UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA BANCA Y FINANZAS

TITULO:

"Nivel de Cultura de Ahorro en los Comerciantes del Mercado Centro Comercial de la Ciudad de Loja"

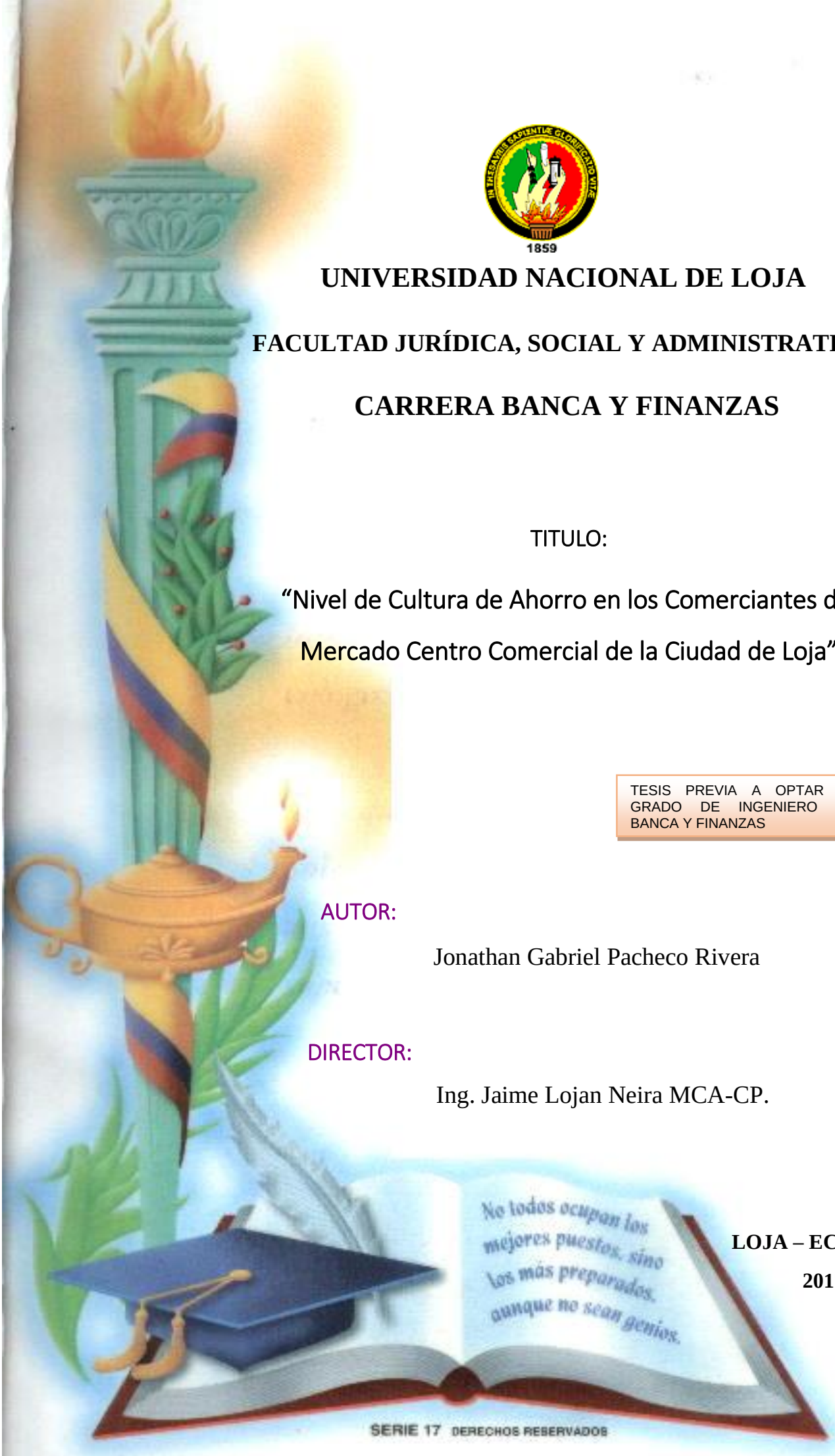
TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE INGENIERO EN BANCA Y FINANZAS

AUTOR:

Jonathan Gabriel Pacheco Rivera

DIRECTOR:

Ing. Jaime Lojan Neira MCA-CP.



LOJA – ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN

ING. JAIME LOJAN NEIRA MCA-CP.

DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICO:

Haber dirigido el trabajo de tesis, el mismo que se denomina: **"NIVEL DE CULTURA DE AHORRO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA"**, realizado por el señor, Jonathan Gabriel Pacheco Rivera, el cual cumple con los requisitos establecidos por el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja previo a obtener el Grado de Ingeniero en Banca y Finanzas, por lo que autorizo su presentación para los trámites legales correspondientes.

Loja, julio del 2017

ING. Jaime Loján Neira MCA-CP.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Jonathan Gabriel Pacheco Rivera declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes legales 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

Autor: Jonathan Gabriel Pacheco Rivera

Firma:_____

CI: 1104748593

Fecha: Loja, diciembre del 2017

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

Yo, Jonathan Gabriel Pacheco Rivera, declaro ser autor de la tesis titulada: **"NIVEL DE CULTURA DE AHORRO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA",** como requisito para optar al grado de Ingeniero 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 sociales 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 diciembre de dos mil diecisiete, firma el autor.

AUTOR: Jonathan Gabriel Pacheco Rivera.

FIRMA:……..
CÉDULA: 1104748593
DIRECCIÓN: Loja, Calle España entre Curasao y Brasil.
CORREO ELECTRÓNICO:jonathan-jpr@hotmail.com
TELÉFONO: CELULAR: 0989802450

DATOS COMPLEMENTARIOS

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

TRIBUNAL DE GRADO:

PRESIDENTE Ing. Raquel Padilla Andrade. Mg. Sc.

VOCAL Ing. Maritza Peña Vélez. Mg. Sc.

VOCAL Eco. Lenin Peláez Moreno MGP.

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo, lo dedico a mi familia, quienes supieron inculcarme los mejores valores y me educaron para bien.

A mí amada novia, por su apoyo incondicional y sus constantes frases de aliento lo que me ayudo a superar los contratiempos.

A mi hijo que está súper pequeño a quien quiero con el alma y corazón, y por quien me esforzaré cada día más y a quien espero dar un ejemplo de vida.

A mis queridos compañeros y amigos, quienes han servido de apoyo en algunos momentos cruciales dentro de la vida académica.

Por todos y cada uno de ustedes, soy quien soy.

Jonathan Gabriel

AGRADECIMIENTO

En primera instancia hago constar un fraterno agradecimiento de lo más profundo del corazón a Dios, por mantener mi fe constante y guiar mi camino, quien me ha concedido la salud y las fuerzas para culminar con eficiencia y éxito el presente trabajo investigativo.

Mi profunda gratitud a la Universidad Nacional de Loja, Facultad Jurídica, Social y Administrativa, en especial a la Carrera de Banca y Finanzas, a los docentes que de una u otra manera supieron encaminarme por el camino del éxito en el ámbito personal y profesional, de manera muy especial a mis directores de tesis, el Ing. Sergio Pardo y el Ing. Jaime Lojan Neira; a quienes les debo muchas horas de amable dedicación y sabiduría quienes supieron guiarme de la mejor manera para el desarrollo y culminación de la presente investigación.

A los adjudicatarios del Mercado Centro Comercial de la cuidad de Loja por su colaboración, apertura y confianza brindada para la realización del presente trabajo.

El autor

a. TÍTULO.

“NIVEL DE CULTURA DE AHORRO EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESUMEN

El presente trabajo investigación se refiere a la cultura del ahorro en los comerciantes del mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja.

El objetivo principal tiene como fin, analizar el nivel de cultura de ahorro y como objetivos específicos se propuso; Determinar el nivel de ingreso corriente de los comerciantes; Analizar las formas de financiamiento que utiliza los comerciantes del mercado; Determinar las dificultades que tienen para acceder a los créditos y por último elaborar un manual que permita mejorar la cultura del ahorro de los comerciantes; Elaborar un manual de cultura de ahorro.

La metodología que se utilizó en la presente investigación primeramente fue indagar literatura relacionada con la Cultura de Ahorro y todas las variables relacionadas con el tema, de la cual se determinaron los objetivos planteados. Se aplicó un cuestionario de preguntas relacionadas con las variables del tema y que previamente fueron analizadas antes de la recolección de información a los comerciantes del mercado central de la ciudad de Loja, luego de obtener los resultados éstos fueron analizados minuciosamente, los que servirían para la elaboración del informe final.

Dando cumplimiento al primer objetivo, se logró determinar que la mayor parte del ingreso que tienen los comerciantes procede de su propio trabajo, según los datos recolectados de las encuestas aplicadas, se puede demostrar que en su gran

mayoría manifestaron que su principal fuente de ingreso corriente proviene del trabajo independiente, lo que significa que no están vinculadas a una empresa mediante un contrato de trabajo, puesto que son los propietarios. Cumpliendo con el segundo objetivo donde se logró determinar que las principales formas de financiamiento que tienen los comerciantes son utilizando fondos propios, donde se pudo demostrar que el 69% de los encuestados utilizan el dinero proveniente del mismo negocio para invertir evitando así el endeudamiento, mediante la utilización del financiamiento interno. Mientras que el 30.6% utilizan las fuentes externas de financiación tales como: préstamos bancarios y crédito comercial.

Dentro de las dificultades que tienen los comerciantes para acceder a los créditos, se demostró que la falta de garantía, es el problema principal al momento de aspirar a un préstamo bancario con un 50% según la encuesta aplicada, así mismo el nivel de ingreso es otra condicionante importante y, la capacidad de pago están estrechamente relacionadas. Si se tiene un bajo ingreso se verá reflejado en la capacidad de pago. Finalmente se propuso elaborar un manual que permitan mejorar la cultura del ahorro en los comerciantes, con la información correspondiente el mismo que ayudará a educar y a brindar asesoramiento para manejar de mejor manera sus finanzas.

Se concluye que los comerciantes del mercado poseen un nivel aceptable de cultura de ahorro, llegándose a evidenciar que el 52,2% tiene el habito ahorrar, y de estos ahorradores, en su gran mayoría destinan tan solo cerca del 10% de sus

ganancias para dicho fin. A pesar de contar con conocimientos sobre el manejo de sus recursos financieros y de tener motivaciones, un 47.8% no ahorran.

Se recomienda poner en práctica el manual de cultura del ahorro, ya que cuenta con las pautas necesarias y fáciles para hacerlo un hábito, necesario para obtener la tan anhelada libertad financiera, así mismo es una gran herramienta para poder formar pequeños capitales que puedan servir para comprar activos o para poder realizar inversiones en algún negocio.

ABSTRACT

This research work relates to the culture of savings market traders Mall city of Loja.

The main objective aims to analyze the level of savings culture traders Market Mall city of Loja and specific objectives set out to determine the level of current income traders; discuss ways of financing that uses market traders; determine the difficulties to access credit and finally develop a manual that will improve the culture of saving traders.

The methodology used in this investigation was first investigate related literature with the culture of savings and all variables related to the subject, of which the objectives were determined. a series of questions related to the variables of the topic and which were previously analyzed before collecting information to merchants Central market of the city of Loja, after obtaining the results they were analyzed thoroughly, which serve was applied for preparation of the final report.

Then it was determined that most of current income with traders is from independent work. Similarly it was determined that the main forms of finance for traders are using their own funds and external financing by using bank loans. Credits which have agreed merchants were approved with a number of obstacles and harden expect much more in the future.

According to the findings of surveys of market traders it can be demonstrated that 47.7% do not save, because the local economy is not enough.

43% of respondents say they choose to save their money in the house being these most because they do not trust the national financial system following the various problems that have existed in the Ecuadorian banking. 47% of respondents decided to keep their money in place for safety, the strong reason that motivates save is for the education of their children.

According to data collected from surveys of market traders, it can be shown that 92 % of respondents said their main source of current income comes from self-employment , 67 % of traders have other revenues remittance .

69% of respondents use the money from the same business to invest avoiding debt using domestic financing. 31 % use external sources of funding for their business through bank loans.

c. INTRODUCCIÓN

Para poder comenzar a ahorrar, habrá que llevar a cabo un plan exhaustivo que deberá iniciarse con la elaboración de un presupuesto y su posterior cumplimiento. Gracias a su puesta en práctica, podrán conocerse con exactitud tanto las partidas de gasto como los ingresos del hogar. Deberán identificarse los gastos superfluos que puedan reducirse o eliminarse. De la correcta confección y ejecución del presupuesto dependerá en gran medida el éxito del plan. Los expertos recomiendan que los gastos no superen el 90% de los ingresos mensuales, o lo que es lo mismo, asegurar un 10% de ahorro.

Toda puesta en marcha de este tipo de actuación, precisa de una gran capacidad de sacrificio, una alta dosis de esfuerzo y mucha disciplina y constancia. Pero esos esfuerzos se verán recompensados con la tranquilidad que aporta el mantenimiento de una economía saneada, libre de deudas y con la posibilidad de afrontar el futuro con mayores garantías y de a poco ir creando pequeños fondos monetarios que irán creciendo paulatinamente conforme a nuestras posibilidades económicas que servirán para prever la autosuficiencia monetaria para conformar un capital, que por pequeño que sea, cubrirá compromisos futuros como son; la educación de sus hijos, el poder tomar una vacaciones y viajar, la posibilidad de comprar una casa, para su jubilación, para solventar emergencias médicas o de otro tipo.

Por lo tanto, poner en práctica el ahorro y hacer de este un habitó, ayudará a mejorar la situación financiera de los comerciantes del mercado de la ciudad de Loja, brindando los conocimientos necesarios para disipar las dudas y el desconocimiento, a fin de que puedan ser conscientes al momento de tomar alguna decisión monetaria sobre el giro de sus negocios.

El trabajo de investigación justifica su desarrollo para mejorar la calidad de vida de los comerciantes del Mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, mediante el aporte de conocimientos sobre la importancia que tiene el hábito de ahorro dentro de una organización, manteniendo fondos disponibles para futuras inversiones.

La investigación se estructura de la siguiente forma: el **Resumen**, sintetiza una visión global de la investigación realizada; la **Introducción**, en esta se refleja la importancia y el aporte que brinda a los comerciantes del mercado y finalmente la estructura del trabajo. La **Revisión Literaria** en este punto se expone las diferentes teorías, conceptos para el desarrollo del trabajo investigativo. Los **Materiales y Métodos** se abarcaron aquellos recursos tanto humanos como materiales que facilitaron la realización del trabajo, así como los métodos y técnicas que permitió contar con las directrices necesarias para una investigación profunda.

En la presentación de **Resultados** se demuestran el cumplimiento de los objetivos específicos planteados donde se evidenció la falta de cultura de ahorro en los

comerciantes y los pocos conocimientos en educación financiera. La **Discusión** en donde se realiza un análisis de todo lo que se realizó para alcanzar el objetivo principal. Las **Conclusiones** de la tesis y las **Recomendaciones** que permitirán aportar positivamente en un mejor manejo el uso de sus ingresos. En lo que respecta a la **Bibliografía**, se describe cada una de la fuentes de consulta que permitieron la elaboración adecuada y fundamentada del presente trabajo investigativo. En el **Índice**, se muestra claramente la ubicación de todos los temas plasmados tanto teóricos como prácticos; finalmente en los **Anexos** las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Antecedentes

En el artículo denominado “La cultura del ahorro en el país prácticamente ha desaparecido” Carlos Morlás menciona que: no hay sobreendeudamiento de las familias en el país. No obstante, el eventual aumento de cupos en medios de pagos, como las tarjetas de crédito, puede incidir en que crezca el nivel de la demanda en la economía. Añade que el nivel de ahorro es bajo. El consumo mueve el mercado. El Gobierno estuvo consciente de eso, al liberar los fondos de reserva para los afiliados del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Esto generó un incremento del consumo. Ese valor que antes era ahorro, ahora forma parte del presupuesto familiar. El ahorro prácticamente ha desaparecido en nuestro país. Son pocas las familias que lo hacen para su vejez. El ahorro que existe es para la compra de bienes, pero es de corto plazo.

La revista Lideres mociona: que según el INEC, del gasto corriente total de los hogares ecuatorianos, el 77,2% es monetario y el 22,8% no monetario. Del gasto monetario, el 97,6% es gasto de consumo. Otro dato clave es que el 58,8% de los hogares tiene capacidad de ahorro, mientras el 41,1% de hogares tiene mayores gastos que ingresos. Mientras que Daniel Castro, consultor económico, explica que una de las causas de la falta de cultura de ahorro en el país viene de la crisis bancaria de 1999. Castro asegura que hay quienes en lugar de depositar sus ingresos en la banca los destinan a gastos y adquisición de televisores, vehículos y electrodomésticos de línea blanca.

Ecuador inmediato expuso en su artículo denominado “Encuesta revela que el 41% de los encuestados no tienen cultura de ahorro”, que: El 25% de los encuestados tengan como principal modalidad de ahorro la alcancía implica que no están accediendo intereses, en Ecuador a la hora de usar su dinero, el 90% de los encuestados dijo que piensa antes de gastar, Solo Perú tiene el 45% en el tema de responsabilidad frente a los recursos económicos, del informe se desprende que a mayor nivel socioeconómico, existen más conocimientos sobre educación financiera. Las personas con pobres recursos económicos tienen una puntuación menor al 50% en educación financiera. Colombia presenta el porcentaje más alto, con 45% y Ecuador con un 33% en una menor variación. (Ecuador-inmediato., 2015)

Periódico el Expreso en su artículo denominado “La cultura del ahorro no despega en el país” menciona que:

En diciembre, abril y agosto, dependiendo la región. El ministerio de Finanzas desembolsa fuertes cantidades de recursos para esos pagos. Según el Observatorio de Política Fiscal, solo en el Gobierno central, el monto de décimos alcanza los 680 millones de dólares. El monto es fuerte también para el sector privado. Los ahorros de los ecuatorianos están encaminados a propósitos específicos como compras de casas, autos o bienes de consumo. El resto de recursos se gasta diariamente, así mismo el aumento del crédito de consumo en bancos y cooperativas. Según datos del Banco Central, el segmento pasó de 515 millones

de dólares a 541,7 millones de dólares entre octubre de 2013 y el mismo mes de 2014.

EL DIARIO manabita libre de pensamiento, en su artículo denominado “La cultura del ahorro” manifiesta que: el dinero recibido, en la mayoría de los casos, es utilizado para el consumo, mas no para el ahorro, no sólo se ahorra guardando dinero, sino procurando consumir menos en cosas que no son necesarias. Recuerde que ahorrando usted se asegura para cubrir situaciones de última hora en el futuro: pérdida de empleo, emergencias médicas, arreglos imprevistos en la casa, entre otras cosas.

Ahorrar también le permite recoger dinero para emprender un negocio o adquirir bienes como un carro o una casa. Tome en cuenta que el ahorro es una cuestión de disciplina.(Manuel, 2015).

Según la investigación realizada se puede demostrar que no existe un trabajo investigativo similar, dirigido hacia la cultura de ahorro en los comerciantes de los diferentes centros comerciales del Ecuador. Un trabajo que menciona falta de la cultura del ahorro y mejoras en base a un programa AFLATEN.

Meneses & Rodríguez (2014) exponen, que en la actualidad, el 58.8% de la población del Ecuador tiene el hábito de ahorrar sin embargo el 41,1% carece de iniciativas de ahorro, debido a una deficiente planificación de sus ingresos, gastos, y a una cultura consumista, lo que conlleva a la necesidad de adquirir cosas nuevas constantemente en lugar de priorizar las necesidades básicas vitales.

Existe una despreocupación de las instituciones financieras en no fomentar una cultura de ahorro, puesto que su objetivo principal es captar recursos monetarios y obtener altas ganancias, descuidándose de su accionar social. Precisamente por estos acontecimientos, la ley Orgánica de la Economía popular y Solidaria y del Sector Financiero y Popular y Solidario establece en el título III, correspondiente a la sección I y art. 88, que las Cooperativas de Ahorro y Crédito, preferentemente deberán invertir en el sector Financiero Popular y Solidario. De igual forma en el art.311 de la Constitución del Ecuador menciona que el Sector Financiero Popular y Solidario conformando por Cooperativas de Ahorro y Crédito recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida que impulse el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Cuando se habla de una cultura de ahorro inexistente dentro de una comunidad, es porque generalmente el porcentaje de ahorro de un país es bajo y por ende no existe una educación financiera dentro del mismo, (p.1).

Libertad financiera

Pita (2012) menciona que la libertad financiera es el número de meses que se puede vivir sin reducir el nivel de gasto si hoy mismo dejas un trabajo. Es una cifra sencilla y, sin embargo, tiene una gran importancia. La libertad financiera mide el tamaño de la red de seguridad, en otras palabras es el colchón financiero si hay imprevistos, si las cosas van mal o la idea es emprender una nueva aventura profesional.

Si la libertad financiera es de 6 meses, la red de seguridad es muy pequeña. Es como tener una Espada de Damocles sobre la cabeza en todo momento. Saber que se puede equivocar, si un día la empresa va mal, o se tiene cualquier problema de salud, las cosas se pondrán muy negras. Si la libertad financiera es de varios años, se ve la vida desde una perspectiva muy diferente. En este caso, por ejemplo, la libertad financiera es de 169 meses, algo más de catorce años. Si mañana la empresa quebrara, se podría estar catorce años sabáticos antes de tener la necesidad de volver a ganar un sueldo, (p.4)

Tres decisiones para ser libre financieramente

Ahora que se entiende cuánta libertad financiera se debería tener, se debe empezar hablando de cómo conseguirla. Hay miles de cosas que se puede hacer para mejorar las finanzas personales o empresariales, pero unas pocas acciones tienen un impacto desproporcionadamente mayor que el resto.

Estas son las tres decisiones que funcionan para tener tanta libertad financiera hoy en día:

Decisión 1: Los demás ahorran, yo pre-ahorro.

Decisión 2: Los demás se endeudan, yo invierto.

Decisión 3: Los demás hacen caso a su banco, yo invierto asesorado por un experto independiente.

Son sencillas y fáciles de realizar. Al mismo tiempo, son decisiones difíciles porque van por un camino muy diferente al que marca la sociedad actual. Van a contracorriente.

La sociedad en la que vivimos motiva a consumir, a tener un coche cada vez mejor, a hipotecarnos, a invertir en preferentes y en fondos garantizados. La mayor parte de las personas que están en nuestro entorno no son libres financieramente. Por tanto, si se quiere ser libre se debe optar por un camino diferente. (Pita, 2012, p.7)

Los determinantes del ahorro

El ahorro es aquella parte de los ingresos de los agentes económicos (familias, empresas y gobierno) que no son consumidos. El concepto de ahorro es fácil de visualizar en el caso de las familias. En el caso de las empresas el ahorro es la parte de los beneficios que no se reparte en forma de dividendos y que se acumula en forma de fondos de reserva. A partir de Keynes los factores determinantes del ahorro pasan a ser pues un elemento fundamental en el análisis macroeconómico. Es importante señalar que las teorías que procuran explicar la función de ahorro están íntimamente vinculadas a las referidas a la función de consumo. (Veiga, 2012).

- La teoría de la renta relativa.- Duesenberry era un alumno de Smithies que no estaba de acuerdo con la explicación brindada por su profesor. Creía que no era coincidencia que la PMeC (parte de la renta que se dedica al

consumo), se mantuviera constante y afirmaba que las razones dadas sobre el porqué de los desplazamientos de la función consumo no eran suficientes para mantener constante la PMeC. El seguía creyendo que existía una relación proporcional entre el consumo y el ingreso, y para explicar la aparente no proporcionalidad a corto plazo se detuvo en explicar el comportamiento de los cambios del ingreso y del consumo. Si se toma un período lo suficientemente largo, las funciones de ingreso y consumo. La razón por la cual el consumo varía de forma más suave que el ingreso es, según Duesenberry, que el consumo no sólo depende del ingreso actual sino también del anterior, en especial del máximo ingreso en el pasado reciente. Esto es así porque los consumidores encuentran fácil aumentar su consumo, pero no reducirlo, lo que genera pérdida de calidad de vida, por lo tanto, ante bajas en el ingreso intentarán mantener lo más inalterado posible el consumo por eso la caída del mismo es proporcionalmente inferior a la del ingreso- y ante aumentos del ingreso recuperarán. (Morettini, 2002).

- La teoría de la renta permanente.- Teoría del Ingreso Permanente de Milton Friedman. Al igual que la teoría de Modigliani, esta teoría de Friedman, se basa en el hecho que los individuos desean suavizar el consumo a lo largo de su vida. Enfatiza la distinción entre la reacción ante un cambio en el ingreso permanente versus un cambio en el ingreso transitorio. Si Y1 sube, pero Y2 no, el aumento en el consumo será menor que si tanto Y1 como Y2 suben. En el primer caso, hay un aumento en el

ingreso transitorio, en el segundo, el aumento en el ingreso es permanente. Si el cambio es permanente, el aumento en el valor presente de los ingresos es mayor que cuando el cambio es transitorio. Asumiendo que el individuo desea un consumo parejo cuando la tasa de interés r es cero, tenemos: Ingreso disponible; $Co = At + \sum(Yl,s - Ts)$ Si Yl,s aumenta por solo un período en x, el consumo aumentará en x/N. En cambio, si el ingreso sube en x para siempre, el consumo subirá en x.

Glosario de términos.

Y= Ingreso

C= Consumo constante

T= Tiempo

A= Productividad

Σ= Sumatoria

T= Impuestos

En general, dice Friedman, el individuo no sabe si el cambio en el ingreso es permanente o transitorio. Una forma sencilla de ligar la función consumo Keynesiana y la teoría del ingreso permanente de Fiedman, es suponer que la gente consume una fracción de su ingreso permanente. Se asume que el ingreso permanente es una combinación entre el ingreso corriente y el ingreso pasado:

Formula del ingreso permanente

$$Yp,t = \Theta Yt + (1- \Theta)Yt-1$$

En donde:

ΘY_t= Ingreso actual

$(1- \Theta)Y_{t-1}$= Ingreso pasado

Es decir, si el ingreso sube en t, solo una fracción Θ se considera aumento permanente. Si el aumento persiste durante otro período, se considera permanente. Entonces la función consumo queda como:

Formula de consumo total

$$C_t = c\,\Theta Y_t + c(1 - \Theta)\,Y_{t-1}$$

En donde:

$c\,\Theta Y_t$= Consumo corriente

$c(1 - \Theta)\,Y_{t-1}$= Consumo del periodo anterior

De esta manera, la propensión marginal al consumo en el corto plazo es $c.\Theta$ mientras que en el largo plazo es c.

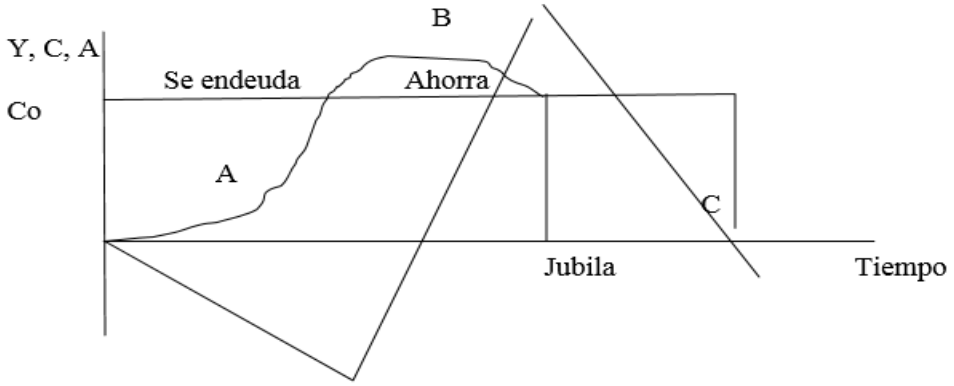
El hecho que el ingreso pasado afecta al consumo presente, no es porque la gente no mira al futuro para planificar su consumo, sino que extrae información del pasado para predecir el futuro. Esta teoría de las expectativas adaptativas de Friedman, sirvió de base para una nueva teoría de las expectativas racionales, en que la gente toma 40 decisiones en base a toda la información disponible: pasada y las expectativas respecto al futuro. La conclusión general de estas teorías, es que el consumo depende no solamente

del ingreso corriente, sino también de la riqueza, expectativas de ingreso, tasa de interés real, y en el agregado, de variables demográficas. (Castillo, 2010).

- Teoría del ciclo de vida.- Esta teoría, empieza con la observación que cada individuo cumple un su vida respecto a sus ingresos: cuando nace, no percibe ingresos, luego trabaja y finalmente jubila. Los individuos intentan suavizar su consumo, para lo cual ahorran y desahorran durante su ciclo de vida, para tener un consumo parejo (Co), a lo largo de su existencia.

  La trayectoria de ingresos del trabajo, descrita en la figura 1 es creciente hasta alcanzar un máximo, luego desciende moderadamente hasta la jubilación, que alcanza el valor de cero.

Figura 1



El área A corresponde a la acumulación de deuda, debido a que el ingreso está por debajo de su consumo promedio Co. La recta hacia abajo muestra el total de activos, que en este caso son pasivos.

Cuando el individuo empieza a trabajar, recibe ingresos, paga deudas y ahorra, acumulando activos. Este ahorro se gasta después que se jubila. Esta teoría asume que al final de su existencia, el individuo consume todos sus ahorros y termina sin activos. Si la tasa de interés es cero, el área B del gráfico (ahorro), debe ser igual a la suma de las áreas A y C. Si la tasa de interés es positiva, la suma de los valores presentes de ésas áreas debería ser cero. Si el individuo quiere consumir Co igual a su restricción presupuestaria intertemporal.

De esta manera, el individuo irá ajustando At en los períodos futuros, de tal forma de mantener constante el consumo. De Gregorio, concluye que este análisis se puede utilizar para analizar el ahorro y el consumo agregado de la economía, y evaluar el impacto de los factores demográficos sobre el ahorro. Si la población no crece, la gente tiene el mismo perfil de ingresos y la cantidad en cada grupo de edad es la misma, la figura no solo representa la evolución del consumo en el tiempo, sino que además corresponde a una fotografía de la economía. En este caso, en el agregado, el ahorro es cero puesto que A + C = B. Lo que unos ahorran, otros lo des-ahorran o se endeudan. (Castillo, 2010).

Ahorro desde el enfoque del sistema capitalista.

Uno de los enfoques que habla del ahorro es el sistema capitalista, el mismo que hace referencia a es parte del patrimonio de las personas que se está destinando a

generar riqueza para el resto de agentes de un mercado, donde para obtener capital hay que ahorrar y para ahorrar hay que restringir el consumo. El sistema capitalista se basa en la acumulación de capital y en el control de recursos que se utiliza en la producción de bienes y servicios, donde mientras haya una razonable acumulación de ambas partes, todo funciona perfectamente: Los bancos pueden prestar dinero, las empresas pueden operar normalmente, contratan personal frecuentemente, los particulares pueden trabajar, consumir y las entidades del estado reciben ´puntualmente los impuestos por parte de cada empresa, esto como el resultado de la acumulación de capital como efecto del ahorro y se genera cuando un agente gasta menos recursos que los que produce con su actividad.

Para que todo el proceso funcione con fluidez, parte de la acumulación del capital producida con el ahorro debe permanecer sin asignar a cualquier actividad, de forma que pueda emplearse con voluntad o en cualquier imprevisto o emergencia. (Meneses & Rodríguez, 2014, p. 11).

“Un país a aplicar correctamente un orden de sistema capitalista, es decir basándose en el ahorro, sus habitantes y el país en general se verán beneficiados en el futuro como lo indica”. (Ramón, 2012).

Para empezar a entender mejor el rol de los comerciantes primeramente se pretender comprender el factor de las económico de las familias y para ello resaltara el gasto existente dentro de las familias, el cual está estrechamente relacionado con los ingresos.

Aprender cómo ahorrar.

Meneses & Rodríguez, (2014) dice "Ahorrar es una habilidad importante para todos porque permite mejorarla calidad de vida de las personas debido a una adecuada planificación y gestión de sus recursos económicos". (p.16)

El ahorro como estilo de vida

Muñoz, (2011) dice, que las principales razones por las que no logramos ahorrar dinero, es porque consideramos el ahorro como una obligación y no un estilo de vida. Para conseguir ahorrar se debe tomar el tema del ahorro como una práctica de vida diaria y siempre pensar en cómo lograr incorporar esta rutina a tus actividades.

El gasto de las familias

Las familias gastan principalmente en consumo. Los gastos en consumo de las familias están relacionados con sus ingresos: mientras más alto el ingreso, mayor el gasto en consumo. Esto se aprecia en todos los niveles de la comunidad. Pero no es este el único factor que determina el consumo. Por ejemplo, si una familia teme que uno de sus miembros pierda su trabajo, seguramente disminuirá su consumo antes de que eso ocurra para ahorrar algo más y enfrentar así el período difícil que se avecina. Si, en cambio, la familia piensa que vienen tiempos mejores, que no habrá dificultades de empleo y que su ingreso mejorará en el futuro, seguramente se animará a gastar más en consumo. Por tanto, las

expectativas que la familia tenga sobre el futuro influirán en sus decisiones de gasto. También influirá en dichas decisiones el costo de obtener préstamos para gastar más. Cuando una familia o empresa obtiene un préstamo, tiene que pagarlo de vuelta, y pagar, además, intereses sobre ese préstamo. Esto se debe también a la escasez: de hecho, quien da el préstamo tiene un costo alternativo, que corresponde a otras cosas que pudo hacer con el dinero y que no las hizo para prestarlo.

Las familias también gastan en inversión. La más importante de estas inversiones es la que se hace al comprar una casa habitación o departamento nuevos. No se consideran las compras de casas o departamentos usados, porque lo que invierte una familia (la que compra) lo desinvierte otra (la que vende). Para esto, normalmente las familias piden un préstamo para financiar la operación. También la familia y las personas invierten en educación. Mientras más alta sea la tasa de interés, mayor será el costo de pedir prestado. Esto quiere decir que las familias tenderán a disminuir su consumo y su inversión cuando sube la tasa de interés. A la inversa, cuando el costo de pedir prestado baja, las familias tenderán a aumentar su gasto. (Massad, 2007)

Elementos económicos.

Valdivieso, (2011) menciona, que ccuando las empresas entran a operar, es decir entran en el ejercicio o giro de su negocio, esta actividad da lugar a la generación de GANANCIAS, por una parte y por otra ocasiona GASTOS, estos dos

conceptos se conocen como “elementos económicos”, precisamente porque son el fruto de la actividad económica de la empresa.

Ganancias.

Formula:

G=Y-C

En donde

G= Ganancia

Y= Ingreso

C= Consumo

Denominadas también Rentas, Ingresos, Utilidades, Réditos, etc. Es lo que toda actividad económica persigue, procuran el enriquecimiento y desarrollo de la empresa, incrementan el patrimonio y permiten que se cumpla uno de los objetivos de la inversión privada que es el de obtener utilidades.

Ingresos.- La definición de ingresos incluye tanto a los ingresos de actividades ordinarias como a las ganancias

a) **Los ingresos de actividades ordinarias. -** Surgen en el curso de las actividades ordinarias de una entidad y adoptan una gran variedad de

nombres, tales como: ventas comisiones, intereses, dividendos, regalías y alquileres.

b) **Ganancias. -** Son otras partidas que satisfacen la definición de ingresos pero que no son ingresos de actividades ordinarias. (p6).

La cultura del ahorro

La cultura del ahorro no es otra cosa que la conciencia de la necesidad de mantener un balance positivo entre los ingresos y los gastos según Sebastián Vettel, de modo que nos quede siempre un excedente productivo para el futuro.

Vettel es un ejemplo en ese sentido: gana muchísimo dinero, pero no está pensando en derrocharlo en bienes suntuarios sino en invertir sus ahorros para asegurarse su bienestar y el de su familia cuando la juventud y el éxito hayan pasado.

La insuficiencia del ahorro es un factor importante de freno al avance económico de largo plazo o una fuente de problemas coyunturales, especialmente para países que carecen de prestigio permanente en los mercados financieros internacionales.

1. **Ser un consumidor responsable.**

Meneses & Rodríguez (2014) mencionan, que las personas a medida que crecen presentan necesidades que satisfacer y por lo tanto tienden a consumir más de lo habitual por ello es importante que planifiquen correctamente sus ingresos, donde

únicamente se adquiera lo necesario, siendo esto lo más prioritario en aquel momento, (p.16).

“La sociedad de consumo es una trampa caza bobos. No hay naturaleza capaz de alimentar a un shopping center del tamaño del planeta”. (Eduardo Galeano).

Consumo responsable

Cada vez que compramos en el supermercado del barrio o en cualquier centro comercial establecemos relaciones comerciales con el resto del mundo. Es importante ser conscientes de que en cada uno de nuestros actos de consumo estamos alentando, fomentando o apoyando la forma en que esa mercancía ha sido producida. En otras palabras: dado que somos parte del problema, está en nuestras manos parte de la solución.

El consumo responsable es aquel que demanda estar informado acerca de las condiciones (laborales, ecológicas, sociales) bajo las que han sido elaborados o fabricados los productos, contestando a múltiples preguntas acerca de ellos:

¿Quién los ha producido?

¿En qué lugares y circunstancias se han producido?

¿La producción ha sido respetuosa con el medio ambiente?

¿Y con la salud de los productores?

¿Se han respetado los derechos sindicales?

¿Estamos seguros de que no hay trabajo infantil en la producción?

¿Ha habido discriminación de trabajadores por razones étnicas o culturales?

¿Y discriminación de la mujer?

¿Los trabajadores y trabajadoras han recibido un salario digno?

Consumidores críticos

El consumo crítico, basado en la información y en las necesidades reales, lleva a la acción. Como consumidores tenemos la opción de adquirir productos que no perjudiquen el medio ambiente y que no conlleven condiciones laborales o comerciales injustas e indignas. Debemos exigir información y transparencia en todo lo que concierne a nuestras compras. Nos suelen imponer nuestros deberes como consumidores y desconocemos nuestros derechos como tales.

¿Quién desperdicia más?

Es una interrogante que nos hacemos a nuestro estilo de vida, dado que como consumidores se adquiere artículos sin siquiera hacer conciencia de lo que esto conlleva.

Hay grandes diferencias entre los distintos países. Estados Unidos es el país más consumista y derrochador del planeta. Sus habitantes tiran a la basura más de la cuarta parte de los alimentos que producen (según datos del Departamento de Agricultura), un dato que equivale a decir que ¡cada persona tira a la basura 150 kilos de comida al año!

El 5% de ello bastaría para alimentar a cerca de 4 millones de personas al año. Resultados mucho mejores ofrecen los llamados “países en vías de desarrollo”. La cantidad de basura que producen es muy inferior a la media del Norte industrializado: 150-200 kilos por habitante y año en el Sur del mundo frente a los 300-350 kilos del Norte.

Consumo y publicidad

“El mundo es una pantalla” En los últimos años hemos asistido a la afirmación de la sociedad de consumo. Éste modelo de sociedad se basa en producir muchas mercancías, preferiblemente de corta duración, de desgaste rápido y que no puedan ser renovadas, para obligar al consumidor a comprar cada vez más. Con este modelo de sociedad se intenta fomentar el consumo desenfrenado y sacar el máximo rendimiento y beneficio económico del medio ambiente, sin tener en cuenta las consecuencias ecológicas.

¡Para lograr esto existe también la publicidad! Estamos en la era de la apariencia, de la “exhibición”, donde dependiendo de la ropa que lleves o la marca que uses serás valorado de una forma u otra, valiéndose del deseo de las personas de sentirse superiores a las demás a través de la compra de productos que realcen su originalidad, capaces de darles un toque de distinción. (Solidaria, 2005)

2. **Planificación y presupuesto.**

“Son herramientas que permiten planificar de mejor manera los ingresos y gastos,

un hábito constante de ahorrar puede que un niño/a, persona mayor a futuro emprendan su propio microempresa y fomenten empleo”. (Meneses & Rodríguez, 2014, p.16).

Planeación

La planeación o planificación, como también se le llama, además de la previsión, implica una decisión para la autorrealización y el autocontrol efectivo de la vida, y esto es decisivo para el éxito, la seguridad financiera personal y familiar para el futuro. Para realizar la planeación es necesario entonces, tener papeles, hojas y escribir en ellas, ya que el resultado de la actividad debe ser un plan escrito “papeles hablan” se dice en Costa Rica, ya que ninguna planeación en cabeza o mente de alguien puede merecer respeto, porque no hay objetividad y no puede haber una forma fiable o confiable para verificar que lo establecido realmente se cumplió.

El método, a que se el autor citado se refiere, tiene que ver también con un y un cómo hacer la planificación, teniendo siempre en la cuenta, que esto es indispensable, ya que es sabido que nada que se deje al azar produce resultados favorables o esperados. Planear o planificar la vida de una persona o de una familia implica ver a estas de una manera integral, ya que para sacar el mejor provecho de la vida se necesita una combinación equilibrada de varios yoes como lo propone Marklan: el yo físico, el yo emocional, el yo mental y el yo espiritual.

Tres preguntas, entonces, que parecen claves para hacer la planeación son en su orden, y las cuales deben responder por escrito los comerciantes:

¿A dónde quisieran ellos llegar en su vida?

¿Qué es lo ellos hacen mejor?

¿Qué es lo que más les gusta hacer?

Elaboración de presupuestos

Presupuesto de gastos

Muchas personas, más de las que uno pueda imaginarse, no tiene el hábito de presupuestar sus gastos con base en sus ingresos y en las necesidades que la vida les planeta cotidianamente para su subsistencia.

Entonces el comportamiento puede obedecer a varias causas, mencionamos dos que consideramos sustanciales: la primera que somos producto de una educación que como ya lo hemos expresado, no nos educan en planificación ni en finanzas para la vida, considerando tales conocimientos y habilidades exclusivas para especialistas y segundo, quizás por el medio que invade a muchas personas al descubrir cuánto gastan cada mes y como lo gastan, fundamentalmente por haber si atrapados por una sociedad que cada vez es más consumista, porque como dice Rivers: “El ganar más; para poder gastar más en cosas y experiencias, es característico de nuestra forma de vida en el occidente industrial. Las cosas nos

proporcionan comodidad, seguridad y evidencia de nuestro éxito. Las experiencias nos ofrecen emociones y escapismo. Compramos cosas y experiencias para compensar el tedio y sin sentido de nuestro trabajo, en un intento de llenar desde fuera un vació que no es más que un vacío interior.

Posibilidades y límites de la elaboración del presupuesto de gastos.

Posibilidades

- El presupuesto de gastos, ayuda a determinar si se tienen los recursos y la capacidad personal para poner en práctica las metas financieras personales y empresariales.

- Las personas y empresarios consientes y quizás inteligente porque vive en la realidad y es capaz de visualizar el futuro, en la perspectiva de los cambios, ahorra para el futuro y asume el control de su situación financiera teniendo en cuenta todos los aspectos de su vida.

- Planear y ejecutar un presupuesto que se ajuste a las circunstancias y necesidades personales y familiares, es una meta que se puede establecer a corto o mediano incluso, a largo plazo, revisándolo y retroalimentándolo permanentemente, es decir, periódicamente.

- Permite realmente a una persona administrar el dinero que gana, cualquiera que sea la cantidad, así como fijar metas financieras de la misma manera que se fijan metas personales y profesionales.

Limitantes

- Convertir el presupuesto en una simple lista de gastos mensuales.

- Esperar del presupuesto lo que no puede proporcionarnos, como por ejemplo, cómo gastar el dinero.

- Confundir el presupuesto como un plan para evitar todo tipo de gastos o para que nos distanciemos o deprivemos de las cosas que deseamos, atentando de paso contra la propia calidad de vida.

- Dificultad en formularlo y en ponerlo en práctica porque exige cambios en los viejos hábitos o costumbres.

- La existencia de muchos malos entendidos sobre lo que es o no un presupuesto y de lo que este puede hacer, realmente, por las personas, familias o negocios. (Bac, 2008)

Modelos para la elaboración del presupuesto de gastos.

Bac, (2008) menciona algunos modelos para la elaboración de presupuestos de una manera didáctica y familiar:

Formato de ingreso. - Lo primero de un formato sumamente sencillo que sirve para controlar de una manera efectiva el ingreso del efectivo producto de las ventas en los negocios, así mismo el ingreso personal o familiar. Este se debe aplicar mensualmente.

Primer paso: determinar con la mayor precisión a cuánto asciende el ingreso del negocio. Los números romanos que aparecen en el formato 1 corresponden a los meses del año.

Cuadro 1

FORMATO 1. Ingreso del negocio												
Concepto	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Venta de la mercadería												
Venta de varios												
Intereses ganados												
Rentas												
Otros, etc.												
Total mensual												

Fuente: Libro maestro de educación financiera

Formato de gastos fijos.- En segundo lugar consiste en reconocer cuales son los gastos fijos, aquellos que se deben cumplir forzosamente, de modo que si no los

hacemos seguramente afrontaremos serios problemas. En el formato 2 hay una lista de conceptos que son fácilmente identificables, el ejercicio también se hace por 12 meses del año que correspondan a otros tantos números romanos.

Cuadro 2

FORMATO 2. Gastos fijos												
Concepto	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Compra de mercaderías												
Pago sueldos												
Rentas o alquiler												
Servicios básicos												
Deudas bancarias												
Seguros básicos												
Imprevistos												
Otros												
Total mensual												

Fuente: Libro maestro de educación financiera

Disponible para el gasto diario.- Si se resta los gastos fijos al total de los ingresos, quedara un remanente de dinero, que es el saldo disponible para el gasto diario.

Cuadro 3

FORMATO 3. Disponible para el ahorro												
Concepto	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Del primer cuadro sus ingresos mensuales												
Del segundo cuadro el total de sus gastos inevitables												
Disponible para el ahorro												

Fuente: Libro maestro de educación financiera

3. **Fijarse metas de ahorro.**

Para que las prácticas de ahorro sean exitosas se debe ser realista con las finanzas y no establecer expectativas demasiado altas que no se pueda cumplir. Cuando establecemos metas de ahorro fuera de nuestra realidad financiera, perdemos la motivación del ahorro porque no es posible conseguirlas. (Muñoz, 2011).

Tracy (2004) en su libro propone los siguientes pasos para la consecución de las metas.

Liberar el potencial.- El éxito se funda en metas; todo lo demás son palabras. Todos los triunfadores están intensamente orientados a una meta. Saben lo que quieren y se encuentran resueltamente en alcanzarlo, un día tras día. La habilidad para fijar metas es la llave maestra para alcanzar el éxito. Las metas abren la mente positiva y liberen ideas y energía para alcanzarlas, sin metas, solo se ira a la deriva por las corrientes de la vida. Con metas, volamos como una flecha, directos y sin fallos hasta el objetivo planteado.

Tomar las riendas en la vida.- Cuando aceptamos la plena responsabilidad de la vida, se da un paso de gigante que lleva de la infancia a la adultez. Lamentablemente, la mayoría de las personas nunca lo dan. Conozco innumerables hombres y mujeres de cuarenta y cincuenta años que siguen gruñendo y quejándose de unas experiencias anteriores desdichadas y culpando de sus problemas a otras personas y circunstancias. Muchos siguen furiosos por algo

que les hizo o no les hizo su padre o su madre veinte, treinta o incluso cuarenta años atrás. Están atrapados en el pasado y no pueden liberarse. Una vez que se haya decidido aceptar la total responsabilidad de sí mismo, de su situación y de todo lo que le sucede, puede pasar a ocuparse confiadamente del trabajo y de los asuntos de la vida.

Solo cuando se libere de las emociones negativas, asumiendo su total responsabilidad, podrá empezar a fijar y alcanzar metas en todos los aspectos a lo largo de la vida. Solo cuando sea libre, mental y emocionalmente, se podrá empezar a canalizar las energías y el entusiasmo hacia delante. Sin la aceptación de la total responsabilidad personal, no es posible ningún progreso. En cambio, una vez que se haya aceptado la responsabilidad absoluta de la vida, no hay límites a lo que puede ser, hacer y tener.

Crear un futuro propio.- En más de tres mil trescientos estudios de líderes llevados a cabo a lo largo de los años, se destaca una cualidad especial, una única cualidad que todos los grandes líderes tienen en común. Es la cualidad de la visión. Antes he dicho que el descubrimiento más importante de la historia humana es que nos convertimos en lo que pensamos la mayor parte del tiempo. Entonces, ¿en qué piensan los líderes la mayor parte del tiempo? La respuesta es que piensan en el futuro, a dónde van y qué pueden hacer para llegar allí. A esta cualidad de liderazgo la llamamos orientación al futuro. Los líderes piensan en el futuro y en qué quieren lograr y a dónde quieren llegar, en un momento dado del futuro. Los líderes piensan en qué quieren y qué pueden hacer para conseguirlo.

Lo bueno es que en cuando se empieza a pensar en el futuro, es en ese momento que se comienza a pensar como los líderes y pronto recogeremos los mismos resultados que ellos.

La planificación estratégica personal debe empezar con una visión de su vida a largo plazo. Se debe empezar practicando la idealización en todo lo que se haga. En el proceso de idealización, se pretenderá crear una fantasía propia a cinco años y empezar a pensar en qué aspecto tendría la vida dentro de cinco años si fuera perfecta en todos los sentidos. El mayor obstáculo en la fijación de metas son "las convicciones auto-limitadoras", que actúan en terrenos donde muchas personas creen estar limitados de alguna manera. Si combina la idealización y la orientación hacia el futuro, cancela o neutraliza ese proceso de autolimitación

Aclarar los valores.- La vida se vive de dentro afuera. El núcleo de la personalidad son los valores. Los valores son los que hacen de nosotros quienes somos. Todo lo que ocurra en el exterior está dictado y determinado por los valores interiores, sean estos claros o confusos. Cuanta mayor claridad se tenga respecto de los valores interiores, más precisos y efectivos serán los actos exteriores.

Las metas deben ser congruentes con los valores y los mismos deben ser congruentes con las metas. Por esta razón, aclarar los valores suele ser el primer paso para conseguir grandes cosas y rendir al máximo. Para aclarar los valores es indispensable que hacer una reflexión sobre qué es verdaderamente importante en

la vida. Luego se deberá organizar toda en torno a esos valores. Cualquier intento de vivir en el exterior de una manera que contradiga los valores que hay en su interior causará estrés, negatividad, infelicidad, pesimismo e, incluso, ira y frustración. La primordial responsabilidad que se tiene hacia sí mismo en la creación de una vida magnífica es, por lo tanto, que los valores estén absolutamente claros en todo lo que se haga.

Definir las verdaderas metas.- Es absolutamente esencial contar con un deseo intenso y ardiente para poder superar los obstáculos y alcanzar grandes metas. Para que el deseo sea lo bastante intenso, es preciso que las metas sean puramente personales. Deben ser metas que se elija por sí mismo, en lugar de metas que alguien quiere para ustedes o que tan solo se quiera conseguir para agradar a alguien. En la fijación de metas, para que el proceso sea efectivo, debe ser la persona absolutamente egoísta respecto a lo que realmente quiere para sí mismo. Esto no significa que no haga cosas para los demás, tanto en casa como en el trabajo. Lo único que significa es que, al fijarse metas para la propia vida, empiece por uno mismo y avance desde ahí.

Para definir sus verdaderas metas imaginar que no se tiene limitación alguna para hacer lo que se desee. Y elaborar sobre esa idea una lista de sueños.

Anotar todo lo que les gustaría tener si no tuviera restricción alguna. Tener eso en mente y cuáles son en este momento las tres metas más importantes en la vida. Cuáles son las tres problemas o preocupaciones más acuciantes. Qué cambiaría en

la vida de forma inmediata si mañana se ganara un millón de dólares, en efectivo y libres de impuestos. Cómo pasarían el tiempo si solamente quedaran seis meses de vida. Qué se pretendería hacer si en verdad en la vida no se tuviera ninguna limitación.

Definir cuál será el primer propósito claro.- El primer propósito claro puede definirse como la meta que tiene la máxima importancia en este momento. Es la meta que ayudará, más que cualquier otro factor, a alcanzar más de sus otras metas. Este propósito debe tener las siguientes características: debe ser algo que se pretenda, de verdad, personalmente; debe ser claro y específico, debe poder definirlo con palabras; debe ser mensurable y cuantificable; debe ser creíble y realizable; debe tener unas probabilidades de éxito razonables, quizá del 50 % al empezar; el propósito más importante debe estar en armonía con las otras metas.

Cuanto más se piense en el primer propósito y en cómo alcanzarlo, más activará la Ley de la Atracción en la vida. Se acercaran personas, oportunidades, ideas y recursos que ayudarán a avanzar con mayor rapidez hacia la meta y que nos acercarán esa meta con mayor rapidez. Por la Ley de la Correspondencia, el mundo exterior de experiencias se corresponderá y armonizará con el mundo interior de metas. Cuando se tenga un propósito claro en el que se piense, hable y trabaje todo el tiempo, el mundo exterior lo reflejará como si fuera un espejo. Además, un propósito claro activa la mente subconsciente para el beneficio. Cualquier idea, plan o meta que se puede definir con claridad en la mente

consciente empezará, de forma inmediata, a ser llevada a la realidad por la parte subconsciente (y por la mente supra-consciente).

Analizar las convicciones.- Quizá la más importante de todas las leyes mentales es la Ley de la Convicción. Esta ley dice que cualquier cosa que creamos con convicción se convierte en realidad. No creemos lo que vemos, vemos aquello en lo que ya creemos. En realidad, contemplamos nuestro mundo a través de un cristal de creencias, actitudes, prejuicios e ideas preconcebidas. Su concepto de sí mismo es el programa maestro de su ordenador mental. Es el sistema operativo básico. Todo lo que logre en el mundo exterior será el resultado del concepto que tenga de sí mismo.

En psicología y metafísica, la Ley de la Reversibilidad dice: "Es más probable que te obligues a actuar para sentir de una forma dada que lo es, que te obligues a sentir para actuar de esa forma". Esto significa que, al principio, quizá no se logre sentir como el gran triunfador que se desea ser. No se tendrá la seguridad en sí mismo que se deriva de un historial de éxitos. Con frecuencia, se dudará de la propia capacidad y se temerá al fracaso. En ocasiones se llegara a sentir que no es lo bastante bueno, todavía no, por lo menos. Pero si se "actúa como si" ya fuera la persona que se desea ser, con las cualidades y el talento que se desea tener, los actos generarán los sentimientos que los acompañan. En realidad, se obligará a actuar para sentir de la manera que quiere sentir debido a la Ley de la Reversibilidad.

Empezar por el principio.- Imaginar que se dispusiera a atravesar un país de un extremo al otro. El primer paso que daría sería elegir el destino y luego mirar un mapa para determinar cuál es el mejor medio de llegar allí. Cada día, antes de ponerse en marcha, se situaría en el mapa, mirando en qué lugar está y qué lugar quiere alcanzar en las próximas horas. La vida es algo muy parecido. Una vez que hemos decidido cuáles son nuestros valores, visión, misión, propósito y metas, el siguiente paso es analizar el punto de partida. Exactamente, ¿dónde está hoy y qué tal le va en cada uno de los aspectos importantes en la vida, especialmente en lo que se refiere a las metas?

Jack Welch, presidente ejecutivo de General Electric durante muchos años, dijo, en una ocasión, que la cualidad más importante del liderazgo es el "principio de realidad". Lo definió como la capacidad de ver el mundo tal como realmente es, no como desearíamos que fuera. Empezaba todas las reuniones que convocaba para hablar de una meta o un problema con la pregunta: ¿cuál es la realidad? Peter Drucker se refiere a esta cualidad como "honradez intelectual"; es decir, enfrentarse a los hechos exactamente tal como son antes de tratar de resolver un problema o tomar una decisión. Abraham Maslow escribió que la primera cualidad de la persona que se autorealiza es la capacidad de ser absolutamente sincera y objetiva consigo misma. Lo mismo vale para usted. Si quiere ser lo mejor que pueda ser y alcanzar lo que sea auténticamente posible para usted, debe ser despiadadamente honrado consigo mismo y respecto a su punto de partida.

Deberá sentarse y analizar con todo detalle, para decidir exactamente dónde está hoy en cada campo.

Medir los progresos.- Cuando se fijen unas metas y se empiece a avanzar hacia ellas, es esencial que se establezcan una serie de hitos o mediciones que pueda usar para evaluar los progresos, de día en día y de hora en hora. Cuanto más claras y específicas sean las mediciones que establezca, con mayor precisión se acertará en los objetivos en el momento previsto. Una de las medidas más útiles que se puede aplicar a la propia carrera profesional es fijar puntos de referencia y crear marcadores, mediciones y fechas límite para cada tarea clave que debamos completar a fin de avanzar hacia una de nuestras metas. De esta forma, activamos nuestro sistema forzoso subconsciente. Este sistema, a su vez, servirá de motivador y empujará, a un nivel inconsciente, a empezar más temprano, trabajar más, quedarnos hasta más tarde y conseguir hacer la tarea.

A veces, nos preguntamos: ¿y si me fijo un plazo y, cuando llega esa fecha, no he alcanzado la meta? Es sencillo. Fijarse otro plazo y luego otro, si es necesario. Las fechas límite son "cálculos" aproximados de cuándo acabaremos una tarea. Cuantas más veces fije fechas y más trabaje para alcanzarlas, más preciso llegará a ser en la predicción del tiempo necesario para completarlas. Cada vez será mejor, de forma habitual, en la consecución de las metas y la compleción de las tareas dentro del plazo.

Eliminar los obstáculos.- Recordar: “Nos convertimos en aquello que pensamos la mayor parte del tiempo”. En el campo de los problemas y dificultades, los triunfadores tienen una forma particular de pensar que llamamos “orientada a las soluciones”. Los triunfadores piensan en las soluciones la mayor parte del tiempo. Las personas orientadas a las soluciones buscan, sin cesar, maneras de superar, orillar o saltar por encima de los obstáculos que les impiden el paso. Entre usted y cualquier cosa que quiera conseguir, en el transcurrir de la vida se encontrarán siempre problemas y obstáculos de algún tipo. Esa es la razón de que, a veces, se diga que el éxito es “la capacidad de resolver problemas”. El liderazgo personal es la capacidad de resolver problemas, como también lo es la eficacia. Todos los hombres y mujeres que consiguen algo importante son personas que han cultivado la capacidad de solucionar los problemas que se interponen entre ellos y sus metas.

Por fortuna, resolver problemas es una técnica, es decir, algo que se puede aprender. Cuanto más se centre en solucionar algo, más y mejores soluciones se le ocurrirán. La regla del 80/20 es aplicable a las limitaciones que hay entre nosotros y nuestras metas. Esta regla dice que el 80 % de nuestras restricciones está dentro de nosotros. Solo un 20 % está fuera de nosotros, en otras personas o situaciones. Para decirlo de otra manera, solemos ser nosotros, personalmente, el principal impedimento que determina la rapidez con la que alcancemos cualquier meta que nos fijemos. Por tanto, los principales obstáculos entre las metas y nosotros suelen ser mentales. Son de carácter psicológico y emocional. Están en el interior en

lugar de en la situación que le rodea. Y es por esos obstáculos mentales por los que se debe empezar si se quiere alcanzar todo lo que le es posible.

Convertirse en un experto en nuestro campo.- Una característica de los triunfadores es que, en un momento dado de su vida profesional, decidieron "comprometerse con la excelencia". Decidieron ser los mejores en lo que hacían. Decidieron pagar cualquier precio, hacer cualquier sacrificio e invertir cualquier cantidad de tiempo que fuera necesaria para llegar a ser muy buenos en el campo que habían elegido. Como resultado de esta decisión, se apartaron de la masa de quienes tenían un rendimiento medio y ascendieron a la categoría de ingresos donde hoy ganan tres, cuatro, cinco y diez veces más que sus compañeros que no asumieron ese compromiso.

Todos los conocimientos empresariales pueden aprenderse. Los que lo hacen mejor en algún campo de los negocios aprendieron los conocimientos esenciales, combinados con otros, antes que usted. Si no se está logrando lo que otros logran, eso significa, simplemente, que todavía no han aprendido los conocimientos necesarios. ¿Será fácil? Por supuesto que no. Todo lo que vale la pena exige mucho tiempo y trabajo. Pero es posible, si lo desea con la suficiente fuerza y si se está dispuesto a trabajar durante el tiempo suficiente. Valdrá cada minuto de esfuerzo que haya hecho.

Asociarse con las personas adecuadas.- Todo, tanto en la vida como en los negocios, es relación. Todo lo que alcancemos o no logremos alcanzar estará

estrechamente ligado, de una u otra manera, a otras personas. Nuestra capacidad para cultivar las relaciones acertadas con las personas adecuadas en todas las etapas de nuestra vida, personal y profesional, será el determinante crítico del éxito y los logros y tendrá un efecto extraordinario en la rapidez con la que se alcancen las metas. Cuantas más personas se conozca y le conozcan de forma positiva, más éxito tendrá en cualquier cosa que intente. Una única persona, en el momento y lugar oportunos, puede abrirle una puerta que le cambie la vida y le ahorre años de arduo trabajo.

Haga cuestión de principio relacionarse con la clase de personas que le gustan, a las que se admire, respete y quiera parecerse en el futuro. Relacionarse con la clase de personas a quienes se los toma como ejemplo y por quien sentiría orgulloso de presentar a sus amigos y compañeros. La elección de un grupo de referencia, positivo y orientado a una meta, puede hacer más para llenar de energía la carrera que cualquier otro factor.

Elaborar un plan de acción. - Todos los triunfadores trabajan a partir de planes escritos. Los grandes logros de la humanidad, desde la construcción de las pirámides hasta las grandes operaciones industriales de la era moderna, fueron precedidos y acompañados por unos planes detallados, cuidadosamente elaborados y pensados desde el principio al final, antes de empezar. De hecho, cada minuto dedicado a la planificación ahorra diez en la ejecución. Cada minuto que pase planificando y pensando antes de empezar le ahorrará tiempo, dinero y energía en la consecución de los resultados que se desea.

No hay ningún plan que sea perfecto al crearlo. La mayoría de planes encaminados a conseguir algo nuevo fracasan una y otra vez, al principio. Es de esperar. Su capacidad para aceptar las reacciones y corregir su plan de actividad es vital para su éxito. Preguntarse constantemente: "¿Qué funciona?", "¿Qué es lo que no funciona?". Prestar más atención a lo que es acertado que a quien tiene razón. Recordar la vieja frase: "¡Vuelva a empezar!". Siempre que el plan no funcione, relajarse, respirar hondo y volver a empezar.

Administrar bien el tiempo.- Para alcanzar todas las metas y llegar a ser todo lo que es capaz de ser, se debe controlar el tiempo. Los psicólogos suelen estar de acuerdo en que "la sensación de control" es la clave de los sentimientos de felicidad, confianza, poder y bienestar personal. Y esa sensación de control únicamente es posible cuando practicamos unas técnicas de gestión del tiempo excelente. Lo bueno es que saber administrar el tiempo es una técnica y, como cualquier otra técnica, se puede aprender. Por desorganizado que haya sido en el pasado o cuánto haya tendido a dejar las cosas para mañana o quedar atrapado en actividades de poco valor, puede cambiar. Se puede llegar a ser una de las personas más eficientes, eficaces y productivas en el campo aprendiendo cómo otros han pasado de la confusión a la claridad y de la frustración a la concentración. Por medio de la repetición y la práctica, se puede llegar a ser una de las personas más orientadas a conseguir resultados en su campo.

La herramienta básica de la administración del tiempo es una lista, organizada por orden de prioridades y utilizada de forma constante para administrarnos. La

verdad es que no se puede administrar el tiempo: solo nos podemos administrar a nosotros mismos. Por esa razón, la administración del tiempo exige autodisciplina, autocontrol y autodominio. La gestión del tiempo nos exige que elijamos y decidamos lo mejor para aumentar la calidad de nuestra vida y nuestro trabajo. Y que luego llevemos a cabo lo que hemos decidido.

Revisar las metas a diario.- Algunos autores recomiendan anotar y revisar nuestras metas una vez al mes, otros una vez a la semana. Lo que yo averigüé fue el poder que tiene escribir y volver a escribir mis metas cada día y todos los días. Esta es la técnica. Busque un cuaderno con espiral que pueda llevar consigo en todo momento. Cada día, enliste de entre diez y quince de las metas más importantes, sin consultar la lista anterior. Hacerlo cada día, una tras otro. Cuando se lo haga, sucederán varias cosas sorprendentes. El primer día que escriba la lista de metas, se tendrá que pensar y reflexionar. La mayoría de personas no ha hecho nunca, en toda su vida, una lista de sus diez metas más importantes.

El segundo día que se redacte la lista, sin referirse a la del primer día, será más fácil. No obstante, las metas, entre diez y quince, cambiarán, tanto en su descripción como en su orden de prioridad. A veces, una que se anotó el día antes no aparecerá el siguiente. Puede que incluso quede olvidada y no vuelva a aparecer. O quizá reaparezca más adelante, en un momento más oportuno. Cada día que se ponga por escrito su lista de diez a quince metas, las definiciones serán más claras y concretas. Con el tiempo, se descubrirá que escribe las mismas palabras cada día. Su orden de prioridades también cambiará según cambie la vida

que nos rodea, pero después de unos treinta días, se concluirá que escribe y se vuelve a escribir las mismas metas cada día.

Visualice las metas continuamente.- Los triunfadores son quienes visualizan la clase de acontecimiento que quieren disfrutar por adelantado. Antes de cualquier nueva experiencia, la persona de éxito visualiza otras experiencias anteriores similares a la que se avecina. Un vendedor afortunado visualizará y recordará ofertas de venta que se vieron coronadas por el éxito. Un abogado de éxito visualizará y recordará su actuación en el tribunal durante un pleito que ganó. Un médico o cirujano de éxito visualizará y recordará su acertado tratamiento de un paciente en el pasado.

En esencia, controlamos la forja y moldeado de nuestra personalidad y carácter mediante las imágenes mentales en que nos concentramos una hora tras otra y un minuto tras otro. Al cambiar esas imágenes mentales, cambiamos nuestro modo de pensar, sentir y actuar. Cambiamos nuestro modo de tratar a otras personas y la manera en que ellas reaccionan ante nosotros. Cambiamos nuestro rendimiento y nuestros resultados. Podemos, realmente, rehacernos a imagen de la mejor persona que podemos imaginar ser. Todo forma parte del uso constructivo de la visualización.

Activar la mente súper-consciente.- A lo que Sigmund Freud llamó el superego, la tercera dimensión del pensamiento, Ralph Waldo Emerson le dio el nombre de oversoul (‘superespíritu’). Alfred Adler, alumno de Freud, lo llamó el

inconsciente colectivo y Carl Jung, que se apartó de Freud, lo llamó Supra Consciente. Napoleón Hill se refería a él como inteligencia infinita y decía que, prácticamente, todos los máximos triunfadores de Estados Unidos la usaban continuamente en su trabajo y le asignaba el mérito de los más importantes descubrimientos y logros. El psicólogo italiano Roberto Assagioli y otros hablan de la Mente súper-consciente o la Mente de Dios. Con independencia de cómo lo llamemos, es un gran poder universal al que podemos acceder en cualquier momento para alcanzar cualquier meta que queramos de verdad, siempre que la deseemos intensamente y durante un tiempo y con una fuerza suficiente.

La mente súper-consciente explica dos fenómenos que experimentamos de forma regular a lo largo de la vida, la serendipia y el sincronismo. Cuanto más se use la mente súper-consciente, con mayor frecuencia se disfrutará de estas dos experiencias maravillosas. La primera es la virtud de hacer hallazgos afortunados según avanzamos en la vida. Siempre que se tenga una meta clara, que visualiza de forma continua y trabaja cada día para conseguirla, en la vida surgirán experiencias y acontecimientos inesperados, cada uno de los cuales parece ayudarle a alcanzar las metas con mayor rapidez. Puede que tropecemos con un artículo en una revista o que alguien le comente algo que usted no sabía. Incluso puede encontrar, zapeando, un programa de televisión que tiene exactamente la idea o intuición que necesita para resolver un problema o responder a una pregunta clave. Con frecuencia, se tendrá un revés o un fracaso temporal que resultará ser exactamente lo que necesitaba que pasara en ese momento.

Permanecer flexible en todo momento.- Para ser una persona flexible se debe estar constantemente abierto, alerta ante ideas nuevas, información y conocimientos que puedan ayudarle o perjudicarle en el negocio o en la consecución de las metas. Una idea nueva puede ser suficiente para hacer o destruir una fortuna. Una idea puede ponernos en el camino hacia la riqueza o apartarle de él. Una información, en el momento oportuno, puede ahorrar una enorme cantidad de tiempo, problemas y dinero. La falta de información puede costar una fortuna.

Hay tres declaraciones que puede aprender y repetir, una y otra vez, para seguir siendo flexible en tiempos turbulentos. Son las siguientes: "Estaba equivocado", "He cometido un error" y "He cambiado de opinión". Es sorprendente la cantidad de tiempo, energía y dinero que se malgasta porque el ego de algunas personas es tan enorme que no pueden admitir que han cometido un error, aunque sea evidente para todos los que las rodean. Una vez que decimos: "Estaba equivocado" y "He cometido un error", el problema está casi resuelto. A partir de ese momento, todo el mundo puede ponerse manos a la obra para solucionar el problema o alcanzar la meta; pero, mientras la persona clave no esté dispuesta a admitir que ha tomado el rumbo equivocado, todo queda detenido. No es debilidad ni un fallo de carácter estar equivocado, cometer un error o cambiar de opinión. De hecho, en un tiempo de rápido cambio en los campos del saber, la tecnología y la competencia, es signo de valor, carácter y flexibilidad estar dispuesto a "cortar las pérdidas" con rapidez y practicar el "principio de realidad" en todo lo que se haga.

Liberar la creatividad innata.- La creatividad es como un músculo: si no lo usamos lo perdemos. Igual que un músculo, si no ejercitamos nuestra creatividad y la ponemos a prueba de forma regular, se debilita y se vuelve ineficaz. Nuestra capacidad para generar ideas debe emplearse constantemente para mantenerla en unas condiciones óptimas. Afortunadamente, podemos empezar, en cualquier momento, a explotar esa creatividad y usarla a un nivel más alto. En realidad, podemos empezar a activar más neuronas y dendritas cerebrales, con lo que crearemos un número cada vez mayor de conexiones e interconexiones. Cada vez que usamos más nuestro poder cerebral, somos más capaces de pensar mejor y con mayor claridad.

Use su creatividad para desarrollar opciones y alternativas continuamente, con independencia de lo bien que le vayan las cosas en cada momento. Asegurarse de reflejar lo que piensa en un papel. Anotar todo. Sucede algo entre el cerebro y la mano cuando usted escribe. Consigue una mayor sensación de claridad y comprensión respecto a las cuestiones de que se trate. Pensar mejor. La percepción será más aguda. Realmente será más hábil y más creativo debido al acto mismo de anotarlo todo sobre la marcha y antes de tomar una decisión. Cada mañana tome una meta, reescríbirla en forma de pregunta (ej.: "¿Qué he de hacer para conseguir dos horas más de trabajo productivo cada día?") y genere veinte respuestas para ella. Luego, de inmediato, póngase en marcha y ponga en práctica una de sus respuestas. Cuanto más practique este ejercicio, más probable es que dé con ideas innovadoras completamente inesperadas. Se podrá necesitar varios

días, o incluso semanas, antes de que el rayo de inspiración se produzca. Actuar con paciencia y determinación: la inspiración llegará.

Hacer algo cada día.- Actuar con prontitud y hacer siempre más de lo que se espera de uno mismo. Los triunfadores planifican sus días y horas, e incluso sus cuartos de hora con un gran cuidado. En todos los estudios realizados sobre esta cuestión, parece haber una relación directa entre una planificación estricta del tiempo y unos ingresos altos. Los profesionales mejor pagados de nuestra sociedad, de donde procede hasta un 25 % de los millonarios que se han hecho a sí mismos en Estados Unidos, son abogados, doctores y otros profesionales de la medicina. Todos gestionan su tiempo en términos de los minutos que pasan en cada caso o con cada paciente.

Perseverar hasta triunfar. - Todos los grandes éxitos de su vida representan un triunfo de la perseverancia. El determinante crítico del éxito es la capacidad para decidir qué quiere, empezar a hacerlo y luego perseverar a través de todos los obstáculos y dificultades hasta alcanzar las metas. Y la otra cara de la perseverancia es el coraje. Quizás el mayor reto al que se enfrentará nunca en la vida es la conquista del miedo y el cultivo del hábito del coraje. Winston Churchill escribió: "Se considera, acertadamente, que el coraje es la más importante de las virtudes, porque de ella dependen todas las demás".

Por otra parte, la cualidad más importante para el éxito es la autodisciplina. Autodisciplina significa que tiene la capacidad, en su interior, basándose en la

fuerza de carácter y voluntad, de hacer lo que se debe hacer y en el momento en que se deba hacerlo, tanto si se tiene ganas como si no las tiene. El carácter es la capacidad para llevar a término una resolución, una vez que se ha desvanecido el entusiasmo con que se tomó. Lo esencial para su futuro no es lo que aprenda: es si puede disciplinarse o no a pagar el precio, una y otra vez, hasta que alcance, finalmente, su objetivo. (Tracy, 2004)

e. MATERIALES Y MÉTODOS

METODOLOGÍA

MATERIALES

Para el desarrollo de la presente investigación fue necesario la utilización de una flash memory, impresora, impresiones, hojas de papel bond, computadora, internet, empastados cartuchos de tinta, esferos gráficos, lápices, etc.

MÉTODOS

Se utilizó el método estadístico para representar los datos y características cualitativas y cuantitativas obtenidas mediante la encuesta referente a los niveles de ingresos. De la misma manera se aplicó el método científico, el cual permitió recolectar y sistematizar conceptos y definiciones que sirvió como base para el desarrollo que abarcó todas las fases de desarrollo de la investigación. El método analítico a fin de plasmar textualmente la interpretación de cada uno de los datos recolectados. Y por último el sintético que sirvió para simplificar la información, para la interpretación y presentación del informe final de la presente tesis, con lo cual se pudo emitir las respectivas conclusiones y recomendaciones. En la metodología, se realizó un análisis interpretativo tanto de la revisión teórica como de las encuestas aplicadas, en segundo lugar, la investigación fue exploratoria, descriptiva y transversal.

TÉCNICAS

Se utilizó la encuesta, el instrumento se integró por 21 ítems que incluyen las dimensiones de administración del dinero y, las metas a corto y mediano plazo. La primera sección de la encuesta se integra de una serie de preguntas centradas en la medición del nivel de cultura de ahorro, en temas prioritarios como son, el ahorro del dinero (porcentaje que destina para dicho fin, preferencias, motivaciones y razones por las que no consiguen ahorrar, así mismo sobre la importancia de controlar sus ingresos y los gastos, capacitación sobre educación en planificación financiera). Otro punto clave, determinar la procedencia de sus ingresos corrientes, y el monto máximo y mínimo que alcanzan cada mes. La tercera parte se enmarca en determinar las formas de financiamiento (a quiénes se pide prestado el dinero, y que tipo de producto es). Y la cuarta parte hace hincapié a las dificultades que tienen los las personas para acceder a los préstamos bancarios. De igual manera se empleó la muestra para determinar el número de encuestas que se aplicó a los propietarios de los diferentes negocios existentes en el mercado del centro comercial de la ciudad de Loja. Para determinar el tamaño de la muestra se consideró:

Población y muestra

El total de comerciantes existentes en el mercado del centro comercial de la ciudad de Loja son de 823 adjudicatarios.

FÓRMULA.

$$n = \frac{N}{1 + (N * e^2)}$$

SIMBOLOGÍA.	DATOS
n = Número de encuestas	N= Población
n=?	N = 823 puestos
e=Margen de Error (5%)	e = 5% (0.05)

Desarrollo de la formula

$$n = \frac{823}{1 + (0{,}05^2 * 823)}$$

$$\frac{823}{3{,}0575}$$

266 encuestas a aplicar.

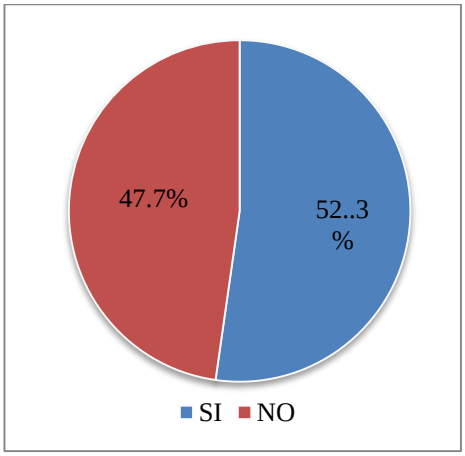
f. RESULTADOS

Se demuestran los datos recolectados de las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado del centro comercial de la ciudad de Loja, con la cual se busca dar solución a los objetivos planteados.

El mercado centro comercial, se divide en tres bloques a su vez en planta alta y planta baja, tiene un parqueadero subterráneo con capacidad para 200 vehículos, con área de carga, descarga y bodegas, donde existen alrededor de 823 adjudicatarios, es un gran centro de abastos donde pueden adquirirse todo tipo de víveres, como frutas, vegetales, carnes, y demás productos como: ropa, zapatos, bisutería, etc. El mercado está localizado en la zona histórica de Loja, a menos de 300 metros de la Plaza Central. Del total de la población se tomó una muestra de alrededor de 266 comerciantes.

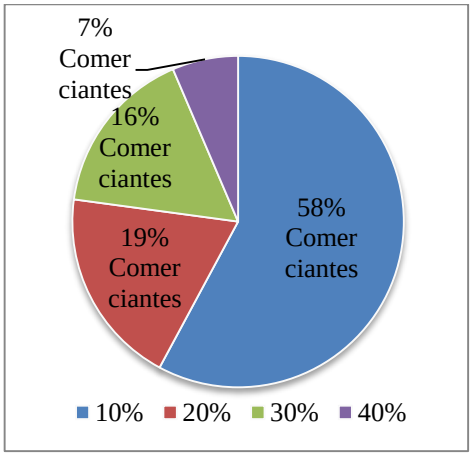
Interpretación de resultados

Figura 2. Ahorran los comerciantes



Fuente: Encuesta
Cuadro: 13

Figura 3. Porcentaje de ahorro



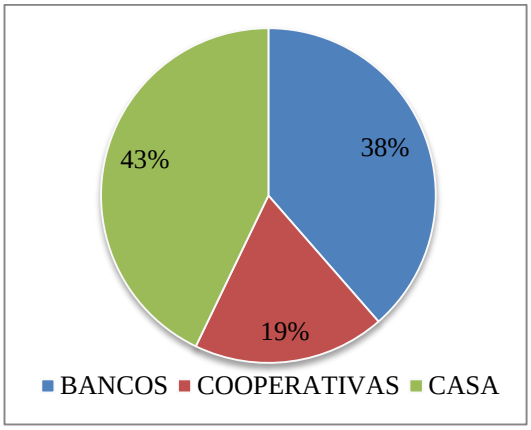
Fuente: Encuesta
Cuadro: 14

Meneses & Rodríguez afirman que en la actualidad un poco más de la mitad de la población del Ecuador tiene el hábito de ahorrar sin embargo el 41,1% carece de iniciativas de ahorro, debido a una deficiente planificación de sus ingresos, gastos, y a una cultura consumista. Como se muestra en la figura 2, esa información se asemeja, con la recaudado de las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado en donde se puede demostrar que el 47.7% no ahorran, algunos encuestados manifestaron que la causa por la que no ahorran es debido a que la economía a nivel local no alcanza, así mismo el 52.3% explican que, si ahorran, estando casi a la par de los no ahorradores.

Carlos Morlàs afirma que con el acceso a las tarjetas de crédito las personas destinan menos dinero para el ahorro, y como se muestra en la figura 3, el porcentaje de ahorro.

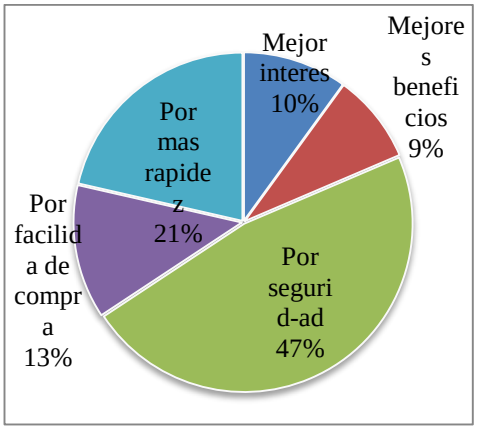
Según las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado se puede demostrar que el 58% de los comerciantes destinan tan solo el 10% de sus ingresos para el ahorro, así mismo el 19% de los encuestados manifiestan que ahorran el 20%, mientras que el 16% expone que guardan el 30% de sus ganancias y tan solo el 7% de los propietarios de los diferentes negocios pueden llegar a consignar el 40% de sus logros para el ahorro.

Figura 4. Donde guardar el dinero



Fuente: Encuesta
Cuadro: 15

Figura 5. Porque guardar el dinero



Fuente: Encuesta
Cuadro: 16

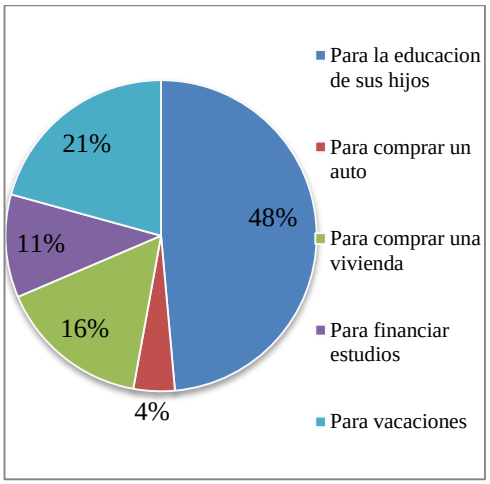
Encuesta de medición de las capacidades financieras en los países andinos revela que: la cuarta parte de los encuestados tengan como principal modalidad de ahorro la alcancía. Esa información no está muy lejos de la realidad, como se muestra en la figura 4.

Según las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado "Centro Comercial de la ciudad de Loja" se puede demostrar que el 43% de los encuestados manifiestan que deciden ahorrar su dinero en la casa, con esto frenando su crecimiento, porque no confían en el sistema financiero nacional a raíz de los diversos problemas que han existido dentro de la banca ecuatoriana, mientras que el 38% explican que optan por guardar su dinero en el banco, y el 19% exponen que el lugar preferido para depositar su dinero son las cooperativas.

Meneses & Rodríguez, exponen que: horrar es una habilidad importante para todos porque permite mejorar la calidad de vida de las personas debido a una adecuada planificación y gestión de sus recursos económicos.

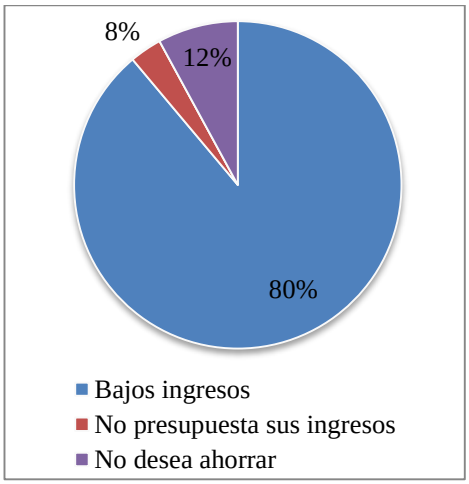
En la figura 5, según las encuestas aplicadas a los comerciantes, se demuestra que el 47% de los encuestados decidieron guardar su dinero en ese lugar por seguridad, algunos manifestaron que en la banca ecuatoriana existen entidades que no brindan confianza y otras que defraudan a los clientes porque mal utilizan el dinero ajeno y quiebran, el 21% manifiestan que es por más rapidez, el 13% por facilidad de compra, el 10% por el interés que ofrecen y el 9% lo hacen por los beneficios que pueden obtener.

Figura 6. Motivo para ahorrar



Fuente: Encuesta
Cuadro: 17

Figura 7. Porque no ahorran



Fuente: Encuesta
Cuadro: 18

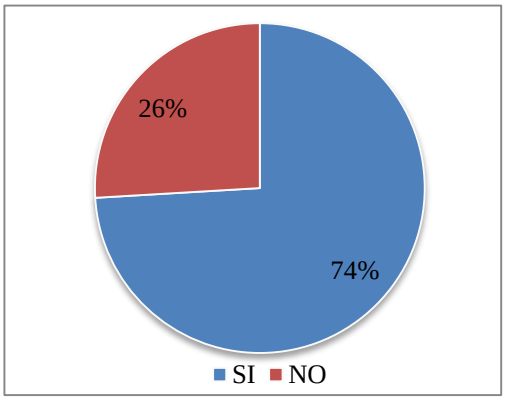
La motivación es una fuerza muy importante, y en muchos casos las razones que nos motivan son muy poderosas, como se demuestra en la figura 6. Según las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado "Centro Comercial de la ciudad de Loja" se puede demostrar que al 48% los motiva ahorrar para la educación de sus hijos, el 21% ahorran para sus vacaciones, algunos encuestados opinan que disfrutar es una parte esencial de la vida, el 16% lo hacen para

comprar una vivienda, el 11% para financiar estudios y, no solo de sus hijos, algunas personas respondieron también estudios de sus sobrinos y nietos. Todos estos impulsos van encaminados a mejorar la calidad de vida de las personas y las familias.

Muñoz dice que las principales razones por las que no se ahorra dinero, es porque se considera el ahorro como una obligación y no un estilo de vida. Como se muestra en la figura 7, según las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado expusieron las razones por las cuales no ahorran.

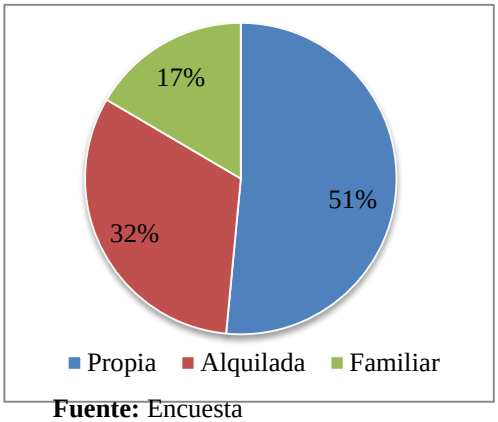
El 80% de los encuestados dicen que no lo hacen por los bajos ingresos, algunos manifestaron que hoy la economía en los hogares está muy difícil, la gente ya no compra como antes, el 12 % no guardan su dinero porque no desean ahorrar, y tan solo el 8% menciona que no presupuestan su dinero.

Figura 8. Cargas familiares



Fuente: Encuesta
Cuadro: 19

Figura 9. Tipo de residencia



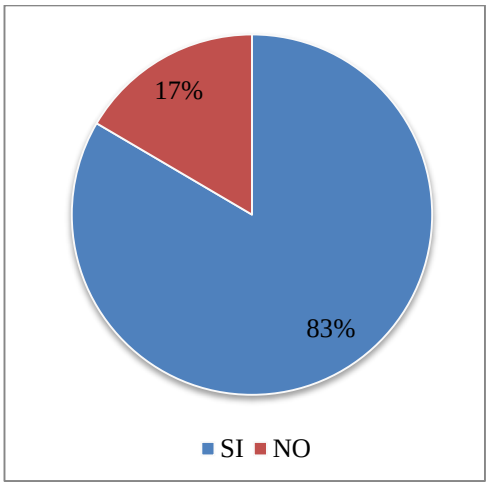
Fuente: Encuesta
Cuadro: 20

En la figura 8, según la encuesta aplicada se demostró que la mayoría de los comerciantes del mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja tienen cargas

familiares con un 74%, y tan solo el 26% manifestó que no tienen familia que dependan de ellos, algunas personas exponen que es porque son abuelos o adultos mayores que lo único que tienen es preocuparse por ellos mismos.

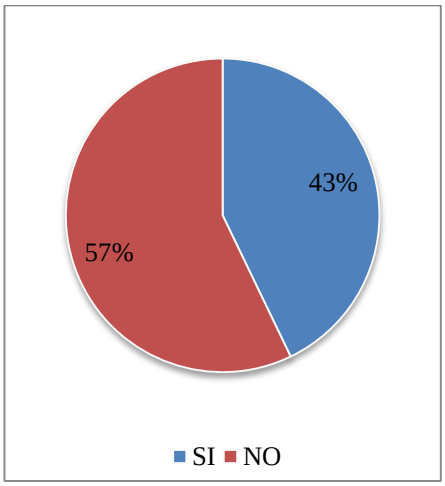
Como se lo demostró en el primer ítem, un poco más de la mitad de la muestra optan por ahorrar y relacionado con esta pregunta, se debe a que tienen un gasto menos. Las familias gastan principalmente en consumo. Los gastos en el consumo de las familias están relacionados con sus ingresos. Como se demuestra en la figura 9, según la encuesta aplicada se puede determinar que los propietarios de los diferentes negocios existentes en el mercado poseen una vivienda propia con un 51%, mientras que el 32% no posee casa por lo que se ven obligados a arrendar un espacio para vivir reduciendo así sus ingresos y el 17% manifiestan que habitan en la casa de algún familiar.

Figura 10. Controlar los ingresos y egresos.



Fuente: Encuesta
Cuadro: 21

Figura 11. Capacitación financiera



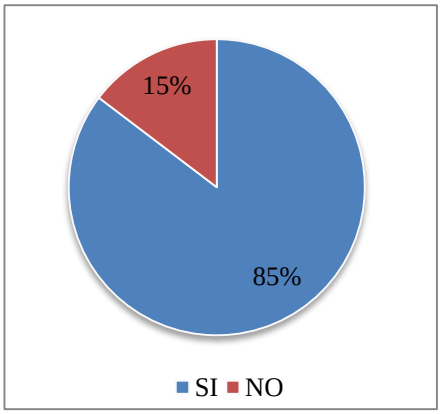
Fuente: Encuesta
Cuadro: 22

Las personas a medida que crecen presentan necesidades que satisfacer y por lo tanto tienden a consumir más de lo habitual por ello es importante que planifiquen correctamente sus ingresos, donde únicamente se adquiera lo necesario, (Meneses & Rodríguez)

Como se demuestra en la figura 10, según la encuesta aplicada a los comerciantes se demostró que el 83% manifiestan que es importante controlar los ingresos y los gastos, y tan solo el 17% no conocen de la importancia de controlar sus entradas y salidas de dinero, demostrando una debilidad cercana a la cultura del ahorro.

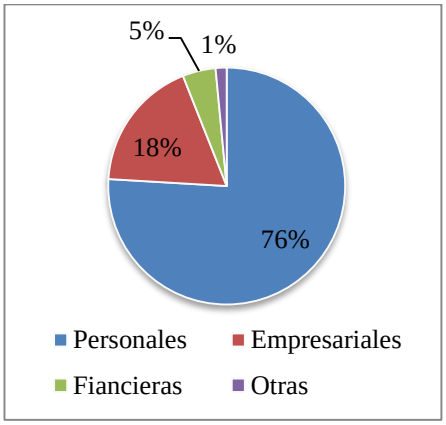
En la figura 11, según la encuesta aplicada a los comerciantes del mercado se puede determinar que la mayoría no ha recibido educación en planificación financiera con un 57%, mientras que el 43% indican que si han recibido charlas para manejar de mejor manera sus finanzas, demostrando así que un poco más de la mitad carecen de los conocimientos básicos para tomar buenas decisiones en torno al ámbito financiero lo cual se ve repercutido al momento de aplicar la cultura del ahorro para mejorar sus situaciones financieras.

Figura 12. Gastos en logro de metas



Fuente: Encuesta
Cuadro: 23

Figura 13. Tipo de metas



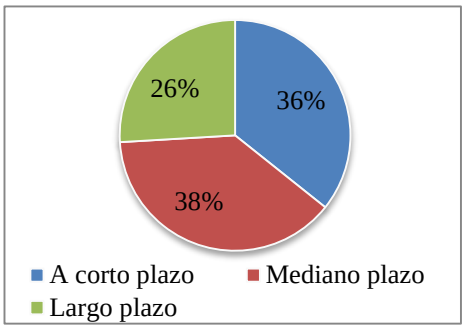
Fuente: Encuesta
Cuadro: 24

Muchas personas no tienen el hábito de presupuestar los gastos con base en los ingresos y en las necesidades que la vida plantea cotidianamente para la subsistencia, así mismo carecemos de conocimientos al momento de destinar cierta parte de los ingresos para la consecución de las metas.

Según la encuesta aplicada a los comerciantes de los diferentes negocios existentes en el mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, en la figura 12, manifiesta el 85% de los encuestados, que sus gastos son en función de sus metas, evidenciando que tienen objetivos que alcanzar, el 15% dicen que sus gastos dentro del negocio son independientes de sus metas.

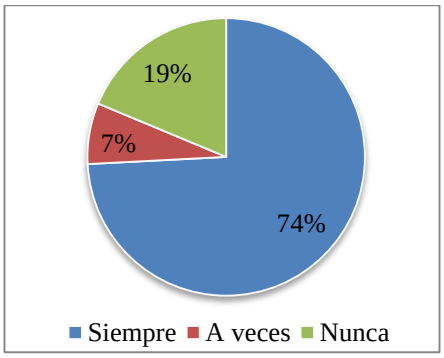
Como se demuestra en la figura 13, según la encuesta aplicada a los comerciantes del mercado se puede determinar que el 76% de los encuestados tienen metas personales, entre las cuales están viajes que pretenden hacer, juntar dinero para comprarse un lavadora, nuevo televisor o comprar celulares como hoy en día está muy de moda los móviles táctiles, manifestaron algunas personas, el 18% exponen que tienen metas empresariales tales como ampliar su negocio, el 5% mencionan que un objetivo a alcanzar es el de poder tener dinero en pólizas que les generen intereses y, únicamente el 1% tienen otro tipo de metas.

Figura 14. Alcance de las metas



Fuente: Encuesta
Cuadro: 25

Figura 15. Control de sus ingresos y sus gastos



Fuente: Encuesta
Cuadro: 26

Tracy manifiesta una serie de pasos para la consecución de las metas, que estas deben ser, realizables y cuantificables, para poder tener éxito en la vida, tanto a nivel personal como profesional.

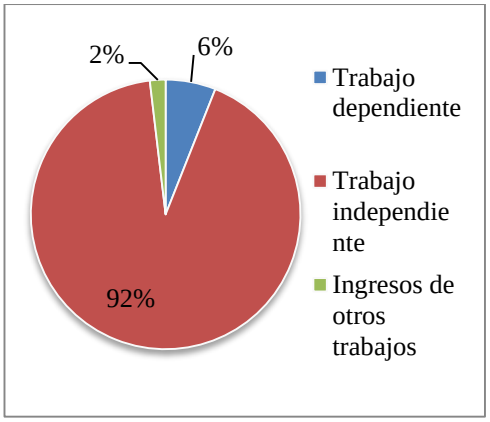
Según la encuesta aplicada a los comerciantes de los diferentes negocios existentes en el mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, en la figura 14, el 38% de los encuestados manifestaron que las metas que tienen son a mediano plazo, el 36% manifiestan que son a corto plazo sus metas por las que esperan alcanzarlas con prontitud, y el 26% sostienen que tienen objetivos a las cuales esperan llegar, un claro ejemplo es el de poder brindar a sus hijos una educación de calidad para formarlos como buenos profesionales, respondieron algunos.

En la figura 15, según la encuesta aplicada a los comerciantes del mercado se puede evidenciar que el 74% manifestaron que si controlan sus ingresos y sus gastos, demostrando que son unos micro empresarios responsables con el negocio aunque no hayan recibido capacitación, puesto que realizan sus actividades

“financieras” de forma empírica, pero a la vez carentes de la cultura de ahorro puesto que se ha demostrado que tienen un bajo nivel de ahorro, muchos propietarios de los diferentes negocios explican que en lugar de destinar dinero para depositarlo en alguna institución financiera prefieren optar por el consumo de esos fondos.

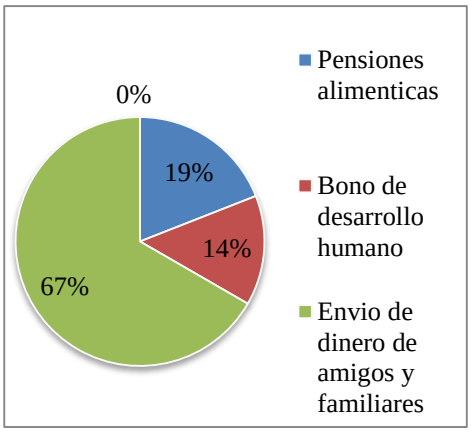
El 19% de los encuestados explican que en pocas ocasiones son conscientes del control de su dinero y, el 7% no hacen buen uso de los recursos monetarios del negocio, teniendo que terminar el mes con déficit o con lo justo.

Figura 16. Fuentes de ingresos



Fuente: Encuesta
Cuadro: 27

Figura 17. Ingresos corrientes



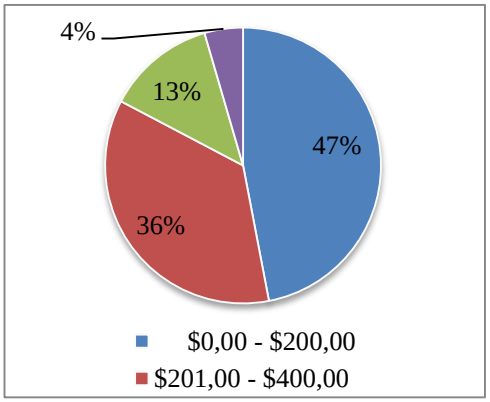
Fuente: Encuesta
Cuadro: 28

Según los datos recolectados de las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado, se puede demostrar en la figura 16, que el 92% de los encuestados manifestaron que su principal fuente de ingreso proviene de su trabajo puesto que es independiente, 6% que su entrada de dinero es del trabajo dependiente siendo

este unos pocos casos, algunos explican que por ausencia de la propietaria/o quedaron al frente del negocio siendo estos los responsables del buen funcionamiento, así mismo algunos comerciantes tenían otras fuentes de ingreso siendo estos tan solo del 2%.

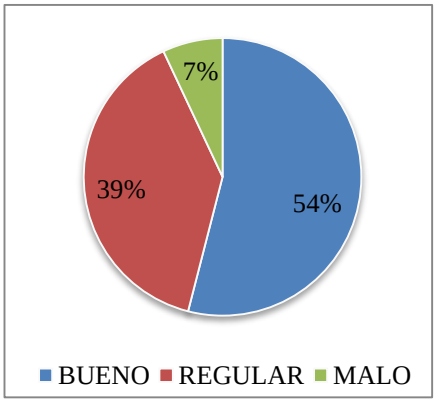
Ingreso corriente es el que se percibe de manera diaria, o dicho de otra manera el que está disponible para cubrir algunos gastos o costos. En la figura 17, según las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado se pudo demostrar que un número muy reducido reciben transferencias corrientes siendo compuesto por alrededor de 21 personas, dentro de este pequeño grupo el 67% provenientes del envío de remesas, el 19% recibe pensiones alimenticias, el 14% percibe ingresos provenientes del bono de desarrollo humano.

Figura 18: Ingreso aproximado mensual



Fuente: Encuesta
Cuadro: 29

Figura 19: Manejo de los ingresos

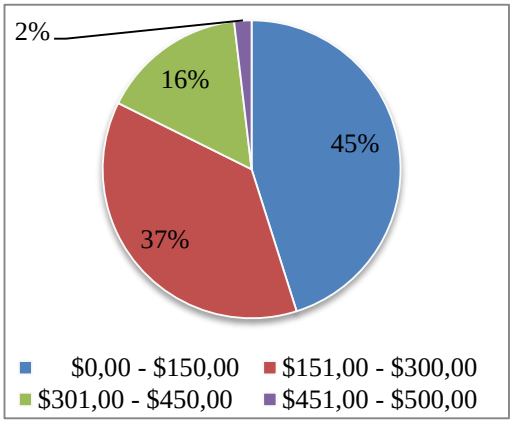


Fuente: Encuesta
Cuadro: 30

Según los datos recolectados de la encuesta aplicada, en la figura 18, se puede decir que el ingreso promedio mensual de los comerciantes es de $247,63.

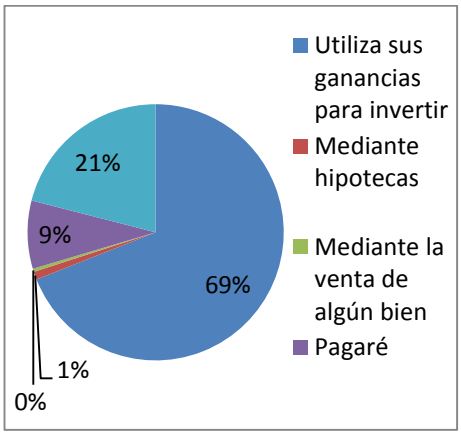
En la figura 19, según la encuesta aplicada a los comerciantes de los diferentes negocios existentes en el mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, se demostró que ellos tienen un buen control de sus ingresos con un 54%, mientras que el 39% de los encuestados manifestaron que el manejo es de forma regular, y el 7% expuso que es malo el manejo de sus ingresos.

Figura 20. Gastos aproximados mensuales.



Fuente: Encuesta
Cuadro: 31

Figura 21. Formas de financiación



Fuente: Encuesta
Cuadro: 32

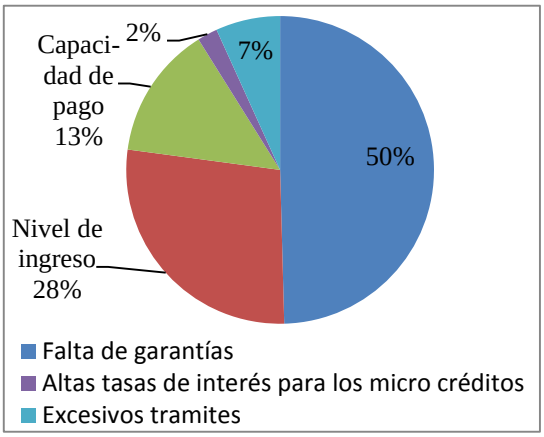
Cuando las empresas entran a operar, es decir entran en el ejercicio o giro de su negocio, esta actividad da lugar a la generación de GANANCIAS, por una parte y por otra ocasiona GASTOS, para lo cual se ha creído conveniente enmarcar esta interrogante para verificar el movimiento de este rubro en los diferentes negocios.

Según los datos recolectados de la encuesta aplicada, en la figura 20, se puede decir que el gasto promedio mensual de los comerciantes es de $185,99.

En la figura 21, según la encuesta aplicada a los comerciantes del mercado del Centro comercial de la ciudad de Loja se, demostró que el 69% de los encuestados

utiliza el dinero proveniente del mismo negocio para invertir evitando así el endeudamiento utilizando el financiamiento interno, el 30,6% utilizan las fuentes externas de financiación para su negocio. El 21% optan por utilizar los créditos comerciales y así cubrir necesidades de pago, el 8,6% utiliza los pagarés para solventar algunos pagos, el 1% potencian sus negocios mediante las hipotecas. Y tan solo el 0,4% lo hace mediante la venta de algún bien.

Figura 22: Dentro de las siguientes opciones mencione que dificultades a encontrado al momento de solicitar un crédito?



Fuente: Encuesta
Cuadro: 33

En la figura 22, de las encuestas aplicadas, a los comerciantes del mercado centro comercial de la ciudad de Loja, se puede demostrar que uno de los principales inconvenientes esta la falta de garantías con un 50%, mientras que el nivel de ingreso es otro factor importante que les imposibilita a acceder a los créditos con un 28%, otro elemento que influyente, es la capacidad de pago con un 13%, de igual manera los excesivos tramites con un 7% y las altas tasas de interés con un 2%.

Objetivo 1. Determinar el nivel de ingreso corriente de los comerciantes del mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Según los datos recolectados de las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado, se puede demostrar que el 92% de los encuestados manifestaron que su principal fuente de ingreso proviene de su trabajo independiente o propio. Se conoce como tal, a todos aquellos trabajadores/as que desarrollan su actividad utilizando para ello, solo su trabajo personal, es decir no dependen de un patrono ni hacen uso de personal asalariado, aunque pueden estar auxiliados por trabajadores familiares no remunerados.

El 6% menciona que solamente su ingreso laboral es por el trabajo en relación de dependencia siendo este unos pocos casos. Se considera como tal a las personas que trabajan en relación de dependencia sea en el sector público o privado y recibe un pago por su trabajo sea: sueldo, salario o jornal. Algunos explican que por ausencia de la propietaria/o quedaron al frente del negocio siendo estos los responsables del buen funcionamiento, así mismo algunos comerciantes tienen otras fuentes de ingreso siendo estos tan solo del 2%, debiéndose a que desarrollan algunas actividades extras con lo que les permite ganar un poco de dinero adicional.

Como tal los comerciantes tienen ingresos corrientes propios que van desde los $0,00 hasta lo máximo que es $700,00, y como ingreso promedio perciben $247,63.

Si se descuenta sus gastos que oscilan entre los $0,00, hasta $500,00, tendrían de igual manera un gasto promedio mensual de $185,00. La diferencia es a lo que comúnmente se le conoce como ganancia: G=Y-C, que en su caso esta sería de $61, 64, este el remanente que podrían destinar los comerciantes al ahorro, pero del total de encuestado tan solo el 52% opta por hacerlo, mientras que el 48% no lo hace.

Objetivo 2. Analizar las formas de financiamiento que utilizan los comerciantes del mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Las formas de financiamiento con las que cuentan los comerciantes son muy diversas, que van desde los préstamos bancarios, hasta el juego de la rueda (la cual consiste en juntar un establecida cantidad de dinero entre un grupo determinado de personas, para que todo el efectivo juntado pueda ser prestado a alguna persona del mismo grupo).

Otra forma que utilizan es el financiamiento interno, que consiste en utilizar su propio dinero para cubrir algún pago, o necesidad presente, o para realizar alguna inversión que les pudiera generar ingresos, evitando con esto el endeudamiento.

Según la encuesta aplicada a los comerciantes del mercado se demostró que el 69% de los encuestados utilizan el dinero proveniente del mismo negocio utilizando el financiamiento interno, mientras que el 30,6% utilizan las fuentes externas de financiación.

De los cuales, el 21% se financian mediante los créditos comerciales y así cubrir algunas necesidades de pago, el 8,6% utiliza los pagarés para solventar algunas deudas contraídas por pedidos de mercadería, el 1% potencian sus negocios mediante las hipotecas.

Y tan solo el 0,4% se capitalizan mediante la venta de algún bien, demostrando que no tienen deudas pendientes y en caso de contraerlas lo hacen muy pocas veces utilizando este método.

Objetivo 3. Determinar las dificultades que tienen los comerciantes para acceder a los créditos.

De las encuestas aplicadas a los comerciantes del mercado centro comercial de la ciudad de Loja, se puede demostrar que uno de los principales inconvenientes esta la falta de garantías con un 50%, si no se acostumbra a ahorrar difícilmente, se podrá acrecentar un patrimonio que sirva como garantía para un préstamo.

El nivel de ingreso es otro factor importante que les imposibilita a acceder a los créditos con un 28%, esto se debe a las bajas ventas que tienen. Si un negocio tiene ventas mínimas el resultado se verá reflejado en sus bajos ingresos, otro elemento que influyente, es la capacidad de pago con un 13% que está estrechamente vinculada a los ingresos. Mientras más bajos sean los ingresos, menor será la capacidad de pago.

De igual manera los excesivos tramites con un 7% y las altas tasas de interés con un 2%, este último no es muy influyente, ya que al momento de adquirir alguna obligación crediticia, no consideran mucho este factor, por que como mencionaron "hay que atender la emergencia primero, cuando se pueda pagar el préstamo".

ELABORACIÓN DEL MANUAL DE CULTURA DE AHORRO

Introducción

La cultura de ahorro es un tema de discusión siempre presente en los diversos ámbitos académicos, políticos y sociales del país. Es así porque el ahorro es considerado un elemento esencial en el proceso de acumulación de capital y para el crecimiento económico. En términos agregados, el ahorro es el proceso mediante el cual una economía reserva parte de su producto y lo utiliza para generar ingresos en el futuro. Las personas, las empresas y los gobiernos ahorran. Las unidades familiares guardan dinero para adquirir una casa y para la jubilación, por ejemplo; las empresas acumulan utilidades para construir nuevas fábricas, y los gobiernos acumulan activos en sistemas de pensiones e infraestructura. El ahorro agregado constituye la principal limitación al gasto mundial en inversión y por lo tanto desempeña asimismo un papel macroeconómico crucial.

El nivel de ahorro y la variación patrimonial que prevalecen en un país están determinadas por la elección de consumo e inversión de los distintos agentes económicos que lo conforman, ya que cuando los individuos consumen una canasta de bienes en el presente están decidiendo su consumo en un tiempo posterior y a la par un cierto nivel de ahorro y posesión de activos que les permita mantener un consumo uniforme a lo largo de un horizonte intertemporal.

En los últimos años por la inestabilidad económica mundial y por las características de la economía ecuatoriana, se han vivido ciclos cada vez más recurrentes de expansión y recesión económica. Tal fenómeno ejerce presión sobre el nivel de ahorro en el país y sobre la necesidad de recursos externos cuya absorción se hace cada vez más difícil por la aguda competencia entre los países desarrollados, los que están en desarrollo y los países en transición hacia economías de mercado.

PREFACIO

Las actuales dificultades económicas ponen a prueba la capacidad de los ciudadanos para cubrir sus gastos. Aprender a administrar de modo adecuado los ingresos es básico para alcanzar los objetivos. Ahorrar exige una gran disciplina. Por lo general, acarrea importantes sacrificios y la necesidad de tomar decisiones difíciles. Pero esos esfuerzos se verán recompensados con la tranquilidad que aporta mantener una economía saneada y libre de deudas, a la vez que se afrontará el futuro con mayores garantías y perspectivas de mejora. Elaborar un presupuesto, reducir gastos o evitar deudas son algunas de las claves importantes para aprender a ahorrar.

OBJETIVOS

- Desarrollar destrezas y habilidades que ayuden a fomentar la cultura de ahorro como parte de nuestra vida cotidiana.

- Diseñar las pautas esenciales para poner en práctica la cultura del ahorro.

La cultura del ahorro se apoya en principios fundamentales tales como:

1ª Analizar nuestra economía

Debemos empezar por analizar el estado de nuestra economía y la capacidad de respuesta ante posibles eventualidades. Si de este estudio deducimos que nuestra situación no es la más adecuada, tendremos que iniciar cuanto antes un plan de ahorro familiar para que nuestras cuentas se equilibren en la medida de lo posible.

2ª Diferencie entre antojos y necesidades.

Las necesidades son artículos que son necesarios para su sostenimiento tales como un techo, alimentos, ropa, y transporte. Los antojos son cosas que lo hacen destacar, o que posiblemente mejoran nuestra vida familiar. Los zapatos son una necesidad, pero zapatos nuevos todos los meses son un antojo.

Lo que implica ser un consumidor responsable es priorizar solamente lo necesario al momento de comprar. La alimentación es algo prioritario en la vida de todo ser humano, así mismo la vestimenta es algo necesario puesto que sin esta estaríamos descubiertos, hoy en día las diferentes modas se han sembrado en la mente de todos nosotros, por ello es algo muy tentador comprar ropa que muchas veces ni necesitamos y que se quedan en el closet. Para ser responsables al momento de comprar se debe de hacer una lista de las cosas que se necesitan en nuestro hogar o empresa.

3ª Identificar los gastos

Se debemos comenzar a organizarlos mensualmente para llevar su control en una carpeta o similar y así poder establecer prioridades de gastos. Ir apuntando en una libreta todo lo que gastamos a lo largo del día también nos servirá para darnos cuenta de lo que gastamos sin apenas enterarnos.

4ª La base del ahorro pasa por la reducción del gasto.

El “busque, compare y si encuentra algo mejor cómprelo” obtiene en estos tiempos su máximo sentido. La comparación de ofertas, los descuentos, los cupones, los vales de gasolina pueden ser importantes ayudas en nuestra cesta de la compra mensual.

El ahorro en electricidad, agua, gas, teléfono, vehículo, ropa, reducción de gastos de ocio, etc, es posible sin que ello suponga una eliminación de las actividades que conlleva identificando los gastos superfluos. Una vez que sepamos qué es lo que estamos gastando de más, será como ponernos a dieta: seguiremos alimentándonos, pero podremos quitar de la comida las calorías innecesarias.

Para identificar nuestros gastos se debe presupuestar identificar las entradas y salidas de dinero, que existen en los negocios así como también en los hogares, de esta manera será más efectivo saber cuándo y dónde se está produciendo erogaciones altas de nuestros ingresos.

Presupuestar significa manejar de mejor manera los ingresos y gastos, un hábito constante de ahorrar puede que un niño/a, persona mayor a futuro emprendan su propio microempresa y fomenten empleo.

Inicialmente se debe hacer un presupuesto de ingresos de una forma rápida y sencilla. Los números romanos son los meses del año.

Cuadro 4

Ingreso del negocio												
Concepto	**I**	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
Venta de la mercadería												
Venta de varios												
Intereses ganados												
Rentas												
Total mensual												

Fuente: Libro maestro de educación financiera

Venta de mercaderías.- La Venta de Mercaderías es un tipo de transacción existente en la contabilidad que se basa en la salida o entrega por parte de una empresa en particular de bienes o servicios propios de la actividad que desarrolla y a un precio definido.

Venta de varios.- Implica todas las ventas ajenas al negocio o que no están inmersas en las actividades a la cual se dedican.

Intereses ganados.- La noción de interés es utilizada en la economía y las finanzas para mencionar la ganancia, el beneficio, el valor, la utilidad o el lucro de algo.

Renta.- Renta es la utilidad o el beneficio que rinde algo o lo que de ello se cobra. El término, que procede del latín reddĭta, puede utilizarse como sinónimo de ingreso en algunas circunstancias.

Luego corresponde el presupuesto de gastos que consiste en reconocer cuales son los gastos fijos, aquellos que se deben cumplir forzosamente, de modo que si no los hacemos seguramente afrontaremos serios problemas.

Cuadro 5

Gastos fijos del negocio												
Concepto	**I**	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
Compra de mercaderías												
Pago sueldos												
Rentas o alquiler												
Servicios básicos												
Deudas bancarias												
Seguros básicos												
Imprevistos												
Total mensual												

Fuente: Libro maestro de educación financiera

Compra de mercaderías.- Es un tipo de transacción dentro de la contabilidad que se centra en el aprovisionamiento que realiza una empresa de diferentes bienes destinados a una posterior comercialización

Pago de sueldos.- Cuando una persona realiza un trabajo profesional o cumple con una determinada tarea en una empresa, espera recibir un pago por su esfuerzo. Dicha recompensa o retribución se conoce como remuneración o pago se sueldos.

Rentas o alquiler.- Consiste en pagar una suma convenida entre las partes para hacer uso de un bien inmueble o mueble durante un determinado periodo de tiempo.

Servicios básicos.- Debería ser al que toda persona, sin importar donde viva, tenga acceso, ya que garantiza un mínimo de calidad de vida para a partir de ahí realizar su desarrollo personal. Los servicios básicos deben ser accesibles para todo el mundo. Independientemente de su situación geográfica o de su nivel de renta, todos los ciudadanos deben poder acceder a los servicios definidos como básicos, tales como; agua, energía eléctrica, etc.

Deudas bancarias.- La deuda bancaria es el dinero que un banco le ha prestado a un cliente y, por los cuales se tiene que pagar intereses.

Seguros básicos.- Un seguro es un contrato a través del cual una persona paga una prima para recibir una indemnización en caso de sufrir un accidente o robo.

Imprevistos.- Algo imprevisto es lo que ocurre sin que lo tuviéramos en mente, cuando se presenta sin dar signos o señales anticipadas que puedan anunciarlo.

Por ultimo hacemos el presupuesto que nos indicara cuanto tenemos disponible para ahorrar, se resta los gastos fijos de los ingresos.

5ª Establecer un presupuesto mensual

Habrá que controlar el total de gastos e ingresos y, tras equilibrar las partidas, pensar en qué se podrá recortar. Como en toda partida contable, la otra opción será intentar aumentar los ingresos para así encontrar excedentes que podamos destinar al plan de ahorro familiar o a para el bienestar del negocio.

Cuadro 6

Disponible para el ahorro												
Concepto	**I**	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
Del primer cuadro sus ingresos mensuales												
Del segundo cuadro el total de sus gastos inevitables												
Disponible para el ahorro												

Fuente: Libro maestro de educación financiera

6ª Fijarse un porcentaje de los ingresos que será destinado para el ahorro

Un plan de ahorro familiar o para emprendimiento recomienda, que se destine como monto mínimo el 10% de nuestra economía al ahorro (en planes de pensiones o de jubilación, pero siempre pensando en el futuro). Para que la estrategia funcione, debemos pensar que el ahorro debe convertirse en “un gasto más” mensual de ineludible cumplimiento.

7ª Metas

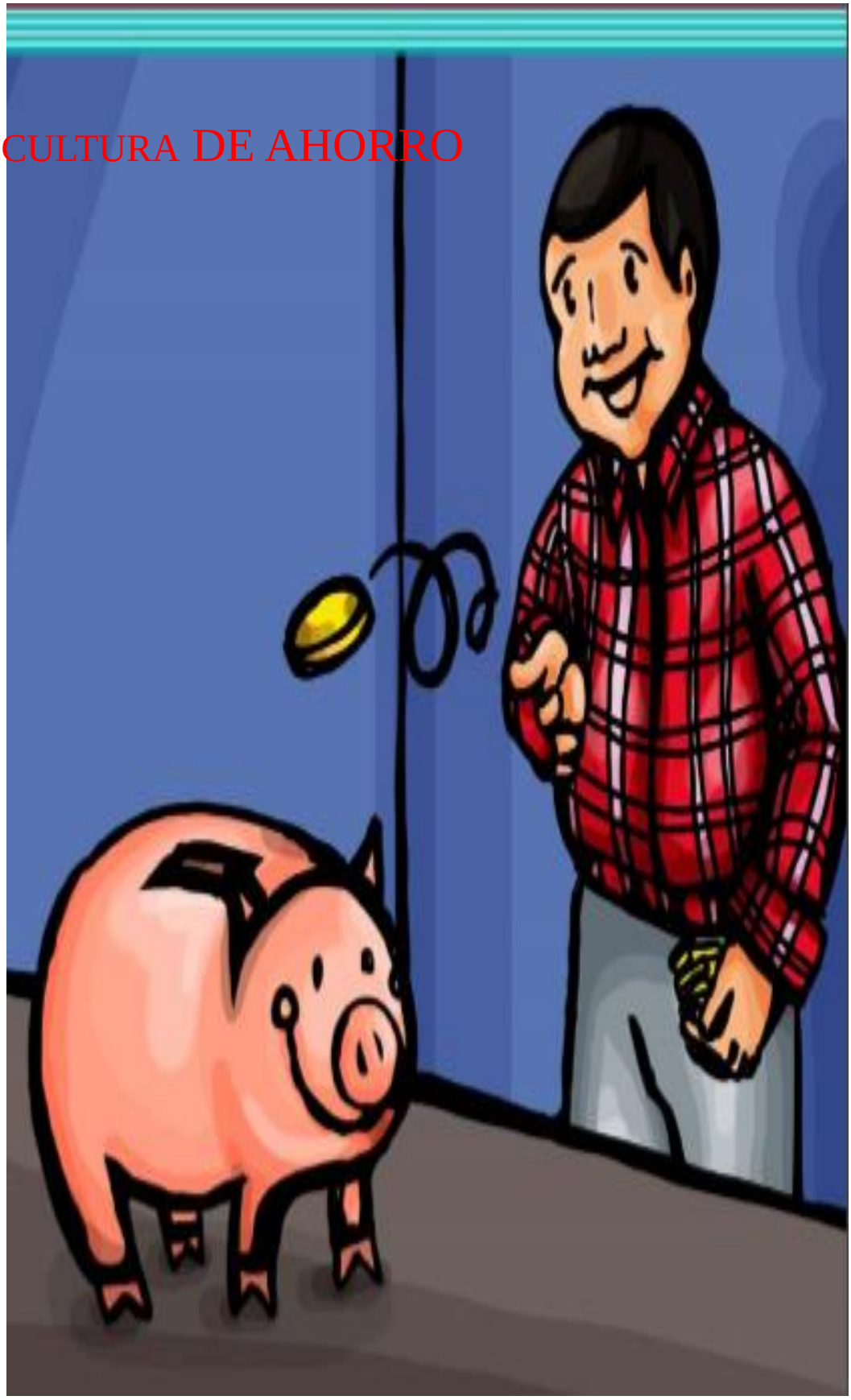
Para que las prácticas de ahorro sean exitosas, las metas a plantearse deben ser realista con las finanzas y no establecer expectativas demasiado altas que no se pueda cumplir. Cuando establecemos metas de ahorro fuera de nuestra realidad financiera, perdemos la motivación del ahorro porque no es posible conseguirlas

Todo plan, y más un plan de ahorro familiar o empresarial, tiene que tener objetivos. Esos objetivos deberán ser pequeños y accesibles para que los pequeños éxitos nos den fuerzas para continuar con el proyecto planteado.

Estas metas de ahorros deben ser realistas, alcanzables, los expertos sugieren que ahorre un 10 por ciento de sus ingresos. Establecer el hábito del ahorro y ahorrar de manera consistente es mejor que ahorrar una suma grande sólo una vez, se recomienda empezar con una cantidad que se pueda ahorrar de manera consistente.

8ª Ponga por escrito sus metas de ahorro.

Esto puede tener un poderoso impacto en cambiar la conducta. Hace que las metas sean más reales y concretas. Las METAS a corto, mediano y largo plazo, junto con la cantidad de tiempo que se tiene proyectado para lograrlas. Asegurarse que las metas sean realizables y realistas, y revíselas con regularidad.


CULTURA DE AHORRO

¿QUÉ SIGNIFICA AHORRAR?

Día a día se atraviesa el camino del ahorro. Si uno tiene la voluntad de guardar siempre algo, más adelante estará preparado para salir airoso ante una eventual y posible emergencia.

Ahorrar implica guardar dinero para necesidades futuras y es fundamental para sacar adelante un negocio. Junta hoy el dinero que necesitarás mañana.

Seguramente alguna vez te dijeron que "el ahorro es progreso" y que deberías "guardar pan para Mayo". Lo que ambos refranes te enseñan es que ahorrar te ayuda a progresar y te permite afrontar situaciones de escasez en el futuro.

Cuando tienes dinero lo puedes emplear de tres maneras:

1 Se lo puede consumir, como por ejemplo comprando pasajes para ir de viaje de vacaciones y así satisfacer una necesidad inmediata.

2 Se ahorrar y guardarlo en un banco para cualquier necesidad futura.

3 Se puede invertir, como por ejemplo comprando un auto para hacer taxi, lo que te permitirá generar más ingresos.

La mayoría de los ciudadanos destinan una gran proporción de sus ingresos personales al consumo de bienes y servicios, algo de dinero lo ahorran y eventualmente invierten en algún negocio. Por el contrario, tú, como empresario, seguramente destinas poco dinero al consumo, ahorras al máximo lo que puedes y, parte de ese ahorro, lo inviertes en algún nuevo negocio o en tu negocio existente.

Para poder invertir, previamente has debido ahorrar. Recuerda que el ahorro debe ser siempre el paso previo a una inversión. Sin ahorro no hay empresa, no hay crecimiento, no hay desarrollo.

Fuente: www.crecemype.pe

¿POR QUÉ DEBES AHORRAR?

¡El ahorro es un hábito que se debe cultivar! Tener ahorros permite invertir en nuevos negocios y aprovechar un sin número de oportunidades ¡Prepárate para aprovecharlas!

Uno nunca sabe cuándo se le van a presentar las oportunidades de invertir, por eso debes estar preparado para aprovecharlas en cualquier momento.

Acá algunos ejemplos de por qué debes ahorrar:

a) ¿Cómo podrías duplicar tus ventas si no tienes el capital necesario para comprar los insumos y materiales necesarios para una mayor producción? ¡Si quieres crecer, debes ahorrar!

b) Imagínate que tu competidor decide retirarse del mercado. ¿No te gustaría comprar las máquinas que está rematando para aumentar tu capacidad de producción y así evitar que un nuevo competidor ingrese al mercado? Si tienes ahorros podrás hacerle una buena oferta y convertirte en la única empresa de ese mercado.

c) Supongamos que tu maquinaria se malogra y necesitas alquilar otra con urgencia mientras dure la reparación. Si no tienes ahorros no tendrás para el alquiler e incumplirás con tu cliente.

Ten dinero ahorrado y prepárate para hacer frente a los imprevistos. Estos suelen presentarse.

Fuente: www.crecemype.pe

¿CÓMO COMIENZAS A AHORRAR?

La única manera de ahorrar es haciéndote el firme propósito de separar algo cada día de tu vida. Invierte tus ahorros. No te lo consumas en cosas que no te ayudarán a hacer crecer tu negocio.

Ahorrar no solo implica guardar algo de tus ingresos habituales sino también disminuir tus costos de producción. Allí puede haber una gran diferencia.

Fuente: www.crecemype.pe

¡Ahorrar no es fácil! Hazte el firme propósito de ahorrar todos los días, semanas, quincenas o meses. Tú decide, este compromiso debe ser contigo mismo y con tu empresa.

Por ejemplo, si empleas adecuadamente la energía eléctrica y ahorras luz, o si negocias con tus proveedores y distribuidores mejores condiciones de compra y venta, le estarás ahorrando costos a la empresa y así tu margen de ganancia crece.

Hacer crecer los ahorros depende directamente de tu capacidad para gestionar los recursos, aumentar los ingresos y disminuir los costos. Nunca gastes el dinero de la empresa en cosas personales. Más bien asígnate un sueldo.

Para asignarte un sueldo considera:

- El sueldo que recibirías si trabajaras en una empresa parecida a la tuya, en cuanto a tipo de negocio y tamaño.
- Parte de tu sueldo lo podrás cobrar a fin de año en utilidades o por comisiones de ventas. No le quites dinero a tu empresa. Ayúdala a crecer

Promueve una "cultura del ahorro" y una disciplina en el manejo de la caja de tu empresa. ¡El dinero de la empresa no es tuyo!

MINIMIZA LOS PROBLEMAS DE DINERO

Sigue estos lineamientos desde el inicio de tu negocio

- Registra los ingresos y gastos de tu empresa.
- Ahorra algo en el sistema financiero, para que las instituciones financieras sepan que tienes ingresos y que eres capaz de ahorrar y manejar tus cuentas de manera responsable.
- Ten una cuenta personal y cumple cuidadosamente con tus obligaciones. Demuestra a la institución financiera que eres una persona ordenada y que cumple puntualmente con sus obligaciones.
- Aprovecha tus propias capacidades para desarrollar varias tareas en tu empresa.
- Reduce al máximo la contratación de personal. Es mejor tener pocos empleados bien pagados, motivados y ganando sueldos superiores al promedio del mercado, que tener muchos empleados, con bajos sueldos y, consecuentemente, poco comprometidos y motivados.
- Cuando tu empresa tenga ahorros y no sepa en qué invertirlos, estudia con cuidado el sistema financiero, pero jamás prestes el dinero de la empresa a tu familia o amigos con la promesa de que te darán mayores intereses que los bancos. (Crecemype.pe)

g. DISCUSIÓN

El ingreso corriente de los comerciantes es del trabajo independiente o autónomo con un 92%, de igual manera se pudo demostrar que un número muy reducido de adjudicatarios reciben transferencias corrientes siendo compuesto por alrededor de 21 personas, dentro de este pequeño grupo el 67% sus ingresos provienen del envío de remesas, el 19% recibe pensiones alimenticias, el 14% percibe ingresos provenientes del bono de desarrollo humano.

Cabe mencionar que los negocios existentes en el mercado son micro emprendimientos familiares, estas cifras casi concuerdan con una leve variación a la "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales 2011- 2012" a nivel nacional, donde el 83,5% del ingreso monetario de los hogares, tienen como fuente el trabajo (independiente), y el segundo rubro son las transferencias corrientes con un 12,5%.

Se demostró que el 69% de los adjudicatarios utilizan el dinero proveniente del mismo negocio para invertir, evitando así el endeudamiento mediante el financiamiento interno, el 21% utilizan las fuentes externas de financiación para su negocio mediante créditos comerciales y así cubrir necesidades de pago, el 8,6% utiliza los pagarés para solventar algunos pagos, el 1% potencian sus negocios por medio de las hipotecas y tan solo el 0,4% lo hace por la venta de algún bien.

Carlos Morlas, menciona que no hay sobre endeudamiento en las familias pero si existe endeudamiento en el sector comercial, como lo demuestran el 31% de los comerciantes los cuales son beneficiarios de los créditos bancarios, este financiamiento es para cubrir gastos dentro del negocio, así como también, va al gasto dentro de los hogares, pasando a formar parte de las estadísticas como lo demuestra el INEC, del gasto corriente total de los hogares ecuatorianos, el 77,2% es monetario y el 22,8% no monetario. Del gasto monetario, el 97,6% es gasto de consumo. Parte de este dinero va a servir para comprar tecnología y no precisamente en los negocios. Otro dato importante expuesto es el manifestado por Daniel Castro, consultor económico, quien explica que una de las causas de la falta de cultura de ahorro en el país viene de la crisis bancaria de 1999. Castro asegura que hay quienes en lugar de depositar sus ingresos en la banca los destinan a gastos y adquisición de televisores, vehículos y electrodomésticos de línea blanca.

Si no se cuenta con la cultura del ahorro difícilmente podremos hacernos de bienes que nos sirvan como garantía para acceder a créditos, estas son solo unas de las pocas trabas con las que se encuentran algunos comerciantes hoy. Puesto que por falta de algún respaldo se ve oscurecido la posibilidad adquirir algún préstamo bancario con un 50%. De igual manera el nivel de ingreso es otro factor importante que les imposibilita a acceder a los créditos con un 28%. Deduciendo los ingresos menos los gastos promedios que son iguales a $247,63-$185,99= $61,64; la cantidad resultante es muy baja y esto afecta a las aspiraciones de algunos comerciantes de acceder a un préstamo.

La capacidad de pago es otro factor que fracciona la idea de algún crédito, con un 14%, de igual manera los excesivos trámites con un 7% y las altas tasas de interés con un 2%.

Ecuador inmediato en su artículo denominado “Encuesta revela que el 41% de los encuestados no tienen cultura de ahorro”, se logró evidenciar que el 25% de los encuestados tengan como principal modalidad de ahorro la alcancía, lo cual implica que no están accediendo intereses, si se sigue manteniendo esta forma de pensar no se lograra crear un patrimonio sólido que pudiera respaldar las necesidades futuras.

h. CONCLUSIONES

- Se concluye que los comerciantes del mercado poseen un nivel aceptable de cultura de ahorro, llegándose a evidenciar que el 52,2% tiene el habito de guardar su dinero en alguna institución financiera, sin embargo esta cantidad es de solamente del 10%, dado su reducido ingreso es una cantidad pequeña.

- Se concluye que el 92% de los encuestados manifestaron que su principal fuente de ingreso corriente proviene del trabajo independiente, como resultado de las actividades dentro de los diferentes negocios, entre los que se destacan, la venta de hortalizas, de ropa, de calzado, de comidas, entre otros.

- Dentro de las formas de financiación que emplean los comerciantes, el 30.6% utilizan fuentes externas para sus negocios mediante préstamos bancarios, tales como; créditos comerciales, prendarios e hipotecarios, etc., mientras que el 69.4% de los encuestados emplean el dinero proveniente del mismo negocio para invertir, evitando así el endeudamiento mediante el financiamiento interno.

- Se determinó que los comerciantes tienen diversos problemas al momento de adquirir un crédito bancario y el principal inconveniente es la falta de garantía, puesto que muchos de ellos carecen de activos importantes que pudieran servir de respaldo.

- Finalmente, la elaboración del manual de cultura de ahorro, cuenta con pautas fáciles y necesarias para comenzar a practicar el ahorro y hacer de esta actividad una costumbre cotidiana para mejorar la situación financiera.

i. RECOMENDACIÓNES

- Poner en práctica el manual de cultura del ahorro, que cuenta con las directrices necesarias y fáciles para hacerlo un habito, esencial con el fin lograr de mejor manera los objetivos, sean estos personales o empresariales y obtener la tan anhelada libertad financiera, así mismo es una gran herramienta para poder formar capitales que puedan servir para realizar inversiones en algún negocio.

- Solicitar créditos a las cooperativas de ahorro y crédito sin fines de lucro o, a los bancos comunales que tienen una metodología diferente, a los bancos tradicionales. Es decir que las garantías son solidarias.

- Realizar una mayor inversión al momento de adquirir mercadería, con el propósito de comprar más cantidad a menor costo, y por consiguiente poder ofertar los productos a precios más accesibles que generen mayores ingresos dentro de los negocios, mediante la venta por volumen. De esta manera se podrá obtener más utilidad y así incrementar la entrada de dinero, para destinarla al ahorro, con el fin de comprar algún activo que sirva de garantía.

j. BIBLIOGRAFIA

Definicion de. (2008-2016). Recuperado el 16 de 05 de 2016, de definicionDe: http://definicion.de/ahorro/

Anonimo. (2007-2016). *economia.ws*. Recuperado el 18 de 05 de 2016, de http://www.economia.ws/mercado.php

Bac, R. F. (2008). *Libro maestro de educación financiera.* San Jose, Costa Rica: Innova Technology, S. A.

Callado, L. E. (2011). *Mercadotecnia.* Mexico D. F: Mc Gram Hill.

Castillo, J. (2010). *Analisis macro economico.* Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Ecuador, A. d. (2011). La importancia de la educación financiera. *ABPE*, 4.

Ecuadorinmediato. (13 de 03 de 2015). Encuesta revela que el 41% de los encuestados no tienen cultura de ahorro. *Ecuadorinmediato.com*, pág. 12.

Expreso. (25 de 11 de 2014). La cultura del ahorro no despega en el país. *Expreso*.

Furry, M. (2007). *El Libro Para Hacer un Presupuesto.* The Pennsylvania State University: This publication supersedes UI301 The Fudge-It Budget (Spanish).

Líderes. (2015). En el país se privilegia el consumo pero falta cultura de ahorro. *Líderes*, 30.

Linton, R. (1976). *Cultura y personalidad.* España: S.L Fondo de cultura.

Lopez, M. (03 de 09 de 2012). *Futuro es ahorrar*. Recuperado el 20 de 05 de 2016, de http://futuroesahorrar.blogspot.com/

Manuel, R. (10 de 01 de 2015). La cultura del ahorro. *El Diario manibita libre de pensamiento*.

Massad, C. (2007). *Economía para todos .* Santiago, Chile: Imprenta Maval LTDA.

Meneses, R. (14 de Noviembre de 2014). Ingernieria comercial. *Aplicacion de la metodologia AFLATEN para promover el ahorro y emprendimiento en los adolecentes y jovenes de la comunidad Lucha de los pobres del centro comunitario N° 5 a traves de la cooperativa de ahorro y credito "MUSHUK YUYAI"*. Quito, Ecuador.

Morettini, M. (2002). *Principales teorías macroeconomicas sobre el consumo.* Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.

Morlás, C. (24 de 2 de 2013). La cultura del ahorro en el país prácticamente ha desaparecido.

Muñoz, J. (2011). *Ahorramndo dolares*. Recuperado el 18 de 05 de 2016, de http://www.univisiontarjeta.com/tu-comunidad/tres-practicas-para-motivar-la-cultura-del-ahorro/

Orozco, D. (21 de 03 de 2014). *Concepto definicion.de*. Recuperado el 05 de 05 de 2016, de conceptodefinicion.de: http://conceptodefinicion.de/ahorro/

Pita, L. (2012). *Tres decisiones para ser libre financieramente.* España.

Ramon, J. (17 de 04 de 2012). *El capitalismo depende del ahorro, no del consumo.* . Recuperado el 03 de 05 de 2014, de Blog: http/juanramonrollo.com/2011/04/elcapitalismo-depende-del-ahorro-no-del consumo

Santoyo, A. R. (2013). *Fundamentos de la Mercadotecnia.* Mexico.

Solidaria, C. (2005). *Guia de consumo responsable.* Cordova: IDEAS.

Tracy, B. (2004). *Metas, estrategias practicas para determinar y conquistar sus objetivos.* Barcelona: Ramonya-Valls.

Valdivieso, M. B. (2011). *Contabilidad General.* Quito-Ecuador: ESCOBAR.

Veiga, L. (2012). Determinantes del ahorro. *Revista de Negocios del IEEM* , 90.

k. ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

BANCA Y FINANZAS

Sírvase contestar las siguientes preguntas que permitirán desarrollar el trabajo investigativo denominado "NIVEL DE CULTURA DEL AHORRO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA"

Encuesta

1 ¿Usted ahorra?

SI ( ) NO ( )

2 ¿Del total de sus ingresos señale el porcentaje aproximado de ahorro?

10%____ 20%____ 30%____ 40%____

3 ¿Dónde prefiere guardar su dinero?

Bancos ( )

Cooperativas ( )

Casa ( )

Explique……

4 ¿Por qué decidió guardar su dinero en ese lugar?

Mejores intereses ( )

Mejores beneficios ( )

Por seguridad ( )

Por facilidad de compra ( )

Por más rapidez ( )

Mencione……

5 ¿Qué le ha motivado a ahorrar?

Para la educación de tus hijos ( )

Para comprar un auto ( )

Para comprar una vivienda ( )

Para financiar tus estudios ( )

Para vacaciones ( )

Explique……

6 ¿Cuáles son las razones porque no ahorra?

Bajos ingresos ( )

No presupuesta sus gastos ( )

No desea ahorrar ( )

7¿Tiene usted cargas familiares?

SI ( ) NO ( )

8 ¿Qué tipo de residencia tiene usted?

Propia ( )

Alquilada ( )

Familiar ( )

9 ¿Sabe usted la importancia de controlar sus ingresos y sus gastos?

SI ( ) NO ( )

10 ¿Ha recibido usted capacitación sobre educación en planificación financiera?

SI ( ) NO ( )

11 ¿Sus gastos son en función de sus metas?

SI ( ) NO ( )

Mencione……

12 ¿Qué tipo de metas tiene usted?

Personales ( )

Empresariales ( )

Financieras ( )

Otras ( )

13 Las metas que tiene son:

A corto plazo (Menor a un año) ( )

Mediano plazo (De uno a tres años) ( )

Largo plazo (Mayor a cinco años) ( )

14 ¿Controla usted sus ingresos y sus gastos?

SIEMPRE ( ) A VECES ( ) NUNCA ( )

Mencione……

15 ¿Su ingreso proveniente del trabajo?

a) Trabajo Dependiente (Asalariado) ( )

b) Trabajo Independiente (agropecuario y no agropecuario) ( )

c) Ingresos de otros trabajos ( )

16 ¿Usted recibe transferencias corrientes?

a) Pensiones alimenticias ( )

b) Bono de desarrollo humano ( )

c) Envío de dinero de amigos y familiares ( )

d) Otros ( )

17 ¿Dentro de los siguientes montos señale su ingreso aproximado mensual?

$0.00 - $200.00 ( )

$201.00 - $400.00 ( )

$401.00 - $600.00 ( )

$601.00 - $700,00 ( )

18 ¿Cómo evalúa usted el control de sus ingresos?

BUENO ( ) REGULAR ( ) MALO ( )

19 ¿De los siguientes montos señale sus gastos mensuales aproximados?

$0.00 - $150.00 ( )

$151.00 - $300.00 ( )

$301.00 - $450.00 ( )

$451.00 - $600,00 ( )

20 ¿De qué manera financia usted su negocio?

Utiliza sus ganancias para invertir ( )

Mediante hipotecas ( )

Mediante la venta de algún bien ( )

Pagaré ( )

Crédito comercial ( )

Mencione……
…….

21 Dentro de las siguientes opciones mencione que dificultades a encontrado al momento de solicitar un crédito?

- Falta de garantía ( )
- Nivel de ingreso ( )
- Capacidad de pago ( )
- Alta tasa de interés para los micro créditos ( )
- Excesivos tramites y papeleo ( )

Gracias por su colaboración

ANEXO 2

Presentación de cuadros resultantes de investigación del total de negocios existentes y sus propietarios del Mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, para determinar el nivel de cultura de ahorro.

Cuadro 7

BLOQUE UNO PLANTA BAJA		
Giro del negocio	Adjudicatarios	Puestos
Abarrotes	7	7
Providencia	33	33
Verduras	18	18
Frutas	11	12
Lácteos	2	2
Carne de pollo	3	3
Granos cocidos	1	1
Horchatas y Morochos	1	1
Flores	8	8
Bazar	1	1
Periódicos	6	6
Almacenes extras	16	16
Total	107	108

Fuente: Administración Mercado Centro Comercial Loja

Cuadro 8

BLOQUE UNO PLANTA ALTA		
Giro del negocio	Adjudicatarios	Puestos
Artesanías	3	3
Bares	4	4
Bazar	10	13
Ropa	60	79
Calzado	18	19
Peluquería	8	10
Total	103	128

Fuente: Administración Mercado Centro Comercial Loja

Cuadro 9

BLOQUE DOS PLANTA BAJA		
Giro del negocio	Adjudicatarios	Puestos
Carne de borrego	2	2
Carne de burro	1	1
Carne de chancho	23	23
Carne de res	25	26
Mariscos	10	11
Pescado seco	5	5
Artesanías	15	15
Espumilla	3	3
Periódicos	2	2
Almacenes extras	19	19
Total	105	107

Fuente: Administración Mercado Centro Comercial Loja

Cuadro 10

BLOQUE DOS PLANTA ALTA		
Giro del negocio	Adjudicatarios	Puestos
Artesanías	1	1
Bares	3	5
Bazar	24	27
Ropa	67	77
Calzado	34	38
Dulcerías	12	16
Peluquería	1	2
Total	142	166

Fuente: Administración Mercado Centro Comercial Loja

Cuadro 11

BLOQUE TRES PLANTA BAJA		
Giro del negocio	Adjudicatarios	Puestos
Abarrotes	10	10
Providencia	47	47
Verduras	20	20
Frutas	18	19
Lácteos	25	25
Carne de pollo	22	22
Granos cocidos	8	8
Horchatas y Morochos	4	4
Jugos	9	9
Comedor	26	27
Dulcerías	1	1
Plásticos	1	1
Almacenes extras	7	7
Total	203	205

Fuente: Administración Mercado Centro Comercial Loja

Cuadro 12

BLOQUE TRES PLANTA ALTA		
Giro del negocio	Adjudicatarios	Puestos
Bares	2	4
Jugos	6	6
Comedor	28	29
Patio de comidas	8	8
Horchatas y morochos	15	15
Panadería	2	2
Despensa	8	9
Dulcería	2	2
Especerías	2	2
Bazar	2	4
Ropa	1	1
Calzado	2	2
Peluquería	22	25
Total	103	105

Fuente: Administración Mercado Centro Comercial Loja

ANEXO 3

Presentación de cuadros resultantes de la encuesta aplicada a los Comerciantes del Mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, para determinar el nivel de cultura de ahorro.

CUADRO 13

¿Usted ahorra?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
SI	140	52%
NO	126	48%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 2

CUADRO 14

¿Del total de sus ingresos señale el porcentaje aproximado de ahorro?

Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
10%	40	19%
20%	70	58%
30%	18	16%
40%	12	7%
Total	140	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 3

CUADRO 15

¿Dónde prefiere guardar su dinero?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
BANCOS	54	38%
COOPERATIVAS	26	19%
DOMICILIO	60	43%
Total	140	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 4

CUADRO 16

¿Por qué decidió guardar su dinero en ese lugar?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
Mejores interese	14	10%
Mejores beneficios	12	9%
Por seguridad	66	47%
Por facilidad de compra	18	13%
Por más rapidez	30	21%
Total	140	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 5

CUADRO 17

¿Qué le ha motivado a ahorrar?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
Para la educación de tus hijos	68	48%
Para comprar un auto	6	4%
Para comprar una vivienda	22	16%
Para financiar tus estudios	15	11%
Para vacaciones	29	21%
Total	140	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 6

CUADRO 18

¿Cuáles son las razones porque no ahorra?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
Bajos ingresos	100	80%
No presupuesta sus gastos	15	12%
No desea ahorrar	11	8%
Total	126	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 7

CUADRO 19

¿Tiene usted cargas familiares?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
SI	197	74%
NO	69	26%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 8

CUADRO 20

¿Qué tipo de residencia tiene usted?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
Propia	137	51%
Alquilada	85	32%
Familiar	44	17%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 9

CUADRO 21

¿Sabe usted la importancia de controlar sus ingresos y sus gastos?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
SI	222	83%
NO	44	17%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 10

CUADRO 22

¿Ha recibido usted capacitación sobre educación en planificación financiera?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
SI	114	43%
NO	152	57%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 11

CUADRO 23

¿Sus gastos son en función de sus metas?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
SI	227	85%
NO	39	15%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 12

CUADRO 24

¿Qué tipo de metas tiene usted?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
Personales	202	75,9
Empresariales	48	18
Financieras	12	4,5
Otras	4	1,5
Total	266	100

Fuente: Encuestas
Figura: 13

CUADRO 25

¿Alcance de metas?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
A corto plazo	95	36%
Mediano plazo	102	38%
Largo Plazo	69	26%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 14

CUADRO 26

¿Controla Ud sus ingresos y sus gastos?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
Siempre	197	74%
A veces	19	7%
Nunca	50	19%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 15

CUADRO 27

¿Su ingreso proveniente del trabajo?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
a) Trabajo Dependiente (Asalariado)	16	6%
b) Trabajo Independiente (agropecuario y no agropecuario)	245	92%
c) Ingresos de otros trabajos	5	2%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 16

CUADRO 28

¿Usted recibe transferencias corrientes?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
a) Pensiones alimenticias	4	19%
b) Bono de desarrollo humano	3	14%
c) Envío de dinero de amigos y familiares	14	67%
d) Otros	0	-
Total	21	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 17

CUADRO 29

¿Dentro de los siguientes montos señale su ingreso aproximado mensual?					
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido	Xm X1 + X2/2	F	Salario promedio
$0.00 - $200.00	125	47%	100	$12.500	
$201.00 - $400.00	95	36%	300,5	$28.547,5	
$401.00 - $600.00	34	13%	500,5	$17.017	$ 247,63
$601.00 - $700,00	12	4%	650,5	$7.806	
Total	266	100%	$1.551,5	$65.870,5	

Fuente: Encuestas
Figura: 18

CUADRO 30

¿Cómo evalúa usted el control de sus ingresos?		
Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje válido
BUENO	146	54%
REGULAR	17	7%
MALO	103	39%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 19

CUADRO 31

¿Dentro de los siguientes montos señale sus gastos aproximados mensuales?					
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido	Xm X1 + X2/2	F	Gasto promedio
$0.00 - $150.00	120	45%	75	9000	
$151.00 - $300.00	99	37%	225,5	22324,5	
$301.00 - $450.00	42	16%	375,5	15771	$ 185,99
$451.00 - $500,00	5	2%	475,5	2377,5	
Total	266	100%		49473	

Fuente: Encuestas
Figura: 20

CUADRO 32

¿De qué manera financia usted su negocio?		
Posibilidades	Frecuencia	Porcentaje válido
Utiliza sus ganancias para invertir	184	69%
Mediante hipotecas	3	1%
Mediante la venta de algún bien	1	0,4%
Pagaré	23	8,6%
Crédito comercial	55	21%
Total	266	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 21

CUADRO 33

Posibilidad	Frecuencia	Porcentaje valido
Falta de garantías	117	50%
Nivel de ingreso	65	28%
Capacidad de pago	33	13%
Altas tasas de interés para los micro créditos	5	2%
Excesivos tramites	16	7%
TOTAL	236	100%

Fuente: Encuestas
Figura: 22

ANEXO 3

ÍNDICE

CARATULA i
CERTIFICACIÓN ii
AUTORÍA iii
DEDICATORIA v
AGRADECIMIENTO vi
a. TÍTULO. **1**
b. RESUMEN 2
ABSTRACT 5
c. INTRODUCCIÓN 7
d. REVISIÓN DE LITERATURA 10
e. MATERIALES Y MÉTODOS 54
f. RESULTADOS 57
g. DISCUSIÓN 88
h. CONCLUSIONES 91
i. RECOMENDACIÓNES 93
j. BIBLIOGRAFIA 94
k. ANEXOS 97
Índice… 113