidades que se presenten en el entorno para poder invertir, mejorando así su calidad de vida.

Finalmente la presente investigación es fundamental para el progreso de una economía en la sociedad, ya que brinda conocimientos y herramientas necesarias a las personas para que puedan tomar buenas decisiones y realizar un consumo inteligente para obtener un máximo rendimiento de los recursos económicos.

d) Objetivos

Objetivo General

Diseñar un modelo de cultura financiera, para los socios de mercado “Gran Colombia”, que les permita desarrollar habilidades financieras y alcanzar un mayor grado de seguridad financiera para su diario vivir.

Objetivos Específicos

- Analizar el nivel de conocimientos y habilidades financieras que poseen los socios de mercado “Gran Colombia” mediante fuentes primarias.
- Realizar un diagnóstico general, identificando causas y efectos de no fomentar una cultura financiera
- Diseñar una cartilla con estrategias financieras que permita a los socios alcanzar un mayor grado de seguridad financiera
- Diseñar un programa de capacitación para los señores socios del mercado “Gran Colombia”

e) Marco teórico

- Antecedentes
- Definiciones de cultura financiera
- Importancia de la cultura financiera
- Cultura financiera vs educación financiera
- Definiciones de las finanzas
- Definiciones de finanzas personales
- Definiciones de la toma de decisiones
- Racionalidad y enfoques de la toma de decisiones
- Etapas del proceso de la toma de decisiones
- Sistema financiero
- Importancia del sistema financiero
- Mercados rurales
- Mercados urbanos
- Antecedentes históricos de la ciudad de Loja
- Mercado “Gran Colombia”

f) Metodología

Métodos

En el presente trabajo de investigación se realizará, una investigación de tipo exploratoria-descriptiva en el que se hará una recolección de información bibliográfica relacionada con el tema del proyecto, la cual se analizará y organizará, de forma que esta sea confiable y pertinente, a su vez se identificará las formas de conducta, y actitudes de la población objetivo frente a la cultura financiera.

Para dar cumplimiento a los dos primeros objetivos de la presente investigación, vamos a determinar la población de estudio que son los socios del mercado “Gran Colombia” ubicado en el centro norte de la ciudad en las calles Tulcán entre Av. Nueva Loja y Machala, la cual consta de 1200 comerciantes.

Como el número de la población a analizar es finita vamos aplicar una fórmula para determinar una muestra que sea significativa y representativa para poder inferir sobre las habilidades financieras, causas y efectos de no poseer cultura financiera de los socios, esto se lo razonará mediante el método inductivo ya que vamos analizar elementos particulares de los cuales vamos a obtener un conjunto de datos en función de las variables que la investigación así nos exige.

Para dar cumplimiento al objetivo 3 se utilizará el método estadístico y analítico, se hará el análisis del conjunto de datos obtenidos en la encuesta aplicando la metodología FODA, para determinar las estrategias que servirán de insumo para diseñar la cartilla.

Finalmente para el cumplimiento del último objetivo se utilizará el método de enseñanza de aprendizaje para el programa de capacitación, acorde al entorno en que se desenvuelven los socios.

Técnicas

Las técnicas a utilizar serán la observación de manera que se tendrá una visión general de como desarrollan normalmente sus actividades diarias los señores socios, la siguiente técnica a llevar a cabo es la encuesta la cual permitirá conocer el nivel de conocimientos y habilidades financieras, así como también causas y efectos de no poseer una cultura financiera, el diseño de la encuesta estará en función a la formulación de preguntas que nos permitan determinar la validez o no de las mismas, además de contribuir a la resolución del problema planteado.

g) Cronograma

Cuadro 1

Cronograma de actividades año 2016-2017

No	Actividad	2016																												2017											
		Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1	Selección del tema																																								
2	Elaboración del proyecto																																								
3	Presentación y aprobación del proyecto																																								
4	Revisión de literatura																																								
5	Recopilación de información primaria y secundaria																																								
6	Diseño y aplicación de encuestas																																								
7	Análisis, tabulación e interpretación de datos																																								
8	Elaboración y presentación de informe final																																								
9	Trámites para aptitud legal																																								
10	Defensa del borrador de Tesis																																								
11	Correcciones de borrador de Tesis																																								
12	Sustentación pública																																								

h) Presupuesto

Cuadro 2

Presupuesto

Egresos	
Recursos humanos	
Investigador	2000,00
Materiales	
Material impreso	650,00
Material bibliográfico	180,00
Material de oficina	120,00
Servicios	
Servicio de computación	250,00
Servicio de internet	300,00
Servicio de movilidad y viáticos	200,00
Imprevistos	100,00
Total	3800,00

Financiamiento

La presente investigación será financiada en su totalidad por la autora

h) Bibliografía

- Adams, J. (2009). Operaciones Bancarias. Madrid: Editorial Valbuena S.A.
- Alvernia, L. J. (2012). La educación financiera, herramienta eficiente para el adecuado manejo de las finanzas personales en el municipio de Ocaña. Ocaña: Universidad Francisco de Paula Santander de Ocaña.
- Anderson, D. R. (2003). Estadística para administración de economía (10 ed.). Cengage learnig.
- Bach, D. (2002). Finanzas Familiares . Amat Editorial .
- Bernal, M. (2012). La planificación: Conceptos básicos, principios, componentes, características. Los Teques : Universidad Santa María.
- Besley, S. ((2008). Fundamentos de Administración Financiera (14 ed.). México: Cengage Learning.
- Blacwell, R. (2002). Comportamiento del consumidor . Ediciones Paraninfo .
- Bodie, Z. (2003). Finanzas. Pearson Education.
- Castro, A. O. (2002). Introducción a las Finanzas . Mexico: Mc Graw-Hill .
- Celayeta, R. I. (2010). Educación Financiera, Endeudamiento y Salud. Cholula, Puebla: Universidad de las Américas Puebla.
- Chiriboga, L. (2010). Sistema Financiero. Quito: Publigráficas Jokama.
- Collao, D. A. (2010). Cultura financiera en la educación financiera. Puerto Montt: Universidad Austral de Chile.
- Condusef. (2006). ABC de la cultura financiera condusef. México: Comisión Nacional para la protección y defensa de los usuarios servicios Financieros.
- Coronado, P. M. (2005). Educación financiera; Estudio aplicado a cominión federal de electricidad zona metropolitana. MOnterrey: Universidad autónoma de Nuevo León.
- CREDOMATIC. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera (1ra ed.). San Jose, Costa Rica: Innova Technology, S.A.
- Cuellar, L. U. (2012). Diagnóstico realizado a los estudiantes de la UNAD CEAD para determinar la importancia y pertinencia de recibir educación financiera . Florencia: Escuela de ciencias administrativas contables, económicas y de negocios .

- Duran, J. J. (2011). Diccionario de Finanzas. México: Editorial del Economista.
- Española, D. R. (2015). Diccionario Real Academia Española . España.
- Gallagher, C. ((1982). Métodos Cuantitativos para la Toma de Decisiones en Administración. México: McGraw-Hill.
- Gitman, L. (2012). Principios de administración Financiera . Mexico: Person Educacion .
- Gitman, L. J. (2005). Fundamentos de inversiones. Madrid: Pearson.
- Gnaz, L. F. (2005). Educacion Financiera seguros en Latinoamerica . Consultora Proyecto .
- Gomez, Y. G. (2011). Caracteristicas e importancia de la educación financiera para niños, juvenes y adultos. Oxaca: Universidad Teconologica de la Mixteca.
- Gonzalez, M. A. ((2009). El proceso de decisiones profesionales a través del coaching. España: Edducation & Psychology.
- Gutierrez, B. (2014). La educación financiera como base para la toma de decisiones personales de inversión. Santiago de Querétaro: Universidad Autónoma de Querétaro.
- Jaramillo, P. (2002). Historia de Loja y su provincia (Vol. Cuarta edición). Loja, Ecuador: Senefelder.
- Koontz, H. (1998). Administración una perspectiva global . Mexico: Mc Graw- Hill.
- La Fundación para el Desarrollo Socio Económico Y Restauración Ambiental,FUNDESYRAM. (2011). ¿Como enseñar a tomar decisiones acertadas ? San Salvador: Casa Barak.
- Lahoud, D. (2006). Los principios de las finanzas y los mercados financieros . Venezuela: Universidad Católica Andrés Bello.
- Martin, F. (2003). Diccionario de Contabilidad y Finanzas . Madrid : Editorial Cultural.
- Martínez, C. P. (2014). Cultura financiera y Bnacos. Mardapal Interactive .
- Martínez, M. O. (2009). Educación financiera- Guia para el profesorado. España: Instituto de Formación del Profesorado, Investigación e Innovación Educativa.
- Maurad, M. R. (2013). Propuesta de creación de un régimen especial en el instituto ecuatoriano de seguridad social para cubrir las prestaciones y beneficios de los comerciantes de los centros de abastos y mercados de la ciudad de Loja. Loja : Universidad Nacional de Loja .
- Moreno, M. L. (2013). Sistema de gestion ambiental, según la norma ISO. Loja: Universidad Nacional de Loja.

- OECD. (Agosto de 2012). Recomendación sobre principios y buenas prácticas de Educación Financiera. Obtenido de http://www.finanzasparatodos.es/comun/pdf_varios/5_PEF_-_Principios_de_Alto_Nivel_sobre_Estrategias_Nacionales_de_Educacion_Financiera.pdf
- Palacios, R. (2011). Finanzas Personales: cuatro principios para invertir bien. España: Empresarial.
- Parejo, J. A. (2009). Manual del sistema financiero español. Barcelona: Planeta S.A.
- Red Financiera Bac-Credomatic. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera (1ra ed.). San Jose, Costa Rica: Innova Technology, S.A.
- Red Financiera BAC-CREDOMATIC. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera (1ra ed.). San Jose, Costa Rica: Innova Technology, S.A.
- Rio, J. (2000). Los Productos Bancarios. Madrid: Ediciones Piramides.
- Robins, S. (2005). Administración. Mexico: Person Education.
- Rodriguez, B. (2002). Origen y evolucion histórica de las tarjetas de crédito. Obtenido de GestioPolis Conocimiento en Negocios: www.gestiopolis.com
- Romero, P. H. (2015). Influencia de la cultura financiera en los bancos de crédito del Perú de la ciudad de Chiclayo. Chiclayo: Facultad de Ciencias empresariales.
- Samaniego, L. (2011). Funciones de las tarjetas de crédito. Obtenido de SlideShare: <http://es.slideshare.net/luis-09/funciones-de-las-tarjetas-de-credito>
- Seder, J. (1990). Crédito y Cobranzas. México: Continental S.A.
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2015). Estadísticas de Tarjetas de Crédito. Obtenido de Estadísticas de Tarjetas de Crédito: http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=690&vp_tip=2&vp_busr=41
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (22 de Enero de 2013). PROGRAMAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_XIV_cap_IV.pdf
- Torres, R. H. (10 de Julio de 2013). Emprendedores de la UNAM. Obtenido de La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito.: http://emprendedoresunam.com.mx/revista/wp-content/uploads/userFiles/117_La%20importancia%20de%20la%20educacion%20financiera%20en%20las%20inversiones%20y%20el%20credito0.pdf

Anexo 3

Metodología FODA

Oportunidades		Amenazas	
O1	Servicios y productos bancarios Aprovechar la oferta de	A1	Pago de tributos
O2	inversiones Aprovechar fuentes de	A2	Comerciantes ambulantes No se renueve el contrato de
O3	financiamiento Derechos y obligaciones de	A3	arrendamiento Inseguridad a las afueras del
O4	usuarios financieros	A4	mercado Cambios en el ámbito
		A5	político
Fortalezas		Debilidades	
F1	Ingresos mensuales Personas jóvenes con capacidad de	D1	Falta de conocimientos financieros
F2	aprendizaje	D2	Falta de prácticas financieras
F3	Lugar de trabajo fijo Ubicación del negocio en lugar	D3	Falta de interés
F4	céntrico	D4	Falta de tiempo

	O1	O2	O3	O4	A1	A2	A3	A4	A5	
	F1	4	3	3	0	3	0	2	0	0
FO	F2	3	3	3	2	0	0	0	0	FA
	F3	2	0	2	0	2	2	2	1	1
	F4	0	0	2	0	0	0	0	0	0
	R	9	6	10	2	5	2	4	1	1
DO	D1	3	4	3	3	0	0	0	0	DA
	D2	3	3	3	3	0	0	0	0	0
	D3	1	1	1	1	0	0	0	0	0
	D4	0	0	0	0	0	0	0	0	0
					0	0	0	0	0	0

Anexo 4

Matriz cuantitativa de la planificación estratégica

	Peso	Capacitaciones		Prácticas financieras	
		PA	CA	PA	CA
Oportunidades					
Servicios y productos bancarios	0,2	4	0,8	3	0,6
Aprovechar la oferta de inversiones	0,15	4	0,6	3	0,45
Aprovechar fuentes de financiamiento	0,15	3	0,45	3	0,45
Derechos y obligaciones de usuarios financieros	0,15	3	0,45	3	0,45
Amenazas					
Pago de tributos	0,10	2	0,2	2	0,2
Comerciantes ambulantes	0,05	1	0,05	1	0,05
No se renueve el contrato de arrendamiento	0,05	2	0,1	2	0,1
Inseguridad a las afueras del mercado	0,05	1	0,05	1	0,05
Cambios en el ámbito político	0,10	1	0,1	1	0,1
TOTAL	1,00				
Fortalezas					
Ingresos mensuales	0,15	3	0,45	3	0,45
Personas jóvenes con capacidad de aprendizaje	0,15	4	0,6	4	0,6
Lugar de trabajo fijo	0,10	2	0,2	2	0,2
Ubicación del negocio en lugar céntrico	0,10	2	0,2	2	0,2
Debilidades					
Falta de conocimientos financieros	0,20	4	0,8	4	0,8
Falta de prácticas financieras	0,20	4	0,8	4	0,8
Falta de interés	0,05	3	0,15	3	0,15
Falta de tiempo	0,05	2	0,1	3	0,15
TOTAL	1,00		6,1		5,8

Anexo 5

El desafío de ahorro en 52 semanas

¡Construye tu estrategia de ahorro durante el año para ahorrar miles de dólares! Empieza ahorrando \$1.00 y agrega \$1.00 cada semana por un año.

SEMANA	MONTO DEPOSITADO	BALANCE	SEMANA	MONTO DEPOSITADO	BALANCE
1	\$1.00	\$1.00	27	\$27.00	\$378.00
2	\$2.00	\$3.00	28	\$28.00	\$406.00
3	\$3.00	\$6.00	29	\$29.00	\$435.00
4	\$4.00	\$10.00	30	\$30.00	\$465.00
5	\$5.00	\$15.00	31	\$31.00	\$496.00
6	\$6.00	\$21.00	32	\$32.00	\$528.00
7	\$7.00	\$28.00	33	\$33.00	\$561.00
8	\$8.00	\$36.00	34	\$34.00	\$595.00
9	\$9.00	\$45.00	35	\$35.00	\$630.00
10	\$10.00	\$55.00	36	\$36.00	\$666.00
11	\$11.00	\$66.00	37	\$37.00	\$703.00
12	\$12.00	\$78.00	38	\$38.00	\$741.00
13	\$13.00	\$91.00	39	\$39.00	\$780.00
14	\$14.00	\$105.00	40	\$40.00	\$820.00
15	\$15.00	\$120.00	41	\$41.00	\$861.00
16	\$16.00	\$136.00	42	\$42.00	\$903.00
17	\$17.00	\$153.00	43	\$43.00	\$946.00
18	\$18.00	\$171.00	44	\$44.00	\$990.00
19	\$19.00	\$190.00	45	\$45.00	\$1,035.00
20	\$20.00	\$210.00	46	\$46.00	\$1,081.00
21	\$21.00	\$231.00	47	\$47.00	\$1,128.00
22	\$22.00	\$253.00	48	\$48.00	\$1,176.00
23	\$23.00	\$276.00	49	\$49.00	\$1,225.00
24	\$24.00	\$300.00	50	\$50.00	\$1,275.00
25	\$25.00	\$325.00	51	\$51.00	\$1,326.00
26	\$26.00	\$351.00	52	\$52.00	\$1,378.00

Anexo 6

Recolección de datos



Figura 33. Mercado “Gran Colombia”



Figura 34. Mercado “Gran Colombia”

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	II
AUTORÍA	III
CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
a) TITULO	1
b) RESUMEN.....	2
c) INTRODUCCIÓN	4
d) REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
Marco referencial	6
Mercados.....	8
Mercados rurales	8
Mercados urbanos	9
Marco conceptual	9
Definición de cultura.....	9
Definiciones de cultura financiera.....	9
Cultura financiera vs educación financiera	10
Definiciones de las finanzas.....	11
Definiciones de las finanzas personales	11
Definiciones de la toma de decisiones	12
Sistema financiero.....	21
e) MATERIALES Y MÉTODOS	24
f) RESULTADOS.....	27
g) DISCUSIÓN	85
h) CONCLUSIONES	87
i) RECOMENDACIONES	88
j) BIBLIOGRAFÍA.....	89
k) ANEXOS.....	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Datos informativos

Figura 1. Modelo de cultura financiera.....	29
Figura 2. Género.....	34
Figura 3. Cargas familiares.....	34
Figura 4. Instrucción educativa.....	35
Figura 5. Estado civil.....	35
Figura 6. Edad.....	36

Nivel socio-económico

Figura 7. Ingresos mensuales.....	36
Figura 8. Gastos mensuales.....	37
Figura 9. Destino de gastos.....	37
Figura 10. Uso de dinero sobrante.....	38
Figura 11. Ahorros actuales.....	38
Figura 12. Cantidad de ahorros actuales.....	39

Conocimientos financieros

Figura 13. Tasa activa – Tasa pasiva.....	39
Figura 14. Productos financieros utilizados.....	40
Figura 15. Relación riesgo- rentabilidad.....	40
Figura 16. Concepto de inversión.....	41

Inteligencia y aptitud financiera

Figura 17. Planeación financiera.....	41
Figura 18. Objetivos para cuidar su situación financiera.....	42
Figura 19. Metas financieras.....	42
Figura 20. Hábitos financieros.....	43
Figura 21. Presupuesto personal o familiar.....	43
Figura 22. Contenido de presupuesto.....	44

Figura 23. Registro de ingresos y gastos de su local.....	44
Figura 24. Alternativas de ahorro.....	45
Figura 25. Porque no práctica el ahorro.....	45
Figura 26. A quién solicitaría un préstamo.....	46
Figura 27. Uso de recursos provenientes del préstamo.....	46
Figura 28. Tipo de deuda.....	47
Figura 29. Pago de su deuda.....	47
Figura 30. Riesgos al solicitar un crédito.....	48
Figura 31. Frecuencia en que solicita un préstamo.....	48
Figura 32. Causas y efectos de no poseer cultura financiera.....	51
Figura 32. Recolección de datos	114
Figura 33. Recolección de datos	114

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Principales razones para ahorrar	19
Cuadro 2. Tipos de ahorro	20
Cuadro 3. Plantilla para planificar ingresos y egresos.....	74
Cuadro 4. Identificación de ingresos.....	76
Cuadro 5. Matriz de gastos detallados en categorías.....	77
Cuadro 6. Cronograma de programa de capacitación.....	87
Cuadro 7. Programa de capacitación en horas.....	88