



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA
FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO
COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”**

Tesis previa a optar el Grado y
Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría,
Contador Público-Auditor.

AUTORA:

Andrea Silvana Zuñiga Ramon

DIRECTOR:

Ing. Edison Fabián Miranda Raza. Mgs. Sc.

LOJA-ECUADOR

2019

ING. EDISON FABIÁN MIRANDA RAZA. MGS. SC., DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que la tesis titulada **“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”** elaborada por la egresada Andrea Silvana Zuñiga Ramon, previo a optar el Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor ha sido realizada bajo mi dirección y luego de haber revisado su contenido teórico-práctico, autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 19 julio de 2019



Ing. Edison Miranda Raza. Mgs. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Andrea Silvana Zuñiga Ramon**, declaro ser autora de la presente tesis denominada "PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA" y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus Representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTORA: Andrea Silvana Zuñiga Ramon

FIRMA:



CÉDULA: 1150269809

FECHA: Loja, 19 de julio de 2019

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

Yo, Andrea Silvana Zuñiga Ramon, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito para optar el grado de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional. Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de julio de dos mil diecinueve, firma la autora.

FIRMA:



AUTORA: Andrea Silvana Zuñiga Ramon

CEDULA: 1150269809

DIRECCIÓN: Loja, (El paraíso) Cisnes, Colibrís y Garzas 62-82

CORREO ELECTRÓNICO: andrea.zuniga@unl.edu.ec

CELULAR: 0981167741

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mgs. Sc.

Presidente del Tribunal: Dra. Yolanda Margarita Celi Vivanco Mgs. Sc.

Integrante del Tribunal: Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE.

Integrante del Tribunal: Dra. Consuelo Esther Briceño Castillo Mgs. Sc.

DEDICATORIA

Esta meta de formación profesional, se la dedico con profundo amor y gratitud a Dios por ser el centro de mi vida y quien me ha dado las fuerzas y ha guiado mi camino hacia la superación. A mis padres Stalin y Gladys que me han brindado los medios necesarios para continuar mi formación y siendo un apoyo incondicional para que esta tesis se plasmara de un sueño una hermosa realidad, a mis hermanos quienes son la fuente de inspiración para seguir superándome cada día como ser humano y profesional, por el entusiasmo y la motivación que me brindaron para poder culminar exitosamente mis estudios universitarios.

Gracias a estas personas importantes en mi vida que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda y de esta manera culmine con éxito mi formación profesional y prospere en todos los aspectos de mi vida.

Andrea Silvana

AGRADECIMIENTO

Expreso mi sincero agradecimiento a las Autoridades de la Universidad Nacional de Loja, forjadora de nuevos profesionales, que me ha acogido en sus aulas para representarla con orgullo en nuestra vida profesional. A la Facultad Jurídica, Social y Administrativa; y personal docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, por sus ilustradas enseñanzas durante la trayectoria de nuestra formación profesional, con la posibilidad de poder plasmar los conocimientos adquiridos en el presente trabajo.

De la misma manera, agradezco al Ing. Edison Fabián Miranda Raza. Mgs. Sc. quien con su valiosa dirección, responsabilidad, dedicación, de manera eficiente y oportuna ha sabido orientar el correcto desarrollo de este trabajo mismo que demuestra los aprendizajes obtenidos durante mi paso por el Alma Mater Lojana.

Agradezco al Administrador Franklin Bahamonde del Mercado Centro Comercial de la ciudad de Loja, quien me brindó la información necesaria para el desarrollo del Trabajo de Tesis.

La Autora

a. TÍTULO

**“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD
DE LOJA”**

b. RESUMEN

El presente trabajo de tesis denominado: **“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”**, se efectuó con la finalidad primordial de impartir conocimientos a las comerciantes, desarrollar habilidades y destrezas referente a las finanzas personales y alcanzar un mayor grado de seguridad y libertad financiera.

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados se procedió a determinar el grado de conocimiento y habilidades sobre el concepto generalizado de Cultura Financiera, para lo cual se aplicó encuestas dirigidas a las adjudicatarias del Centro Comercial de la ciudad de Loja, contando con una población de 746, un margen de error del 5% y reflejando así una muestra de 247 comerciantes, que permitió evidenciar la conducta y actitudes de las vivanderas frente a las finanzas personales debido a esto se determinó un bajo nivel de conocimientos financieros que perjudica la economía de las comerciantes; seguido se efectuó el análisis de los factores que han incidido en esta temática como son la carencia de conocimientos que limita las prácticas financieras, insuficiencia de educación financiera, falta de hábitos financieros así también la falta de tiempo y de interés, posteriormente a base de esta información se consideró las pautas más relevantes que sirvieron de insumos para desarrollar la propuesta orientada a elaborar una Guía de Cultura Financiera enfocada a la Planificación

Financiera Personal, donde se realizó un diagnóstico para identificar el nivel de conocimientos acerca de las finanzas personales, así también se estableció la construcción de fuentes de ingresos adicionales, selección de gastos, registro de deudas, fijar metas financieras y crear un plan de ahorro de acuerdo a los ingresos que perciben mensualmente las comerciantes, así mismo se dio a conocer los porcentajes adecuados para el correcto manejo de los recursos; seguido se realizó la planificación financiera personal que permitió determinar la posición financiera actual, la clasificación de las metas financieras, se realizó el presupuesto y las proyecciones de ingresos, gastos, deudas y ahorro, para conocer la capacidad que tienen para solventar las necesidades y obligaciones.

La metodología que se realizó en la presente tesis, inicia con la recopilación de información fidedigna, determinar el nivel de conocimientos sobre las finanzas personales en el sector de vivanderas, una vez obtenida la información se realizó el proceso completo de la planificación financiera personal, que sirvió para realizar el presupuesto y las proyecciones a través del método de incremento porcentual para lo cual se utilizó las tasas mensuales de inflación del 2018 obteniendo un resultado del 0.198%, y se llegó a la conclusión que el sector de vivanderas al efectuar las proyecciones podrían enfrentar imprevistos, mejorar las decisiones financieras que realicen y lograr una correcta administración de sus recursos.

ABSTRACT

The present work of thesis was called: "PROPOSAL TO INCENTIVATE THE FINANCIAL CULTURE OF THE SECTOR OF VIVANDERAS OF THE COMMERCIAL CENTER OF THE CITY OF LOJA", was carried out with the primary purpose of imparting to the Degree of security and financial freedom.

To comply with the objectives set, the degree of knowledge and skills on the generalized concept of Financial Culture was determined, for which surveys were applied to the winners of the Shopping Center of the city of Loja, with a population of 746 , a margin of error of 5% and thus reflecting a sample of 247 merchants, which made it possible to demonstrate the behavior and attitudes of the campenderas against personal finances, due to this a low level of financial knowledge was determined that harms the economy of the merchants ; The analysis of the factors that have affected this topic was carried out, such as the lack of knowledge that limits financial practices, insufficient financial education, lack of financial habits, as well as the lack of time and interest, subsequently on the basis of this information was considered the most relevant guidelines that served as inputs to develop the proposal aimed at developing a Financial Culture Guide focused on Personal Financial Planning, where a diagnosis was made to identify the level of knowledge about personal finances, as well as established the

construction of additional sources of income, selection of expenses, record of debts, set financial goals and create a savings plan according to the monthly income earned by merchants, as well as the adequate percentages for proper management were disclosed of the resources; followed the personal financial planning that allowed to determine the current financial position, the classification of the financial goals, the budget and the projections of income, expenses, debts and savings were made, to know the capacity they have to solve the needs and obligations .

The methodology that was carried out in this thesis, starts with the collection of reliable information, determine the level of knowledge about personal finance in the field of camp, once the information was obtained, the entire process of personal financial planning was carried out. It was used to calculate the budget and projections using the percentage increase method, for which the monthly inflation rates for 2018 were used, obtaining a result of 0.198%, and it was concluded that the sector of camp-holders when making the projections could face unforeseen events, improve financial decisions made and achieve proper management of their resources.

c. INTRODUCCIÓN

La cultura financiera constituye un papel muy importante en la sociedad, estos conocimientos y hábitos permiten tomar mejores decisiones en cuanto al manejo de los recursos, mantener una buena salud financiera, estar mejor informados sobre la educación financiera de forma que se ajusten a nuestras necesidades, desarrollar prácticas financieras como la planificación financiera personal para la correcta administración de los ingresos y gastos, ahorro e inversión; y, por ende que la sociedad participe activa y responsablemente en procesos económicos así también generar un aporte al avance del país.

Con el presente trabajo de tesis, se pretende brindar un aporte muy significativo al “Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja” con la elaboración de una Guía de Cultura Financiera enfocada a la Planificación Financiera Personal para incrementar los conocimientos, manejar sus finanzas personales adecuadamente, tomar decisiones acertadas, aprovechar las oportunidades, elaborar su presupuesto personal, planes de ahorro, por ende mejorar sus finanzas y la calidad de vida de las comerciantes.

El trabajo de tesis se encuentra estructurado de acuerdo al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja de la siguiente

manera: **TÍTULO**, que corresponde al tema de tesis; **RESUMEN**, que contiene una breve síntesis del trabajo elaborado que se lo presenta en español y traducido al inglés; **INTRODUCCIÓN** la misma que resalta la importancia del tema, el aporte al sector de vivanderas y estructura de la tesis; **REVISIÓN DE LITERATURA**, se detalla los referentes teóricos relacionados con la conceptualización general de la Cultura Financiera, las fases de la Planeación Financiera Personal, y demás contenidos teóricos que sustenten la parte práctica; **MATERIALES Y MÉTODOS**, se describen cada uno de los métodos e insumos utilizados durante el estudio, para el correcto desarrollo del trabajo de tesis; **RESULTADOS**, refleja la parte principal de la tesis donde se encuentra la reseña histórica del sector objeto de estudio, base legal, el diagnóstico del nivel de conocimientos sobre las finanzas personales, y el desarrollo de una Guía de Cultura Financiera enfocada a la Planeación Financiera Personal; **DISCUSIÓN**, en donde se detalla minuciosamente los resultados obtenidos durante el proceso de realización de la tesis; las **CONCLUSIONES** que fueron planteadas en base a los resultados obtenidos en la propuesta para incentivar la cultura financiera; **RECOMENDACIONES** que se elaboraron de acuerdo a cada conclusión planteada para que las comerciantes pongan en práctica y mejore su calidad de vida; **BIBLIOGRAFÍA** enlista los libros, tesis, artículos, revistas y publicaciones en internet citados en la revisión de literatura; y, finalmente los **ANEXOS** en donde se detalla información relevante que respalda la presente tesis.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MERCADO

“El mercado, es un término que se usa en economía para referirse a una institución a través de la cual los compradores y vendedores interactúan y realizan intercambios. Algunos mercados son sencillos y otros son complejos, pero todos implican a compradores y vendedores que participan en operaciones de intercambio. El comportamiento de los compradores y vendedores en una economía liberal determina qué se produce, de qué manera, y quién obtiene lo que se produce. En un mercado libre y no regulado, los bienes y servicios se producen y se venden solo si el proveedor puede obtener una ganancia o utilidad. En términos sencillos y más comprensivo, la obtención de una utilidad significa vender bienes o servicios por un monto superior a lo que cuesta producirlos.”¹(KARL E., C.; y, RAY, C. 2008)

“El mercado es la institución económica en la cual se produce el punto de encuentro entre las dos partes que intercambian un bien o servicio. El intercambio es un modo de aumentar la dotación de bienes y servicios.”²(RESICO, M. 2010)

¹ KARL, E., Case.; y, RAY C., Fair. 2008. Principios de Macroeconomía. Octava Edición. México. Pearson Educación. 40 y 41 p.

² RESICO, Marcelo F. 2010. Introducción a la Economía Social de Mercado. Primera Edición. Buenos Aires-Argentina. Konrad Adenauer Stiftung. 67 p.

Mercado de Alimentos

“Los mercados alimentarios son espacios de distribución comercial dedicados especialmente a la venta de productos de consumo cotidiano, con una importante especialización en productos perecederos, conformados por puntos de actividad de tipología tradicional.

Durante mucho tiempo los mercados de abastos han sido uno de los principales elementos de la distribución comercial alimentaria. Su origen se remonta a principio de las ciudades, ya que los núcleos de población dedicados a actividades artesanales, industriales y de servicios, solían estar alejados de las zonas de producción agrícola y, por lo tanto, imposibilitados para el autoconsumo de alimentos; lo cual era necesaria la presencia de comerciantes o agricultores que acercaran a la ciudad estos productos.”³

Clasificación de mercado

“Los centros de abastos se clasifican de la siguiente manera:

- Mercado urbano; y,
- Mercado rural.

³ MOLINILLO JIMÉNEZ, Sebastián. 2002. Centros Comerciales de Área Urbana. Primera Edición. España - Madrid. Editorial ESIC. 204 p.

Mercados Urbanos

Son los mercados que se encuentran dentro del perímetro urbano y se dedican al comercio de productos perecederos, ropa, calzado, electrodomésticos, artículos de limpieza y de uso doméstico etc.

Mercados Rurales

Los mercados rurales, por la situación, el entorno, las condiciones económicas y otros factores como la capacidad adquisitiva de los compradores, son mercados que tienen un nivel de especialización tal, que se caracterizan por ofrecer principalmente productos de primera necesidad, perecederos, productos que demandan fuerza de los campesinos, agricultores o ganaderos, tales como preparar la tierra para sembrar y cuidado de los animales principalmente ganado vacuno, cerdos y ovejas.”⁴(GARCÍA, L. 2001)

Comerciantes

“Son la personas o agentes que comercializan los productos, siendo mayoristas, acopiadores, distribuidores minoristas; obtienen sus

⁴ GARCÍA, Leonardo. 2001. Manuales Elementales de Servicios Municipales. Primera Edición. España. Editorial IMPRIMATUR.15-16 p.

ganancias por la diferencia entre los precios de venta y de compra de los usuarios.”⁵(PLAZOLA A.; PLAZOLA ANGUIANO, A.; y, PLAZOLA G. 2014)

Naturaleza del Mercado

“El punto de partida de la disciplina del mercado es determinar las necesidades y deseos humanos. Los seres humanos tenemos necesidades primarias, tales como alimento, vestido, vivienda y educación; y, necesidades secundarias, como recreación, seguridad, transporte, autorrealización, estatus, prestigio; etcétera. El hombre busca satisfacer estas necesidades en su vida diaria. Y, por su parte, el mercado se encarga de ofrecer productos y servicios que cubran dichas necesidades. Si se analiza cada producto o servicio existente en el mercado, se verá que cada uno cubre diferentes necesidades tanto primarias como secundarias.”⁶(RODRÍGUEZ, A. 2013)

CULTURA

“Algo subjetivo, como aquello que envuelve, identifica y trasciende las relaciones humanas, individuales o colectivas, nos permite deducir la íntima

⁵ PLAZOLA CISNEROS, Alfredo; PLAZOLA ANGUIANO, Alfredo; y, PLAZOLA ANGUIANO, Guillermo. 2005. Enciclopedia de Arquitectura 5 F-G. Octava Edición. México. Editorial Limusa 603 p.

⁶ RODRÍGUEZ SANTOYO, Alfonso. 2013. Fundamentos de Mercadotecnia Antología. Segunda Edición. México – Guanajuato. Editorial Eumed. 1 p.

relación entre el objeto y el sujeto que lo realiza, entre el patrimonio y la cultura, entre lo material y lo inmaterial, lo tangible y lo intangible.”⁷
(ARREDONDO P. 2016)

“En concepto de cultura como tarea individual, debe, sin embargo, completarse con una concepción más amplia que abarque a la especie humana en su conjunto; y con tal motivo puede hablarse de cultura como la suma de las creaciones humanas acumuladas en el transcurso de los años. Al mirar los hechos conforme a este último punto de vista, el colectivo, encontramos que esas creaciones han tenido características especiales según los distintos grupos, según los distintos países, según los distintos continentes. Por ello, aun cuando es verdad que todos los hombres pertenecemos a la misma especie, y somos esencialmente iguales, no es menos cierto que nos hemos diferenciado por la forma y fisonomía de la cultura elaborada en cada parte y en cada época. En tal virtud, ha llegado a hablarse de una cultura americana, de una cultura europea, o de una cultura asiática, así como, más concretamente, han podido distinguirse culturas de carácter especial, como la cultura francesa, la cultura china, o la cultura maya.

Todo lo cual no impide que se pueda reconocer que a medida que los humanos nos comunicamos e interrelacionamos, la cultura se universaliza

⁷ ARREDONDO, Pablo. 2016. Revista de Pensamiento sobre comunicación, Tecnología y Sociedad. Pensamiento y Política. España. Vol. 19. 104 p.

Por lo demás, sí desde las etapas más remotas de la prehistoria, todos los humanos han aplicado su inteligencia para adquirir conocimientos por rudimentarios que ellos hayan sido o sea a la lucha por la existencia y el desarrollo de su espíritu a fin de sobrevivir, puede decirse que todos los individuos, sin distinción, han gozado de los bienes de la cultura lo mismo el cazador que ha usado un cuchillo o un hacha, que el científico que coopera a la desintegración nuclear, cómo puede decirse que todos los pueblos han tenido, asimismo, una cultura, por límites que sea o haya sido.

Algunos pueblos han forjado mayores bienes de cultura que otros, desde luego, pero ninguno ha estado ausente en esta tarea de transformación y creación a lo largo de las edades.”⁸(ACEVEDO ALVEAR, C. 2004)

CULTURA FINANCIERA

“La cultura financiera hace referencia a ideas, percepciones, actitudes, costumbres y reglas que compartimos frente al mundo del dinero y las instituciones que en él intervienen, es decir, la cultura es un resultado y la educación un proceso de aprendizaje que para dejar atrás nuestra pobre cultura financiera debemos educarnos haciendo ver que, en cierta manera, uno es consecuencia del otro.”⁹(HIGUERA, R.; y, SERRANO, F. 2009)

⁸ ACEVEDO ALVEAR, Carlos. 2004. Manual de la Historia de la Cultura. Primera Edición. México. Editorial Limusa. 7 y 11 p.

⁹ HIGUERA TORRES, R., & SERRANO, F. 2009. La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito. Primera Edición. México. Editorial D.F Emprendedores. 8 p.

“El propósito de observar la variable cultura financiera es revelar la tendencia en las prácticas de ahorro y crédito, considerando desde esquemas "tradicionales" hasta los que hoy se denominan formales.”¹⁰(SAMPAYO H.; y, HERNÁNDEZ O. 2012)

Importancia de la Cultura Financiera

“La cultura financiera ha llegado a ser un tópico relevante para todos, ya que contribuye a una mejor calidad de vida, una construcción continua del conocimiento, el respeto de los valores, el desarrollo de destrezas, habilidades, actitudes y la toma de decisiones en temas que tienen que ver con la elaboración de un presupuesto personal, distribución de gastos, inversión en educación y otras, adquisición de bienes y servicios, y de préstamos, y asegurar un ingreso digno en la jubilación y otros temas financieros.

Entre las principales razones para formar financieramente a la sociedad en su conjunto (niños, jóvenes, adultos y personas de tercera edad) es para que se formen con una mentalidad de “prosperidad” que les permita cambiar la cultura de pobreza que predomina hoy en día en nuestro entorno.

¹⁰ SAMPAYO P. Humberto; y, HERNÁNDEZ Romero O. 2012. Las instituciones microfinancieras en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso Finsol Texcoco-Chimalhuacán, México: Disponible en: Scielo http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000100008

Beneficios de la Cultura Financiera

La cultura financiera ofrece beneficios considerables tanto para los individuos como para la economía en su conjunto, pues ayuda a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar riesgos y considerar las ganancias potenciales de una operación financiera; en definitiva, ayuda a saber poner en una balanza tanto la parte positiva como la negativa de una situación y decidir los pasos a seguir.

La cultura financiera beneficia a los individuos en todas las etapas de su vida: a los niños, haciéndoles comprender el valor del dinero y del ahorro; a los jóvenes, preparándolos para el ejercicio de una ciudadanía responsable; a los adultos, ayudándoles a planificar decisiones económicas cruciales como la compra de una vivienda o la preparación de la jubilación. Asimismo, contribuye a que las familias puedan ajustar sus decisiones de ahorro e inversión a su perfil de riesgo y a sus necesidades, lo que favorece la confianza y la estabilidad del sistema financiero. Igualmente, potencia el desarrollo de nuevos productos y servicios de calidad, la competencia y la innovación financiera.

Por otra parte, si todos los agentes participantes en una economía tienen un buen nivel de conocimientos financieros, esto revertirá en un mayor grado de desarrollo y eficiencia del mercado, favoreciendo así un

comportamiento informado de todos los agentes y la mayor aportación de liquidez a los mercados financieros. Según revela la experiencia internacional, los individuos con un mayor nivel de cultura financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.”¹¹(RODRÍGUEZ, D.2016)

Aspectos que comprenden la Cultura Financiera

“El integral que plantea para la Cultura Financiera y la importancia que se le asigna, permite identificar y definir los diversos aspectos que comprende, entre los que pueden citarse:

- La conceptualización sobre educación financiera
- La libertad o independencia financiera
- Las finanzas
- El ahorro
- La inversión
- Deudas
- La planificación financiera personal o familiar
- El presupuesto personal

¹¹ RODRÍGUEZ, Delia. 2016. Incidencia de la Cultura Financiera en la Gestión Económica y Financiera de Agroindustria Molino Don Sergio E.I.R.L Distrito de San José año 2015. Tesis de Ingeniero en Contabilidad Pública. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. 12, 13 y 14 p.

- Ingresos
- Egresos
- Impuestos.¹²(PELLAS C.; y, CASTEGNARO E. 2008)

EDUCACIÓN FINANCIERA

“Al nivel internacional, la educación financiera ha sido reconocida como un factor para reducir la exclusión social y desarrollar el sistema financiero.

Estos conocimientos constituyen una herramienta indispensable para las personas en edad productiva, debido a que les permite administrar mejor sus inversiones, así como sus ahorros para el retiro y utilizar los productos y servicios financieros adecuadamente, contribuyendo al bienestar personal y económico.”¹³ (RACCANELLO K.; y, HERRERA E. 2014)

Ventajas de la Educación Financiera

“Obtener una educación financiera básica es imprescindible, es necesario tener una mínima capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo. Con una buena base de educación financiera vas a poder elegir el mejor banco y los mejores productos, donde pedir un préstamo de forma

¹² PELLAS, Carlos F.; y, CASTEGNARO, Ernesto. 2008. Libro Maestro de Educación Financiera. Primera Edición. Costa Rica. Editorial Innova Technology. 41 p.

¹³ RACCANELLO, Kristiano; y, HERRERA GUZMÁN, Eduardo. 2014. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos. Educación e inclusión financiera México. Vol.44. 122 p.

segura. Te permitirá tomar mejores decisiones para la administración de tus recursos y conocer que es lo que más te conviene. Cosas tan básicas como:

- Llevar la economía doméstica
- Hacer un presupuesto
- Elegir un producto bancario

La educación financiera aporta una mayor calidad de vida al tener la capacidad de generar riqueza, elegir los distintos créditos de forma acertada, poniendo atención en la tasa de interés, comisiones, etc. Y a la larga, finanzas estables y preparadas para enfrentar imprevisto, tener fondo de emergencia, diversificar ingresos, y permite seleccionar instrumentos financieros para que nuestras inversiones obtengan los mejores rendimientos con menor riesgo.”¹⁴(RODRIGO, D. 2016)

Factores asociados a la falta de Educación Financiera

“La falta de educación financiera se asocia con el nivel socioeconómico, el género, la edad, el nivel de escolaridad y otros aspectos. En relación con el nivel socioeconómico, se observa que las personas con mayores

¹⁴ RODRÍGUEZ, Delia. 2016. Incidencia de la Cultura Financiera en la Gestión Económica y Financiera de Agroindustria Molino Don Sergio E.I.R.L Distrito de San José año 2015. Tesis de Ingeniero en Contabilidad Pública. Universidad Nacional de Trujillo. Perú. 16 y 15 p.

ingresos tienen más conocimientos en finanzas y una actitud positiva en cuanto al ahorro, a diferencia de aquellos que cuentan con menores ingresos. En la actualidad, persisten las diferencias entre géneros en cuanto al nivel de educación que poseen, y en lo que concierne a la educación financiera la situación es similar. En la mayoría de los países, las mujeres tienen menores conocimientos financieros respecto a los hombres, posiblemente porque utilizan menos los productos financieros.

También es evidente un patrón acorde con la edad. Esta correlación se debe a que las personas adultas tienen una mayor experiencia en el uso de productos y servicios financieros. No obstante, los jóvenes y los mayores de 60 años resultaron tener grandes deficiencias en cuanto a los conocimientos básicos de finanzas. Cabe mencionar que a pesar de que mayores niveles educativos están correlacionados positivamente con mayores conocimientos financieros, incluso para los niveles más altos de escolaridad el grado de educación financiera tiende a ser bajo. Por esta razón, la escolaridad de un individuo puede no ser un buen indicador de su nivel de educación financiera.”¹⁵(RACCANELLO K.; y, HERRERA G. 2014)

¿Para qué sirve la Educación Financiera?

“La educación financiera sirve, así mismo, para contribuir al desarrollo

¹⁵ RACCANELLO, Kristiano, y; HERRERA GUZMÁN, Eduardo. 2014. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos. Educación e inclusión financiera México. Vol.44.123 y 124 p.

de una “cultura de éxito” al promover actitudes positivas para el logro de metas o resultados que la persona se proponga, por medio del uso de herramientas apropiadas orientadas al bienestar personal y social, como la gestión de recursos, especialmente financieros.

Sobre el particular, Sarmiento (2005) además de plantear que la educación financiera sirve para saber en qué utilizamos el dinero y para aprender que no todo se consigue con dinero, señala asimismo, que la educación financiera contribuye con dos aprendizajes importantes: aprender a tener y aprender una cultura de prosperidad (éxito).

Libertad o Independencia Financiera

En términos generales, la educación financiera permite lograr la libertad o independencia financiera y, al mismo tiempo, la seguridad financiera.

Chauvin (2005) señala en un artículo sobre la ¿Seguridad económica o libertad financiera? que “la libertad financiera no se mide por cuánto dinero hace una persona trabajando, sino por cuánto dinero le ingresa cuando NO trabaja o trabaja poco. Este tipo de ingresos se denomina ingresos adicionales se establece sobre los conceptos de:

- Ingreso

- Gasto o consumo
- Deuda
- Ahorro
- Inversión
- Rentabilidad.

Si se tiene un “ingreso” y se “consume” menos de lo que se percibe, entonces se genera un “ahorro”; si el ahorro se invierte y por lo tanto se incrementa, entonces se tiene una “rentabilidad” y, si ella es mayor que los consumos, se llega a una situación de “libertad financiera”.

Hay que agregar que las decisiones adecuadas y acertadas, basadas en la verdad y el bien, contribuyen al logro de la libertad financiera es decir gozar de un buen pasar económico. Una decisión o elección errónea afecta negativamente la libertad financiera, el objetivo, entonces, de la educación financiera es que las personas puedan lograr una libertad o independencia financiera, por medio de decisiones adecuadas e inteligentes.

Hay que desarrollar ingresos adicionales, basados en inversiones sólidas y seguras que superen el nivel de gastos personales, para llegar a la independencia financiera.”¹⁶(PELLAS C.; y, CASTEGNARO E. 2008)

¹⁶ PELLAS, Carlos F.; y, CASTEGNARO, Ernesto. 2008. Libro Maestro de Educación Financiera. Primera Edición. Costa Rica. Editorial Innova Technology. 35, 37, 38 y 44 p.

FINANZAS

“En términos simples las finanzas conciernen a las decisiones que se toman en relación con el dinero o, con más exactitud, con los flujos de efectivo.”¹⁷(BESLEY, S.; y, BRIGHAM, E.2008)

Tipos de Finanzas

“Dependiendo del ámbito de las actividades y de la esfera social en que se toman las decisiones, las finanzas se pueden clasificar en:

Finanzas Públicas

En cuanto a los gobiernos, estos por lo general gastan más de lo que reciben. El déficit de un gobierno, que no es otra cosa que el diferencial entre los ingresos obtenidos y los egresos aplicados, se debe financiar, es decir, deben obtenerse los recursos faltantes para poder realizar los gastos programados.

Finanzas Corporativas

Las empresas que requieren recursos son aquellas que han identificado

¹⁷BESLEY, Scott; y, BRIGHAM, Eugene F. 2008. Fundamentos de Administración Financiera. Décima cuarta Edición. México. Cengage Learning.4 p.

alguna oportunidad de inversión rentable, que pretenden desarrollar un proyecto de expansión o, en ocasiones, aquellas que por alguna razón se les ha dificultado mantener la operación financiera del negocio. Obtener los recursos suficientes ayuda a las empresas a realizar proyectos productivos, a mantener su nivel de operación y a lograr el crecimiento deseado.”¹⁸(GARCÍA PADILLA, Víctor.2014)

Finanzas Personales

“Es administrar correctamente el capital que posee la familia, para ello se debe fijar objetivos financieros, la necesidad de tener un presupuesto familiar, conocimiento para reducir gastos cuando hay que pedir un préstamo, como usar la tarjeta de crédito la inversión en productos financieros, como preparar la declaración de la renta la protección contra fraudes y estafas, como usar el ordenador para manejar nuestras finanzas etcétera.”¹⁹ (PALACIOS RAUFAST, J. 2012)

Toma de Decisiones

“Decidir significa elegir entre varias alternativas, para poder tomar una decisión se requiere pues que existan dos o más opciones (sí o no actúo,

¹⁸ GARCÍA PADILLA, Víctor. 2014. Introducción a las Finanzas. Primera Edición. México. Grupo Editorial Patria.3 y 4 p.

¹⁹ PALACIOS RAUFAST, Juan. 2012. Finanzas Personales Cuatro principios para invertir bien el dinero. Primera Edición. Madrid-España. LID Editorial. 35 p.

dejó las cosas como están o hago un cambio).”²⁰ (LAMATA, F. 2002)

“Tomar una decisión es elegir una alternativa entre varias para lograr un objetivo personal o empresarial.”²¹ (LAZZATI, S. 2013)

AHORRO

“Recuerda que el ahorro es la parte de dinero que no gastamos de forma inmediata, sino que la guardamos para gastarla más adelante. Para empezar, lo que debe hacer es ser honesto con su comportamiento financiero, revise con lupa cómo está manejando sus ingresos:

- ¿En qué se le va el dinero?
- ¿Cuáles son los gastos innecesarios que están afectando su bolsillo?
- Las obligaciones constantes de cada mes.

Cuando tenga un registro de todo, inicie con un “plan maestro”, lo ideal es que haga un presupuesto en el que por lo menos destine el 10% de sus ingresos al ahorro. Y que el país, familia, empresa o persona que ahorra, evitará problemas en el futuro.

²⁰ LAMATA COTANDA, Fernando. 2012. Manual de administración y Gestión Sanitaria. Primera Edición. Madrid – España. Editorial Ediciones Días Santos. 323 p.

²¹ LAZZATI, Santiago. 2013. La toma de Decisiones Principios, Procesos y Aplicaciones. Primera Edición. Buenos Aires - Argentina. Editorial Ediciones Granica. 12 p

- Podrá hacer frente a imprevistos: arreglar el auto si se estropea, pagar la comida y el alquiler si se queda sin trabajo.
- Podrá mejorar su vida: comprar una casa, estudiar en el extranjero, ir de vacaciones.”²² (SOTO, M. 2012)

“El concepto económico de ahorro alude la fracción del ingreso que no se gasta. Una medición convencional ha sido la de tomar como ahorro del hogar la diferencia entre el ingreso y el gasto corriente. Debido que no todo el gasto puede ser considerado como tal como es el caso de los gastos en salud, educación, vivienda, bienes durables y otros con los cuales se transfiere riqueza humana y material al futuro, sería necesario utilizar una medición alternativa de ese esfuerzo de ahorro e inversión.”²³ (SIERRA LÓPEZ, O.2000)

Prácticas de Ahorro

“La forma en que guardas el dinero determina el tipo de ahorro que estás realizando, se puede clasificar en:

- Ahorro informal
- Ahorro formal

²² SOTO, María. 2012. Mi primer libro de economía: ahorro e inversión. Primera Edición. Primera Edición. España. EVEREST S. A. 4 p.

²³ SIERRA LÓPEZ, Olga. 2000. El ahorro de los hogares urbanos en México. Primera Edición. México. Editorial Tomás di Bella. 18 p.

Ahorro Informal

Ahorro informal es el monto de dinero que se ha ahorrado por individuos, mantenido fuera de entidades financieras autorizadas que llevan su reglamento de acuerdo a su país. Mantener el dinero ahorrado en tu propia casa es la forma de ahorro informal más utilizada, se puede presentar los siguientes riesgos e inconvenientes:

- Puede perderse
- Puede deteriorarse
- Puede ser robado
- No genera rendimiento o interés alguno

Tampoco es recomendable pedir a algún amigo o familiar que guarde lo que lograste reunir dentro de un periodo determinado, ya que no existe garantía que cuando necesites de manera urgente utilizar tus fondos, la persona a quien se los entregaste pueda devolvértelos fácilmente, puede que lo uso para una necesidad propia.

Ahorro Formal

Ahorro formal es el monto de dinero ahorrado que es canalizado hacia entidades financieras autorizadas a captar depósitos del público y sujetas

a las regulaciones propias de cada país. El ahorro formal mitiga los riesgos que presenta el ahorro informal.

Cuando se deposita el dinero en una entidad financiera, ésta se responsabiliza por la custodia de los fondos depositados preservando la posibilidad de disponer de ellos.

Para el caso de que existiera algún problema con la entidad y ésta no pudiera devolverle el dinero al ahorrista, las entidades financieras autorizadas cuentan generalmente con un seguro de depósitos para proteger los derechos de los depositantes/ahorristas garantizando la devolución parcial o total del dinero depositado. Además, los bancos ofrecen distintas opciones de ahorro, por lo que puedes elegir aquella que mejor se adapte a tus necesidades, entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Depósito a la vista
- Depósito a plazo
- Cuenta corriente
- Ahorro programado
- Micro-ahorro²⁴ (EF.2015)

²⁴Educación Financiera. 2015. Disponible en: <https://www.asba-supervision.org/PEF/ahorro/mecanismos-de-ahorro-formales-vs-informales.shtml>

Principales razones para ahorrar

<p>Reserva para emergencias</p>	<p>Simplymente usted no puede presidir que impacto podrán tener sobre usted y su familia la pérdida del trabajo la muerte de un familiar, un accidente un gasto muy grande e inesperado.</p>
<p>Gastos educativos</p>	<p>Si usted tiene unos pequeños querubines en su casa seguramente quiere lo mejor para ellos y eso típicamente incluye una buena educación universitaria. Cuando los regalos en efectivo llegan desde la casa de los abuelos, muchos padres establecen una cuenta de inversión en nombre del niño.</p>
<p>Fondos para comenzar un Negocio</p>	<p>Cuando usted tenga suficiente ganancia de capital acumulada en su casa, usted puede hacer un préstamo contra esa ganancia para hacer uso en el negocio o quizás desea acumular el dinero en otras inversiones por separado para ese propósito.</p>

Fuente: Cómo comprar una vivienda para Dummies.2007

Elaborado: Tyson Eric y Brown.

INVERSIÓN

“En general invertir es renunciar a unas satisfacciones inmediatas a cambio de unas expectativas, es decir, de una esperanza de beneficios futuros. Así, cuando se dice que una persona invierte su tiempo libre, por ejemplo, en el estudio de un idioma, se expresa que renuncia al disfrute del ocio a cambio de las satisfacciones que le reportará el conocimiento de una nueva

lengua.”²⁵ (RAMÓN COMPANYS, P. 2000)

Tipos de Inversiones

<p>Inversiones de bajo Riesgo</p>	<p>Las inversiones de bajo riesgo te permiten ganar intereses en tu dinero mientras mantienes algo de liquidez – acceso flexible a tu dinero en efectivo.</p>
<p>Certificados de Depósito (CD)</p>	<p>CD = una inversión de bajo riesgo que puedes abrir con un depósito inicial de hasta \$1,000. Con los CD, tú estás de acuerdo en no tocar el dinero que depositas por un periodo específico de tiempo (de unos días a unos años).</p>
<p>Cuenta de Depósito en Mercado Monetario (MMDA)</p>	<p>Una MMDA es una inversión de poco riesgo. Es una forma de cuenta de ahorros que requiere un saldo mayor que los CD o las cuentas regulares de ahorros, por lo general \$10,000 o más.</p>
<p>Acciones</p>	<p>Cuando inviertes en acciones, estás invirtiendo en negocios. Éstos podrían ser compañías pequeñas, medianas o grandes en Estados Unidos y en otras partes del mundo</p>

Fuente: Guía para el instructor. 2012

Elaborado: Wells Fargo Bank

Beneficio de Ahorro e Inversión

Se considera que el consumo genera beneficios inmediatos, mientras que el ahorro e inversión generan bienestar futuro, ya que aumenta la capacidad para elevar los ingresos en periodos posteriores.

²⁵ RAMÓN COMPANYS, Pascual. 2000. Planificación y Rentabilidad de Proyectos Industriales. Primera Edición. España. Marcombo Boixareu Editores. 125 p.

Por este motivo, se ha apuntado que cierto tipo de gastos debieran ser considerados como no corrientes, dependiendo de sus efectos en el ingreso y en el bienestar futuros, pues aunque satisfacen necesidades inmediatas, generan beneficios (monetarios y humanos) a lo largo de la vida.

DEUDA

“Cuando los ingresos no alcanzan para pagar todos los gastos surge la necesidad de pedir dinero. Endeudarse es asumir una obligación de pago para devolver, en un plazo determinado.”²⁶(PANASIUK, A.2003)

“La deuda es una herramienta que debe utilizarse de manera inteligente, ya que tienden a disminuir la riqueza, por el pago del capital y de los intereses.” ²⁷ (SIERRA LÓPEZ, O. 2000)

PLANEACIÓN

“La planeación es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en

²⁶ PANASIUK, Andrés. ¿Qué es la deuda? .2003. Primera Edición. Bolivia. Edición F. Jubileo. 9 y 18 p.

²⁷ SIERRA LOPEZ, Olga. 2000. El ahorro de los hogares urbanos en México. Primera Edición. México. Editorial Tomás di Bella. 20 p.

cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.”²⁸(MARTNER, G.2004)

Importancia

“Es una parte importante de las operaciones de la empresa o entidades, porque proporciona esquemas para guiar, organizar, coordinar, administrar y controlar las actividades de esta con el propósito de lograr sus objetivos planteados que son establecidos por la empresa.”²⁹(GITMAN, Lawrence. 2003)

Objetivo

“El objetivo de la planeación de una empresa es fijar el desarrollo sostenible mediante el análisis del ambiente competitivo en el que opera con el fin de encontrar los espacios en los que se desempeña mejor que sus competidores.

La planeación estructural debe permitir que los recursos económicos y tecnológicos sean designados en relación directa con las funciones que generan mayor valor agregado con respecto a la estrategia del negocio que

²⁸ MARTNER, Gonzalo. 2004. Planificación y presupuesto por programas. Primera Edición. México. Siglo veintiuno Editores.372 p.

²⁹ GITMAN, Lawrence J. 2003. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. México. Editorial Pearson Educación. 97 p.

se implante.

Clases de Planeación

La planeación comprende de tres clases que son:

- Planeación Estratégica
- Planeación Operativa
- Planeación Financiera

Planeación Estratégica.- Es el proceso mediante el cual se determina la misión, visión y valores de la empresa, estableciendo un diagnóstico situacional mediante la determinación de los factores internos y externos que influyen en el entorno del negocio o de la empresa, permitiendo formular estrategias que ayuden al cumplimiento de los objetivos propuestos.

Planeación Operativa.- Consiste en establecer claramente la aplicación de un plan estratégico basada en los objetivos específicos mediante la formulación y asignación de actividades que deben desarrollarse a corto plazo para que la empresa funcione adecuadamente, estos planes no se encargan a los altos directivos, sino la responsabilidad es conducida y ejecutada por los jefes departamentales. Cuando se aplica un plan táctico

el objetivo es que por medio de este se logre el éxito del plan estratégico, se aplican en áreas específicas de la empresa.”³⁰(MORALES CASTRO, A.; y, MORALES CASTRO, J. 2014)

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

La planificación financiera es un proceso que busca mantener equilibrio económico, donde se elabora un plan financiero en todos los niveles integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros determinados previamente, es decir, es un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo, aprovechar oportunidades; así como también los plazos y recursos, costes necesarios para que sea posible. Este concepto ayuda, como respuesta a la necesidad de tener en cuenta todos los aspectos que pueden influir en las finanzas para mejorar la utilización de los recursos económicos de una forma correcta.

Tipos de Planificación Financiera

La planificación financiera de acuerdo a su enfoque se diferencia en:

- Planificación Financiera Empresarial

³⁰ MORALES CASTRO, A.; y, MORALES CASTRO J. 2014. Planeación Financiera. Primera Edición. México. Grupo Editorial Patria. 22 p.

- Planificación Financiera Personal

PLANIFICACIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL

“Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieran para lograrlo.”³¹ (ORTEGA CASTRO, A. 2008)

“La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan la acciones de la entidad para lograr sus objetivos y metas que se hayan enfocado.”³²(GITMAN, L. 2012)

Objetivos

“Minimizar el riesgo y aprovechar oportunidades y los recursos financieros y decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación buscando un mejor rendimiento de la empresa y su máxima seguridad financiera que desean alcanzar para cumplir con cada

³¹ ORTEGA CASTRO, Alfonso L. 2012. Planeación Financiera Estratégica. Primera Edición. Bogotá-Colombia. Editorial Macgraw-Hill.192 P.

³² GITMAN, Lawrence J.; y, CHAND J., Zutter. 2012. Principios de Administración Financiera. Decimosegunda Edición. México. Pearson Educación.117 p.

uno de los objetivos planteados.”³³(DOUGLAS E.; FINNERTY J.; y, STOWE J.2000)

Importancia

“Es importante porque propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos oportunos, eficientes y eficaces para una utilización racional de los recursos, reduciendo los niveles de incertidumbre que se puede presentar en un futuro para hacer frente a las contingencias que pueden surgir, manteniendo de esta forma una mentalidad futurista permitiendo al ejecutivo evaluar alternativas antes de la toma de decisiones.”³⁴(GÓMEZ G. 2000)

Características

Las características de la planificación empresarial son las siguientes:

- “La planeación es una técnica que permite la coordinación e integración de varias actividades para conseguir los objetivos previstos.
- Es un proceso permanente y continuo que se realiza en la empresa.

³³ DOUGLAS, Emery; FINNERTY, John D.; y, STOWE, John. 2000. Fundamentos de la Administración Financiera. Primera Edición. México. Pearson Educación. 223 p.

³⁴ GÓMEZ CEJA, Guillermo. 2000. Planeación y organización de las empresas. Tercera Edición. México. Editorial Mc Graw Hill.30 p.

- Busca la racionalidad en la toma de decisiones acertadas, al establecer esquemas para el futuro, ya que funciona como un medio orientador del proceso decisorio y disminuye la incertidumbre y minimiza el riesgo.
- Constituye una de las mejores maneras deliberadas de introducir cambios e innovaciones en una empresa, definidos y seleccionados con anticipación y debidamente programados para el futuro.
- Tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar el futuro económico y financiero.”³⁵ (JOHNSON, R.; y, MELICHER, R. 2000)

Principios

- **“Factibilidad.-** Debe realizarse y adaptarse a la realidad en el entorno que se encuentra para una buena organización y las condiciones objetivas.
- **Objetividad y Cuantificación.-** Debe basarse en datos reales, razonamientos precisos y exactos, nunca en opciones subjetivas, especulaciones o cálculos arbitrarios y expresar en tiempo y dinero.
- **Flexibilidad.-** Es conveniente establecer márgenes que permitan afrontar situaciones imprevistas y que puedan proporcionar otros cursos de acción a seguir.
- **Unidad.-** Todos los proyectos deben integrarse a un plan general y

³⁵ JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. 2000. Administración Financiera. Segunda edición. México. Editorial Continental. 118 p.

al logro de los objetivos generales.

- **Cambio de Estrategias.-** Cuando un plan se extienda en cualquier momento inesperado e imprevisto, será necesario rehacerlo por completo.

Clasificación de la Planificación Financiera

Planificación a Largo Plazo

Determinan las acciones financieras planeadas de una empresa y su impacto pronóstico, durante periodos que varían de dos a diez años.”³⁶(ROSS, S. 2006)

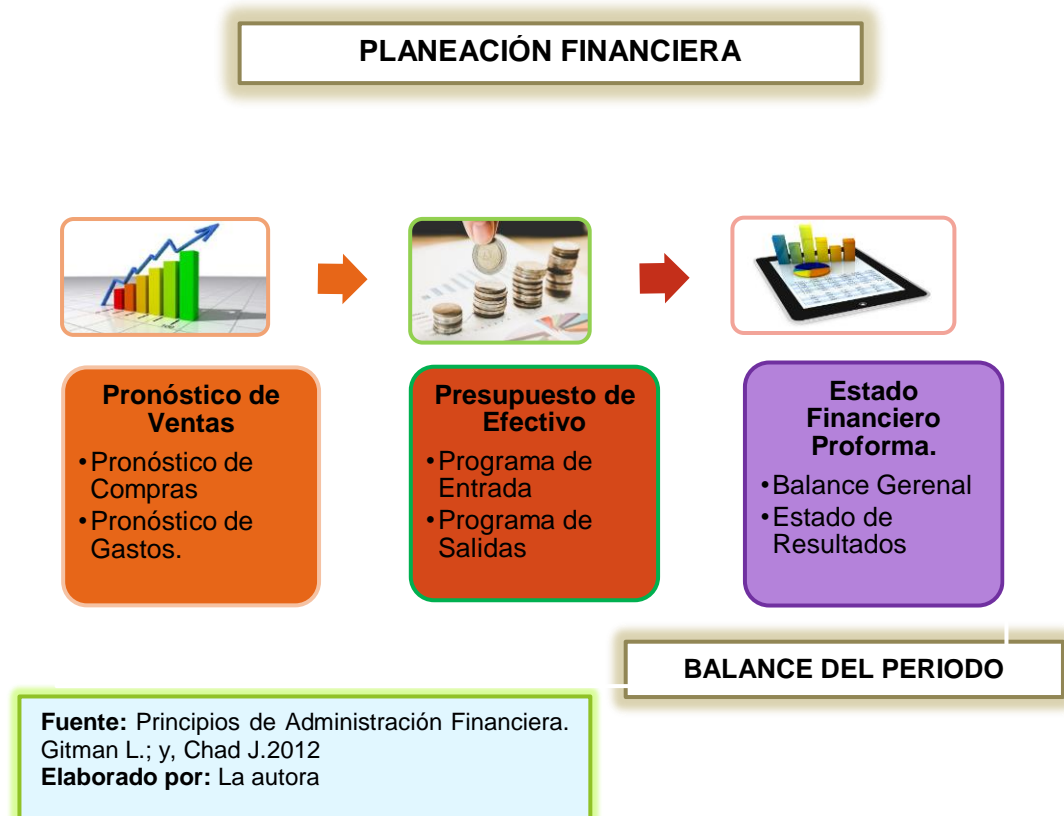
Planes Financieros a Corto Plazo

“Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones la mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros las salidas clave incluyen varios presupuestos.”³⁷(GITMAN, L.; y, CHAD J., Z. 2012)

³⁶ ROSS, Stephen. 2006. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Séptima Edición. México. Mc Graw Hill. 90 p.

³⁷ GITMAN, Lawrence J.; y, CHAD J., Zutter. 2012. Principios de Administración Financiera. Décimosegunda Edición. México. Pearson Educación. 68 p.

Proceso de la Planeación Financiera



Aspectos específicos claves del proceso de Planeación Financiera

“Planeación del Efectivo: Implica la preparación del Presupuesto de Caja, proyecta y resume los flujos de entrada y salida de efectivo esperados durante el horizonte de la planeación, sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades.

Planeación de Utilidades: Implica la preparación de los Estados Financieros Proforma, que muestran los niveles anticipados de ingresos,

activos, pasivos y capital social.”³⁸ (LAWRENCE J., G.; y, CHAND J., Z. 2012)

Partes del Proceso de Planeación Financiera

- **Fines.-** “Establecer el pronóstico y metas económicas y financieras por alcanzar.
- **Medios.-** Elegir políticas, programas, procedimientos y prácticas con los que habrán de alcanzar los objetivos.
- **Recursos.-** Determinar tipos y cantidades de los recursos que se necesitan, definir como se abran de adquirir o generar y como se abran de asignar a las actividades.
- **Realización.-** Elaboración de los presupuestos de operación de inversiones permanentes y financieras.
- **Control.-** Para llevar un buen control se requiere evaluar los resultados comparándolos con patrones o modelos establecidos previamente.”³⁹(BESLEY, S.; y, BRIGHAM, E. 2001.)

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL

“Con una planificación financiera personal puedes analizar tu situación

³⁸ GITMAN, Lawrence J.; y, CHAND J., Zutter. 2012 Principios de Administración Financiera. Decimosegunda Edición. México. Pearson Educación.117 p.

³⁹ BESLEY, Eugene; y, BRIGHAM, Eugene. 2001. Fundamentos de la Administración Financiera. Décima Segunda Edición. México. Editorial MacGraw-Hill.151 p.

económica actual, fijar objetivos a conseguir y establecer planes que te permitan alcanzar dichos objetivos. De igual forma, mejorarás tus finanzas personales y la situación económica personal y familiar. ” ⁴⁰(MORALES CASTRO, A.; y, MORALES CASTRO J. 2014)

Definiciones de Planeación Financiera Personal

Jacob, Hudson, and Bush	Conceptos, habilidades, prácticas, reglas, normas e información para realizar actividades financieras, al manejo de fondos, tarjetas de crédito, seguros e inversiones.
Schuchardt et al	Profesión interdisciplinaria, donde se aplican conceptos: financieros, de gestión, recursos, educación de los consumidores, toma de decisiones para entender las formas como los individuos adquieren, desarrollan y asignan recursos monetarios para sus necesidades financieras presentes y futuras.
Remund	Es la habilidad personal para entender y usar conceptos financieros.
Struwig and Plaatjes	Conjunto de actividades, planear, toma de decisiones, organizar, y control de la asignación de ingresos y acumulación de riqueza por un individuo, con el propósito de alcanzar los objetivos financieros implícitos o explícitos de manera eficiente y eficaz.
Huston	Es la conciencia y el conocimiento de los instrumentos financieros y su aplicación en los negocios y en la vida personal.
Taft et al.	La habilidad de balancear una cuenta bancaria, preparar un presupuesto, ahorrar para el futuro y aprender estrategias para administrar la deuda.

Fuente: Scielo, Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. 2015

Elaborado: Miguel David Rojas López, Lina Marcela Maya Fernández, y; María Elena Valencia

⁴⁰ MORALES CASTRO, A.; y, MORALES CASTRO, J. 2014. Planeación Financiera. Primera Edición. México. Grupo Editorial Patria. 5 p.

Importancia

“Muchas personas tratan de acortar la mayoría de los gastos, pero muy pocas, se han planteado la planificación financiera personal como una opción muy importante en la toma de decisiones personales. En general, las personas intentan administrar su dinero lo mejor que pueden, pero realmente muy pocas planifican como pueden invertir o gastar ese dinero de una forma más eficiente.”⁴¹ (CALDAS BLANCO, E.; MURIAS BERMEJO, I.; y, GREGORIO ARROYO, A. 2015.)

Características

“Las características de la planificación financiera según Dorna modelo Smarter son las siguientes:

- **Específicos:** Identificar claramente la acción involucrada.
- **Medibles:** Es indispensable tener una medida que permita cuantificar el resultado. Cuando el objetivo es cuantitativo es fácil definir el indicador.
- **Alcanzable o acordado:** Los objetivos deben ser retadores y ambiciosos. Que se logre en los tiempos establecidos.

⁴¹ CALDAS BLANCO, Eugenio; MURIAS BERMEJO, Isabel; y, GREGORIO ARROYO, Alicia. 2015. Iniciación a la Actividad Emprendedora y Empresarial. Tercera Edición. España. Editorial Editex.176 p.

- **Relevante o realista:** Establecer si el objetivo es realmente importante, cómo contribuye a la consecución de los demás.
- **Delimitados en el tiempo:** Delimitar fecha para el logro del objetivo, establecer prioridades y promover acciones.
- **Evaluación:** Se definen acciones que permitan evaluar el desarrollo y progreso, poder tomar las acciones correctivas oportunamente.
- **Revisión / recompensa:** Hace referencia a la revisión del desempeño en la consecución de un objetivo.”⁴² (ROJAS LÓPEZ, Miguel D.; MAYA FERNÁNDEZ, L.; y, VALENCIA, M. 2015)

Reglas para llevar a cabo un excelente Planificación Financiera Personal

“Cada uno maneja sus finanzas como mejor le parece; compras lo que quieres, gastas lo que quieres, ahorras lo que puedes, pero al final del día, todas tus acciones tendrán consecuencias en tu bolsillo ya sean positivas o negativas. Igualmente, algunas personas llevan su economía de cierta manera, pero no necesariamente porque a ellas les haya funcionado quiere decir que a ti también te irá bien. Aquí tienes las siguientes reglas para llevar correctamente tus finanzas apegadas a la realidad.

⁴² ROJAS LÓPEZ, Miguel David; MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela, y; VALENCIA, María Elena. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v16n31/1692-3324-rium-16-31-00155.pdf>

- Ahorra al menos el 10% de tus ingresos.
- Elabora un presupuesto familiar, pero sobre todo ¡Cúmplo!
- Ten presente tu capacidad de pago cuando vayas adquirir una deuda.
- Planificar tus compras. No se puede comprar todo al mismo tiempo cuando se desea.
- Si usas tarjeta de crédito, paga el saldo total de la misma así evitarás pagar intereses.
- Paga tus deudas a tiempo. Evita pagar intereses y gastos por demora.
- No pidas dinero prestado, a menos que sea muy necesario.
- Ahorra para tu futuro, no dejes esto para último momento.
- Cuando estés en época de vacas gordas, incrementa el porcentaje de ahorro, no de gastos.
- Crea un fondo de emergencias, este será únicamente para situaciones imprevistas o emergencias y no debe alterar tu ahorro principal.
- Establece metas financieras temporales. Estas constituirán tu brújula que te guiara el camino.”⁴³(DULCE BE, M.; DORESTE, J.; GARCÍA, P.; DOMÍNGUEZ, F.; MARTÍNEZ, E.; ROBAYNA, A.; AVOMO, F.; y, ELVIRA, A.2015)

⁴³ DULCE BERMÚDEZ, Martín; DORESTE AGUILAR, Juan Jesús; GARCÍA JIMÉNEZ, Pedro Juan; DOMÍNGUEZ HERNÁNDEZ, Fabiola; MARTÍNEZ FANDIÑO, Elena; ROBAYNA PEÑA, Alexis; AVOMO OVONO, Fecia; y, ELVIRA VERA, Ángeles. 2015 Claves para un año redondo. Primera Edición. España. MESTAS Ediciones. 12-13 p.

Alcance de la Planificación Financiera Personal

“Esta disciplina abarca las áreas fundamentales relacionadas con el bienestar económico de una persona o de una familia.

- Planificación financiera básica
- Planificación de activos esenciales
- Planificación de seguros
- Planificación de inversiones
- Planificación de jubilación
- Planificación de impuestos.”⁴⁴ (PUENTES, R. 2014)

MODELOS EXISTENTES DE PLANEACIÓN FINANCIERA PERSONAL

Model Of Certified Financial Planner Board Of Standards Cfp Board- (1985)

“La ejecución de este proceso implica siempre la existencia de una relación entre un planeador financiero profesional y el cliente, este último es la persona interesada en definir y ejecutar un plan financiero. Este requerimiento limita su aplicación porque las personas siempre requerirán

⁴⁴ PUENTES, Rigoberto. 20014. Finanzas para Papá: Manual de Planificación Financiera Personal e Inversiones Financieras. Octava Edición. España. Spanish Edición. 37 y 38 p.

contratar los servicios profesionales de un tercero. En este modelo, no se especifica qué tipo de necesidades financieras tiene una persona y que alternativas existen para satisfacer dichas necesidades.

A continuación se indica el proceso definido por CFP Board para la creación de un plan financiero personal:

En la **primera etapa** el planeador financiero profesional, certificado por CFPBoard explica a la persona cuales son los servicios ofrecidos, las responsabilidades y el costo de los mismos, determinando por cuánto tiempo durará los servicios y cómo será el proceso en la toma de decisiones.

La **segunda etapa** tiene tres propósitos: (1) Solicitar información y documentación sobre la posición financiera actual de la persona. (2) Definir los objetivos financieros y tiempos para su obtención. (3) Finalmente, establecer el nivel de riesgo financiero que está dispuesto a asumir la persona.

En la **tercera etapa** el planeador financiero considera todos los aspectos financieros de la persona y establece las necesidades para el logro de los objetivos. Dependiendo de los servicios contratados, será el tipo de análisis que él realice, podrá analizar los activos, pasivos, flujo de caja, cobertura

de seguros actuales, estrategias de inversión y de tributación.

En la **cuarta etapa** el planeador financiero expone y explica las recomendaciones para que la persona tenga la suficiente ilustración para tomar decisiones. Por su parte el planeador escucha las inquietudes o preocupaciones y ajusta las recomendaciones.

La **quinta etapa** tiene como propósito acordar la ejecución de las recomendaciones. En esta instancia el planeador financiero profesional puede ejecutarlas por sí mismo, servir como entrenador para que la persona las ejecute por su cuenta, o coordinar el proceso entre la persona y otros profesionales, como: abogados, agentes de bolsa, corredores de seguros, entre otros.

En la **última etapa**, se establece quien supervisa el proceso para asegurar su ejecución. En el caso que sea el planeador financiero este revisara con cierta periodicidad la ejecución y realizara los ajustes requeridos.

Modelo de Chieffe y Rakes

Es creado para aplicar por cualquier persona, por planeadores financieros o estudiantes. El modelo integra la mayoría de los elementos que tradicionalmente son cubiertos en la planeación financiera.

El modelo de Chieffe y Rakes incorpora dos elementos fundamentales en el proceso de planeación financiera que son el **tiempo** y la **predictibilidad** de los eventos financieros. Adicionalmente, describe el tipo de acciones a implementar durante el desarrollo de la PFP.

El primer elemento considerado es el **tiempo**, porque algunos eventos financieros tienen lugar en el presente y otros son esperados en el futuro. La longitud del presente se establece por la planeación del flujo de caja de los ingresos de la persona o por la facilidad de pronosticar, entre uno a dos años. El futuro se determina en función de los objetivos de mediano o largo plazo del individuo.

El segundo elemento que plantea el modelo de Chieffe & Rakes es la **predictibilidad** del evento. Algunos eventos financieros, en la vida de la persona, se conocen con cierta exactitud, mientras que otros no pueden ser previstos.

El modelo de Chieffe y Rakes define cuatro tipos de acciones a desarrollar, de acuerdo a la combinación de las variables de tiempo y la predictibilidad de los eventos, así:

- **Administración del dinero:** Está relacionada con los eventos predecibles que enfrenta la persona en el corto plazo, como la

administración del flujo de caja y planeación tributaria. La administración del dinero es una tarea que toma mayor relevancia en aquellas personas que están iniciando su vida laboral o aquellas que cuya situación recientemente cambio por eventos como: divorcios, matrimonios, nacimientos, entre otros. Se ajusta y administra el menor o mayor flujo de ingresos y/o gastos.

- **Invirtiendo para los objetivos financieros:** Esta acción consiste principalmente en listar, evaluar y priorizar los objetivos financieros predecibles de la persona en el mediano y largo plazo. La evaluación y priorización se hace con el valor presente del costo del objetivo, el tiempo estimado requerido para alcanzarlo y el grado de riesgo que la persona está dispuesta a asumir. Los recursos que se dispongan para alcanzar los objetivos seleccionados requieren ser considerados en la administración del efectivo. Adicionalmente, se definen las alternativas de inversión más apropiadas para la disposición de los recursos, de acuerdo a la aversión al riesgo, el horizonte de tiempo y el ciclo de vida de la persona.
- **Planeación de emergencias:** Esta acción involucra la previsión financiera de eventos inesperados, por medio de la constitución de un fondo de emergencias o la disposición de una línea de crédito de libre inversión. Dentro de esta actividad se incluye la adquisición y el conocimiento de coberturas de seguros, que respalda eventos

inesperados relacionados con salud, propiedad, responsabilidad con terceros, entre otras. Nuevamente, los recursos requeridos para la ejecución del plan de emergencias, se incluyen en la administración del efectivo.

- **Planeación de la sucesión y eventos donde el tiempo de ejecución no son conocidos:** En esta categoría se involucra actividades relacionadas con los planes de sucesión del patrimonio, continuidad de negocios, seguros de vida, creación de fideicomisos para el cuidado de la venta de activos y técnicas para minimizar el pago de impuestos. La disposición de recursos para estas actividades aumentará en la medida que se acumule riqueza o se tenga personas dependientes.

Modelo de Ruiz y Bergés

El modelo propuesto por Ruiz & Bergés (2002) establece que la gestión integral de la riqueza de las familias comprende diferentes elementos que se relacionan entre sí, en función de la posición patrimonial y las necesidades de las familias.

El proceso de planificación definido por Ruiz y Bergés, el cual comprende una serie de etapas que interactúan entre sí para gestionar de forma

ordenada y dinámica en el tiempo la gestión integral de las finanzas familiares.

La **primera etapa** busca determinar cuáles son las necesidades financieras actuales y prever el momento y la magnitud de las futuras. Dichas necesidades se pueden sintetizar en: consumo, inversión, previsión, ahorro y protección.

En la **segunda etapa**, consiste en clasificar las personas en función de las necesidades descritas en la fase anterior y el momento de vida. El modelo establece tres tipos de individuos que tienen características propias, en relación al horizonte de tiempo, objetivo de inversión, perfil de riesgo y productos recomendados, así:

- **Personas en fase de acumulación:** Individuos jóvenes, horizonte de inversión de largo plazo, poca aversión al riesgo, ingresos comprometidos en gastos importantes (vivienda, educación, hijos entre otros), la tributación no preocupa, amplia cultura financiera sin experiencia.
- **Personas en fase de consolidación:** Mediana edad, el horizonte de inversión largo plazo, perfil de riesgo más moderado, ingresos altos generados por el empleo y la rentabilidad del patrimonio, los impuestos importan porque se tiende a tributar alto.

- **Personas en fase de protección:** Edad de jubilación, horizonte de inversión es corto, la cartera de inversión genera rendimientos mínimos para completar la pensión de jubilación, personas conservadoras con poca tolerancia a la pérdida de capital y la gestión tributaria pasa a segundo plano.

El propósito de la **tercera etapa** es definir y priorizar los objetivos, identificar la compatibilidad de estos, establecer el en que tiempo se los desea alcanzar, es decir, estos pueden ser a corto y largo plazo, las estrategias apropiadas, determinar el patrimonio neto requerido y el nivel de ahorro necesario.

La **cuarta etapa** busca definir la combinación óptima entre activos y pasivos financieros, permitiendo alcanzar los objetivos propuestos. La determinación de esta combinación óptima exige la aplicación rigurosa de conceptos básicos de FP, como: la constitución de un fondo de emergencia para hacer frente a eventualidades, el horizonte de inversión que determina la rentabilidad de las inversiones, relación riesgo rentabilidad, principio de diversificación, y optimización fiscal.

En la **quinta etapa** se ejecuta la estrategia definida por medio de canales e instituciones financieras disponibles que mejor se ajusten a las necesidades y tipo de las personas.

Finalmente, la **sexta etapa**, consiste en un riguroso seguimiento y revisión, permitiendo determinar si con las estrategias adoptadas cumple o no los objetivos definidos. En el caso negativo, implica una redefinición dinámica de estrategias para evitar cambios desfavorables en el patrimonio de la persona. Es necesario definir los recursos que se cuentan para realizar dicho seguimiento y la periodicidad.

Modelo de Cooper y Worsham

Cooper y Worsham definen la PF como el proceso que busca determinar los objetivos financieros del cliente y proporcionar un plan para alcanzarlos, el proceso de planeación financiero consta de 6 pasos.

Establecer Objetivos Financieros (Paso 1): Estimular al cliente para expresar preocupaciones, esperanzas y objetivos. Ayudarlos a establecer objetivos específicos y cuantificables. Priorizar la lista de objetivos.

Obtener Información Relevante (Paso 2): Obtener toda la información relevante del cliente, objetiva y subjetiva, por medio de cuestionarios, asesorías y examinando documentos físicos.

Analizar la Información (Paso 3): Identificar las fortalezas y debilidades de la situación financiera actual del cliente y determinar cómo ésta afecta

la capacidad para alcanzar los objetivos y revisarlos si es necesario.

Desarrollar un Plan (Paso 4): Diseñar un conjunto de estrategias ajustadas a las circunstancias y objetivos. Incluyendo formas alternativas de alcanzar los objetivos. Definir si es necesario involucrar otros expertos. Obtener la aprobación del cliente.

Implementar el Plan (Paso 5): Motivar y ayudar al cliente para adquirir todos los productos y servicios financieros necesarios para implementar el plan.

Monitorear el Plan (Paso 6): Evaluar el comportamiento de los vehículos de inversión utilizados. Revisar cambios que se pueden presentar en las circunstancias del cliente y ambiente financiero. Y retomar los pasos que sean necesarios.

Modelo de Gehring

Gehring define que la planeación financiera es una profesión que ayuda a las personas a tomar decisiones financieras pertinentes. La autora considera que el proceso de planeación financiera se describe mediante un modelo de decisión conformado por cuatro factores que interactúan entre sí y considerados todos en conjunto.

El análisis financiero es el **primer factor** que conforma este modelo, representa el área desarrollada en los modelos tradicionales de planeación financiera. Generalmente, las decisiones financieras se basan en el criterio de costo - beneficio, sin embargo para este modelo dicho análisis es solo una parte del proceso.

El **segundo factor** hace referencia a la inclusión de supuestos mitos e ideas preconcebidas sobre el dinero que tiene la persona. Estas creencias pueden impactar positiva o negativamente, y como una persona toma decisiones financieras, por ejemplo: si una persona tiene interiorizada la idea “un centavo ahorrado es un centavo ganado”, seguramente signifique que dicha persona está convencida de los resultados y beneficios del ahorro oportuno y frecuente. En contrastaste, una persona que tenga la creencia que “el amor al dinero es la raíz de todos los males”, será difícil que entienda los beneficios del ahorro y la riqueza. Por tanto, este tipo de ideas deben ser consideradas en un modelo de toma de decisiones financieras.

El **tercer factor** que expone este modelo son las emociones que experimenta una persona porque no siempre se actúa de manera racional en las decisiones económicas. Se deriva que en la PF es importante reconocer el impacto de las emociones en el proceso de decisión y minimizar el impacto negativo que dichas emociones generan en la gestión

financiera. Adicionalmente, se requiere explorar que significan esas emociones para la persona porque en la mayoría de los casos reflejan cosas importantes, que se desean alcanzar y requieren ser incluidas en el proceso de planeación.

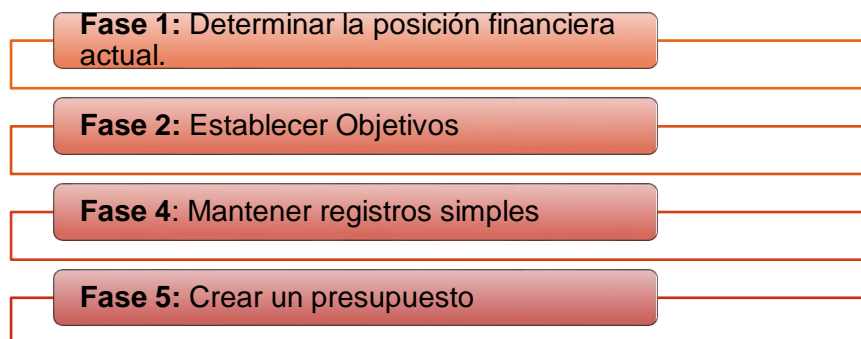
El **cuarto factor** hace referencia a la necesidad de medir el impacto de las decisiones financieras en el bienestar general de la persona. Este factor se considera el más controversial. El bienestar general es un concepto más amplio que el bienestar económico, implica considerar aspectos como: la evolución de la vida, salud física y emocional, comportamientos saludables, ambiente laboral y acceso a las necesidades básicas. Este factor considera que si una decisión mejora únicamente el bienestar financiero, afectando el bienestar general, existe una alta probabilidad que la decisión impacte negativamente la vida de la persona, en este caso, no se considera como una decisión financiera adecuada. El reto radica en dar un paso adelante del análisis financiero para considerar el impacto que una decisión puede tener más adelante o en un futuro.”⁴⁵ (MAYA FERNÁNDEZ, L. 2015)

Modelo de Planeación Financiera Personal

El modelo de planeación financiera propuesto, consta de cuatro fases que

⁴⁵ MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano. Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Colombia. Vol. 16. 9-18 p.

permite a la persona hacerse cargo de las finanzas.



Fuente: Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Nissenbaum, Raasch; y, Ratner.2015
Elaborado por: La Autora.

Primera fase: “El primer paso describe la necesidad de identificar y medir la posición financiera actual de la persona, a partir del análisis del patrimonio neto y del flujo de caja, siendo el punto inicial para la medición del progreso hacia la consecución de los objetivos.

El patrimonio neto es la resta de los activos y pasivos de la persona. Los tres resultados posibles son: (1) los activos mayor a los pasivos, lo que representa la tenencia de un patrimonio neto; (2) los activos igual a los pasivos o (3) que los activos sean inferiores a los pasivos. Los últimos dos casos son una posición financiera débil y delicada, donde el esfuerzo en la planeación financiera es mayor. Para esta fase es necesario elaborar el Estado de Resultados y el Balance Situación Personal.”⁴⁶(MAYA FERNÁNDEZ, L. 2015)

⁴⁶ MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano. Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Colombia. Vol. 16.10-19 p.

Estado de Resultados

“En su estado de resultados se procede a detallar sus ingresos (ingresos productos de negocios, salarios e inversiones) y sus gastos (vivienda, salud, alimentación, educación, seguros y recreación, entre otros) y la ganancia o pérdida que se genera en un periodo de tiempo determinado ya sea mensual, semestral o anual.”⁴⁷

Formato de Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS		
INGRESOS (Venta de Mercadería)	xxx	
(-) Costo de Venta	xxx	
(=) UTILIDAD BRUTA		xxx
(-) Gastos de Operación	xxx	
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN		xxx
(+) Otros ingresos	xxx	
Ingresos adicionales	xxx	
(-) Otros egresos	xxx	
Vivienda	xxx	
Educación	xxx	
Alimentación	xxx	
Vestimenta	xxx	
Salud	xxx	
Otros Gastos	xxx	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		xxx
(-) Impuestos		xxx
(=) UTILIDAD NETA		xxx

Fuente: Balance Personal. 2015. Disponible en: <https://www.marianocabrera.com/plan-financiero-personal-bajalo-ya/#>
Elaborado por: Cabrera Mario.

⁴⁷ Banco General S.A. 2016. Disponible en: <https://www.enexclusiva.com/03/2016/finanzas-y-economia/planificacion-financiera-personal-tiene-sus-finanzas-bajo-control/>

Balance de Situación Personal

“El balance personal es una fotografía financiera del momento actual en que la estamos confeccionando. Lo mejor es realizarla mes a mes para mantenerla lo más actualizada posible y evitar problemas que puedan afectar.

- **Activo Circulante.-** Está compuesto por el dinero en efectivo y que tenemos en el banco de una cuenta corriente o de alguna otra forma.
- **Inversiones Financieras.-** Podemos anotar activos que poseemos en base a inversiones, por ejemplo si tenemos una cantidad de acciones de determinada empresa, anotar el monto que poseemos.
- **Activo Permanente.-** Son aquellos activos que poseemos en este aspecto como una casa, un auto, muebles.
- **Pasivo Circulante.-** Compuesto por todas esas deudas que poseemos a corto plazo como por ejemplo: tarjetas de crédito o algún dinero que devolver en un período corto.
- **Pasivo de Mediano/Largo Plazo.-** son aquellas deudas que tenemos a largo plazo, como lo que puede ser hipoteca, un préstamo a una institución bancaria etc.”⁴⁸ (BP. 2015)

⁴⁸ CABRERA, Mariano. Balance Personal. 2015. Disponible en: <https://www.marianocabrera.com/plan-financiero-personal-bajalo-ya/#>

Formato de Balance de Situación Personal

BALANCE DE SITUACIÓN PERSONAL MENSUAL		
ACTIVO CIRCULANTE (Dinero en efectivo y cta. ahorro)		
1 Efectivo en caja	XXXX	
2 Bancos	XXXX	
3 Otros	XXXX	
Total Activo Circulante		XXXX
INVERSIONES FINANCIERAS (Planes de jubilaciones, pólizas, etc.)		
4 Planes de jubilación e inversión	XXXX	
5 Otros	XXXX	
Total Inversiones		XXXX
ACTIVO PERMANENTE (Casa, vehículo, muebles, etc.)		
6 Residencia Principal	XXXX	
7 Otros Bienes Raíces	XXXX	
8 Vehículos	XXXX	
9 Otros (Muebles, etc.)	XXXX	
Total Activo Permanente		XXXX
Total Activo		XXXX
PASIVO CIRCULANTE (Cuentas a pagar en tarjetas y demás)		
10 Cuentas por pagar	XXXX	
11 Documentos por pagar	XXXX	
12 Tarjetas de Crédito	XXXX	
13 Otras deudas de corto plazo	XXXX	
Total Pasivo Circulante		XXXX
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO (Hipotecas, préstamos, vehículo, muebles y enseres, etc.)		
14 Préstamos	XXXX	
15 Hipotecas	XXXX	
16 Otras deudas de mediano plazo	XXXX	
Total Pasivo M./ Largo Plazo		XXXX
Total Pasivo		XXXX
Capital		XXXX
Total Pasivo + Capital		XXXX

Fuente: Balance Personal. 2015. Disponible en: <https://www.marianocabrera.com/plan-financiero-personal-bajalo-ya/#>

Elaborado por: Cabrera Mario.

“Segundo fase: Es un ejercicio de prospectiva para visualizar a donde se quiere llegar en términos financieros, para definir los objetivos financieros. En este punto es necesario establecer que enfoque se le dará al proceso de planeación financiera, es decir, un enfoque integral del futuro que cubra la mayor parte de los aspectos financieros de la persona, o un enfoque específico, que implica centrar el análisis en temas, como: planear la jubilación, educación de los hijos o gestión tributaria. Ambos enfoques son válidos, solo sugieren diferente proceso de planeación.

El entregable de este segundo paso es el listado de los objetivos priorizados, para claridad de lo que es importante para la persona en el corto, mediano y largo plazo. Por ese motivo es importante elaborar la matriz clasificatoria de gastos en la cual está enfocada a los objetivos que se desea alcanzar.”⁴⁹ (MAYA FERNÁNDEZ, L. 2015)

Matriz Clasificatoria de Gastos (Objetivos)

“Para clasificar los gastos se piensa en lo relevante que ellos son para el cumplimiento de nuestras metas, por lo tanto se propone la siguiente matriz de dos entradas por cada lado, el resultado nos puede ayudar a determinar cómo estamos gastando y si para el fin que deseamos lograr debemos

⁴⁹ MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano. Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Colombia. Vol. 16. 19 p.

realizar algunos ajustes.

Nota

El lector debe tener claro que esta matriz es personal y por lo tanto, diferente para todos y cada uno, lo presentado en este escrito no es más que un ejemplo imaginario que ayude a entender su funcionamiento.

MODELO DE MATRIZ CLASIFICATORIA DE GASTOS

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Arriendo o cuota de vivienda • Servicios públicos • Mercado • Educación • Salud 	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro pensión • Base para compra de vivienda • Fondo para emergencias • Ahorro para automóvil • Ahorro para esparcimiento y otros (vacaciones)
NO IMPORTANTE	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos excesivos en tecnología y comunicaciones. • Consumos de tarjeta de crédito. • Gastos altos en cuidado personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vacaciones "apalancadas" • Ropa costosa • Vivienda costosa • Demasiados restaurantes lujosos

Fuente: Finanzas Personales. 2019
Elaborado por: Luis Figueroa

La anterior matriz está dividida en cuatro secciones (urgentes, no urgentes; y, importantes y no importantes) y cada una de ellas nos puede indicar cómo percibimos nuestros gastos con relación a la importancia y el tiempo que poseemos para planear el desembolso del gasto.”⁵⁰ (FIGUEROA, L. 2009)

“**Tercera fase:** hace referencia a la necesidad de llevar registro simples, pertinentes y detallados, para tener el conocimiento de cómo, dónde y a qué velocidad se gasta el dinero. Llevar el registro del flujo de caja por categorías permitirá identificar las áreas donde se gasta dinero y establecer “banderas rojas” que ayudan a descubrir problemas financieros no atendidos.

Este proceso de registro facilita el análisis comparativo de las cifras reales con las presupuestadas y hacer ajustes de forma proactiva.”⁵¹ (MAYA FERNÁNDEZ, L. 2015)

“Evalué su actual situación financiera revisando los principales tópicos como son sus ingresos, los gastos y los ahorros; a los dos primeros los puede comparar mensualmente.

⁵⁰ FIGUEROA, Luis. 2009. Finanzas Personales. Finanzas Personales. Revista EAN. Canadá. Vol 1. 137 y 138 p.

⁵¹ MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano. Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Colombia. Vol. 16. 20 p.

Ingresos

En los ingresos además de ubicar toda la información, la cual la obtenemos en los desprendibles de pago, encontramos ingresos provenientes de los activos que poseamos, si no los hubieran los espacios del apartado 3 no los utilizaríamos.

FORMATO INGRESOS MENSUALES		
1	Ventas	\$
2	Bonificaciones (Promedio)	\$
3.	Otros Ingresos	\$
3.1	Alquileres	\$
3.2	Intereses	\$
3.3	Otros (Diferentes A Empleador)	\$
A. Total Ingresos Mensual (Suma 1+2+3)		\$

Fuente: Finanzas Personales. 2019
Elaborado por: Luis Figueroa

Gastos

Los gastos del numeral 4 y 5 que observamos en el formato pertenecen a los gastos mensuales, los cuales los dividimos en gastos del hogar para la subsistencia y los vitales para lograr obtener un determinado nivel de calidad de vida.

FORMATO DE EGRESOS MENSUALES		
4.	Gastos De Hogar	
4.1	Alquiler de vivienda	\$
4.2	Cuota Administración	\$
4.3	Administración	\$
4.4	Electricidad , Agua, Teléfono, Gas	\$
4.5	Otros Servicios (Televisión Por Cable, Intereses, Etc)	\$
B. Total De Egresos Gastos De Hogar		\$
5.	Gastos Vitales	
5.1	Alimentación	\$
5.2	Educación	\$
5.3	Vestimenta	\$
5.4	Medicina	\$
5.5	Cuotas Préstamos De Consumo Vigentes	\$
5.6	Cuotas Tarjetas De Crédito	\$
C. Total Gastos Vitales		\$

Fuente: Finanzas Personales. 2019
Elaborado por: Luis Figueroa

Con las cifras anteriores podemos determinar unos indicadores de los gastos urgentes e importantes, el cual nos dará una idea en que se está consumiendo nuestro ingreso.

Formula:

$$\text{Gastos de Hogar} = \frac{\text{Total Gastos de Hogar}}{\text{Total Ingresos}} \times 100$$

El resultado puede ser variado, sin embargo un 35% o menos es una tasa adecuada para poder cumplir con metas a largo plazo que se ha establecido alcanzar a lo largo de la vida de las personas.

Formula:

$$\text{Gastos de Hogar y Vitales} = \frac{\text{Total Gastos del Hogar} + \text{Gastos Vitales}}{\text{Total Ingresos}} \times 100$$

Continuando con la línea de los indicadores y sus porcentajes se propone que este indicador total del cuadro de gastos no supere el 65%

FORMATO DE OTROS GASTOS		
6.	Otros Gastos	
6.1	Ropa(Lujos)	\$
6.2	Gastos Automóvil	\$
6.3	Maquillaje	\$
6.4	Telefonía Móvil	\$
6.5	Comunicaciones	\$
6.6	Tecnología y Otros	\$
6.7	Vacaciones	\$
6.8	Comida en Restaurantes	\$
6.9	Cuota Carro	\$
6.10	Cuota Otros créditos de Consumo	\$
D.	Total Otros Gastos	\$

Fuente: Finanzas Personales
Elaborado por: Luis Figueroa

El rubro número 6 de otros gastos se están refiriendo a los cuadrantes 4 y 5, los que sumados al cuadrante de gastos, se recomienda no superen un 75% de todos los ingresos.

Formula:

$$\text{Total de Gastos} = \frac{\text{Total Gastos del Hogar} + \text{Gastos Vitales} + \text{Otros Gastos}}{\text{Total Ingresos}} \times 100$$

De acuerdo con los anteriores indicadores podemos concluir que los ingresos menos los gastos del hogar menos los gastos vitales menos los otros gastos será igual al ahorro, modo debería ser el 10% del ingreso total, lo que igualmente significa es dejar un 10% de lo que recibimos para los gastos futuros y las inversiones que hubiéramos planeado.

FORMATO DE AHORROS		
7.	Ahorros	
A	(+)Total Ingresos Mensual	\$
B	(-)Total De Egresos Gastos De Hogar	\$
C	(-)Total Gastos Vitales	\$
D	(-)Total Otros Gastos	\$
E	(=)Total Ahorros	\$

Fuente: Finanzas Personales
Elaborado por: Luis Figueroa

Por lo que vemos podemos determinar que ahorrar es un sueño, el cual debemos trabajar para que se cumpla, con lo cual debemos identificar la cantidad que podemos ahorrar de acuerdo con nuestro presupuesto y al organizarlo debemos separarlo primero y mantenerlo mientras decide qué uso darle, sin embargo esa cantidad de dinero debe ser decidida por el individuo y podrá hacer ajustes acordes con su realidad para no tener excusas de variar ese monto.”⁵²(FIGUEROA, L. 2009)

PRONÓSTICO DE VENTAS

“El pronóstico de ventas se puede basar en un análisis interno, externo o en ambos. Con un enfoque interno, se pide a los representantes de ventas que proyecten las ventas para el periodo por venir. Los gerentes de ventas de productos revisan estas estimaciones y las consolidan en estimaciones de ventas por líneas de productos. Las estimaciones para las diferentes líneas de productos se combinan después en una estimación global de ventas para la empresa.”⁵³

Objetivos

- Fijar metas de personales;

⁵² FIGUEROA, Luis. 2009. Finanzas Personales. Finanzas Personales. Revista EAN. Canadá. Vol 1. 139-141 p

⁵³ VAN HORNE, James C. 2010. Administración financiera. Decimotercera edición. México. Editorial Prentice Hall de Pearson. 180 p.

- Prevenir riesgos;
- Ayuda a preparar el presupuesto; y,
- Ayuda a administrar de mejor manera los recursos económicos para no caer en excesos.

“El pronóstico de ventas es de mucha importancia porque permite decidir cuánto gastar en las diversas actividades planeadas en forma anticipada y tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y de los flujos de caja. Por tanto, debe ser elaborado con mucho cuidado, dejando de lado el optimismo desmedido o la exagerada moderación, porque puede afectar seriamente a la empresa en su conjunto.”⁵⁴

Ventajas

- “Apoya a la toma de decisiones por parte de las gerencias, de mercadeo, ventas y producción al proveerlos con información congruente.
- Mayor seguridad en el manejo de la información relacionada con las ventas de la empresa.
- Gran flexibilidad en la elaboración de pronóstico y para la creación y comparación de múltiples escenarios para efectos de análisis de

⁵⁴ STANTON, William. 2006. Fundamentos de Marketing. Decimotercera edición. Estados Unidos. Editorial McGraw-Hill Interamericana. 188 p.

ventas proyectadas.

- Apoya las decisiones del departamento de ventas de una manera eficaz y oportuna, al pronosticar los lineamientos de las mercaderías.”⁵⁵

El pronóstico externo

“Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave como el producto interno bruto. Debido a que las ventas de la empresa se relacionan mucho con algún aspecto de la actividad económica nacional, el pronóstico de la actividad económica debe proporcionar una perspectiva de las ventas futuras.

El pronóstico interno

Se basa en una encuesta o consenso de pronóstico de ventas obtenidas a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de la empresa que calculen cuantas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.⁵⁶

⁵⁵ BESLEY, Scott; y, BRIGHAM, Eugene. 2008. Fundamentos de Administración Financiera. Decimocuarta Edición. México. Editorial Cengage Learning. 642-643 p.

⁵⁶ GITMAN Lawrence J. 2003. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. México. Editorial Pearson Educación. 104 y 105 p.

Métodos del Pronóstico

Método de Pronóstico de porcentaje sobre las ventas

“Aunque los estados proforma y los presupuestos son muy útiles, pueden ser complejos y su producción podría consumir mucho tiempo. Por ello los gerentes utilizan a menudo un método para crearlos más rápidamente: el método de pronóstico de las ventas. El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, así que la compañía necesita financiamiento para crecer.

Una parte del financiamiento a corto plazo se obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumulables, como salarios e impuestos, aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan. Otra parte del financiamiento puede provenir de las ventas retenidas, cualquier financiamiento adicional que se necesite deberá provenir de otras fuentes como préstamos adicionales”⁵⁷

Formula:

$$IP = V(R) \times \% IP$$

⁵⁷ DOUGLAS, Emery; FINNERTY, John; y, STOWE John. 2000. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición. México. Pearson Educación. 657 p.

$$\text{PVM} = \text{IP} + \text{V(R)}$$

En donde:

IP: Incremento porcentual

V(R): Ventas del periodo real

PVM = Pronóstico de ventas mensuales

% IP = Porcentaje incremento porcentual

Pronóstico del incremento porcentual

“El método del incremento porcentual consiste en calcular el aumento o disminución porcentual del volumen de actividad para cada año con el fin de determinar un promedio de aumento (disminución) para la muestra.”⁵⁸

Formula:

$$\text{Porcentaje de variación} = \frac{\text{Año 2} - \text{Año 1}}{\text{Año 1}}$$

Mínimos Cuadrados

“El método de mínimos cuadrados o regresión lineal permite proyectar la

⁵⁸ SINISTERRA, Gonzalo; y, POLANCO, Luis. 2007. Contabilidad Administrativa. Segunda edición. Colombia ECOE Edición. 198 p.

información histórica, este método es muy útil cuando se desea calcular los pronósticos de ventas para largo plazo. Su principal característica es que minimiza los errores entre las ventas reales y proyectadas.

Es normalmente utilizado para productos de rápida rotación y ciclos cortos de vida, permite el cálculo de los pronósticos para períodos futuros basados en registros históricos que sean consistentes, reales y precisos.”⁵⁹

Formula:

$$\text{Porcentaje de variación} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{360} \times \text{días de caja}$$

$$\text{Saldo mínimo requerido} = \text{Ventas} \times \% \text{ de caja}$$

Método de Regresión Lineal Simple

“Este método calcula las relaciones a lo largo de un periodo de tiempo, por lo tanto, no depende en gran medida de los datos actuales en un punto particular en el tiempo, generalmente es casi exacto, ya que abarca varios años históricos.”⁶⁰

⁵⁹ PINILLA, Moreno Carlos. 2016. Presupuesto de Ventas. Segunda Edición. Colombia. Editorial Universidad Cooperativa, Sede Ibagué. 21 p.

⁶⁰ DOUGLAS, Emery; FINNERTY, John; y, STOWE John. 2000. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición. México. Pearson Educación. 658 p.

“Cuarta fase: Contempla la estructuración de un presupuesto que será el referente de los ingresos y gastos futuros. La elaboración y manejo de un presupuesto es un proceso dinámico y requiere de trabajo constante, ser conservador con los supuestos utilizados y acciones definidas.”⁶¹ (MAYA FERNÁNDEZ, L. 2015)

PRESUPUESTO

“El presupuesto aparece, pues, como una relación debidamente clasificada del conjunto de los gastos que han de atenderse en un período de tiempo, y de los ingresos que se prevén para cubrirlos, el presupuesto es así la expresión contable del plan económico en un periodo de tiempo determinado”⁶² (CALVO, J.; ROBLES, Tomas; y, MARTÍNEZ J. 2005)

Objetivos

- Planear y sistematizar todas las actividades que se debe desarrollar en un período determinado;
- Controlar los ingresos y egresos de la institución; y,
- Proyectar los resultados de la organización o ente en dinero y volúmenes.

⁶¹ MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano. Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Colombia. Vol. 16. 20 p.

⁶² CALVO, Jesús; ROBLES, Tomas; y, MARTÍNEZ Joaquín. 2005. Auxiliares Administrativos. Segunda Edición. España. Edición MAD S. L. 13 p.

Importancia

“El presupuesto surge como una herramienta moderna de planeación y control al reflejar el comportamiento de la competencia y de indicadores económicos como los enunciados y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

Ventajas

- Presionan para que la gerencia defina sus objetivos básicos.
- Facilita la utilización óptima de los diferentes recursos de la organización.
- Obliga a realizar un análisis periódico.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos de producción.
- Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.

Limitaciones

- La precisión de sus datos depende del juicio o la experiencia del plan presupuestal como instrumento se construye para que sirva de orientación a la administración.
- Su funcionamiento necesita tiempo; sus beneficios se tendrán

después del segundo o tercer período.”⁶³(BURBANO, J. 2011)

Funciones

- **Planeación:** “Es conocer el camino a seguir, interrelacionando cada una de las actividades a desarrollarse, en unión con los objetivos establecidos para proporcionar una adecuada organización.
- **Organización:** Es estructurar técnicamente las funciones y actividades de los recursos humanos y materiales buscando eficiencia y productividad.
- **Coordinación:** Es buscar equilibrio entre los diferentes departamentos y secciones de la empresa.
- **Dirección:** Es guiar las acciones de los subordinados según los planes estipulados.
- **Control:** Es medir si los propósitos, planes y programas se cumplen y buscan correctivos en las variaciones.⁶⁴ (DOUGLAS, E.; FINNERTY, J.; y, STOWE J. 2000)

Presupuesto Personal

“Un presupuesto personal es un registro en donde se cuantifican ingresos

⁶³ BURBANO RUÍZ, Jorge. 2011. Presupuestos. Cuarta edición. México. Editorial McGraw-Hill. 11, 17-18 p.

⁶⁴ DOUGLAS, Emery; FINNERTY, John; y, STOWE, John. 2000. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición. México. Pearson Educación. 58 p.

y egresos en un periodo de tiempo determinado, permite planificar un mejor uso del dinero y sirve de ayuda para adquirir la disciplina necesaria para cumplir con lo planificado.

Ingreso

El ingreso personal es aquella cantidad de dinero que se ha recaudado o se ha ganado que genera incremento de los recursos económicos.⁶⁵(MEJÍA G. 2015)

“El Ingreso se deriva de la explotación de la unidad de producción, como venta de producción agrícola, venta de ganado, venta de verduras así como también prestación de servicios entre otros, existen diferentes tipos de ingresos:

- **Ingresos Activos.-** Son aquellos que para generarlos consumen nuestro tiempo; como el trabajar en una oficina o fabrica.
- **Ingresos Adicionales.-** Son aquellos que no requieren tiempo ni esfuerzo para generarlos.
- **Ingresos Fijos.-** Son aquellos ingresos que te pagan cada semana, quincena o mes y que siempre son la misma cantidad de dinero por tu trabajo.

⁶⁵ MEJÍA, Guillermo. 2015. Presupuesto Personal. Disponible en: <https://guillermomejia.com/pasos-para-elaborar-un-presupuesto-Personal/>

- **Ingresos Variables.-** Ingresos que varían en cantidad y tiempo.

Gastos (egresos): “El gasto siempre implicará el desembolso de una cantidad de dinero. Los egresos también se pueden ocasionar por mano de obra asalariada, impuestos, seguros, entre otros, los gastos pueden ser:

- **Gastos Fijos.-** Son los gastos principales de manutención que realizas para pagar los bienes y servicios que necesitas para vivir.
- **Gastos Variables.-** Son aquellos gastos que pueden ocurrir, es decir no son planificados.”⁶⁶(HERRERO, F. 2000).

Elaboración de un Presupuesto Personal o Familiar

La elaboración de un planificador de gastos te ayudará a conocer tus hábitos de consumo y a asignar presupuesto de manera inteligente a tu gasto diario para no quedar corto a fin de mes.

El presupuesto personal te ayudará a no tener que recurrir al uso de las tarjetas de crédito o préstamos personales para cubrir el pago de los servicios de su casa, la escuela de sus hijos o la compra de comida.”⁶⁷

(MEJÍA, G .2015)

⁶⁶ HERRERO, Federico. 2000. Programa de Reforma Agraria. Primera Edición. Guatemala-México. Miscelánea Editorial. 51 p.

⁶⁷ MEJÍA, Guillermo. 2015. Presupuesto Personal. Disponible en: <https://guillermomejia.com/pasos-para-elaborar-un-presupuesto-Personal/>

PRESUPUESTO PERSONAL											
INGRESOS	Enero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales											
Otros Ingresos											
TOTAL DE INGRESOS											
AHORRO											
GASTOS											
Alquiler de vivienda											
Alquiler de Local											
Electricidad, Agua, Teléfono, Gas, etc.											
Otros Servicios (Tv Cable, Interese, etc.)											
Alimentación											
Vivienda											
Salud											
Vestimenta											
Transporte											
Educación											
Imprevistos											
OTRAS DEUDAS											
Deuda Bancaria											
Deuda no Bancaria											
TOTAL DE GASTOS											

Fuente: Presupuesto Personal. MEJÍA, Guillermo.2015

Elaborado: La Autora

TASA DE INFLACIÓN

“La inflación es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la economía. La inflación usualmente se calcula como la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo. Para conocer qué productos deben incluirse en esta canasta representativa, se hace generalmente una encuesta a una muestra representativa de hogares. La composición de la canasta usada para el IPC varía entre países y refleja los diferentes patrones de consumo e ingreso de cada uno de ellos.”⁶⁸

Mes	Índice	Inflación Mensual	Inflación Anual	Inflación Acumulada
Dic-17	105,00	0.18%	-0.20%	-0.20%
Ene-18	105,20	0.19%	-0.09%	0.19%
Feb-18	105,37	0.15%	-0.14%	0.34%
Mar-18	105,43	0.06%	-0.21%	0.41%
Abr-18	105,29	-0.14%	-0.78%	0.27%
May-18	105,09	-0.18%	-1.01%	0.09%
Jun-18	104,81	-0.27%	-0.71%	-0.19%
Jul-18	104,80	0.00%	-0.57%	-0.19%
Ago-18	105,08	0.27%	-32.00%	0.08%
Set-18	105,50	0.39%	0.23%	0.47%
Oct-18	105,45	-0.05%	0.33%	0.42%
Nov-18	105,18	-0.25%	0.35%	0.17%
Dic-18	105,28	0.10%	0.27%	0.27

Fuente: INEC Diciembre. 2018
Elaborado: Corazón Vera

⁶⁸ GUTIÉRREZ, Osvaldo; y, ZURITA, Andrea. 2016. Perspectivas. Red de Revistas Científicas de América Latina. Bolivia. vol. 9.81 p.

CANASTA BÁSICA

“La Canasta Familiar Básica (CFB) es un conjunto de bienes y servicios que son imprescindibles para satisfacer las necesidades básicas del hogar tipo compuesto por 4 miembros con 1,6 perceptores de ingresos, que ganan la remuneración básica unificada.”⁶⁹(INEC. 2018)

“La canasta trata de un valor estimado de un conjunto de alimentos básicos que en ocasiones incluye otros bienes no alimentarios y que está estandarizado de acuerdo a parámetros tales como el porcentaje del gasto en alimentos para un cierto tipo de hogar, con una cantidad determinada de integrantes.”⁷⁰ (BOLTVINIK, J. 1991)

Tipos de canasta básica y productos que intervienen

Los tipos de canastas en el Ecuador se desprenden del grupo mayor denominado Canasta Analítica misma que está constituidas por alrededor de 75 productos de los 359 que conforman la Canasta de artículos (Bienes y servicios), del Índice de Precios al Consumidor, de este grupo se desprenden dos tipos: La Canasta Familiar Básica y la Canasta Familiar Vital, cada una con el grupo grande de Artículos que le conforman y el

⁶⁹ Canasta Básica. INEC. 2018. Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>

⁷⁰ BOLTVINIK, Julio. 1991. La Medición de la Pobreza en América Latina. Revista Sociedad y Equidad. México. Vol. 41.5. p.

Informe de los Ingresos familiares disponibles del mes.

Canasta Familiar Básica: “Con un valor de \$715,16. Se compone de 75 productos con probabilidad de ser consumidos al menos una vez al mes por parte de un hogar que cumple con tres condiciones: sus ingresos son iguales a sus gastos, se compone de 4 integrantes, con 1,6 perceptores de ingresos.”⁷¹ (INEC. 2018)

NACIONAL CANASTA FAMILIAR BÁSICA PARA EL ANÁLISIS DE LA RELACION INFLACION - REMUNERACIÓN BASE: Noviembre 1982 = 100 DICIEMBRE 2018						
No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Encarecimiento Mensual	Costo Actual en Dólares	Distribución del ingreso actual**	Restricción / Excedente en el consumo	
					En Dólares	% del Costo
1	TOTAL	0.07	715.16	720.53	-5.37	-0.75
2	ALIMENTOS Y BEBIDAS	-0.63	227.43	228.71	-1.29	-0.18
3	Cereales y derivados	-0.64	49.75	49.77	-0.02	0.00
4	Carne y preparaciones	-1.27	37.45	37.51	-0.05	-0.01
5	Pescados y mariscos	-0.01	11.63	11.71	-0.08	-0.01
6	Grasas y aceites comestibles	-1.01	9.34	9.37	-0.03	0.00
7	Leche, productos lácteos y huevos	-0.14	33.47	33.53	-0.06	-0.01
8	Verduras frescas	-1.60	14.65	15.03	-0.39	-0.05
9	Tubérculos y derivados	1.47	14.74	14.76	-0.02	0.00
10	Leguminosas y derivados	-1.28	5.03	5.30	-0.26	-0.04
11	Frutas frescas	-1.51	11.57	11.86	-0.29	-0.04
12	Azúcar, sal y condimentos	-0.63	10.49	10.50	0.00	0.00
13	Café, té y bebidas gaseosas	-1.32	6.81	6.85	-0.04	-0.01
14	Otros productos alimenticios	-2.23	1.13	1.15	-0.02	0.00
15	Alim. y beb. consumidas fuera del hogar	-0.27	21.36	21.37	-0.01	0.00
16	VIVIENDA	0.20	192.11	192.44	-0.33	-0.05
17	ALQUILER	0.20	158.16	158.16	0.00	0.00
18	Alumbrado y combustible	0.00	15.58	15.58	0.00	0.00
19	Lavado y mantenimiento	0.29	16.74	16.79	-0.05	-0.01
20	Otros artefactos del hogar	0.57	1.63	1.90	-0.28	-0.04
21	INDUMENTARIA	-0.35	50.00	53.31	-3.30	-0.46
22	Telas, hechuras y accesorios	0.06	5.34	5.61	-0.28	-0.04
23	Ropa confeccionada hombre	-0.35	24.26	25.21	-0.95	-0.13
24	Ropa confeccionada mujer	-0.57	17.56	19.42	-1.85	-0.26
25	Servicio de limpieza	0.21	2.84	3.07	-0.23	-0.03

⁷¹ Canasta Básica. INEC. 2018. Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>

NACIONAL CANASTA FAMILIAR BÁSICA PARA EL ANÁLISIS DE LA RELACION INFLACION - REMUNERACIÓN BASE: Noviembre 1982 = 100 DICIEMBRE 2018						
No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Encarecimiento Mensual	Costo Actual en Dólares	Distribución del ingreso actual**	Restricción / Excedente en el	
					En Dólares	% del Costo
26	MISCELANEOS	0.71	245.62	246.07	-0.45	-0.06
27	Cuidado de la salud	0.33	114.23	114.41	-0.18	-0.03
28	Cuidado y artículos personales	0.66	16.49	16.63	-0.15	-0.02
29	Recreo, material de lectura	4.74	27.69	27.75	-0.06	-0.01
30	Tabaco	0.00	33.80	33.81	-0.01	0.00
31	Educación	0.00	19.26	19.32	-0.06	-0.01
32	Transporte	0.00	34.15	34.15	0.00	0.00

Fuente: Canasta Básica Familiar.

Elaborado: INEC.2018

Canasta Familiar Vital: “Se puede decir que la canasta familiar vital está compuesta por 73 artículos entre bienes y servicios, que puede ser adquiridos por un hogar de cuatro miembros de 1,6 perceptores. Los artículos se caracterizan por ser de menos cantidad y calidad que la canasta familiar básica. Y cuyo costo es de \$499.59 dólares.” ⁷² (INEC. 2018).

NACIONAL CANASTA FAMILIAR VITAL PARA EL ANÁLISIS DE LA RELACION INFLACION - REMUNERACIÓN BASE: Enero 2007 = 100 DICIEMBRE 2018						
No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Encarecimiento Mensual	Costo Actual en Dólares	Distribución del ingreso actual**	Restricción / Excedente en el consumo	
					En Dólares	% del Costo
1	TOTAL	0.32	499.59	720.53	-220.94	-44.22
2	ALIMENTOS Y BEBIDAS	-0.69	208.38	257.78	-49.39	-9.89
3	Cereales y derivados	-0.61	39.38	40.44	-1.06	-0.21
4	Carne y preparaciones	-1.27	34.85	37.25	-2.40	-0.48
5	Pescados y mariscos	0.01	8.86	13.19	-4.33	-0.87
6	Grasas y aceites comestibles	-1.06	8.69	10.13	-1.44	-0.29
7	Leche, productos lácteos y	-0.37	27.32	29.38	-2.07	-0.41
8	Verduras frescas	-1.40	14.58	29.65	-15.07	-3.02
9	Tubérculos y derivados	1.60	12.60	13.24	-0.65	-0.13
10	Leguminosas y derivados	-1.42	5.07	14.78	-9.72	-1.94

⁷² Canasta Familiar Vital. INEC.2018. Disponible en: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Inflacion/canastas/Canastas_2018/Octubre-2018/1.%20Informe_Ejecutivo_Canastas_Analiticas_oct_2018.pdf

NACIONAL CANASTA FAMILIAR VITAL PARA EL ANÁLISIS DE LA RELACION INFLACION - REMUNERACIÓN BASE: Enero 2007 = 100 DICIEMBRE 2018						
No. Orden	Grupos y Subgrupos de Consumo	Encarecimiento Mensual	Costo Actual en Dólares	Distribución del ingreso	Restricción / Excedente en el	
					En Dólares	% del Costo
11	Frutas frescas	-1.52	12.65	21.52	-8.87	-1.77
12	Azúcar, sal y condimentos	-0.61	7.02	7.28	-0.26	-0.05
13	Café, té y bebidas gaseosas	-1.86	5.96	8.39	-2.43	-0.49
14	Otros productos alimenticios	-2.23	1.55	2.24	-0.69	-0.14
15	Alim. y beb. consumidas fuera del	-0.31	29.86	30.28	-0.42	-0.08
16	VIVIENDA	0.10	114.58	127.41	-12.83	-2.57
17	ALQUILER	0.07	76.98	76.98	0.00	0.00
18	Alumbrado y combustible	0.00	19.65	19.65	0.00	0.00
19	Lavado y mantenimiento	0.33	16.07	18.65	-2.58	-0.52
20	Otros artefactos del hogar	0.53	1.89	12.13	-10.24	-2.05
21	INDUMENTARIA	-0.36	44.88	185.66	-140.78	-28.18
22	Telas, hechuras y accesorios	0.00	3.47	8.99	-5.52	-1.11
23	Ropa confeccionada hombre	-0.31	21.16	63.32	-42.16	-8.44
24	Ropa confeccionada mujer	-0.58	17.59	100.83	-83.24	-16.66
25	Servicio de limpieza	0.21	2.67	12.52	-9.85	-1.97
26	MISCELANEOS	2.39	131.74	149.69	-17.95	-3.59
27	Cuidado de la salud	0.21	26.58	33.75	-7.17	-1.44
28	Cuidado y artículos personales	0.58	15.51	21.93	-6.43	-1.29
29	Recreo, material de lectura	16.79	20.41	21.35	-0.94	-0.19
30	Tabaco	0.00	13.14	13.90	-0.75	-0.15
31	Educación	0.00	20.16	22.81	-2.65	-0.53
32	Transporte	0.00	35.94	35.94	0.00	0.00

Fuente: Canasta Básica Vital.

Elaborado: INEC.2018

Salario Básico Unificado en el Ecuador

Salario Básico: “Se debe entender como la remuneración fija que percibe periódicamente un trabajador como retribución de la prestación de un servicio profesional técnico, o el simple desempeño de un cargo, al interior de alguna empresa, y dicho pago es independiente de condicionantes, es decir, que no influye el cumplimiento de determinadas labores o circunstancias, el salario básico es una retribución fija y segura del

trabajador, siempre y cuando labore el período completo sobre el que fue determinado el sueldo básico.⁷³ (URQUIJO, J.; y, BONIJA, J. 2008)”

Salario Básico Unificado para el 2019: “A partir de 01 de enero de 2019 el salario básico unificado del trabajador en general, incluidos los trabajadores de la pequeña industria, trabajadores agrícolas y trabajadores de magulla; trabajador o trabajadora remunerada del hogar, operarios de artesanías y colaboradores de la microempresa, es de \$ 394,00 dólares de los Estados Unidos de América, mensuales. El incremento salarial equivale al 2,073%, considerando las variables de inflación proyectada y productividad laboral para el año 2019.”⁷⁴ (SBU.2019)

EL RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO (RISE)

“Es un régimen de inscripción voluntaria, que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Se pueden incorporar al Régimen Simplificado a partir del 1 de agosto de

⁷³ URQUIJO, José y BONIJA, Josué. 2008. La Remuneración del Trabajo: Manual para la Gestión de Sueldos y Salarios. Primera Edición. Caracas – Venezuela. Editorial Universidad Católica Andrés Bello, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. 392 p.

⁷⁴ Salario Básico Unificado. 2019. Foros Ecuador. Ec.: Disponible en: <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/141214-sueldo-b%C3%A1sico-ecuador-2019-nuevo-salario-m%C3%ADnimo-usd-394>

2008. Para inscribirse pueden hacerlo en cualquier oficina del SRI a nivel nacional o a través de brigadas móviles, adicionalmente se dispone del servicio de preinscripción vía Internet, luego deberá acercarse a una ventanilla exclusiva para culminar el proceso de inscripción al RISE, de esta manera disminuirá el tiempo de espera. Recuerde: las cuotas RISE empiezan a ser pagadas desde el mes siguiente al de la inscripción.

Requisitos

- Ser persona natural
- No tener ingresos mayores a USD 60 mil en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta (\$ 11.310) gravado con tarifa cero por ciento (0%) para cada año
- No dedicarse a alguna de las actividades restringidas.”⁷⁵

Actividades restringidas al RISE

Existen ciertas actividades económicas que NO pueden incorporarse a las actividades económicas del RISE como son: (1) Personas Jurídicas – Sociedades, (2) Personas que fueron agentes de retención en los últimos 3 años; y, (3) Quienes desarrollen actividades de:

⁷⁵ Régimen Impositivo Simplificado.2019. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise>

- De agenciamiento de Bolsa;
- De propaganda y publicidad;
- De almacenamiento o depósito de productos de terceros;
- De organización de espectáculos públicos;
- Del libre ejercicio profesional que requiera título terminal universitario;
- De agentes de aduana;
- De producción de bienes o prestación de servicios gravados con el Impuesto a los Consumos Especiales;
- De personas naturales que obtengan ingresos en relación de dependencia, salvo lo dispuesto en esta Ley;
- De comercialización y distribución de combustibles;
- De impresión de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios realizadas por establecimientos gráficos autorizados por el SRI;
- De casinos, bingos y salas de juego;
- De corretaje de bienes raíces;
- De comisionistas;
- De arriendo de bienes inmuebles;
- De alquiler de bienes muebles;
- De naturaleza agropecuaria, contempladas en el artículo 27 contempladas en la Ley de Régimen Tributario Interno;
- Extracción o comercialización de sustancias minerales metálicas.

Beneficios

- No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos.
- Se evita que le hagan retenciones de impuestos.
- Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta.
- No tendrá obligación de llevar contabilidad.
- Por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS, podrá solicitar un descuento del 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento.

Comprobante de venta que se debe entregar

Un contribuyente RISE entregará comprobantes de venta simplificados, es decir notas de venta o tiquete de máquina registradora autorizada por el SRI, para los requisitos de llenado solo deberá registrarse la fecha de la transacción y el monto total de la venta (no se desglosará el 12% del IVA).

Los documentos emitidos sustentarán costos y gastos siempre que identifiquen al consumidor y se detalle el bien y/o servicio transferido. Un

contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US\$ 12,00, sin embargo a petición del comprador, estará en la obligación de entregar el comprobante por cualquier valor. Al final de las operaciones de cada día, se deberá emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 12,00 por lo que no se emitió un comprobante.

Obligaciones

- Pagar su cuota puntualmente o prepagar el año.
- Emitir los comprobantes de venta autorizados.

Sanciones

Las sanciones por no pagar las cuotas a tiempo son las siguientes:

- No paga 3 cuotas es clausurado
- No paga 6 cuotas es excluido, debe ponerse al día y no puede ingresar al régimen simplificado hasta después de un 24 meses (dos años).⁷⁶ (SRI. 2018)

⁷⁶ Régimen Impositivo Simplificado. 2019. Disponible en: www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/.../Preguntas+frecuentes.

TABLA DE CUOTAS Y MONTOS MÁXIMOS EN COMPROBANTES DE VENTAS RISE

TABLA - CUOTAS RISE 2017- 2019 - VIGENTE							
CATEGORIAS							
	1	2	3	4	5	6	7
INGRESOS ANUALES	0 - 5.000	5.001 - 10.000	10.001 - 20.000	20.001 - 30.000	30.001 - 40.000	40.001 - 50.000	50.001 - 60.000
PROMEDIO DE INGRESO	0-417	417-833	833-1.667	1.667-2.500	2.500-3.333	3.333-4.167	4.167-5.000
ACTIVIDADES							
COMERCIO	1.43	4.29	8.59	15.74	21.48	28.62	37.21
SERVICIO	4.29	22.90	45.8	85.87	130.24	187.49	257.62
MANOFATURA	1.43	7.17	14.31	25.77	35.79	45.80	64.41
CONSTRUCCIÓN	4.29	15.74	32.92	61.54	87.31	135.97	193.22
HOTELES Y RESTAURANTE	7.17	27.19	54.39	94.46	150.28	206.10	260.48
TRANSPORTES	1.43	2.86	4.29	5.72	18.60	38.64	70.13
AGRÍCOLAS	1.43	2.86	4.29	7.17	11.45	17.17	21.48
MINAS Y CANTERAS	1.43	2.86	4.29	7.17	11.45	17.17	21.48
Fuente: SRI - Tablas Cuotas RISE. 2019							
Elaborado: Servicio de Rentas Internas Ecuador							

MONTOS MÁXIMOS EN COMPROBANTES DE VENTAS RISE							
ACTIVIDADES	CATEGORÍA 1	CATEGORÍA 2	CATEGORÍA 3	CATEGORÍA 4	CATEGORÍA 5	CATEGORÍA 6	CATEGORÍA 7
	DE 0 A 5.000	DE 5.001 A 10.000	DE 10.001 A 20.000	DE 20.001 A 30.000	DE 30.001 A 40.000	DE 40.001 A 50.000	50.001 A 60.000
COMERCIO	150	150	200	200	200	300	300
HOTELES Y RESTAURANTES	150	150	200	200	200	250	250
SERVICIO	250	250	350	350	350	500	500
MANUFACTURA	250	250	350	350	350	500	500
TRANSPORTE	500	500	1,500	1,500	1,500	2,500	2,500
CONSTRUCCIÓN	600	600	800	800	800	1,200	1,200
AGRÍCOLAS	500	500	700	700	700	1,100	1,100
MINAS Y CANTERAS	400	400	800	800	800	1,200	1,200
Fuente: SRI - Montos Máximos en comprobantes de ventas RISE. 2019							
Elaborado: Servicio de Rentas Internas Ecuador							

Las tablas de las cuotas a pagar que se ha establecido para aquellos contribuyentes inscritos al Régimen Especial Simplificado, se actualiza cada tres años, por ende la tabla expuesta anterior se encuentra en vigencia.

RIESGO

“El riesgo es definido como la posibilidad que los rendimientos futuros reales sean diferentes de los rendimientos esperados, es decir que siempre existe la posibilidad que lo que se espera no se cumpla, sea que se pierda o se gane más de lo esperado.”⁷⁷ (COURT, E.2012)

RENDIMIENTO:

“Es la ganancia o pérdida total que experimenta una inversión en un periodo específico.”⁷⁸ (LAWRENCE J, G.; y, JOEHNK, M. 2005)

TASA ACTIVA- TASA PASIVA

“Tasa de Interés Pasiva: es la tasa de interés que las entidades financieras paga a los depositantes por sus ahorros.

⁷⁷ COURT MONTEVERDE, Eduardo. 2012. Finanzas Corporativas. Segunda Edición. Buenos Aires-Argentina. Cengage Learning.486 p.

⁷⁸ GITMAN, Lawrence J.; y, JOEHNK, Michael. 2005. Fundamentos de Inversión. Primera Edición. Madrid-España. Pearson Educación.11 p.

Estas varían dependiendo del plazo y tipo de depósito:

- **Depósitos a la vista**, es el depósito bancario que permite retirar dinero en cualquier momento y existen dos tipos cuenta corriente, cuenta de ahorro.
- **Depósitos de ahorro a plazo**, funciona de forma similar a los depósitos a plazo, pero con plazo de tiempo más pequeño.
- **Depósito a plazo fijo**, es un producto que consiste en la entrega de una cantidad de dinero a una entidad bancaria durante un tiempo determinado. Transcurrido ese plazo, la entidad devuelve el dinero, junto con los intereses pactados. También puede ser que los intereses se pagan periódicamente mientras dure la operación. Los intereses se liquidan en una cuenta de ahorros o corriente, es decir en una libreta que el cliente tendrá que tener abierta en la entidad al inicio.

Tasas de Interés Activa: Es la tasa que se paga a las entidades financieras al recibir un préstamo, la cual puede ser nominal o efectiva. La tasa de interés nominal se utiliza para calcular el pago de intereses que el usuario hace al banco; pero el verdadero costo del préstamo lo da la tasa de interés efectiva, que incluye además de los intereses, otros pagos como comisiones y seguros.”⁷⁹ (SSF.2013)

⁷⁹ Superintendencia del sistema financiero.2013. El Salvador. Boletín electrónico de educación financiera. Disponible en: https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf

PROPUESTA

“El término propuesta tiene muchos significados es un documento que propone un proyecto de investigación, generalmente en ciencias o academia; en el mundo académico y profesional, sin embargo, una propuesta es un documento que describe un proyecto de trabajo a realizar en un área o sector de interés; y que se elabora para solicitar aprobación, apoyo institucional y/o financiero para su ejecución.

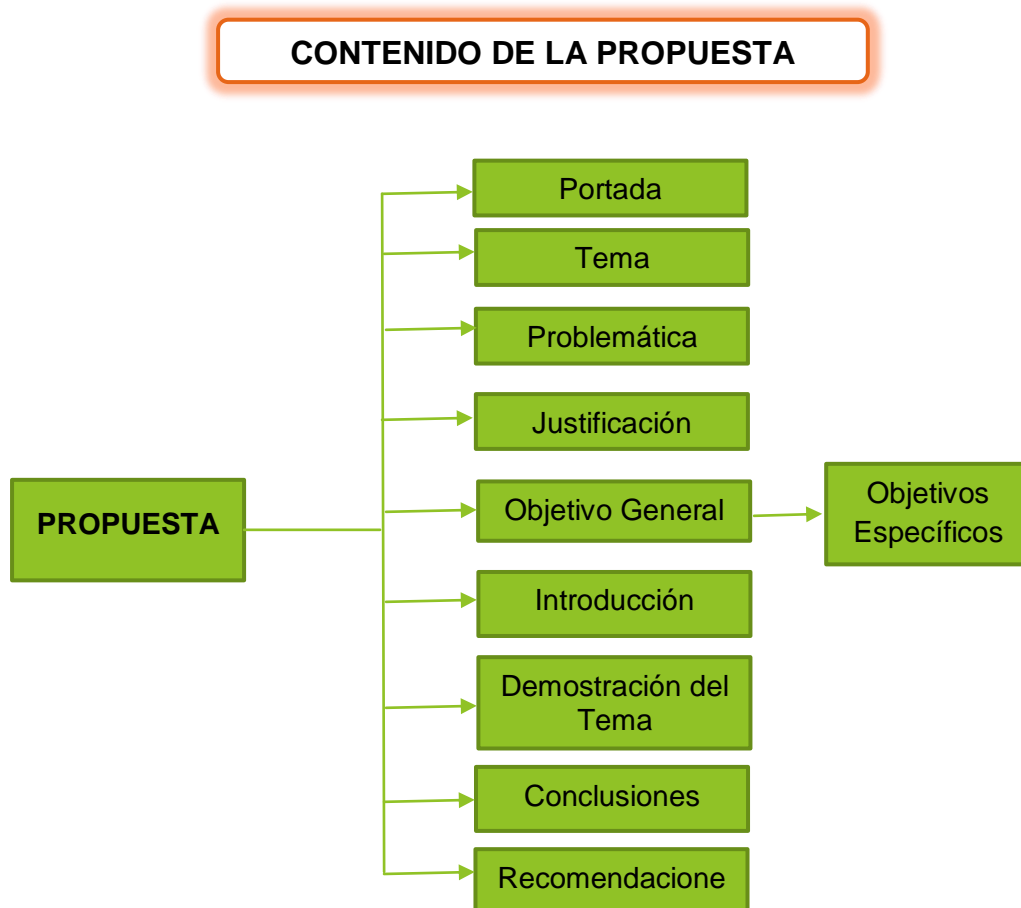
Una propuesta de investigación es producto de un proceso de trabajo que incluye varias actividades importantes, de las cuales depende su éxito o fracaso.”⁸⁰ (PALMA RAMOS, D. 2005)

Importancia

“Saber cómo organizar y presentar una propuesta es una parte importante del trabajo de un investigador para que dicha propuesta este apegada a la verdad y credibilidad y ser uso de la sociedad para cualquier estudio es por ello que se debe asentar sus ideas en papel le ayudará a aclarar sus intereses en cuanto a investigación y a tener la certeza de estar diciendo lo que quiere decir. Cuanto más trabajo y reflexión invierta en su propuesta,

⁸⁰ PALMA RAMOS, Danilo. 2005. Como Elaborar Propuestas de Investigación. Primera Edición. México. Reflexiones Económicas. 5-9 p.

más fácil será llevar a cabo la investigación posteriormente.”⁸¹ (SALKIND, N. 2000)



Fuente: Contenido de la Propuesta. KENDALL, Kenneth E.; y, KENDALL Julie. 2005
Elaborado por: La Autora

GUÍA

Una guía o manual es un libro que contiene lo más sustancial de un tema,

⁸¹ SALKIND, Neil. 2000. Métodos de Investigación. Tercera Edición. México. Prentice Hall. 260 p.

y en este sentido, las Guías son vitales para incrementar y aprovechar el cúmulo de conocimientos y experiencias de personas y organizaciones. Las Guías son una de las herramientas más eficaces para transmitir conocimientos y experiencias, porque ellos documentan la tecnología acumulada hasta ese momento sobre un tema.

Así, encontramos guías muy especializadas en todos los campos de la ciencia y la tecnología. Encontramos que en la compra de cualquier computadora, televisor, lavadora, refrigerador, equipo electrónico y maquinaria en general, se proporciona una guía o manual de operación con el propósito de que usarlo y llegar a ser rápidamente un experto.

Importancia

Son una de las mejores herramientas administrativas que permite a cualquier organización normalizar su operación. La normalización es la plataforma sobre la que se sustenta el crecimiento y desarrollo de una organización dándole estabilidad y solidez. Es decir son un recurso del aprendizaje que optimiza el desarrollo del proceso enseñanza aprendizaje. Por tal motivo tiene la relevante importancia de compendiar información acerca del tema que este enfocado y hacer énfasis en la relevancia de su uso como elemento esencial para todas las personas incrementar los conocimientos y destrezas que sean posibles adquirirlas.

Tipos de Guías

Existen diversos tipos de guías entre ellas se encuentra las siguientes:

- Guías de Motivación
- Guías de Aprendizaje
- Guías de Síntesis
- Guías de Aplicación
- Guías de Observación
- Guías de Procedimiento.
- Guías de Política, etc.

Razones que los expertos elaboran Guías

Hay razones que los expertos elaboran guías, las cuales son:

- La primera es en beneficios propios del experto, porque este tiene la oportunidad de dejar huella en su paso por la organización.
- La segunda porque al entrenar a más personal, el experto delega actividades rutinarias, dedicándose con sus amplios conocimientos a nuevos proyectos o a dar asesoría interna a la propia organización.”⁸² (ÁLVAREZ TORRES,M. 2000)

⁸² ÁLVAREZ TORRES, Martin. 2000. Manual para elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos. Tercera Edición. Guatemala-México. Editorial Panorama. 24 y 25 p.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Materiales de oficina

- Suministros y materiales de oficina
- Calculadora
- Esferográfico
- Lápices
- Carpetas
- Copias
- Papel bond
- Borrador

Equipos tecnológicos

- Flash memory
- Computadora
- Impresora
- Cámara

MÉTODOS

Científico.- Se lo empleó durante el desarrollo de la tesis, mediante la investigación de referentes teóricos de diferentes autores sobre la Cultura Financiera, permitiendo afianzar los conocimientos adquiridos y contribuyó también al proceso metodológico de la Planificación Financiera Personal.

Inductivo: Facilitó a indagar aspectos específicos y reales, como económicos y financieros de las vivanderas y de esta manera se elaboró los Estados Financieros y el Presupuesto Personal Proyectado.

Deductivo: Ayudó a explicar el proceso de Planificación Financiera Personal de forma teórica-práctica, el cual inicia con la construcción de fuentes de ingresos adicionales, selección de gastos, registro de deudas, establecer metas financieras, plan de ahorro, posición financiera actual, registro simple, clasificación de metas, presupuesto y proyecciones que contribuyen a mejorar la administración de los recursos y tomar decisiones acertadas que son beneficiosas para su futuro.

Descriptivo: Permitió detallar la administración de los recursos que las adjudicatarias realizan mensualmente, es decir el uso de sus ingresos y egresos, con el fin de establecer los porcentajes adecuados para una administración acertada.

Analítico: Contribuyó a analizar los resultados cuantitativos del endeudamiento de las comerciantes, obtenidos en la aplicación de las encuestas, con lo cual se estableció las medidas correctivas de acuerdo al nivel del sobreendeudamiento que poseen las vivanderas.

Sintético: Se empleó para efectuar la redacción de la guía, así también permitió realizar en forma clara y resumida el diagnóstico financiero personal del sector de vivanderas, con el fin de dar a conocer los factores que inciden en la temática y a la vez para redactar las respectivas conclusiones y recomendaciones las cuales contribuyeron para que las comerciantes puedan optimizar los recursos disponibles.

Matemático: Se aplicó para el desarrollo de los respectivos cálculos y verificación de valores que se utilizó en el proceso de la planificación financiera personal.

Estadístico: Contribuyó para recolectar, clasificar, tabular y realizar la representación gráfica de los resultados provenientes de la aplicación de las encuestas, dirigidas a la población objeto de estudio, de la misma manera para determinar el indicador del registro simple que deben llevar las adjudicatarias de acuerdo a la planificación financiera personal, permitiendo presentar los resultados en forma porcentual y gráfica para la realización de la respectivas interpretaciones.

f. RESULTADOS

RESEÑA HISTÓRICA DEL MERCADO CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

El Mercado Central de Loja funciona desde el año 1905 como el principal centro de abastos de la población de ese entonces, se ubica en el corazón de la ciudad en las calles 18 de Noviembre, Rocafuerte y 10 de Agosto; la construcción a sus inicios era precaria, los locales comerciales estaban armados con madera, plásticos, zinc o laminas para techo, entre otros materiales; y los dueños de los locales los denominaban habitáculos que se subdividían con mesas, los pisos eran de tierra y de cemento. Con el pasar del tiempo más comerciantes llegaban hasta la Ciudad de Loja y poco a poco se formó el Mercado San Martín de Porres justo enfrente donde ellos expandían sus mercancías tomando en cuenta estas consideraciones en el año 1988, se toma la decisión de unificar estos dos espacios para dar paso a la construcción del mercado Centro Comercial de la Ciudad de Loja. Esta nueva edificación realizada en hormigón armado y mampostería de ladrillo corresponde a un tipo de arquitectura colonial que conjuga con el centro histórico de la ciudad dando una renovada imagen. El sábado 5 de Abril de 1991 los comerciantes ingresan a reconocer sus locales del nuevo Mercado Centro Comercial de la Ciudad de Loja y en el siguiente día se llevó a cabo la inauguración oficial y reapertura de negocios. 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, 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.

Así también se logró reubicar a vendedores ambulantes, además de ofrecer un nuevo espacio para la venta de artesanías, dulces artesanales entre otros; desde su inauguración hasta la actualidad se han realizado mejoras constates. Existiendo alrededor de 762 adjudicatarios, en los cuales 116 son hombres y 646 son mujeres según el catastro de la Municipalidad de Loja.

Para el desarrollo de este trabajo de tesis se realizó el estudio exclusivamente a las mujeres, representando la mayor cantidad de comerciantes, las cuales son 646 adjudicatarias donde se tomó una muestra de 247 vivanderas.

Fórmula:

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

En dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Numero de población

1 = Constante

e = margen de error

$$n = \frac{646}{1 + 646(5\%)^2}$$

$$n = \frac{646}{1 + 646 (0.0025)}$$

$$n = \frac{646}{1 + 1.615}$$

$$n = \frac{646}{2.615}$$

$$n = 247$$

Base Legal

- Constitución de la República del Ecuador.
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Ley Orgánica de Organización Territorial Autonomía y Descentralizada.
- Código Tributario.
- Ordenanzas Municipales.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
Facultad Jurídica, Social y Administrativa
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

GUÍA DE CULTURA FINANCIERA
ENFOCADA A LA PLANIFICACIÓN
FINANCIERA PERSONAL

*¡Finanzas para todos, es tiempo de cambiar
nuestra Cultura Financiera!*

Andrea Silvana Zuñiga Ramon

PROBLEMÁTICA:

La cultura financiera es transcendental sea cual sea el segmento de edad, formación o nivel de renta, cualquier ciudadano necesita saber gestionar sus finanzas personales. En contraste, los factores que impide que el sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, progrese financieramente es la falta de una planificación financiera personal, inexistencia de un control de ingresos y egresos, dificultad de identificar cuáles son sus activos (corrientes y no corrientes) de igual forma los pasivos (corrientes y no corrientes) para su correcta uso, llevar un presupuesto personal, por ende ocasiona que las finanzas de los adjudicatarias se manejen de forma inadecuada, impide potenciar los recursos, exceso de gastos, inversiones equivocadas, malas decisiones financieras, a su vez ser susceptible a medios informales que influye en el bienestar económicos de las comerciantes y retrasa el avance de la sociedad.

Por lo antes expuesto, la falta de contar con un modelo a seguir que contribuya promover mayor entendimiento de las diferentes directrices que comprende la cultura financiera, es causa que este sector de adjudicatarias reflejen un alto grado de desconocimiento de las finanzas personales, impidiendo así aumentar la estabilidad y el desarrollo del sistema económico y financiero.

JUSTIFICACIÓN

Se ha comprobado que tener conocimientos financieros personales es de gran importancia en la estabilidad económica de las personas, por ende se elaboró esta Guía de Cultura Financiera enfocada a la Planeación Financiera Personal, de manera que contribuya a las vivanderas a llevar un manejo correcto de sus recursos económicos.

Es por ello que la Guía propuesta está enfocada para impartir conocimientos referente a esta temática dirigido exclusivamente al sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, dando respuesta a la problemática planteada que se busca seguir un proceso adecuado para llevar una planificación financiera personal con el correcto uso de los ingresos y egresos en relación el activo corrientes con el pasivo corriente y de igual forma el activo no corrientes con el pasivo no corriente, incrementar conocimientos y fomentar hábitos financieros, seleccionar adecuadamente las mejores alternativas financieras, la administración correcta y adecuado utilización de los recursos, llevar acabo la práctica del ahorro, realizar inversiones acertadas que generen rentabilidad, para alcanzar la libertad y seguridad financiera que es de suma importancia para gozar de un pasar económico estable.

Hoy en día estos temas abordados van adquiriendo una gran relevancia,

que están ligados con la mejora continua de los mercados financieros y beneficios ofrecidos de los mismos, es por esto que se pretende alcanzar que las vivanderas logren captar estos conocimientos acerca de la cultura financiera, lo apliquen en su vida diaria y fomenten estos temas obtenidos a los miembros de su familia especialmente a los niños y adolescentes que son el futuro del país.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar una Guía de Cultura Financiera enfocada a la Planificación Financiera Personal al sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Objetivos específicos

- Realizar un Diagnóstico sobre la Cultura Financiera del Sector de Vivanderas.
- Aplicar la Planeación Financiera Personal dirigida a las adjudicatarias para alcanzar una libertad financiera.

INTRODUCCIÓN:

La propuesta académica consiste en una Guía de Cultura Financiera enfocada a la Planeación Financiera Personal al sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, dando respuesta a la problemática sobre la carencia de un modelo a seguir para el correcto manejo de las finanzas personales, limitando a la utilización de instrumentos financieros, que incide en la estabilidad económica de las adjudicatarias.

La Guía se estructura de una parte preliminar, que incluye el título, problemática, justificación, objetivo general y específicos, y ; la introducción misma, seguido el marco conceptual en forma dinámica sobre los temas referentes a la cultura financiera que va combinada con los pasos para lograr una Libertad y Seguridad Financiera y el proceso de Planificación Financiera Personal, estos temas son: la cultura financiera vs la educación financiera, libertad financiera, ingresos adicionales, selección de gastos, registro de deudas, la planificación financiera personal que va de la mano con la práctica pertinente, presupuesto personal, ahorro, entre otros.

Presento a consideración de la comunidad universitaria y a las vivanderas de este sector, la Guía de Cultura Financiera que responde al objeto de investigación, con la finalidad que permita una asesoría sobre el uso adecuado de los recursos mediante la aplicación de hábitos financieros personales.

DIAGNÓSTICO AL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA SOBRE LA CULTURA FINANCIERA

El sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, se ubica en el corazón de la ciudad en las calles 18 de Noviembre, Rocafuerte y 10 de Agosto; conocido como un gran centro de abastos. El mercado está conformado por 646 adjudicatarias, de las cuales se tomó una muestra de 247 vivanderas, se encuentra dividido en dos sectores de acuerdo al nivel de ingresos similares; el primer sector obtiene ingresos altos, los cuales son: alimentos, carnes, bodegas de productos de primera necesidad y locales de comida, y; el segundo sector percibe ingresos bajos, estos son: de vestimenta, lencería, locales de juguetes, locales de CDS y, floristería.

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
CUADRO DE RESULTADOS (Anexo N° 3)		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Ingresos		
\$50 a \$500	174	70.45%
Más de \$951	73	29.55%
Tipos de deudas		
Bancaria y cooperativas	97	39.28%
Proveedores	63	25.51%
Usureros	20	8.10%
Familiar o amigos	37	14.97%
Ninguna	30	12.14%

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
CUADRO DE RESULTADOS		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Uso de recursos provenientes de un préstamo		
Invertir	170	68.83%
Pago de deudas	40	16.19%
Comprar	37	14.98%
Egresos mensuales		
\$50 a \$500	198	80.17%
\$501 a más de \$951	49	19.83%
Principales gastos mensuales		
Alimentación	120	48.58%
Educación	37	14.98%
Salud	32	12.96%
Vivienda	32	12.96%
Vestimenta	22	8.91%
Otros gastos	4	1.61%
Edad		
Menos de 20 años	15	6.07%
De 20 a 30 años	59	23.89
De 31 a 40 años	55	22.27%
De 41 a 60 años	40	16.19%
Más de 61 años	78	31.58%
Ahorro		
Si	96	38.87%
No	151	61.13%
Motivo porque no practica el ahorro		
No le queda dinero para ahorrar	76	50.33%
Tiene deudas	63	41.72%
Lo considera algo innecesario	12	7.95%
Cantidad de ahorros mensuales		
\$50 a \$450	79	82.29%
\$451 a más \$1,051	17	17.71%
Productos Financieros		
Cuenta de Ahorro	138	55.87%
Otros productos financieros	66	26.72%
Ninguno	43	17.41%

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
CUADRO DE RESULTADOS		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Alternativas de ahorro		
Bancos	41	42.71%
Cooperativas de ahorro y crédito	32	33.33%
Lo guarda en casa	23	23.96%
Tasa activa y pasiva		
Si	92	37.25%
No	155	62.75%
Riesgo y rentabilidad		
Si	116	46.96%
No	131	53.04%
Planificación financiera personal		
Si	86	34.82%
No	161	65.18%
Hábitos Financieros		
Falta de Educación Financiera	96	59.63%
Falta de tiempo	47	29.19%
No lo cree importante	18	11.18%
Conocimientos del Presupuesto Personal		
Si	92	37.25%
No	155	62.75%
Analices de Ingresos y Egresos		
Si	114	46.15%
No	133	53.85%
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.		
Elaborado: La Autora		

Luego de la aplicación de la encuesta se determinó que los ingresos de las comerciantes son muy bajos mensualmente de \$50.00 a \$500.00 el 70.45% de las adjudicatarias, que corresponde en su gran parte a las actividades detalladas en el segundo sector y el 29.55% de las comerciantes que se

dedican a las actividades comerciales del primer sector corresponde a un ingreso de \$501.00 a más de \$951.00 mensual; considerando que estos ingresos varían todos los meses, los bajos ingresos limitan al cumplimiento de pago de las deudas, con relación a esto el 39.28% de las adjudicatarias posee deudas bancarias y de cooperativas de ahorro y crédito, el 25.51% tienen otras deudas con los proveedores, el 14.97% poseen deudas con los familiares o amigos debido que indicaron que es más fácil, rápido y se evitan varios trámites, el 12.14% indicaron que no tienen ningún tipo de obligaciones con terceros; y, el 8.10%, contraen deudas con los usureros siendo perjudicial al momento de no cumplir con el pago a causa de los altos interés que cobran, incrementan sus deudas y toda su vida están atados a este tipo de compromisos; de los préstamos adquiridos reflejan que el 68.83% de ellas invierten en mercadería para sus negocios, el 16.19% pagan sus deudas, este es el problema cavar un hoyo para tapar otro, dejando sus finanzas personales totalmente mal y un 14.98% utilizan estos préstamos para comprar vestimenta, muebles, computador, etc.

Por otra parte destinan al gasto de \$50.00 a \$500.00 el 80.17% de las vivanderas superando los ingresos que obtienen, por ende gastan más de lo que le ingresa como consecuencia de administrar sus recursos inadecuadamente, el 19.83% de las adjudicatarias gastan de \$501 a más de \$951.00 en relación con las personas que obtienen estos mismos ingresos, se considera que manejan mejor sus recursos económicos. Así

mismo, los principales gastos que realizan son en la alimentación que corresponde al 48.58% de las adjudicatarias, siendo una prioridad para cualquier ser humano, el 14.98% de las comerciantes destinan sus gastos a la educación que resulta ser una buena inversión para el futuro de sus hijos, el 12.96% de las personas encuestadas gastan en salud, considerando que la mayor parte de esta población es de tercera edad correspondiente a un 31.58% de las comerciantes debido al envejecimiento y fragilidad que presentan estas personas mayores; el 12.96% de las personas pagan de vivienda, a razón que la mayoría tienen vivienda propia, el 8.91% de las adjudicatarias gastan en vestimenta; y, el 1.61% destinan sus recursos a otros gastos como el entretenimiento.

Se observó también que el 61.13% de adjudicatarias no tienen el hábito de ahorro debido que el 50.33% de personas no les quedan dinero para ahorrar, el 41.72% de las comerciantes tienen deudas, y; un porcentaje mínimo de 7.95% no lo consideran importante, es de vital importancia administrar correctamente los recursos, Gianco Abundiz asegura que “no es más rico el que tiene más, sino el que sabe gastar” por ello se debe reservar un porcentaje de los ingresos para imprevistos. De forma que el 38.87% de las comerciantes si ahorran para un periodo corto destinado a comprar mercadería. El ahorro que realizan mensualmente es de \$50.00 a \$450.00 del 82.29% de las comerciantes, y un porcentaje bajo de 17.71% de adjudicatarias ahorran de \$451.00 más de \$950.00 mensualmente, lo

correcto es destinar un porcentaje de acuerdo al nivel de ingresos que se obtenga mensualmente.

Las adjudicatarias muestran una cierta inseguridad hacia el sistema financiera lo que ocasionado que un porcentaje del 17.41% de las vivanderas no usan ningún producto y servicio, por esta razón el 23.96% de las comerciantes guardan sus ahorros en casa, por el motivo que es fácil acceder al dinero al momento de necesitarlo, en contraste el 42.71% guardan sus reservas en el banco; y, el 33.33% depositan su ahorro en las cooperativas, a diferencia que el 55.87% de las comerciantes tienen aperturada la cuenta de ahorro en bancos y cooperativas de ahorro y crédito donde guardan su dinero sobrante, y el 26.72% hacen uso de otros productos financieros como cuenta corriente, tarjeta de débito y depósito a plazo fijo

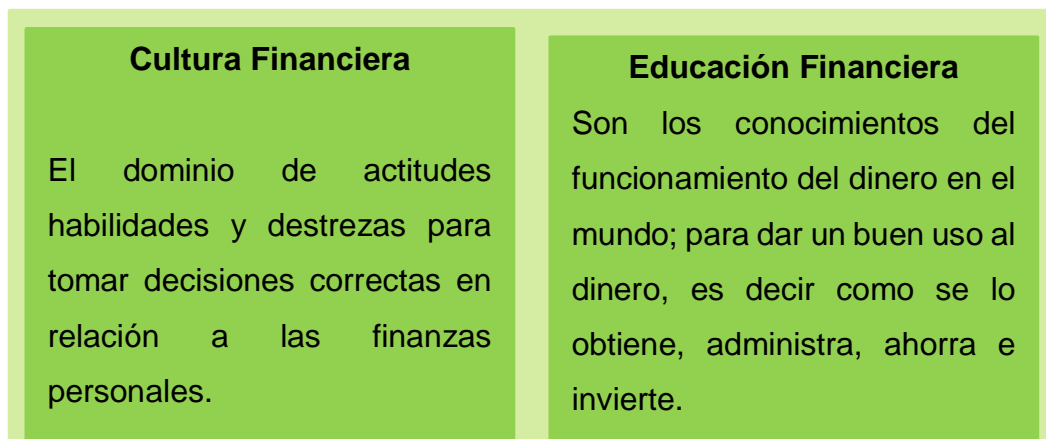
Así mismo, un alto porcentaje de 62.75% de vivanderas no saben que es tasa activa y pasiva; y, por el contrario un porcentaje bajo de 37.25% si tienen conocimiento de la tasa activa y pasiva , el 53.04% de las personas desconocen la relación riesgo y rentabilidad principalmente por que no hacen uso de los servicios y productos financieros que ofrecen las instituciones y debido a la carencia de cultura financiera; y el 46.96% de las vivanderas indican conocer esta relación, el 65.18% no realiza una

Planificación Financiera Personal un gran porcentaje de 59.63% indica por falta de educación financiera, el 29.19% de comerciantes por falta de tiempo y un 11.18% de adjudicatarias no lo creen necesario, sujetos lo que Robert Kiyosaki llama a la rueda de la rata, trabajas, ganas, gastas y vuelve a empezar y como no se establecido metas, sigue girando en la misma rueda; y, el 34.82% de las vivanderas indicaron que si llevan una adecuada planificación financiera personal mediante asesorías de profesionales.

De igual manera se determinó que el 62.75% de las comerciantes no tienen un control mensual de su presupuesto personal, es por eso que el 53.85% de las comerciantes no analizan mensualmente sus egresos e ingresos, lo que ocasionan no alcanzar los objetivos a corto y largo plazo propuestos en su vida, a diferencia que el 37.25% llevan un presupuesto personal que permite que el 46.15% de las comerciantes analicen el uso de los recursos para el uso correcto y permitir alcanzar las metas financieras trazadas.

Finalmente, la principal causa que tiene el bajo nivel de conocimientos y hábitos financieras es la falta de llevar una planificación financiera personal para administrar correctamente sus ingresos y egresos. De acuerdo a esto se busca que las vivanderas conozcan cada fase de la Planeación Financiera Personal para alcanzar la libertad y seguridad financiera, dominen así estos conocimientos y obtengan un patrimonio propio que es importante en la estabilidad económica de cada persona.

CULTURA FINANCIERA vs EDUCACIÓN FINANCIERA



CONTENIDOS DE LA CULTURA FINANCIERA

- Libertad o Seguridad financiera
- Planeación Financiera Personal
- El Ahorro
- Presupuesto personal
- Inversión
- Impuestos



LIBERTAD Y SEGURIDAD FINANCIERA

La libertad financiera es el dinero que ingresa cuando no se trabaja o se trabaja poco. Son considerados como ingresos que tiene como beneficio gozar de un buen pasar económico.



Pasos para lograr una libertad financiera



Paso 1: Construir fuentes de ingresos adicionales.

Paso 2: Seleccionar gastos.

Paso 3: Registro de Deudas.

Paso 4: Establecer metas de libertad financiera.

Paso 5: Plan de Ahorra.

Paso 1: Construir fuentes de ingresos adicionales

Son rentas que se percibe adicionalmente diferentes de la actividad cotidiana.



No quiero engañarlos y decirles que construir una fuente de ingreso adicional va a ser como dar un paseo en el parque, la verdad es que requiere de muchas horas de trabajo y esfuerzo.

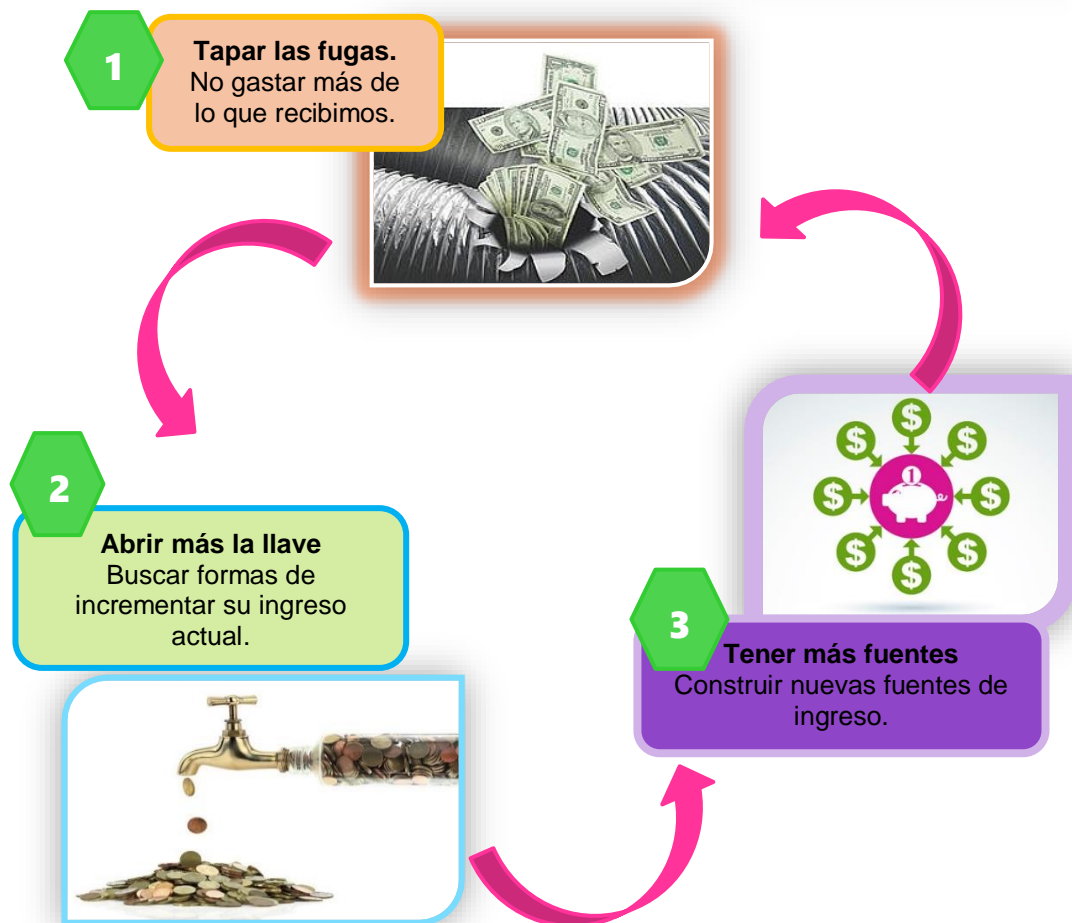
Pero recuerde que los aparentes fracasos son las gradas que llevan al éxito.

Diferencia entre Ingresos Adicionales y Salario Tradicional

Sueldo o Salario Tradicional	Ingresos Adicionales
Es el que se obtiene como empleado o autoempleo. Un empleado es una persona que realiza una actividad laboral para otra persona u organización, a cambio recibe un salario o sueldo.	Es aquel que se obtiene de manera extra al trabajo permanente; construir un ingreso adicional no es fácil, porque involucra mucho tiempo, esfuerzo y dinero.
Fuente: Otros ingresos. J. J. Marichales. 2015 Elaborado por: La Autora	

FUENTES DE INGRESOS ILUSTRADO EN UNA TINA DE BAÑO

Estas siempre tienen un lugar por donde sale el agua que son nuestro **GASTOS** y un lugar por donde entra el agua que es nuestra fuente de **INGRESO**. En la vida de algunas personas, sale más agua que lo que entra por que tienen fugas de dinero y gastan más dinero que lo que ganan.



Fuente: Múltiples Fuentes de Ingresos. Robert Allen. 2006

Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

Los datos obtenidos son en relación a las encuestas aplicadas en el sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, en el cual se determinó dos sectores mediante el nivel de ingresos similares que obtienen mensualmente:

Sector 1: Dirigido para el Primer Sector que perciben ingresos altos, los cuales son: alimentos, carnes, bodegas de productos de primera necesidad y locales de comida.

Sector 2: Orientado al Segundo Sector que obtienen ingresos de vestimenta, lencería, locales de juguetes, locales de CDS y floristería.



FUENTES DE INGRESO ADICIONALES

Existen diferentes fuentes de ingreso adicionales pero los más aconsejables para los DOS SECTORES son las siguientes:

ALTERNATIVAS PARA GENERAR OTRAS FUENTES DE INGRESO ADICIONALES	
Alquiler de vivienda	Si tienes una propiedad o un bien que no utilices, lo puedes rentar.
Reciclar papel, botellas y chatarra	Si reciclas este tipo de objetos puedes venderlos y obtener un ingreso adicional.
Ropa de medio uso	La ropa de medio uso que no utilices se puede venderla a un bajo precio.
Depósitos plazo fijo	Lo clásico de toda la vida. Depositás tu dinero en un depósito a plazo fijo en una entidad bancaria o cooperativas y percibes los intereses correspondientes.
Alquiler de ropa	En igual sentido, puede alquilarse ciertos tipos de ropa: para ceremonias o fiestas, para realizar ciertos trabajos, etc.
Máquinas tragamonedas	Son máquinas que a cambio de una cantidad de dinero apostado dan un tiempo de juego y eventualmente un premio en efectivo
<p>Fuente: Múltiples Fuentes de Ingresos. Robert Allen. 2006 Elaborado por: La Autora</p>	

LIBERTAD Y SEGURIDAD FINANCIERA

CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES

SECTOR 1

Sector de Alimentos

Las vivanderas que pertenecen al sector de alimentos del Centro Comercial de la ciudad Loja tienen un ingreso mensual de \$700.00.

Tabla N° 1					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL SECTOR DE ALIMENTOS					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Alquiler de vivienda	Mes	\$ 150.00	1	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Ropa de medio uso	Prendas pequeñas	\$ 0.50	15	\$ 7.50	\$ 90.00
	Prendas Grandes	\$ 1.50	15	\$ 22.50	\$ 270.00
TOTAL				\$ 180.00	\$ 2,160.00
Fuente: Tabla N° 1 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Alimentos					
Elaborado por: La Autora					

La libertad financiera es un proceso mental, emocional y educativo.

Sector de Carnes

Las comerciantes que integran este sector tienen un ingreso de \$600.00 mensual.

Tabla N° 2					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL SECTOR DE					
CARNES					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Reciclaje de papel	Kg (Papel)	\$ 0.28	100	\$ 28.00	\$ 336.00
Reciclaje de botellas	Kg (botellas)	\$ 0.65	50	\$ 32.50	\$ 390.00
Reciclaje de chatarra	Q (chatarra)	\$ 9.00	4	\$ 36.00	\$ 432.00
TOTAL				\$ 96.50	\$ 1,158.00
Fuente: Tabla N° 2 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Carnes.					
Elaborado por: La Autora					

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

Las adjudicatarias que forma parte de este sector de bodegas de productos de primera necesidad poseen un ingreso mensual de \$1,200.00

Tabla N° 3					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL SECTOR					
DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio/ Tasa	Cantidad	Mensual	Anual
Depósitos a Plazo Fijo	Tasa Anual (Bancos)	5.5%	\$ 1,000.00	\$ 4.58	\$ 55.00
Traga monedas	Unidad	\$ 0.10	100	\$ 10.00	\$ 120.00
Ventas por catalogo	Unidad	\$ 10.00	7	\$ 70.00	\$ 840.00
TOTAL				\$ 84.58	\$ 1,015.00
Fuente: Tabla N° 3 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.					
Elaborado por: La Autora					

Sector de Locales de Comida

Las comerciantes que integran el sector de locales de comida obtienen un ingreso mensual de \$750.00

Tabla N° 4					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL SECTOR DE					
LOCALES DE COMIDA					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Prestación de Servicios de Cocina	Unidad	\$ 50.00	3	\$ 150.00	\$ 1,800.00
TOTAL				\$ 150.00	\$ 1,800.00
Fuente: Tabla N° 4 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Locales de Comida.					
Elaborado por: La Autora					

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

Las vivanderas que se dedican a la actividad comercial de venta de ropa tienen un ingreso mensual de \$600.00

Tabla N° 5					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL					
SECTOR DE VESTIMENTA					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Manualidades	Unidad	\$ 10.00	8	\$ 80.00	\$ 960.00
Máquinas tragamonedas	Unidad	\$ 0.10	150	\$ 15.00	\$ 180.00
TOTAL				\$ 95.00	\$ 1,140.00
Fuente: Tabla N°5 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Vestimenta.					
Elaborado por: La Autora					

Sector de Lencería

En este sector de lencería logran un ingreso mensual de \$500.00

Tabla N° 6					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS					
ADICIONALES PARA EL SECTOR DE LENCERÍA					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Venta de Garaje	Prendas	\$ 1.50	30	\$ 45.00	\$ 540.00
	Juguetes	\$ 0.75	20	\$ 15.00	\$ 180.00
	Accesorios	\$ 0.50	50	\$ 25.00	\$ 300.00
TOTAL				\$ 85.00	\$ 1,020.00
Fuente: Tabla N° 6 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Lencería.					
Elaborado por: La Autora					

Sector de Locales de Juguetes

Este sector de locales de juguetes percibe cada mes un ingreso de \$450.00

Tabla N° 7					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL SECTOR DE					
LOCALES DE JUGUETES					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Máquinas de Peluches	Unidad	\$ 1.00	60	\$ 60.00	\$ 720.00
Máquinas tragamonedas	Unidad	\$ 0.25	75	\$ 18.75	\$ 225.00
TOTAL				\$ 78.75	\$ 945.00
Fuente: Tabla N°7 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Locales de Juguetes.					
Elaborado por: La Autora					

Sector de Locales de CDS

Las comerciantes que se dedican a esta actividad de venta de CDS obtienen un ingreso promedio de \$400.00 mensual.

Tabla N° 8					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALES PARA EL SECTOR DE					
LOCALES DE CDS					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Reciclaje de papel	kg(Papel)	\$ 0.28	100	\$ 28.00	\$ 336.00
Venta de productos de temporada	Unidad	\$ 2.50	30	\$ 75.00	\$ 900.00
TOTAL				\$ 103.00	\$ 1,236.00
Fuente: Tabla N° 8 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Locales de CDS.					
Elaborado por: La Autora					

Sector de Floristería

Las vivanderas que pertenecen al sector de floristería del Centro Comercial de la ciudad Loja tienen ingresos bajos de \$450.00 mensual.

Tabla N° 9					
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA					
CONSTRUCCIÓN DE FUENTES DE INGRESOS ADICIONALE PARA EL SECTOR DE					
FLORISTERÍA					
Ingresos Adicionales	Unidad	Precio	Cantidad	Mensual	Anual
Flores ortopédicas	Unidad	\$ 1.50	20	\$ 30.00	\$ 360.00
Flores naturales eternas	Unidad	\$ 6.00	10	\$ 60.00	\$ 720.00
TOTAL				\$ 90.00	\$ 1,080.00
Fuente: Tabla N° 9 Construcción de fuentes de Ingresos Adicionales para el sector de Floristería.					
Elaborado por: La Autora					

Paso 2: Seleccionar los Gastos

Los gastos son todas las salidas de dinero. Para saber realmente en qué situación estamos, hay que incluir todos los gastos actuales, por muy pequeños que sean. Sin olvidar **NINGUNO**.

Clasificación de los gastos

1

Gastos fijos obligatorios.

Son aquellos gastos que tenemos que pagar sin falta. Son, por tanto, gastos que tenemos que pagar obligatoriamente y cuyas cuantías difícilmente podremos modificar entre ellos se encuentran los impuestos.

IMPUESTOS

Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Ciclo del contribuyente

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria.

1. Inscripción en el RUC

2. Emisión de comprobantes de venta

3. Declaración de impuestos

4. Pago de impuestos

5. Exigir mis derechos



¿Cómo está conformado?

Está compuesto por trece dígitos, en números sin letras o caracteres especiales, y su composición varía según el tipo de contribuyente.

Tipos de contribuyentes

Personas Naturales.- La persona natural puede declarar sus impuestos bajo dos regímenes:

- Régimen general
- Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano

Sociedades.- El término sociedad se refiere a cualquier entidad que, dotada o no de personería jurídica.

- Sociedades privadas
- Sociedades públicas

Suspensión y Cancelación de actividades

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

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

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

- Por disolución, liquidación, fusión o escisión de la sociedad.
- Por terminación de toda actividad económica de extranjeros no residentes.

Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE)

Es un régimen de incorporación voluntaria. Reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales.



¿Quiénes pueden acogerse?

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

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

Beneficios

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

Obligaciones

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

2

Gastos variables necesarios

Son gastos necesarios para vivir, pero que podemos reducir si hacemos un uso racional del consumo. Las medidas que podemos tomar para reducir este tipo de gastos pueden ser:

- Comparar marcas antes de comprar la ropa, el calzado, etc.
- Andar o utilizar la bicicleta para ir al colegio.
- Coger el autobús o el metro en vez de ir en taxi.
- Comparar las tarifas de los distintos operadores de telefonía móvil para elegir la que más se adapta a nuestros horarios.
- Comparar entre las diferentes ofertas de Internet y seleccionar la tarifa que mejor se adapte a nuestras necesidades.

3

Gastos discrecionales o superfluos.

Todos podemos descubrir gastos superfluos que realmente no añaden mucho a nuestra calidad de vida, y que reducen el dinero que podríamos utilizar para otros fines más productivos.

GASTOS PERSONALES	
Gastos	Detalle
Vivienda	Los que se generen por la adquisición o construcción, remodelación, ampliación, mejora o mantenimiento de la casa donde habiten; pago de arriendo, servicios básicos (agua, gas, energía eléctrica y telefonía convencional); alícuotas e incluido los gastos que resuelvan tu tema de movilidad.
Educación	Pagos de matrícula, pensión, derechos de grado, útiles y textos escolares, cuidado infantil (guarderías), uniformes, transporte escolar, equipos de computación, material didáctico para estudio e intereses de créditos educativos otorgados por instituciones autorizadas.
Alimentación	Gastos por la compra de productos naturales y artificiales; compra de alimentos en centros de expendio de alimentos preparados; y pensiones alimenticias.
Vestimenta	Compra de cualquier tipo de prenda vestir, pañales y por la confección de esas prendas. No se toman en cuenta accesorios, ni algún tipo de joyas.
Salud	Pago de honorarios médicos y a profesionales de la salud; servicio de salud brindado por hospitales, clínicas y laboratorios debidamente autorizados; medicina pre-pagada, prima y deducible de un seguro médico; medicamentos, insumos médicos, lentes y prótesis, y algún otro accesorio para la salud.
Entretenimiento	No tiene nada de malo divertirse, salir con los amigos, ir al cine, salir de fiesta o incluso darse algún gusto especial, lo importante es mesurar este renglón para no descubrir otros más importantes.
Fuente: Gastos Personales. SRI. 2019. Elaborado por: La Autora	

OBLIGACIÓN	
Deudas	En este renglón están considerados los productos a crédito como bancario, así como créditos de nómina, personales o familiares.
RESERVA	
Ahorro	Destinar una cantidad de nuestros ingresos mensuales para el ahorro permitirá cumplir con las metas planteadas en un futuro y solventar imprevistos.
Fuente: Antropología de la deuda. VILLAREAL, Magdalena.2004. Elaborado por: La Autora	

DISTRIBUCIÓN INTELIGENTE DEL DINERO	
GASTOS	PORCENTAJE
Vivienda	10%-14%
Educación	5%-8%
Alimentación	15%-30%
Vestimenta	5%-8%
Salud	2%-5%
Entretenimiento	1%-3%
Deudas	10%-22%
Ahorro	5%-10%

Fuente: Cómo administrar tu dinero de forma eficiente. BBVA. 2018.
Elaborado por: La Autora

Seleccionar los Gastos (Anexo N° 4)

SECTOR 1

Sector de Alimentos

Tabla N° 10			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE ALIMENTOS			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 102.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 65.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 280.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 35.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos (Taxi, comida en restaurante)	Deseo	Lujo	\$ 22.00
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 548.29

Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos.
Elaborado por: La Autora

Sector de Carnes

Tabla N° 11			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE CARNES			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 89.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 60.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 250.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 35.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 25.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos (Salida con amigos)	Deseo	Lujo	\$ 29.00
TOTAL DEL GASTO MENSUAL			\$ 492.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes.			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

Tabla N° 12			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 151.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 90.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 375.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 60.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 45.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 8.59
Otros gastos (Taxi, comida chatarra, comida en restaurant)	Deseo	Lujo	\$ 45.00
TOTAL DEL GASTO MENSUAL			\$ 774.59
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Locales de Comida

Tabla N° 13			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LOCALES DE COMIDA			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 99.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 70.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 280.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 60.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos (Salida al cine, taxi, restaurant)	Deseo	Lujo	\$ 28.00
TOTAL DEL GASTO MENSUAL			\$ 581.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida.			
Elaborado por: La Autora			

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

Tabla N° 14			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE VESTIMENTA			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 96.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 55.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 245.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 30.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos (Salida con amigos)	Deseo	Lujo	\$ 11.00
TOTAL DEL GASTO MENSUAL			\$ 441.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta.			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Lencería

Tabla N° 15			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LENCERÍA			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 136.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 50.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 220.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 20.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos (Comida en restaurante)	Deseo	Lujo	\$ 8.00
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 438.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería.			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Locales de Juguetes

Tabla N° 16			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LOCALES DE JUGUETERÍA			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 137.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 50.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 220.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos (Comida rápida)	Deseo	Lujo	\$ 5.00
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 431.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes.			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Locales de CDS

Tabla N° 17			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS			
Descripción del bien o servicio	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 136.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 215.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Impuestos	Deseo	Lujo	\$ 1.43
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 407.43
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS.			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Floristería

Tabla N° 18			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE FLORISTERÍA			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 80.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 250.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Impuestos	Deseo	Lujo	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 389.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Floristería.			
Elaborado por: La Autora			

Paso 3: Registro de Deudas

Deuda.- Lo que se debe cuando se pide prestado a una institución (banco o asociación) o persona (familiares, amigos, prestamistas informales), efectivo o bienes tangibles o cuando se solicita un crédito. Normalmente al pedir prestado dinero se pagan intereses, es decir una carga por el uso de ese dinero.



PRÉSTAMO



Es la operación financiera en la que una entidad o persona entrega a otra una cantidad de dinero al comienzo de la operación, con la condición de que devuelva esa cantidad junto con los intereses pactados en un plazo determinado.

CRÉDITO



Es un acuerdo formal entre el banco y su cliente en la que se especifica la suma máxima del crédito sin garantía que el banco concederá a dicha persona en determinado momento

Componentes de un Préstamo

Si se pide dinero prestado a un banco u otra fuente de crédito formal, se utilizan los siguientes términos relacionados. Es importante comprender lo que cada uno significa.

Monto del préstamo



La cantidad que se pide prestado.

Plazo del préstamo



Período de tiempo para pagar el préstamo.

Tasa de interés



Porcentaje del monto total del préstamo cobrado al prestatario por el uso del dinero prestado. El interés se cobra de forma mensual.

Cargos



Cobros administrativos adicionales a los intereses que normalmente se paga un sola vez, al momento que el prestatario recibe el préstamo.

Periodo de gracia



Período después de recibir un préstamo y antes de que venza el primer mes del préstamo.

Cronograma de pagos



La frecuencia de pagos del préstamo (semanal, quincenal, mensual).

Fuente: La administración de la empresa asociativa. MURCIA, Héctor. 2003.
Elaborado por: La Autora

Sobreendeudamiento



Fuente: Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS). Programa de Educación Previsional y Financiera. 2014.

Elaborado por: La Autora



Registro de Deudas (Anexo N° 5 y 6)

SECTOR 1

Sector de Alimentos

Tabla N° 19				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE ALIMENTOS				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamo	\$ 2,000.00	24 meses	\$ 97.98	11.13%
Proveedores	\$ 450.00	4 meses	\$ 112.50	12.78%
TOTAL			\$ 210.48	23.92%
Fuente: Sector de Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 20		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE ALIMENTOS		
Ingreso mensual:	\$ 700.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 180.00	
Total de deudas :	\$ 210.48	23.92%
Estándar de endeudamiento :		27%
Fuente: Tabla N° 1 y 19 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS DE PORCENTAJES DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$	
Préstamo	=	$\frac{97.98 \times 100}{880.00}$	= 11.13%
Proveedores	=	$\frac{112.50 \times 100}{880.00}$	= 12.78%
Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{210.48 \times 100}{880.00}$	= 23.92%

INTERPRETACIÓN

Se comprobó que las comerciantes de este sector tienen un endeudamiento de \$210.48 que equivale a 23.92% de acuerdo a los ingresos mensuales que percibe, de tal forma se establece que pueden endeudarse hasta el 27% del total de ingresos que corresponde a \$237.60 por ende se evidencia que mantiene un endeudamiento considerado a largo y corto plazo.

Sector de Carnes

Tabla N° 21				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE CARNES				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamo	\$ 2,000.00	24 meses	\$ 97.98	14.07%
Proveedores	\$ 200.00	4 meses	\$ 50.00	7.18%
Deuda familiar	\$ 60.00	2 meses	\$ 30.00	4.31%
TOTAL			\$ 177.98	25.55%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 22		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE CARNES		
Ingreso mensual:	\$ 600.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 96.50	
Total de deudas :	\$ 177.98	25.55%
Estándar de endeudamiento :		24%
Fuente: Tabla N° 2 y 21 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes		
Elaborado por: La Autora		

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS DE PORCENTAJE DE ENDEUDAMIENTO**

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$	
Préstamo	=	$\frac{97.98 \times 100}{696.50}$	= 14.07%
Proveedores	=	$\frac{50.00 \times 100}{696.50}$	= 7.18%
Deuda Familiar	=	$\frac{30.00 \times 100}{696.50}$	= 4.31%
Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{177.98 \times 100}{696.50}$	= 25.55%

INTERPRETACIÓN

Este sector de carnes tiene una concentración de deuda de \$ 177.98 que pertenece a 25.55% de acuerdo al grado de ingresos mensuales, debe destinar el 24% para cubrir sus deudas que corresponde a \$167.16, lo que demuestra que el nivel de endeudamiento sobrepasa al estándar establecido por la mala utilización de los recursos.

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

Tabla N° 23				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamos	\$ 4,000.00	24 meses	\$ 195.97	15.26%
Proveedores	\$ 200.00	4 meses	\$ 50.00	3.89%
Deuda Familiar	\$ 100.00	3 meses	\$ 33.33	2.59%
TOTAL			\$ 279.30	21.74%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 24		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD		
Ingreso mensual:	\$ 1,200.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 84.58	
Total de deudas :	\$ 279.30	21.74%
Estándar de endeudamiento :		30%
Fuente: Tabla N° 3 y 23 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA CÁLCULOS DE PORCENTAJE DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$	
Préstamo	=	$\frac{195.97 \times 100}{1,284.58}$	= 15.26%
Proveedores	=	$\frac{50.00 \times 100}{1,284.58}$	= 3.89%
Deuda Familiar	=	$\frac{33.33 \times 100}{1,284.58}$	= 2.59%
Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{279.30 \times 100}{1,284.58}$	= 21.74%

INTERPRETACIÓN

El nivel de endeudamiento es de \$279.30 que tiene este sector equivalente a 21.74%, por lo cual se constituye que mediante los ingresos que obtiene mensualmente debe destinar el 30% para cubrir sus deudas que pertenece a \$385.37 lo cual indica que sus obligaciones económicas son inferiores a lo establecido en razón del manejo adecuado del dinero.

Sector de Locales de Comida

Tabla N° 25				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE LOCALES DE COMIDA				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamo	\$ 2,000.00	18 meses	\$ 125.77	13.97%
Proveedores	\$ 200.00	4 meses	\$ 50.00	5.56%
Deuda Familiar	\$ 150.00	4 meses	\$ 37.50	4.17%
TOTAL			\$ 213.27	23.70%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales Comida.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 26		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE LOCALES DE COMIDA		
Ingreso mensual:	\$ 750.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 150.00	
Total de deudas :	\$ 213.27	23.70%
Estándar de endeudamiento :		28%
Fuente: Tabla N° 4 y 25 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales Comida.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS DE PORCENTAJE DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$	
Préstamo	=	$\frac{125.77 \times 100}{900.00}$	13.97%
Proveedores	=	$\frac{50.00 \times 100}{900.00}$	5.56%
Deuda Familiar	=	$\frac{37.50 \times 100}{900.00}$	4.17%
Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{213.27 \times 100}{900.00}$	23.70%

INTERPRETACIÓN

El sector de locales de comida mantiene un endeudamiento de \$213.27 que refleja 23.70% de acuerdo a sus altos ingresos obtenidos debe destinar hasta el 28% para solventar las deudas mensuales que pertenece a \$252.00; esto señala que la deudas que tienen con terceros son inferiores a lo constituido mediante el uso correcta del dinero.

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

Tabla N° 27 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE VESTIMENTA				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamo	\$ 1,500.00	18 meses	\$ 94.33	13.57%
Proveedores	\$ 630.00	7 meses	\$ 90.00	12.95%
TOTAL			\$ 184.33	26.52%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta. Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 28 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE VESTIMENTA		
Ingreso mensual:	\$ 600.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 95.00	
Total de deudas :	\$ 184.33	26.52%
Estándar de endeudamiento :		24%
Fuente: Tabla N° 5 y 27 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta. Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS DE PORCENTAJES DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$	
Préstamo	=	$\frac{94.33 \times 100}{695.00}$	= 13.57%
Proveedores	=	$\frac{90.00 \times 100}{695.00}$	= 12.95%
Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{184.33 \times 100}{695.00}$	= 26.52%

INTERPRETACIÓN

El sector de vestimenta posee un endeudamiento de \$184.33 equivalente a 26.52% de acuerdo a los ingresos mensuales que alcanzan, se establece que no debe exceder del 24% para solventar las deudas mensuales equivalente a \$166.80; por ende refleja un resultado superior a lo establecido teniendo un sobreendeudamiento por ende se recomienda disminuir las deudas.

Sector de Lencería

Tabla N° 29				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE LOCALES DE LENCERÍA				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamo	\$ 1,300.00	18 meses	\$ 81.75	13.97%
Proveedores	\$ 200.00	3 meses	\$ 66.67	11.40%
TOTAL			\$ 148.42	25.37%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 30		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA SOBRE ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE LOCALES DE LENCERÍA		
Ingreso mensual:	\$ 500.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 85.00	
Total de deudas :	\$ 148.42	25.37%
Estándar de endeudamiento :		22%
Fuente: Tabla N° 6 y 29 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA CÁLCULOS DE PORCENTAJES DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$
------------------	---	---

Préstamo	=	$\frac{81.75 \times 100}{585.00}$	=	13.97%
----------	---	-----------------------------------	---	--------

Proveedores	=	$\frac{66.67 \times 100}{585.00}$	=	11.40%
-------------	---	-----------------------------------	---	--------

Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{148.42 \times 100}{585.00}$	=	25.37%
-----------------------------	---	------------------------------------	---	--------

INTERPRETACIÓN

Se determinó que este sector tiene una cobertura de endeudamiento de \$148.42 correspondiente a 25.37%, se fijó que de acuerdo a sus ingresos mensuales deben destinar el 22% para las obligaciones con terceros que pertenece a \$128.70, lo cual demuestra que sobrepasa el rango de aceptabilidad siendo riesgosa para las personas de este sector por ende se debe evitar deudas innecesarias.

Sector de Locales de Juguetes

Tabla N° 31				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Deuda Familiar	\$ 500.00	6 meses	\$ 83.33	15.76%
Proveedores	\$ 400.00	7 meses	\$ 57.14	10.81%
TOTAL			\$ 140.47	26.57%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector Locales de Juguetes.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 32		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES		
Ingreso mensual:	\$ 450.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 78.75	
Total de deudas :	\$ 140.47	26.57%
Estándar de endeudamiento :		21%
Fuente: Tabla N° 7 y 31 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector Locales de Juguetes.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS DE PORCENTAJES DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$
-------------------------	---	---

Deuda Familiar	=	$\frac{83.33 \times 100}{528.75}$	=	15.76%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	---------------

Proveedores	=	$\frac{57.14 \times 100}{528.75}$	=	10.81%
--------------------	---	-----------------------------------	---	---------------

Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{140.47 \times 100}{528.75}$	=	26.57%
------------------------------------	---	------------------------------------	---	---------------

INTERPRETACIÓN

Al analizar las deudas de este sector se puede indicar que el \$ 140.47 pertenece a obligaciones contraída con terceros que corresponde a 26.57% conforme con los ingresos que perciben el nivel de endeudamiento de cada mes no debe superar el 21% que concierne al \$111.04; por ende excede del límite normal en una proporción mínima que al no controlarse puede ser riesgoso para un futuro, sin embargo deben reducir las deudas.

Sector de Locales de CDS

Tabla N° 33				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	Porcentaje de endeudamiento
Préstamo	\$ 1,200.00	18 meses	\$ 75.46	15.00%
Deuda con la Familia	\$ 200.00	4 meses	\$ 50.00	9.94%
TOTAL			\$ 125.46	24.94%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 34		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS		
Ingreso mensual:	\$ 400.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 103.00	
Total de deudas :	\$ 125.46	24.94%
Estándar de endeudamiento :		20%
Fuente: Tabla N° 8 y 33 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales CDS.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS DE PORCENTAJES DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$
-------------------------	---	---

Préstamo	=	$\frac{75.46 \times 100}{503.00}$	=	15.00%
-----------------	---	-----------------------------------	---	--------

Deuda Familiar	=	$\frac{50.00 \times 100}{503.00}$	=	9.94%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	-------

Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{125.46 \times 100}{503.00}$	=	24.94%
------------------------------------	---	------------------------------------	---	--------

INTERPRETACIÓN

Se conoce que posee un nivel de deuda de \$125.46 equivalente a 24.94% conforme con los ingresos mensuales que perciben; su nivel de endeudamiento de cada mes no debe superar el 20% que concierne al \$100.60 de acuerdo a este resultado el sector tiene un sobreendeudamiento por esta razón no existe una optimización de recursos debe disminuir las deudas para evitar riesgos futuros.

Sector de Floristería

Tabla N° 35				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
REGISTRO DE DEUDAS DEL SECTOR DE FLORISTERÍA				
Nombre de la deuda	Cantidad de Total de la deuda	Tiempo de Pago	Pago Mensual	%
Préstamo	\$ 1,000.00	12 meses	\$ 90.76	16.81%
Deuda con la Familia	\$ 150.00	4 meses	\$ 37.50	6.94%
TOTAL			\$ 128.26	23.75%
Fuente: Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería.				
Elaborado por: La Autora				

Determinación de sobreendeudamiento

Tabla N° 36		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
SOBREENDEUDAMIENTO DEL SECTOR DE FLORISTERÍA		
Ingreso mensual:	\$ 450.00	100%
Ingreso adicional:	\$ 90.00	
Total de deudas :	\$ 128.26	23.75%
Estándar de endeudamiento :		21%
Fuente: Tabla N° 9 y 35 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS DE PORCENTAJES DE ENDEUDAMIENTO

Tipo de Préstamo	=	$\frac{\text{Pago mensual} \times 100}{\text{Total de Ingresos}}$	
Préstamo	=	$\frac{90.76 \times 100}{540.00}$	= 16.81%
Deuda Familiar	=	$\frac{37.50 \times 100}{540.00}$	= 6.94%
Porcentaje de Endeudamiento	=	$\frac{128.26 \times 100}{540.00}$	= 23.75%

INTERPRETACIÓN

Se pudo determinar que el nivel de endeudamiento del sector de floristería es de \$128.26 que pertenece a 23.75%, se establece que de acuerdo a los ingresos que alcanza mensualmente debe destinar el 21% de sus ingresos para las deudas que corresponde a \$113.40; por ello se encontró un sobreendeudamiento mínimo que debe ser controlado disminuyendo las deudas para un bienestar económico.

Paso 4: Establece Meta de Libertad Financiera



Uno de estos principios es que se debe establecer metas de libertad financiera. No tener una meta es cómo jugar football sin porterías, podrá hacer muchos pases pero nunca anotar un gol, por lo tanto, nunca ganar el juego del dinero.

Ventaja

Establecer cuáles son tus metas de libertad financiera, te ayudará a enfocar mejor sus recursos, a diferenciar entre lo bueno y lo mejor, además incrementará su motivación y creatividad.

Desventaja

La persona que no tiene una meta de libertad financiera, trabajará toda su vida para alguien que sí la tiene.



Metas de Libertad Financiera

SECTOR 1

Sector de Alimentos

- **META 1:** Reducir gastos innecesarios como el uso de taxi utilizando transporte público, así mismo evitar comer en restaurant y cocinar sus propios alimentos de tal manera que las metas propuestas a largo plazo se las pueda alcanzar en menor tiempo.
- **META 2:** Reservar una cantidad de \$10,000.00 en 10 años para la educación universitaria de su hijo que actualmente tiene 8 de edad en una universidad pública.
- **META 3:** Construir un cuarto de arriendo después de 30 meses para estudiante de provincia, para lo cual se necesita \$ 1,500.00.

Sector de Carnes

- **META 1:** Disminuir gastos no útiles como salir con amigos frecuentemente, si lo realiza 3 veces al mes se debería reducir a

una sola vez para alcanzar las metas planteadas a un tiempo más corto.

- **META 2:** Evitar contraer deudas con familiares que sean innecesarias de esta manera se logrará cumplir los objetivos planteados usando correctamente sus recursos económicos.
- **META 3:** Abrir otro negocio como una bodega de productos de primera necesidad en 5 años para lo cual se necesita el valor de \$3,000.00

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

- **META 1:** Reducir gastos insignificantes como son el uso de taxi que se lo debe cambiar por el autobús, comida chatarra por comida saludable que es más económico y evitar comer en restaurant preparando los alimentos en su hogar.
- **META 2:** Reducir las deudas contraídas con familiares para llevar a obtener una libertad financiera y así cumplir con cada una de las metas planteadas.
- **META 3:** Comprar un Vehículo de marca Chevrolet Silverado año

2005 su precio es de \$14,500.00 en 6 años para uso del negocio.

- **META 4:** Comprar una máquina chiclera de \$1,500.00 dentro de 15 meses.

Sector de Locales de Comida

- **META 1:** Acortar gastos vanos como son salir al cine se puede reservar este dinero de entrada al cine, el excesivo costo por las palomitas y sodas visualizando aquellas películas en casa, no comer fuera de casa y el uso de taxi que se lo puede evitar usando el transporte público.
- **META 2:** Se debe eliminar las obligaciones con terceros que sean innecesarias como las deudas familiares para alcanzar las metas financieras propuestas y de esta manera tener una buena estabilidad económica.
- **META 3:** Comprar utensilios de cocina en 15 meses se destinara el valor de \$1,300.00.
- **META 4:** Remodelar la parte interna del local con una cantidad de \$500.00 en 6 meses.

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

- **META 1:** Disminuir gastos innecesarios como salir con amigos si lo hace frecuente se debe realizar ocasionalmente, de tal manera podrá incrementar el ahorro para alcanzar las metas financieras.
- **META 2:** Las deudas contraídas por este sector refleja un sobreendeudamiento de 2.52% por lo cual se debe reducir las deudas tanto con entidades bancarias y proveedores para un correcto uso de los recursos económicos.
- **META 3:** Reservar una cantidad de \$10,000.00 en 9 años para la educación universitaria de su hijo que en la actualidad tiene 8 años.

Sector de Lencería

- **META 1:** Eliminar los gastos insignificantes como salir a comer en restaurant preparando sus alimentos en el hogar para reservar ese dinero y llevar acabo las metas planteadas.

- **META 2:** De acuerdo a lo analizado el sector de lencería tiene un sobreendeudamiento de 3.37% sobre lo establecido para lo cual se recomienda reducir o evitar deudas con entidades bancarias.
- **META 3:** Renovar el menaje de habitación (remodelación para hogar) en el cual se utilizara \$400.00 aproximadamente en 18 meses.

Sector de Locales de Juguetes

- **META 1:** Este sector debe incrementar los ingresos adicionales un 25% para poder planificar metas financieras y llevar a cabo un plan de ahorro.
- **META 2:** Eliminar los gastos vanos como la comida rápida y ahorrar aquel dinero para cumplir sus propósitos y acortar su tiempo para cumplirlos.
- **META 3:** El sector de locales de juguetes excede del límite de endeudamiento en un 5.57% por ende debe disminuir deudas con las entidades financieras y con los proveedores para hacer un buen uso de sus ingresos mensuales.

- **META 4:** Comprar una máquina chiclera su valor es de \$400.00 dentro de 18 meses.

Sector de los Locales de CDS

- **Meta 1:** Este sector debe incrementar sus ingresos adicionales un 30%, debido que sus entradas mensuales son bajos no puede plantear metas financieras y por lo tanto es imposible mejorar su estabilidad económica.
- **Meta 2:** El sector de locales de CDS sobrepasa el límite normal de endeudamiento en un 4.94% poniendo en riesgo la estabilidad de este sector, por lo cual debe reducir las deudas con los familiares para trazar objetivos que será beneficioso en un futuro.
- **META 3:** Remodelar el local de CDS después de 18 meses para ello se necesitara un valor de \$200.00

Sector de Floristería

- **META 1:** Las deudas que posee este sector refleja un sobreendeudamiento de 2.75% lo que pone en riesgo la

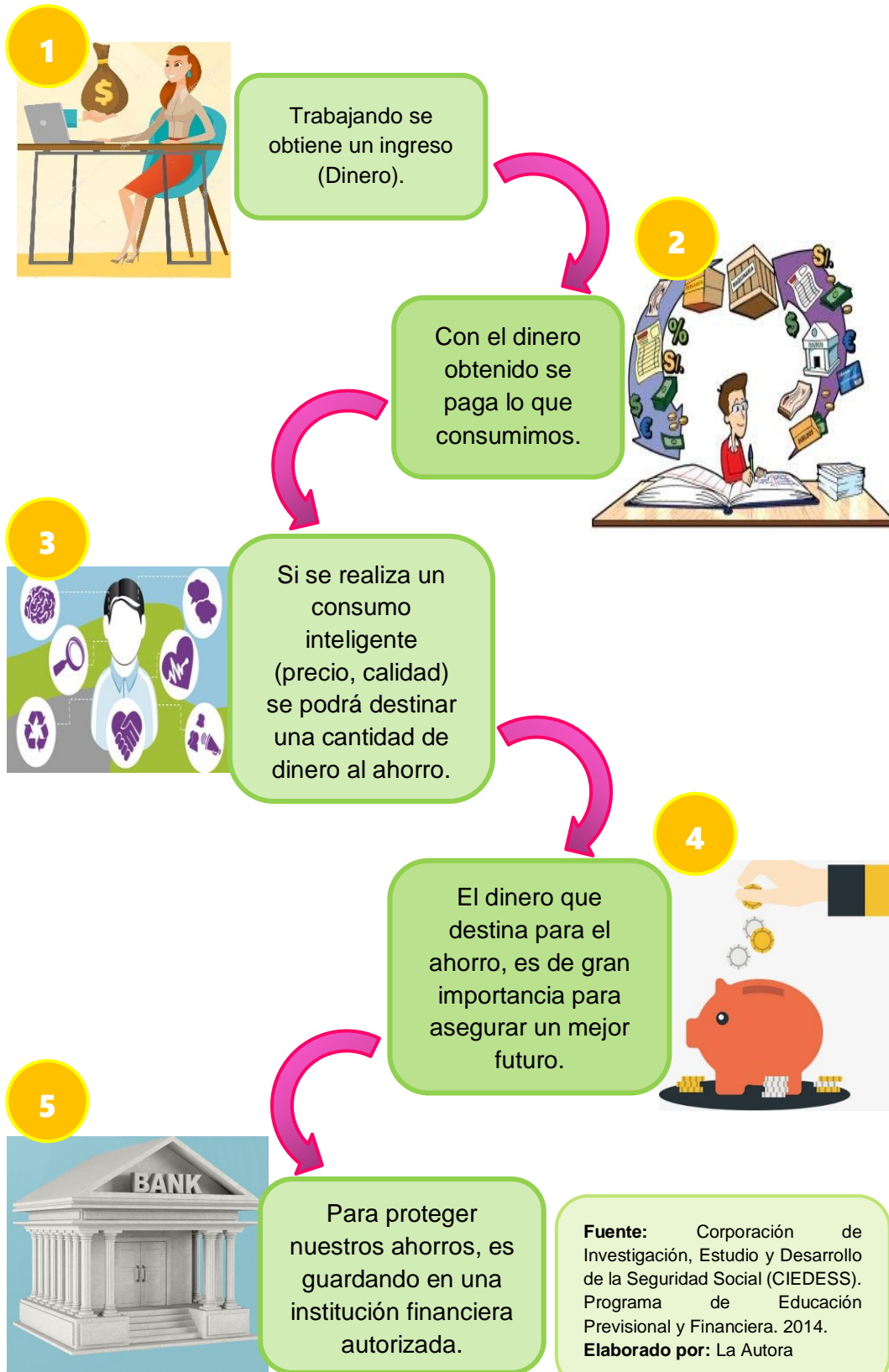
economía del hogar e impide alcanzar las metas que desean alcanzar.

- **META 2:** Remodelar la parte interna de la casa dentro de 3 años para ello se destinara el valor de \$1,400.00

**Las metas son el camino
hacia tus sueños; pero no se
pueden lograr sin disciplina
y consistencia.**



Paso 5: Plan de Ahorra



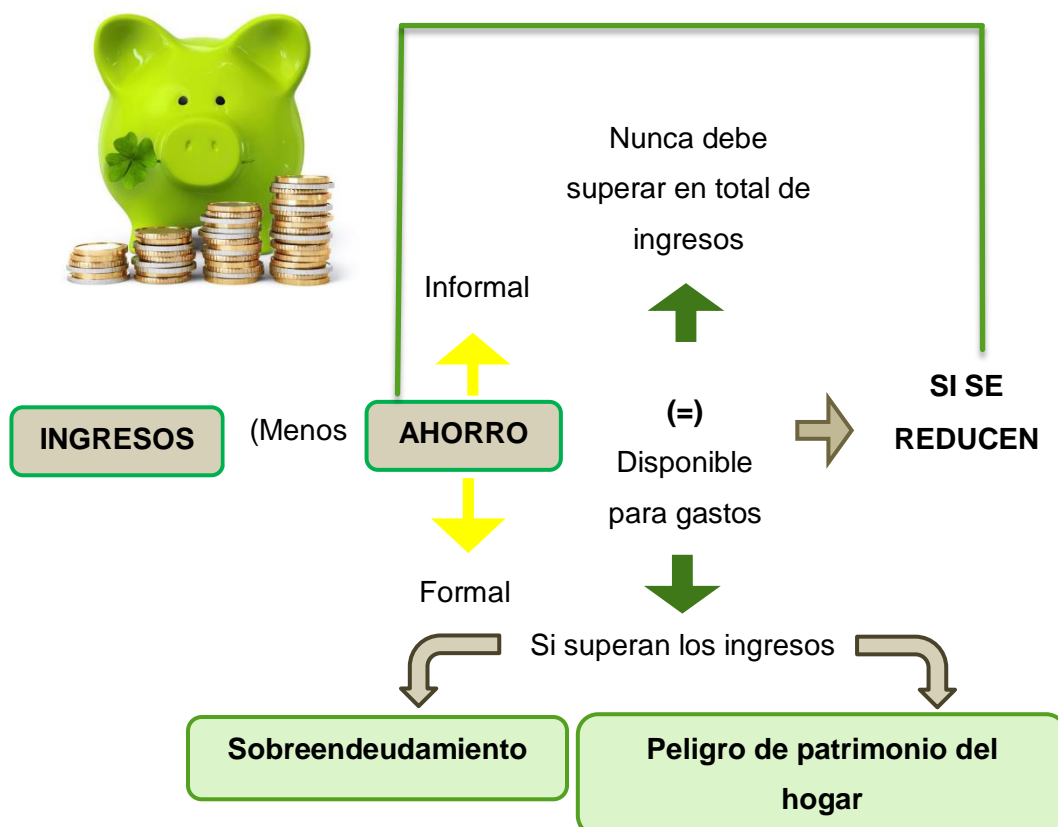
Definición: Ahorrar significa guardar una parte del ingreso para enfrentar a futuro una emergencia, cubrir una necesidad o satisfacer un deseo. También se puede definir como la diferencia entre los ingresos y gastos.

Principios Básicos

- Reservar una parte de ingreso.
- Buscar forma de reducir gastos.



Esquema del Ahorro



Fuente: Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS). Programa de Educación Previsional y Financiera. 2014.

Elaborado por: La Autora

RAZONES PARA AHORRAR



Tranquilidad de la familia.- para enfrentar mejor las emergencias y gastos imprevistos.

Buen futuro.- ahorrar ayuda a cumplir sus metas y las de su familia.



Seguridad.- ahorrar brinda seguridad y bienestar en sus años de vejez.



Formas de Ahorro

Ahorro Informal

Guardar el ahorro debajo del colchón, en una alcancía. De esta forma nuestro dinero se puede perder o alguien se lo puede llevar.

Riesgos

- Expuesto a robo
- No gana intereses
- Se gasta con facilidad
- Si su dinero se pierde no se puede reclamar

Ahorro Formal

Ahorro formal es el monto de dinero ahorrado que es canalizado hacia entidades financieras autorizadas.



Ventajas

- Su dinero está seguro
- Su dinero gana intereses
- Tendrá menos tentación de gastarlo
- Cuando usted maneja con una cuenta de ahorros, puede acceder a otros servicios financieros
- Sus depósitos tienen garantía de volverlos si la entidad quiebra.

Las metas de ahorro

El plan de ahorro debe establecer, independientemente del monto inicial. Su aplicación debe obedecer necesariamente a una meta, que puede ser corto, mediano o largo plazo. La meta a su vez debe tener un objetivo razonable por el cual existe la motivación y el compromiso de persistir en el ahorro.



Metas a Corto Plazo

Alimentación,
matriculas, compra de
útiles escolares, etc.

Compra de regalos
para un evento
personas especiales.



Metas a Mediano Plazo

Ahorro para compra
de una casa

Ahorro para comprar
un vehículo

Ahorro para
vacaciones

Metas a Largo Plazo

Ahorro para la
universidad de sus
hijos

Ahorro para la vejez

Ahorro para emprender
en un negocio



Fuente: Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS). Programa de Educación Previsional y Financiera. 2014.

Elaborado por: La Autora

Pasos para hacer un Plan de Ahorro

1

Defina sus metas de ahorro. Estas son las razones por las cuales desea ahorrar.

2

Debe establecer un objetivo. Una meta sin objetivo es fácil abandonar.

3

Planee el tiempo en el que desea cumplir sus metas.

4

Calcule cuanto debe ahorrar cada mes y a diario para lograr sus metas, dividiendo su costo total en el tiempo que desea cumplirlas.

5

Asigne una prioridad a su meta decidiendo la importancia o urgencia que tiene para su familia.



Fuente: Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS). Programa de Educación Previsional y Financiera. 2014.

Elaborado por: La Autora

Plan de Ahorro

SECTOR 1

Sector de Alimentos

Tabla N° 37		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE ALIMENTOS		
(+) Ingreso mensual:	\$ 700.00	79.55%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 180.00	20.45%
(=) Total de Ingresos	\$ 880.00	100%
(-) Gastos	\$ 548.29	62.31%
(-) Deudas	\$ 210.48	23.92%
(=) Ahorro Mensual	\$ 121.23	13.78%
Fuente: Tabla N° 1, 10 ,19 y 20 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{548.29 \times 100}{880.00}$	= 62.31%
Deudas	= $\frac{210.48 \times 100}{880.00}$	= 23.92%
Ahorro Mensual	= $\frac{121.23 \times 100}{880.00}$	= 13.78%

META 1: Reducir gastos innecesarios como el uso de taxi utilizando transporte público, así mismo evitar comer en restaurant y cocinar sus

propios alimentos de tal manera que las metas propuestas a largo plazo se las pueda alcanzar en menor tiempo.

Tabla N° 38		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE ALIMENTOS		
(+) Ingreso mensual:	\$ 700.00	79.55%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 180.00	20.45%
(=) Total de Ingresos	\$ 880.00	100%
(-) Gastos	\$ 526.29	59.81%
(-) Deudas	\$ 210.48	23.91%
(=) Ahorro Mensual	\$ 143.23	16.28%
Fuente: Tabla N° 1, 19 y 20 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{526.29 \times 100}{880.00}$	= 59.81%
---------------	--------------------------------------	-----------------

Deudas	= $\frac{210.40 \times 100}{880.00}$	= 23.91%
---------------	--------------------------------------	-----------------

Ahorro Mensual	= $\frac{143.23 \times 100}{880.00}$	= 16.28%
-----------------------	--------------------------------------	-----------------

META 2: Reservar una cantidad de \$10,000.00 en 10 años para la educación universitaria de su hijo que actualmente tiene 8 de edad, en una universidad pública.

- **Objetivo a largo plazo:** Para este fin personal se debe ahorrar cada mes \$ 83.34 y \$ 2.78 todos los días.

Tabla N° 39				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE ALIMENTOS				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a largo plazo (más de 3 años)				
Educación Universitaria	\$ 10,000.00	120 meses (10 años)	\$ 83.34	\$ 2.78
Fuente: Tabla N° 39 Plan de Ahorro para el Sector de Alimentos. Elaborado por: La Autora				

META 3: Construir un cuarto de arriendo después de 30 meses para estudiante de provincia, para lo cual se necesita \$ 1,500.00.

- **Objetivo a mediano plazo:** Para lograr la meta financiera personal se debe ahorrar \$ 50.00 al mes y cada día \$ 1.67

Tabla N° 40				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE ALIMENTOS				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a mediano plazo (Más de 3 años)				
Construcción de Cuarto para estudiante	\$ 1,500.00	30 meses (2 y medio años)	\$ 50.00	\$ 1.67
Fuente: Tabla N° 40 Plan de Ahorro para el Sector de Alimentos. Elaborado por: La Autora				

Sector de Carnes

Tabla N° 41		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE CARNES		
(+) Ingreso mensual:	\$ 600.00	86.14%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 96.50	13.86%
(=) Total de Ingresos	\$ 696.50	100%
(-) Gastos	\$ 492.29	70.68%
(-) Deudas	\$ 177.98	25.55%
(=) Ahorro Mensual	\$ 26.23	3.77%

Fuente: Tabla N° 2, 11, 21 y 22 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes.
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{492.29 \times 100}{696.50}$	=	70.68%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Deudas	=	$\frac{177.98 \times 100}{696.50}$	=	25.55%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Ahorro Mensual	=	$\frac{26.23 \times 100}{696.50}$	=	3.77%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	--------------

META 1: Disminuir gastos no útiles como salir con amigos frecuentemente, si lo realiza 3 veces al mes se debería reducir a una sola vez para alcanzar las metas planteadas a un tiempo más corto.

META 2: Evitar contraer deudas con familiares que sean innecesarias de esta manera se logrará cumplir las metas planteadas usando

correctamente sus recursos económicos.

Tabla N° 42		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE CARNES		
(+) Ingreso mensual:	\$ 600.00	86.14%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 96.50	13.86%
(=) Total de Ingresos	\$ 696.50	100%
(-) Gastos	\$ 463.29	66.52%
(-) Deudas	\$ 172.98	24.83%
(=) Ahorro Mensual	\$ 60.23	8.65%
Fuente: Tabla N° 2 y 22 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{463.29 \times 100}{696.50}$	= 66.52%
Deudas	= $\frac{172.98 \times 100}{696.50}$	= 24.83%
Ahorro Mensual	= $\frac{60.23 \times 100}{696.50}$	= 8.65%

META 3: Abrir otro negocio como un bodega de productos de primera necesidad en 5 años para lo cual se necesita el valor de \$3,000.00

- **Objetivo a largo plazo:** Para abrir otro negocio se debe ahorrar cada mes \$ 50.00 y \$ 1.67 cada día.

Tabla N° 43				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO PARA EL SECTOR DE CARNES				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a largo plazo (más de 3 años)				
Otro negocio	\$3,000.00	5 años meses (60 meses)	\$ 50.00	\$ 1.67
Fuente: Tabla N° 43 Plan de Ahorro para el Sector de Carne.				
Elaborado por: La Autora				

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

Tabla N° 44		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE		
BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD		
(+) Ingreso mensual:	\$ 1,200.00	93.42%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 84.58	6.58%
(=) Total de Ingresos	\$ 1,284.58	100%
(-) Gastos	\$ 774.59	60.30%
(-) Deudas	\$ 279.30	21.74%
(=) Ahorro Mensual	\$ 230.69	17.96%
Fuente: Tabla N° 3, 12, 23 y 24 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{774.59 \times 100}{1,284.58}$	=	60.30%
---------------	---	--------------------------------------	---	---------------

Deudas	=	$\frac{279.30 \times 100}{1,284.58}$	=	21.74%
---------------	---	--------------------------------------	---	---------------

Ahorro Mensual	=	$\frac{230.69 \times 100}{1,284.58}$	=	17.96%
-----------------------	---	--------------------------------------	---	---------------

META 1: Reducir los gastos insignificantes como son el uso de taxi que se lo debe cambiar por el autobús, comida chatarra por comida saludable que es más económico y evitar comer en restaurant preparando los alimentos en su hogar.

META 2: Reducir las deudas contraídas con familiares para llevar a obtener una libertad financiera y así cumplir con cada una de las metas planteadas.

Tabla N° 45		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA		
NECESIDAD		
(+) Ingreso mensual:	\$ 1,200.00	93.42%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 84.58	6.58%
(=) Total de Ingresos	\$ 1,284.58	100%
(-) Gastos	\$ 729.59	56.80%
(-) Deudas	\$ 224.59	17.48%
(=) Ahorro Mensual	\$ 330.40	25.72%
Fuente: Tabla N° 3 y 24 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{729.59 \times 100}{1,284.58}$	= 56.80%
Deudas	= $\frac{224.59 \times 100}{1,284.58}$	= 17.48%
Ahorro Mensual	= $\frac{330.40 \times 100}{1,284.58}$	= 25.72%

META 3: Comprar un Vehículo de marca Chevrolet Silverado año 2005 su precio es de \$14,500.00 en 6 años para uso del negocio.

- **Objetivo a largo plazo:** Para el cumplimiento de la meta se debe ahorrar \$ 201.39 y \$ 6.71 diario.

Tabla N° 46				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA				
NECESIDAD				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a largo plazo (más de 3 años)				
Comprar un Vehículo	\$ 14.500.00	6 años (72 meses)	\$ 201.39	\$ 6.71
Fuente: Tabla N° 46 Plan de Ahorro para el Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.				
Elaborado por: La Autora				

META 4: Comprar una máquina chiclera de \$1,500.00 dentro de 15 meses.

- **Objetivo a mediano plazo:** Se deberá economizar \$ 100.00 mensual y \$ 3.33 cada día para cumplir con la meta financiera.

Tabla N° 47				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA				
NECESIDAD				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a mediano plazo (menos de 1 año)				
Máquina Chiclera	\$ 1,500.00	15 meses	\$ 100.00	\$ 3.33
Fuente: Tabla N° 47 Plan de Ahorro para el Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.				
Elaborado por: La Autora				

Sector de Locales de Comida

Tabla N° 48		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DE LOCALES DE COMIDA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 750.00	83.33%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 150.00	16.67%
(=) Total de Ingresos	\$ 900.00	100%
(-) Gastos	\$ 581.29	64.59%
(-) Deudas	\$ 213.27	23.70%
(=) Ahorro Mensual	\$ 105.44	11.72%

Fuente: Tabla N° 4, 13, 25 y 26 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida.
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{581.29 \times 100}{900.00}$	=	64.59%
Deudas	=	$\frac{213.27 \times 100}{900.00}$	=	23.70%
Ahorro Mensual	=	$\frac{105.44 \times 100}{900.00}$	=	11.72%

META 1: Acortar gastos vanos como son la salida al cine se puede reservar este dinero de entrada al cine, el excesivo costo por las palomitas y sodas visualizando aquellas películas en casa, no comer fuera de casa y el uso de taxi que se lo puede evitar usando el transporte público.

META 2: Se debe eliminar las obligaciones con terceros que sean innecesarias como las deudas familiares para alcanzar las metas financieras propuestas y de esta manera tener una buena estabilidad económica.

Tabla N° 49		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DE LOCALES DE COMIDA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 750.00	83.33%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 150.00	16.67%
(=) Total de Ingresos	\$ 900.00	100%
(-) Gastos	\$ 553.29	61.48%
(-) Deudas	\$ 167.88	18.65%
(=) Ahorro Mensual	\$ 178.83	19.87%
Fuente: Tabla N°4 y 26 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{553.29 \times 100}{900.00}$ =	61.48%
---------------	--	---------------

Deudas	= $\frac{167.88 \times 100}{900.00}$ =	18.65%
---------------	--	---------------

Ahorro Mensual	= $\frac{178.83 \times 100}{900.00}$ =	19.87%
-----------------------	--	---------------

META 3: Comprar utensilios de cocina en 15 meses se destinara el valor de \$1,300.00.

- **Objetivo a mediano plazo:** Se deberá ahorrar \$ 86.66 mensual y \$ 2.89 diario.

Tabla N° 50				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE LOCALES DE COMIDA				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a mediano plazo (de 1 a 3 años)				
Utensilios de cocina	\$ 1,300.00	15 meses	\$ 86.67	\$ 2.89
Fuente: Tabla N° 50 Plan de Ahorro para el Sector de Locales de Comida. Elaborado por: La Autora				

META 4: Remodelar la parte interna del local con una cantidad de \$500.00 dentro de 6 meses.

- **Objetivo a corto plazo:** Se deberá ahorrar cada mes \$83.33 y \$ 2.78 cada día para lograr alcanzar la meta.

Tabla N° 51				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE LOCALES DE COMIDA				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a corto plazo (menos de 1 año)				
Remodelar la parte interna del local	\$ 500.00	6 meses	\$ 83.33	\$ 2.78
Fuente: Tabla N° 51 Plan de Ahorro para el Sector de Locales de Comida. Elaborado por: La Autora				

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

Tabla N° 52 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE VESTIMENTA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 600.00	86.33%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 95.00	13.67%
(=) Total de Ingresos	\$ 695.00	100%
(-) Gastos	\$ 441.29	63.49%
(-) Deudas	\$ 184.33	26.52%
(=) Ahorro Mensual	\$ 69.38	9.98%
Fuente: Tabla N° 5, 14, 27 y 28 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta. Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{441.29 \times 100}{695.00}$	=	63.49%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Deudas	=	$\frac{184.33 \times 100}{695.00}$	=	26.52%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Ahorro Mensual	=	$\frac{69.38 \times 100}{695.00}$	=	9.98%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	--------------

META 1: Disminuir gastos innecesarios como el salir con amigos si lo hace frecuente se lo realice ocasionalmente, de tal manera se podrá incrementar el ahorro para alcanzar las metas financieras.

META 2: Las deudas contraídas por este sector existe un sobre endeudamiento de 2.52% por lo cual debe reducir las deudas tanto con entidades bancarias y proveedores para un correcto uso de los recursos económicos.

Tabla N° 53		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE VESTIMENTA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 600.00	86.33%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 95.00	13.67%
(=) Total de Ingresos	\$ 695.00	100%
(-) Gastos	\$ 430.29	61.91%
(-) Deudas	\$ 166.16	23.91%
(=) Ahorro Mensual	\$ 98.55	14.18%
Fuente: Tabla N° 5 y 28 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{430.29 \times 100}{695.00}$ =	61.91%
Deudas	= $\frac{166.16 \times 100}{695.00}$ =	23.91%
Ahorro Mensual	= $\frac{98.55 \times 100}{695.00}$ =	14.18%

META 3: Reservar una cantidad de \$10,000.00 en 9 años para la educación universitaria de su hijo que en la actualidad tiene 8 años.

- **Objetivo a largo plazo:** Para este fin cada mes se debe ahorrar \$ 92.59 y \$ 3.09 todos los días.

Tabla N° 54				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE LENCERÍA				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a largo plazo (más de 3 años)				
Educación Universitaria	\$ 10,000.00	108 meses (9años)	\$ 92.59	\$ 3.09
Fuente: Tabla N° 54 Plan de Ahorro para el Sector de Vestimenta.				
Elaborado por: La Autora				

Sector de Lencería

Tabla N° 55		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE LENCERÍA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 500.00	85.47%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 85.00	14.53%
(=) Total de Ingresos	\$ 585.00	100%
(-) Gastos	\$ 438.29	74.92%
(-) Deudas	\$ 148.42	25.37%
(=) Ahorro Mensual	\$ -1.71	-0.29%
Fuente: Tabla N° 6, 15, 29 y 30 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{438.29 \times 100}{585.00}$	=	74.92%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Deudas	=	$\frac{148.42 \times 100}{585.00}$	=	25.37%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Ahorro Mensual	=	$\frac{-1.71 \times 100}{585.00}$	=	-0.29%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	---------------

META 1: Eliminar los gastos insignificantes como salir a comer en restaurant preparando sus alimentos en el hogar para reservar ese dinero y llevar acabo las metas planteadas.

META 2: De acuerdo a lo analizado el sector de lencería tiene un sobreendeudamiento de 3.37% sobre lo establecido para lo cual se recomienda reducir o evitar deudas con entidades bancarias.

Tabla N° 56		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE LENCERÍA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 500.00	85.47%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 85.00	14.53%
(=) Total de Ingresos	\$ 585.00	100%
(-) Gastos	\$ 430.29	73.55%
(-) Deudas	\$ 127.34	21.77%
(=) Ahorro Mensual	\$ 27.37	4.68%
Fuente: Tabla N° 6 y 30 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{430.29 \times 100}{585.00}$	=	73.55%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Deudas	=	$\frac{127.34 \times 100}{585.00}$	=	21.77%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Ahorro Mensual	=	$\frac{27.37 \times 100}{585.00}$	=	4.68%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	--------------

META 3: Renovar el menaje de habitación (remodelación para hogar) en el cual se utilizara \$400.00 aproximadamente en 18 meses.

- **Objetivo a mediano plazo:** Para cumplir con la meta financiera se debe ahorrar mensualmente \$ 22.22 y cada día \$ 0.74

Tabla N° 57				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE LENCERÍA				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a medio plazo (de 1 a 3 años)				
Renovar el menaje de habitación	\$ 400.00	18 meses	\$ 22.22	\$ 0.74
Fuente: Tabla N° 57 Plan de Ahorro para el Sector de Lencería. Elaborado por: La Autora				

Sector de Locales de Juguetes

Tabla N° 58		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DE LOCALES DE		
JUGUETES		
(+) Ingreso mensual:	\$ 450.00	85.11%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 78.75	14.89%
(=) Total de Ingresos	\$ 528.75	100%
(-) Gastos	\$ 431.29	81.57%
(-) Deudas	\$ 140.47	26.57%
(=) Ahorro Mensual	\$ -43.01	-8.13%
Fuente: Tabla N° 7, 16, 31 y 32 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{431.29 \times 100}{528.75}$	=	81.57%
Deudas	=	$\frac{140.47 \times 100}{528.75}$	=	26.57%
Ahorro Mensual	=	$\frac{-43.01 \times 100}{528.75}$	=	-8.13%

META 1: Este sector debe incrementar los ingresos adicionales a un 25% para poder planificar metas financieras y llevar a cabo un plan de ahorro.

META 2: Eliminar los gastos vanos como la comida rápida y ahorrar

aquel dinero para cumplir sus propósitos y acortar su tiempo para cumplirlos.

META 3: El sector de locales de juguetes excede del límite de endeudamiento en un 5.57% por ende debe disminuir deudas con las entidades financieras y con los proveedores para hacer un buen uso de sus ingresos mensuales.

Tabla N° 59		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DE LOCALES DE JUGUETES		
(+) Ingreso mensual:	\$ 450.00	80.00%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 112.50	20.00%
(=) Total de Ingresos	\$ 562.50	100%
(-) Gastos	\$ 426.29	75.78%
(-) Deudas	\$ 110.64	19.67%
(=) Ahorro Mensual	\$ 25.57	4.55%
Fuente: Tabla N° 32 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{426.29 \times 100}{562.50}$ =	75.78%
---------------	--	---------------

Deudas	= $\frac{110.64 \times 100}{562.50}$ =	19.67%
---------------	--	---------------

Ahorro Mensual	= $\frac{25.57 \times 100}{562.50}$ =	4.55%
-----------------------	---------------------------------------	--------------

META 4: Comprar una maquina chiclera su valor es de \$400.00 dentro de 18 meses.

- **Objetivo a mediano plazo:** Se deberá economizar \$ 22.22 mensual y \$ 0.74 cada día para cumplir con la meta financiera.

Tabla N° 60				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a media plazo (de 1 a 3 años)				
Máquina de Chicles	\$ 400.00	18 meses	\$ 22.22	\$ 0.74
Fuente: Tabla N° 60 Plan de Ahorro para el Sector Locales de CDS. Elaborado por: La Autora				

Sector de Locales de CDS

Tabla N° 61		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS		
(+) Ingreso mensual:	\$ 400.00	79.52%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 103.00	20.48%
(=) Total de Ingresos	\$ 503.00	100%
(-) Gastos	\$ 407.43	81.00%
(-) Deudas	\$ 125.46	24.94%
(=) Ahorro Mensual	\$ -29.89	-5.94%
Fuente: Tabla N° 8, 17, 33 y 34 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS. Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{407.43 \times 100}{503.00}$	=	81.00%
Deudas	=	$\frac{125.45 \times 100}{503.00}$	=	24.94%
Ahorro Mensual	=	$\frac{-29.89 \times 100}{503.00}$	=	-5.94%

Meta 1: Este sector debe incrementar sus ingresos adicionales un 30%, debido que sus entradas mensuales son bajas no puede plantear metas financieras y por lo tanto es imposible mejorar su estabilidad económica.

Meta 2: El sector de locales de CDS sobrepasa al límite normal de endeudamiento en un 4.94% poniendo en riesgo la estabilidad de este sector, por lo cual debe reducir las deudas con los familiares para trazar objetivos que será beneficioso en un futuro.

Tabla N° 62		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS		
(+) Ingreso mensual:	\$ 400.00	76.92%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 120.00	23.07%
(=) Total de Ingresos	\$ 520.00	100%
(-) Gastos	\$ 407.43	78.35%
(-) Deudas	\$ 98.93	19.03%
(=) Ahorro Mensual	\$ 13.64	2.62%
Fuente: Tabla N° 17 y 34 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{407.43 \times 100}{520.00}$	=	78.35%
---------------	---	------------------------------------	---	---------------

Deudas	=	$\frac{98.93 \times 100}{520.00}$	=	19.03%
---------------	---	-----------------------------------	---	---------------

Ahorro Mensual	=	$\frac{13.64 \times 100}{520.00}$	=	2.62%
-----------------------	---	-----------------------------------	---	--------------

META 3: Remodelar el local de CDS después de 18 meses para ello se necesitara un valor de \$200.00

- **Objetivo a mediano plazo:** Se deberá economizar \$ 11.11 mensual y \$ 0.37 cada día para cumplir con la meta financiera trazada.

Tabla N° 63				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a media plazo (de 1 a 3 años)				
Remodelación de local	\$ 200.00	18 meses	\$ 11.11	\$ 0.37
Fuente: Tabla N° 63 Plan de Ahorro para el Sector Locales de CDS. Elaborado por: La Autora				

Sector de Floristería

Tabla N° 64		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL SIN APLICAR METAS FINANCIERAS DEL SECTOR DE FLORISTERÍA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 450.00	83.33%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 90.00	16.67%
(=) Total de Ingresos	\$ 540.00	100%
(-) Gastos	\$ 389.29	72.09%
(-) Deudas	\$ 128.26	23.75%
(=) Ahorro Mensual	\$ 22.45	4.16%

Fuente: Tabla N° 9, 18, 35 y 36 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería.
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	=	$\frac{389.29 \times 100}{540.00}$	=	72.09%
Deudas	=	$\frac{128.26 \times 100}{540.00}$	=	23.75%
Ahorro Mensual	=	$\frac{22.45 \times 100}{540.00}$	=	4.16%

META 1: Las deudas que posee este sector refleja un sobreendeudamiento de 2.75% lo que pone en riesgo la economía del hogar e impide alcanzar las metas que desean alcanzar.

Tabla N° 65		
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA		
AHORRO MENSUAL DEL SECTOR DE FLORISTERÍA		
(+) Ingreso mensual:	\$ 450.00	83.33%
(+) Ingreso Adicional:	\$ 90.00	16.67%
(=) Total de Ingresos	\$ 540.00	100%
(-) Gastos	\$ 389.29	72.09%
(-) Deudas	\$ 105.76	19.59%
(=) Ahorro Mensual	\$ 44.95	8.32%
Fuente: Tabla N° 9, 18 y 36 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería.		
Elaborado por: La Autora		

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

Gastos	= $\frac{389.29 \times 100}{540.00}$	= 72.09%
Deudas	= $\frac{105.76 \times 100}{540.00}$	= 19.59%
Ahorro Mensual	= $\frac{44.95 \times 100}{540.00}$	= 8.32%

META 2: Remodelar la parte interna de la casa dentro de 3 años para ello se destinara el valor de \$1,400.00.

- **Objetivo a largo plazo:** Para el cumplimiento de la meta se debe ahorrar \$38.89 y \$1.29 diario.

Tabla N° 66				
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA				
PLAN DE AHORRO DEL SECTOR DE FLORISTERÍA				
Descripción	Valor	Tiempo	Ahorro Mensual	Ahorro Diario
Objetivo a largo plazo (más de 3 años)				
Remodelar parte interna de la casa	\$ 1,400.00	36 meses	\$ 38.89	\$ 1.29
Fuente: Tabla N° 66 Plan de Ahorro para el Sector de Floristería. Elaborado por: La Autora				

PLANEACIÓN FINANCIERA PERSONAL vs PLANEACIÓN FINANCIERA EMPRESARIAL

Planeación Financiera Personal

La planificación financiera personal es un conjunto de instrumentos con el fin de establecer metas económicas y financieras del hogar o personal.

Planeación Financiera Empresarial

Es el proceso de elaboración de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice alcanzar los objetivos financieros de una empresa determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea posible.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL



Coordinar y controlar las gestiones para lograr los objetivos planteados.

Importancia

Con una planificación financiera personal puedes analizar la situación económica actual, establecer objetivos, formular los planes que te permitan alcanzar dichos objetivos. A través de la planificación financiera lograras un mejor manejo de tus finanzas personales y situación económica.

Reglas para llevar una buena Planificación Financiera

- Establece metas financieras temporales. Estas constituirán tu brújula que te guiara el camino.
- Ten presente tu capacidad de pago cuando vayas adquirir una deuda.
- Planificar tus compras.
- Paga tus deudas a tiempo.
- No pidas dinero prestado, a menos que sea muy necesario.
- Ahorra para tu futuro, no dejes esto para último momento.
- Cuando estés en época de vacas gordas, incrementa el porcentaje de ahorro, no de gastos.

Fases de la Planeación Financiera Personal



Fase 1: Determinar la posición financiera actual.

Fase 2: Mantener registros simples.

Fase 3: Clasificar las metas financieras.

Fase 4: Crear un presupuesto.

Fase 5: Toma de decisiones.

Nota: Para llevar a cabo la Planeación Financiera Personal del sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, se tomó datos promedios de acuerdo a la encuesta aplicada.

Fase 1: Posición Financiera Actual

Describe la necesidad de identificar y medir la posición financiera actual de la persona, a partir del análisis de los ingresos, gastos y la ganancia o pérdida que se genera en el determinado periodo, así mismo se realiza el análisis del patrimonio neto y flujo de caja es decir de los movimientos de dinero, siendo el punto inicial para la medición del progreso hacia la consecución de los objetivos.

ESTADO DE RESULTADOS PERSONAL

Contar con un estado de resultados personal le permite a una persona conocer y analizar los ingresos, los gastos y la ganancia o pérdida (diferencia entre ingresos y gastos) que ha obtenido para un periodo de tiempo determinado, y, en base a dicho análisis, poder tomar decisiones.

Detallar Ingresos

En primer lugar debemos hacer una lista de todos los ingresos que hemos obtenido durante un periodo de tiempo determinado.



Detallar Pagos

Detallar todos los gastos que hemos realizado, con independencia del momento en que se hagan efectivos los pagos.

La utilidad bruta corresponde la diferencia de los ingresos realizados por ventas menos los gastos incurridos por la actividad, mientras que la utilidad neta corresponde al restar los impuestos ; hay beneficio cuando los ingresos son mayores que los gastos, y hay pérdida cuando los gastos son mayores que los ingresos.



Para esta fase se elabora también el **BALANCE PERSONAL** el cual permite establecer:

- La capacidad de ahorro de la persona.
- Dimensionar su nivel de vida, indicar si está viviendo dentro sus medios.
- Identificar potenciales problemas.

Balance Personal

El balance personal es una fotografía financiera del momento actual en que la estamos confeccionando. Lo mejor es realizarla mes a mes para mantenerla lo más actualizada posible y evitar problemas.

El Balance Personal permite ver el TOTAL DE ACTIVOS y PASIVOS que tenemos (por ejemplo los bienes o las deudas sean a corto o a largo plazo).



Componentes del Activo y Pasivo

Activo Circulante.- El dinero en efectivo que tenemos en el banco, en una cuenta corriente o de alguna otra forma.

Inversiones Financieras.-

Activos que poseemos en base a inversiones, por ejemplo si tenemos una cantidad de acciones de determinada empresa.



Activo Permanente.- Son aquellos activos que poseemos en este aspecto como una casa, un auto, muebles.

Pasivo Circulante.- Deudas que poseemos a corto plazo.

Pasivo de Mediano/Largo Plazo.- Que son aquellas deudas que tenemos a largo plazo

Fase 2: Mantener Registros Simples

Definición

Hace referencia a la necesidad de llevar registros simples, pertinentes y detallados; es decir, un análisis de los recursos, para tener el conocimiento de cómo, dónde y a qué velocidad se gasta el dinero.



Registro

Este proceso de registro facilita el análisis comparativo de las cifras reales con las presupuestadas y hacer ajustes de forma proactiva.

Análisis de los gastos

Se aplica un indicador de gastos para determinar el nivel de consumo que se genera mensualmente cada individuo.



Estado de Resultados

Sector 1

Sector de Alimentos

SECTOR DE ALIMENTOS DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA ESTADO DE RESULTADOS			
INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$ 1,500.00	
(-) Costo de Venta		\$ 800.00	
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 700.00
(-) Gastos de Operación		\$ 15.00	
Arriendo de Local	\$ 15.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 685.00
(+) Otros ingresos		\$ 180.00	
Ingresos adicionales	\$ 180.00		
(-) Otros egresos		\$ 529.00	
Vivienda	\$ 87.00		
Educación	\$ 65.00		
Alimentación	\$ 280.00		
Vestimenta	\$ 40.00		
Salud	\$ 35.00		
Otros Gastos	\$ 22.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 336.00
(-) Impuestos			\$ 4.29
(=) UTILIDAD NETA			\$ 331.71

Fuente: Tabla N° 1 y 10 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Alimentos.
Elaborado por: La Autora

Indicador de Gasto

Es el cual dará una idea en que se está consumiendo nuestro ingreso. El resultado puede ser variado, sin embargo un 68% indica el porcentaje máximo que se debe distribuir para todos los gastos en general y así también es una tasa adecuada para poder cumplir con metas planteadas.

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{548.29}{880.00}$	x	100	=	62.31%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: los gastos realizados dan un resultado del 62.31% lo que indica que los gastos no exceden del límite haciendo uso adecuado de los recursos.

Sector de Carnes

SECTOR DE CARNES DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA ESTADO DE RESULTADOS			
INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$ 1,200.00	
(-) Costo de Venta		\$ 600.00	
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 600.00
(-) Gastos de Operación		\$ 15.00	
Arriendo de Local	\$ 15.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 585.00
(+) Otros ingresos		\$ 96.50	
Ingresos adicionales	\$ 96.50		
(-) Otros egresos		\$ 473.00	
Vivienda	\$ 74.00		
Educación	\$ 60.00		
Alimentación	\$ 250.00		
Vestimenta	\$ 35.00		
Salud	\$ 25.00		
Otros Gastos	\$ 29.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 208.50
(-) Impuestos			\$ 4.29
(=) UTILIDAD NETA			\$ 204.21

Fuente: Tabla N° 2 y 11 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Carne.
Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{492.29}{696.50}$	x	100	=	70.68%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: los gastos realizados dan un resultado del 70.68% con relación a los ingresos lo que indica que los gastos exceden del límite haciendo inadecuado de los recursos.

Sector de Bodegas de Productos de Primera necesidad

**SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD
DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA
ESTADO DE RESULTADOS**

INGRESOS (Venta de Mercadería)	\$ 2,500.00	
(-) Costo de Venta	\$ 1,300.00	
(=) UTILIDAD BRUTA		\$ 1,200.00
(-) Gastos de Operación	\$ 15.00	
Arriendo de Local	\$ 15.00	
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$ 1,185.00
(+) Otros ingresos	\$ 84.58	
Ingresos adicionales	\$ 80.00	
(-) Otros egresos	\$ 751.00	
Vivienda	\$ 136.00	
Educación	\$ 90.00	
Alimentación	\$ 375.00	
Vestimenta	\$ 60.00	
Salud	\$ 45.00	
Otros Gastos	\$ 45.00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 518.58
(-) Impuestos		\$ 8.59
(=) UTILIDAD NETA		\$ 509.99

Fuente: Tabla N° 3 y 12 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.

Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{774.59}{1,284.58}$	x	100	=	60.25%
---------------	---	---------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos mensuales destinados para el hogar y los vitales corresponden al 60.25% el porcentaje es adecuado para distribuirlo mensualmente.

Sector de Locales de Comida

**SECTOR DE LOCALES DE COMIDA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA
ESTADO DE RESULTADOS**

INGRESOS (Venta de Mercadería)	\$ 1,250.00	
(-) Costo de Venta	\$ 500.00	
(=) UTILIDAD BRUTA		\$ 750.00
(-) Gastos de Operación	\$ 15.00	
Arriendo de Local	\$ 15.00	
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$ 735.00
(+) Otros ingresos	\$ 150.00	
Ingresos adicionales	\$ 150.00	
(-) Otros egresos	\$ 562.00	
Vivienda	\$ 84.00	
Educación	\$ 70.00	
Alimentación	\$ 280.00	
Vestimenta	\$ 60.00	
Salud	\$ 40.00	
Otros Gastos	\$ 28.00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 323.00
(-) Impuestos		\$ 4.29
(=) UTILIDAD NETA		\$ 318.71

Fuente: Tabla N° 4 y 13 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Locales de Comida.

Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{581.29}{900.00}$	x	100	=	64.59%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos mensuales realizados son de 64.59% de los ingresos excediendo un mínimo porcentaje que debe ser controlado para evitar problemas futuros.

Sector 2

Sector de Vestimenta

SECTOR DE VESTIMENTA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA ESTADO DE RESULTADOS			
INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$ 1,200.00	
(-) Costo de Venta		\$ 600.00	
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 600.00
(-) Gastos de Operación		\$ 12.00	
Arriendo de Local	\$ 12.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 588.00
(+) Otros ingresos		\$ 95.00	
Ingresos adicionales	\$ 95.00		
(-) Otros egresos		\$ 425.00	
Vivienda	\$ 84.00		
Educación	\$ 55.00		
Alimentación	\$ 245.00		
Salud	\$ 30.00		
Otros Gastos	\$ 11.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 258.00
(-) Impuestos			\$ 4.29
(=) UTILIDAD NETA			\$ 253.71

Fuente: Tabla N° 4 y 14 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Vestimenta.
Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{441.29}{695.00}$	x	100	=	63.49%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos esenciales del hogar reflejan el 63.49% de los ingresos lo que indica que hacen uso adecuado de los ingresos no superando a lo establecido y de esta manera se podrá llevar acabo las metas financieras planteadas.

Sector de Lencería

SECTOR DE LENCERÍA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA ESTADO DE RESULTADOS			
INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$ 1,000.00	
(-) Costo de Venta		\$ 500.00	
(=) UTILIDAD BRUTA			<u>\$ 500.00</u>
(-) Gastos de Operación		\$ 12.00	
Arriendo de Local	\$ 12.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			<u>\$ 488.00</u>
(+) Otros ingresos		\$ 85.00	
Ingresos adicionales	\$ 85.00		
(-) Otros egresos		<u>\$ 422.00</u>	
Vivienda	\$ 124.00		
Educación	\$ 50.00		
Alimentación	\$ 220.00		
Salud	\$ 20.00		
Otros Gastos	\$ 8.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 151.00
(-) Impuestos			<u>\$ 4.29</u>
(=) UTILIDAD NETA			\$ 146.71

Fuente: Tabla N° 6 y 15 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Lencería.
Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{438.29}{585.00}$	x	100	=	74.92%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos que se realizan mensualmente corresponden a 74.92% lo que indica que exceden de lo establecido por la incorrecta distribución del ingreso mensual que obtienen.

Sector de Locales de Juguetes

**SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA
ESTADO DE RESULTADOS**

INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$ 750.00	
(-) Costo de Venta		\$ 300.00	
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 450.00
(-) Gastos de Operación		\$ 12.00	
Arriendo de Local	\$ 12.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 438.00
(+) Otros ingresos		\$ 78.75	
Ingresos adicionales	\$ 78.75		
(-) Otros egresos		\$ 415.00	
Vivienda	\$ 125.00		
Educación	\$ 50.00		
Alimentación	\$ 220.00		
Salud	\$ 15.00		
Otros Gastos	\$ 5.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 101.75
(-) Impuestos			\$ 4.29
(=) UTILIDAD NETA			\$ 97.46

Fuente: Tabla N° 7 y 16 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Locales de Juguetes.

Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{431.29}{528.75}$	x	100	=	81.57%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos mensuales que se realizan pertenece al 81.57% indica que supera a lo normal a medida que la distribución mensual de los recursos económicos son inadecuados.

Sectores de Locales de CDS

SECTOR DE LOCALES DE CDS DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA ESTADO DE RESULTADOS			
INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$	600.00
(-) Costo de Venta		\$	200.00
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 400.00
(-) Gastos de Operación		\$	12.00
Arriendo de Local	\$ 12.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 388.00
(+) Otros ingresos		\$	103.00
Ingresos adicionales	\$ 103.00		
(-) Otros egresos		\$	394.00
Vivienda	\$ 124.00		
Educación	\$ 40.00		
Alimentación	\$ 215.00		
Salud	\$ 15.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 97.00
(-) Impuestos			\$ 1.43
(=) UTILIDAD NETA			\$ 95.57

Fuente: Tabla N° 8 y 17 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Locales de CDS.
Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{407.43}{503.00}$	x	100	=	81.00%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos mensuales que realizan pertenece al 81.00% de los ingresos excediendo a lo establecido por la mala administración de sus ingresos.

Locales de Floristería

SECTOR DE FLORISTERÍA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA ESTADO DE RESULTADOS			
INGRESOS (Venta de Mercadería)		\$	550.00
(-) Costo de Venta		\$	100.00
(=) UTILIDAD BRUTA			\$ 450.00
(-) Gastos de Operación		\$	12.00
Arriendo de Local	\$ 12.00		
(=) UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 438.00
(+) Otros ingresos		\$	90.00
Ingresos adicionales	\$ 90.00		
(-) Otros egresos			\$ 373.00
Vivienda	\$ 68.00		
Educación	\$ 40.00		
Alimentación	\$ 250.00		
Salud	\$ 15.00		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 155.00
(-) Impuestos			\$ 4.29
(=) UTILIDAD NETA			\$ 150.71

Fuente: Tabla N° 9 y 18 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Floristería.
Elaborado por: La Autora

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
INDICADOR DE GASTOS**

Gastos	=	$\frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Total de Ingresos}}$	x	100	=
---------------	---	---	---	-----	---

Gastos	=	$\frac{389.29}{540.00}$	x	100	=	72.09%
---------------	---	-------------------------	---	-----	---	---------------

Resultado: Los gastos que realizan mensualmente corresponde al 72.09% lo que indica que sobre pasan una mínima cantidad y deben ser regulados para hacer uso correcto de sus ingresos.

**SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA
CIUDAD DE LOJA**

El Balance General es en relación de los datos obtenidos de la encuesta aplicada en el sector, en el cual se determinó dos sectores mediante el nivel de ingresos que obtienen mensualmente.

El Balance General expuesto a continuación da a conocer los activos que poseen las personas como también sus pasivos, es decir dinero, bienes, deudas a corto y largo plazo; donde se determina el patrimonio contribuyendo a prevenir situaciones negativas en su hogar.

- En el Balance se muestra que las personas de este sector tienen un efectivo alto.
- El activo circulante es solvente para cubrir el pasivo circulante.
- El pasivo permanente va en relación con el activo permanente, de tal manera la deuda a largo plazo se la utilizado para comprar mercadería y vivienda.
- Así mismo se conoce el Patrimonio que poseen las vivanderas.

Posición Financiera Actual

SECTOR 1

Sector de Alimentos

SECTOR DE ALIMENTOS DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA			
BALANCE GENERAL			
ACTIVO CIRCULANTE			
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 880.00	
1.1 Efectivo	\$ 880.00		
2 INVENTARIOS		<u>\$ 1,500.00</u>	
2.1 Mercadería	\$ 1,500.00		
Total Activo Circulante			<u>\$ 2,380.00</u>
ACTIVO PERMANENTE			
3 Perchas de Madera		\$ 700.00	
4 Cestas para los alimentos		\$ 250.00	
5 Pesa Mecánica		<u>\$ 120.00</u>	
Total Activo Permanente			<u>\$ 1,070.00</u>
Total Activo			<u><u>\$ 3,450.00</u></u>
PASIVO CIRCULANTE			
6 Proveedores		\$ 455.00	
7 Impuestos por pagar		\$ 4.29	
Total Pasivo Circulante			<u>\$ 459.29</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO			
8 Préstamos		<u>\$ 2,000.00</u>	
Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo			<u>\$ 2,000.00</u>
Total Pasivo			<u>\$ 2,464.29</u>
PATRIMONIO			
9 Capital		\$ 659.00	
10 Utilidad Neta		<u>\$ 331.71</u>	
Total Patrimonio			<u>\$ 990.71</u>
Total Pasivo + Patrimonio			<u><u>\$ 3,450.00</u></u>

Fuente: Tabla N° 1 y 20 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Alimentos.
Elaborado por: La Autora

Sector de Carnes

SECTOR DE CARNES DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA		
BALANCE GENERAL		
ACTIVO CIRCULANTE		
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 696.50
1.1 Efectivo	\$ 696.50	
2 INVENTARIOS		<u>\$ 3,000.00</u>
2.1 Mercadería	\$ 3,000.00	
Total Activo Circulante		<u>\$ 3,696.50</u>
ACTIVO PERMANENTE		
3 Refrigerador		\$ 900.00
4 Granita de Carne		\$ 1,500.00
5 Pesas mecánicas		<u>\$ 500.00</u>
Total Activo Permanente		<u>\$ 2,900.00</u>
Total Activo		<u><u>\$ 6,596.50</u></u>
PASIVO CIRCULANTE		
6 Proveedores		\$ 200.00
7 Cuentas por pagar		\$ 60.00
8 Impuestos por pagar		\$ 4.29
Total Pasivo Circulante		<u>\$ 264.29</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO		
9 Préstamos		<u>\$ 2,000.00</u>
Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo		<u>\$ 2,000.00</u>
Total Pasivo		<u>\$ 2,264.29</u>
PATRIMONIO		
10 Capital		\$ 4,128.00
11 Utilidad Neta		<u>\$ 204.21</u>
Total Patrimonio		<u>\$ 4,332.21</u>
Total Pasivo + Patrimonio		<u><u>\$ 6,596.50</u></u>

Fuente: Tabla N° 2 y 22 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Carnes.
Elaborado por: La Autora

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA BALANCE GENERAL		
ACTIVO CIRCULANTE		
1	EFFECTIVO DE CAJA	\$ 1,284.58
1.1	Efectivo	\$ 1,284.58
2	INVENTARIOS	<u>\$ 10,000.00</u>
2.1	Mercadería	\$ 10,000.00
	Total Activo Circulante	<u>\$ 11,284.58</u>
ACTIVO PERMANENTE		
3	Perchas metálicas	\$ 700.00
4	Refrigerador mostrador	\$ 1,500.00
5	Pesa mecánica	\$ 120.00
	Total Activo Permanente	<u>\$ 2,320.00</u>
	Total Activo	<u><u>\$ 13,604.58</u></u>
PASIVO CIRCULANTE		
6	Proveedores	\$ 200.00
7	Cuentas por pagar	\$ 100.00
8	Impuestos por pagar	\$ 8.59
	Total Pasivo Circulante	<u>\$ 308.59</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO		
9	Préstamos	<u>\$ 4,000.00</u>
	Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo	<u>\$ 4,000.00</u>
	Total Pasivo	<u>\$ 4,308.59</u>
PATRIMONIO		
10	Capital	\$ 8,706.00
11	Utilidad Neta	<u>\$ 509.99</u>
	Total Patrimonio	<u>\$ 9,295.99</u>
	Total Pasivo + Patrimonio	<u><u>\$ 13,604.58</u></u>

Fuente: Tabla N° 3 y 24 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.
Elaborado por: La Autora

Sector de Locales de Comida

SECTOR DE LOCALES DE COMIDA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA		
BALANCE GENERAL		
ACTIVO CIRCULANTE		
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 900.00
1.1 Efectivo	\$ 900.00	
2 INVENTARIOS		<u>\$ 400.00</u>
2.1 Mercadería	\$ 400.00	
Total Activo Circulante		<u>\$ 1,300.00</u>
ACTIVO PERMANENTE		
3 Equipamiento de cocina		\$ 1,200.00
4 Cocina Industrial		\$ 400.00
5 Muebles Restauranteras		\$ 600.00
Total Activo Permanente		<u>\$ 2,200.00</u>
Total Activo		<u><u>\$ 3,500.00</u></u>
PASIVO CIRCULANTE		
6 Proveedores		\$ 200.00
7 Cuentas por pagar		\$ 150.00
8 Impuestos por pagar		\$ 4.29
Total Pasivo Circulante		<u>\$ 354.29</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO		
9 Préstamos		<u>\$ 2,000.00</u>
Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo		<u>\$ 2,000.00</u>
Total Pasivo		<u>\$ 2,354.29</u>
PATRIMONIO		
10 Capital		\$ 827.00
11 Utilidad Neta		<u>\$ 318.71</u>
Total Patrimonio		<u>\$ 1,145.71</u>
Total Pasivo + Patrimonio		<u><u>\$ 3,500.00</u></u>
Fuente: Tabla N° 4 y 26 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Locales de Comida.		
Elaborado por: La Autora		

Balance General

El segundo sector se encuentra compuesto por diferentes actividades comerciales que logran alcanzar ingresos similares.

El Balance General expuesto a continuación pertenece al Segundo Escenario donde se determinó:

- En el Balance se muestra que las personas de este sector tienen un efectivo regular.
- El activo circulante es solvente para cubrir el pasivo circulante.
- El pasivo permanente va en relación con el activo permanente, de tal manera la deuda a largo plazo se la utilizado para comprar e invertir en mercadería.
- Así mismo se conoce el Patrimonio que resulta ser un poco inferior al primer sector.

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

SECTOR DE VESTIMENTA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA			
BALANCE GENERAL			
ACTIVO CIRCULANTE			
1	EFFECTIVO DE CAJA		\$ 695.00
1.1	Efectivo	\$ 695.00	
2	INVENTARIOS		<u>\$ 10,000.00</u>
2.1	Mercadería	\$ 10,000.00	
	Total Activo Circulante		<u>\$ 10,695.00</u>
ACTIVO PERMANENTE			
3	Perchas metálicas mostradores	\$ 1,500.00	
	Total de Activo Permanente		<u>\$ 1,500.00</u>
	Total Activo		<u><u>\$ 12,195.00</u></u>
PASIVO CIRCULANTE			
4	Proveedores	\$ 630.00	
5	Impuestos por pagar	\$ 4.29	
	Total Pasivo Circulante		<u>\$ 634.29</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO			
6	Préstamos	<u>\$ 1,500.00</u>	
	Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo		<u>\$ 1,500.00</u>
	Total Pasivo		<u>\$ 2,134.29</u>
PATRIMONIO			
7	Capital	\$ 9,807.00	
8	Utilidad Neta	<u>\$ 253.71</u>	
	Total Patrimonio		<u>\$ 10,060.71</u>
	Total Pasivo + Patrimonio		<u><u>\$ 12,195.00</u></u>

Fuente: Tabla N° 5 y 28 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Vestimenta.
Elaborado por: La Autora

Sector de Lencería

SECTOR DE LENCERÍA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA			
BALANCE GENERAL			
ACTIVO CIRCULANTE			
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 585.00	
1.1 Efectivo	\$ 585.00		
2 INVENTARIOS		<u>\$ 5,000.00</u>	
2.1 Mercadería	\$ 5,000.00		
Total Activo Circulante			<u>\$ 5,585.00</u>
ACTIVO PERMANENTE			
3 Perchas metálicas mostradores		\$ 800.00	
Total Activo Permanente			<u>\$ 800.00</u>
Total Activo			<u>\$ 6,385.00</u>
PASIVO CIRCULANTE			
4 Proveedores		\$ 200.00	
5 Impuestos por pagar		\$ 4.29	
Total Pasivo Circulante			<u>\$ 204.29</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO			
6 Préstamos		<u>\$ 1,300.00</u>	
Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo			<u>\$ 1,300.00</u>
Total Pasivo			<u>\$ 1,504.29</u>
PATRIMONIO			
7 Capital		\$ 4,734.00	
8 Utilidad Neta		<u>\$ 146.71</u>	
Total Patrimonio			<u>\$ 4,880.71</u>
Total Pasivo + Patrimonio			<u>\$ 6,385.00</u>

Fuente: Tabla N° 6 y 30 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Lencería.
Elaborado por: La Autora

Sector de Locales de Juguetes

SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA			
BALANCE GENERAL			
ACTIVO CIRCULANTE			
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 528.75	
1.1 Efectivo	\$ 528.75		
2 INVENTARIOS		<u>\$ 2,500.00</u>	
2.1 Mercadería	\$ 2,500.00		
Total Activo Circulante			<u>\$ 3,028.75</u>
ACTIVO PERMANENTE			
3 Perchas metálicas		\$ 900.00	
Total Activo Permanente			<u>\$ 900.00</u>
Total Activo			<u><u>\$ 3,928.75</u></u>
PASIVO CIRCULANTE			
4 Proveedores		\$ 400.00	
5 Cuentas por cobrar		\$ 500.00	
6 Impuestos por pagar		<u>\$ 4.29</u>	
Total Pasivo Circulante		<u>\$ 904.26</u>	
Total Pasivo			<u>\$ 904.26</u>
PATRIMONIO			
7 Capital		\$ 2,927.00	
8 Utilidad Neta		<u>\$ 97.46</u>	
Total Patrimonio			<u>\$ 3,024.46</u>
Total Pasivo + Patrimonio			<u><u>\$ 3,928.75</u></u>

Fuente: Tabla N° 7 y 32 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Locales de Juguetes.
Elaborado por: La Autora

Sector de Locales de CDS

SECTOR DE LOCALES DE CDS DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA		
BALANCE GENERAL		
ACTIVO CIRCULANTE		
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 503.00
1.1 Efectivo	\$ 503.00	
2 INVENTARIOS		<u>\$ 1,500.00</u>
2.1 Mercadería	\$ 1,500.00	
Total Activo Circulante		<u>\$ 2,003.00</u>
ACTIVO PERMANENTE		
3 Perchas de madera		\$ 300.00
4 Equipo de música		\$ 400.00
5 Pantalla		\$ 600.00
6 Reproductor de CDS		\$ 200.00
Total Activo Permanente		<u>\$ 1,500.00</u>
Total Activo		<u>\$ 3,503.00</u>
PASIVO CIRCULANTE		
7 Cuentas por pagar		\$ 200.00
8 Impuestos por pagar		\$ 1.43
Total Pasivo Circulante		<u>\$ 201.43</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO		
9 Préstamos		<u>\$ 1,200.00</u>
Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo		<u>\$ 1,200.00</u>
Total Pasivo		<u>\$ 1,401.23</u>
PATRIMONIO		
10 Capital		\$ 2,006.00
11 Utilidad Neta		<u>\$ 95.57</u>
Total Patrimonio		<u>\$ 2,101.57</u>
Total Pasivo + Patrimonio		<u>\$ 3,503.00</u>
Fuente: Tabla N° 8 y 34 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Locales de CDS.		
Elaborado por: La Autora		

Sector de Floristería

SECTOR DE FLORISTERÍA DEL CENTRO COMERCIAL DE LOJA		
BALANCE GENERAL		
ACTIVO CIRCULANTE		
1 EFECTIVO DE CAJA		\$ 540.00
1.1 Efectivo	\$ 540.00	
2 INVENTARIOS		<u>\$ 1,000.00</u>
2.1 Mercadería	\$ 1,000.00	
Total Activo Circulante		<u>\$ 1,540.00</u>
ACTIVO PERMANENTE		
3 Perchas metálicas		\$ 1,000.00
Total Activo Permanente		<u>\$ 1,000.00</u>
Total Activo		<u><u>\$ 2,540.00</u></u>
PASIVO CIRCULANTE		
4 Cuentas por pagar		\$ 150.00
5 Impuestos por pagar		\$ 4.29
Total Pasivo Circulante		<u>\$ 154.29</u>
PASIVO DE MEDIANO/LARGO PLAZO		
6 Préstamos		<u>\$ 1,000.00</u>
Total Pasivo Mediano/ Largo Plazo		<u>\$ 1,000.00</u>
Total Pasivo		<u>\$ 1,154.29</u>
PATRIMONIO		
7 Capital		\$ 1,235.00
8 Utilidad Neta		<u>\$ 150.71</u>
Total Patrimonio		<u>\$ 1,385.71</u>
Total Pasivo + Patrimonio		<u><u>\$ 2,500.00</u></u>

Fuente: Tabla N° 9 y 36 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Floristería.
Elaborado por: La Autora

Fase 2: Establecer Metas

En este punto es necesario establecer que enfoque se le dará al proceso de planeación financiera, es decir, un enfoque integral del futuro que cubra la mayor parte de los aspectos financieros de la persona.

Listado de Objetivos



Es importante para la persona aclarar los objetivos de corto, mediano y largo plazo. Por ese motivo es importante elaborar la **MATRIZ CLASIFICATORIA DE GASTOS** la cual está enfocada a los objetivos que se desea alcanzar.

Matriz Clasificatoria de Gastos (Objetivos)

La siguiente matriz tiene dos entradas por cada lado (objetivos importante y poco urgentes), contribuye a determinar cómo estamos gastando y si para el fin que deseamos lograr debemos realizar algunos ajustes.

Nota: El lector debe tener claro que esta matriz es personal y por lo tanto, diferente para todos y cada uno, lo presentado en este escrito no es más que un ejemplo que ayude a entender su funcionamiento.

ESTABLECER METAS

SECTOR 1

Sector de Alimentos

- **META 1:** Reducir gastos innecesarios como el uso de taxi utilizando transporte público, así mismo evitar comer en restaurant y cocinar sus propios alimentos de tal manera que las metas propuestas a largo plazo se las pueda alcanzar en menor tiempo.
- **META 2:** Reservar una cantidad de \$10,000.00 en 10 años para la educación universitaria de su hijo que actualmente tiene 8 de edad, en una universidad pública.
- **META 3:** Construir un cuarto de arriendo después de 30 meses para estudiante de provincia, para lo cual se necesita \$ 1,500.00.

Cuadro N° 1	
SECTOR DE ALIMENTOS	
MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Reducir gastos • Educación Universitaria • de sus hijos 	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de cuarto de arriendo
<p>Fuente: Tabla N° 39 y 40 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos. Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de Carnes

- **META 1:** Disminuir gastos no útiles como salir con amigos frecuentemente, si lo realiza 3 veces al mes se debería reducir a una sola vez para alcanzar las metas planteadas a un tiempo más corto.
- **META 2:** Evitar contraer deudas con familiares que sean innecesarias de esta manera se logrará cumplir los objetivos planteados usando correctamente los recursos económicos.
- **META 3:** Abrir otro negocio como una bodega de productos de primera necesidad en 5 años para lo cual se necesita el valor de \$3,000.00

Cuadro N° 2 SECTOR DE CARNES MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir gastos • Evitar contraer deudas • Abrir otro negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Ir de vacaciones
<p>Fuente: Tabla N° 43 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes.</p> <p>Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

- **META 1:** Reducir gastos insignificantes como son el uso de taxi que se lo debe cambiar por el autobús, comida chatarra por comida saludable que es más económico y evitar comer en restaurant preparando los alimentos en su hogar.
- **META 2:** Reducir las deudas contraídas con familiares para llevar a obtener una libertad financiera y así cumplir con cada una de las metas planteadas.
- **META 3:** Comprar un Vehículo de marca Chevrolet Silverado año 2005 precio es de \$14,500.00 en 6 años para uso del negocio.
- **META 4:** Comprar una máquina chiclera de \$1,500.00 dentro de 15 meses.

Cuadro N° 3	
SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD	
MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Reducir gastos insignificantes • Reducir deudas con familiares • Adquirir un vehículo 	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener una máquina chiclera
<p>Fuente: Tabla N° 46 y 47 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.</p> <p>Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de Locales de Comida

- **META 1:** Acortar gastos vanos como son salir al cine se puede reservar este dinero de entrada al cine, el excesivo costo por las palomitas y sodas visualizando aquellas películas en casa, no comer fuera de casa y el uso de taxi que se lo puede evitar usando el transporte público.
- **META 2:** Se debe eliminar las obligaciones con terceros que sean innecesarias como las deudas familiares para alcanzar las metas financieras propuestas y de esta manera tener una buena estabilidad económica.
- **META 3:** Comprar utensilios de cocina en 15 meses se destinara el valor de \$1,300.00
- **META 4:** Remodelar la parte interna del local con una cantidad de \$500.00 en 6 meses.

Cuadro N° 4	
SECTOR DE VIVANDERAS DE LOCALES DE COMIDA	
MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Acortar gastos vanos • Eliminar deudas innecesarias • Equipamiento de cocina 	<ul style="list-style-type: none"> • Remodelar parte interna del local.
<p>Fuente: Tabla N° 50 y 51 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida.</p> <p>Elaborado por: La Autora</p>	

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

- **META 1:** Disminuir gastos innecesarios como salir con amigos si lo hace frecuente se lo debe realizar ocasionalmente, de tal manera se podrá incrementar el ahorro para alcanzar las metas financieras.
- **META 2:** Las deudas contraídas por este sector refleja un sobre endeudamiento de 2.52% por lo cual debe reducir las deudas tanto con entidades bancarias como con proveedores para un correcto uso de los recursos económicos.
- **META 3:** Reservar una cantidad de \$10,000.00 en 9 años para la educación universitaria de su hijo que en la actualidad tiene 8 años.

Cuadro N° 5	
SECTOR DE VESTIMENTA	
MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Disminuir gastos innecesarios • Reducir deudas • Educación Universitaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguna
<p>Fuente: Tabla N° 54 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta. Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de Lencería

- **META 1:** Eliminar los gastos insignificantes como salir a comer en restaurant preparando sus alimentos en el hogar para reservar ese dinero y llevar acabo las metas planteadas.
- **META 2:** De acuerdo a lo analizado el sector de lencería tiene un sobreendeudamiento de 3.37% sobre lo establecido para lo cual se recomienda reducir o evitar deudas con entidades bancarias.
- **META 3:** Renovar el menaje de habitación (remodelación para hogar) en el cual se utilizara \$400.00 aproximadamente en 18 meses.

Cuadro N° 6	
SECTOR DE LENCERÍA	
MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar gastos vanos • Evitar deudas innecesarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Renovar menaje de habitación
<p>Fuente: Tabla N° 57 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería. Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de Locales de Juguetes

- **META 1:** Este sector debe incrementar los ingresos adicionales

un 25% para poder planificar metas financieras y llevar a cabo un plan de ahorro.

- **META 2:** Eliminar los gastos vanos como la comida rápida y ahorrar aquel dinero para cumplir sus propósitos y acortar su tiempo para cumplirlos.
- **META 3:** El sector de locales de juguetes excede del límite de endeudamiento en 5.57% por ende debe disminuir deudas con las entidades financieras y con los proveedores para hacer un buen uso de sus ingresos mensuales.
- **META 4:** Comprar una máquina chiclera su valor es de \$400.00 dentro de 18 meses.

Cuadro N° 7	
SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES	
MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar los ingresos adicionales en un 25% • Eliminar gastos vanos • Reducir deudas Insignificantes • Adquirir una máquina de chicles 	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguna
<p>Fuente: Tabla N° 60 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes.</p> <p>Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de los Locales de CDS

- **META 1:** Este sector debe incrementar sus ingresos adicionales un 30%, debido que sus entradas mensuales son bajos no puede plantear metas financieras y por lo tanto es imposible mejorar su estabilidad económica.
- **META 2:** El sector de locales de CDS sobrepasa el límite normal de endeudamiento en un 4.94% poniendo en riesgo la estabilidad de este sector, por lo cual debe reducir las deudas con los familiares para trazar objetivos que será beneficioso en un futuro.
- **META 3:** Remodelar el local de CDS después de 18 meses para ello se necesitara u valor de \$200.00

Cuadro N° 8 SECTOR DE LOCALES DE CDS MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar los ingresos adicionales en un 30% • Evitar contraer deudas que sobrepasen a los establecido 	<ul style="list-style-type: none"> • Remodelar el local de CDS
<p>Fuente: Tabla N° 63 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS. Elaborado por: La Autora</p>	

Sector de Floristería

- **META 1:** Las deudas que posee este sector refleja un sobreendeudamiento de 2.75% lo que pone en riesgo la economía del hogar e impide alcanzar las metas que desean alcanzar.
- **META 2:** Remodelar la parte interna de la casa dentro de 3 años para ello se destinara el valor de \$1,400.00.

Cuadro N° 9 SECTOR DE FLORISTERÍA MATRIZ CLASIFICATORIA DE METAS	
URGENTE	NO URGENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Reducir deudas innecesarias • Remodelar la parte interna de la casa 	<ul style="list-style-type: none"> • Renovar el closet con ropa nueva
<p>Fuente: Tabla N° 66 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería. Elaborado por: La Autora</p>	



Fase 4: Crear un Presupuesto

Definición: Un presupuesto es el registro del dinero que está ingresando o entra a hogar, así como del que está saliendo o se usa para alguna necesidad o vanidad.



Importancia del presupuesto

- Conocer sobre el dinero que ingresa al hogar.
- Distribuir el dinero a los gastos importantes.
- Ajustar los gastos de acuerdo con los ingresos.
- Tomar decisiones acertadas limitando los gastos innecesarios.
- Establece objetivos para lograr alcanzarlos.
- Prepararse mejor para las emergencias.

Elementos de un presupuesto

Para empezar a hacer un presupuesto se hace una relación de los ingresos, el ahorro y los gastos, para así calcular el dinero disponible:

- Los Ingresos
- El ahorro
- El dinero disponible
- Los Gastos



Nota: La mejor forma de limitar los gastos para que el dinero le alcance, es aprender a diferenciar necesidades de deseos.

Organizarse es esencial para hacer rendir su dinero

- **Los Ingresos:** Los ingresos de dinero o recursos como el salario, ventas, rentas o devoluciones de dinero.
- **El ahorro:** Porción de sus ingresos que se reserva para futuras necesidades, imprevistos o para cumplir con sus proyectos.



El dinero disponible: Es el dinero que sobra después de haber restado los gastos y ahorros del total de ingresos que se logra obteniendo mensualmente, este dinero se lo utiliza para imprevistos como pagar deudas inesperadas.

Los Gastos: Los gastos son los distintos usos que se le dan al dinero. Puede ser por ejemplo: pago de obligaciones, necesidades, imprevistos o gustos personales. En general todos los gastos se pueden clasificar en dos grandes categorías:

- Son aquellos gastos que son básicos para sobrevivir el ser humano.
- Son aquellos gastos para satisfacer una necesidad innecesaria como lujos.

Si no es posible ahorrar un porcentaje fijo de los ingresos, es recomendable destinar cantidades diferentes de dinero, nunca olvide reservar en su presupuesto parte de lo que ingresa para el futuro.

Pasos para hacer un presupuesto

1.- Registre sus ingresos, sumando su total (salarios, ingresos ocasionales, entre otros).

2.- Separe su ahorro. Por lo menos el 10% de lo que recibe, es decir, si usted gana mensualmente \$1500.00, debería ahorrar por lo menos \$150.00 o si es más adecuado para usted una cantidad mensual para que tenga practica del ahorro.

3.- Tome nota juiciosa de cada uno de sus gastos, sin olvidar ninguno de ellos, especialmente los más pequeños. Sin olvidar de denominar los gastos para tener conocimiento en que gasto.

4.- Después reste al total de ingresos, el monto de dinero que ahorrará y el total de gastos del mes. El resultado de esta resta será el dinero disponible.

A la hora de organizar los gastos es importante clasificarlos y hacer grupos o categorías, así podrá saber cuáles puede moderar o cuánto necesita ganar para cubrirlos.



PRESUPUESTO PERSONAL

Para elaborar el presupuesto personal se considera la tasa de inflación mensual del 2018.

Mes	Inflación Mensual
Dic-17	0.18%
Ene-18	0.19%
Feb-18	0.15%
Mar-18	0.06%
Abr-18	-0.14%
May-18	-0.18%
Jun-18	-0.27%
Jul-18	0.00%
Ago-18	0.27%
Set-18	0.39%
Oct-18	-0.05%
Nov-18	-0.25%
Dic-18	0.10%
Fuente: INEC Diciembre. 2018	
Elaborado por : Corazón Vera	

$$T. I. = \frac{\text{Inflación mes anterior} - \text{Inflación mes posterior}}{\text{Inflación mes posterior}}$$

$$\text{Tasa de Inflación}_1 = \frac{0.19\% - 0.18\%}{0.18\%} = 0.06\%$$

$$\text{Tasa de Inflación}_2 = \frac{0.15\% - 0.19\%}{0.19\%} = -0.21\%$$

$$\text{Tasa de Inflación}_3 = \frac{0.06\% - 0.15\%}{0.15\%} = -0.60\%$$

$$\text{Tasa de Inflación}_4 = \frac{-0.14\% - 0.06\%}{0.06\%} = -3.33\%$$

$$\text{Tasa de Inflación}_5 = \frac{-0.18\% - 0.14\%}{-0.14} = 0.29\%$$

$$\text{Tasa de Inflación}_6 = \frac{-0.27\% - 0.18\%}{-0.18} = 0.50\%$$

$$\text{Tasa de Inflaci3n}_7 = \frac{0\% - 0.27\%}{-0.27} = -1\%$$

$$\text{Tasa de Inflaci3n}_8 = \frac{0.27\% - 0\%}{0} = 0\%$$

$$\text{Tasa de Inflaci3n}_9 = \frac{0.39\% - 0.27\%}{0.27\%} = 0.44\%$$

$$\text{Tasa de Inflaci3n}_{10} = \frac{-0.05\% - 0.39\%}{0.39\%} = -1.13\%$$

$$\text{Tasa de Inflaci3n}_{11} = \frac{-0.25\% - 0.05\%}{-0.05} = 4\%$$

$$\text{Tasa de Inflaci3n}_{12} = \frac{0.10\% - 0.25\%}{-0.25} = -1.40\%$$

Inflaci3n

SECTOR 1

$$X = \frac{x - x + x - x + x - x + x - x + x - x + x - x + x - x + x - x + x - x + x}{x_n}$$

$$X = \frac{0.06\% - 0.21\% - 0.60\% - 3.33\% + 0.29\% + 0.50\% - 1\% + 0\% + 0.44\% - 1.13\% + 4\% - 1.40\%}{12}$$

$$X = \frac{-2.38\%}{-12}$$

$$X = 0.198\%$$

NOTA: La tasa de inflaci3n que se utilizar3 para las proyecciones mensuales es de 0.198% para el sector de viveras del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Sector 1

SECTOR DE ALIMENTOS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 67												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 700.00	\$ 838.60	\$ 1,004.64	\$ 1,203.56	\$ 1,441.87	\$ 1,727.36	\$ 2,069.37	\$ 2,479.11	\$ 2,969.97	\$ 3,558.03	\$ 4,262.52	\$ 5,106.50
Ingresos Adicionales	\$ 180.00	\$ 215.64	\$ 258.34	\$ 309.49	\$ 370.77	\$ 444.18	\$ 532.12	\$ 637.49	\$ 763.71	\$ 914.92	\$ 1,096.08	\$ 1,313.10
TOTAL DE INGRESOS	\$ 880.00	\$ 1,054.24	\$ 1,262.98	\$ 1,513.05	\$ 1,812.63	\$ 2,171.53	\$ 2,601.50	\$ 3,116.60	\$ 3,733.68	\$ 4,472.95	\$ 5,358.59	\$ 6,419.60
AHORRO	\$ 121.23	\$ 145.23	\$ 173.99	\$ 208.44	\$ 249.71	\$ 299.15	\$ 358.39	\$ 429.35	\$ 514.36	\$ 616.20	\$ 738.21	\$ 884.37
GASTOS												
Vivienda	\$ 102.00	\$ 122.20	\$ 146.39	\$ 175.38	\$ 210.10	\$ 251.70	\$ 301.54	\$ 361.24	\$ 432.77	\$ 518.46	\$ 621.11	\$ 744.09
Educación	\$ 65.00	\$ 77.87	\$ 93.29	\$ 111.76	\$ 133.89	\$ 160.40	\$ 192.16	\$ 230.20	\$ 275.78	\$ 330.39	\$ 395.81	\$ 474.17
Alimentación	\$ 280.00	\$ 335.44	\$ 401.86	\$ 481.42	\$ 576.75	\$ 690.94	\$ 827.75	\$ 991.64	\$ 1,187.99	\$ 1,423.21	\$ 1,705.01	\$ 2,042.60
Vestimenta	\$ 40.00	\$ 47.92	\$ 57.41	\$ 68.77	\$ 82.39	\$ 98.71	\$ 118.25	\$ 141.66	\$ 169.71	\$ 203.32	\$ 243.57	\$ 291.80
Salud	\$ 35.00	\$ 41.93	\$ 50.23	\$ 60.18	\$ 72.09	\$ 86.37	\$ 103.47	\$ 123.96	\$ 148.50	\$ 177.90	\$ 213.13	\$ 255.32
Otros Gastos	\$ 22.00	\$ 26.16	\$ 31.10	\$ 36.98	\$ 43.97	\$ 52.28	\$ 62.16	\$ 73.91	\$ 87.88	\$ 104.49	\$ 124.23	\$ 147.71
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98
Proveedores	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 758.77	\$ 866.28	\$ 995.05	\$ 1,149.26	\$ 1,221.46	\$ 1,442.66	\$ 1,707.59	\$ 2,024.89	\$ 2,404.90	\$ 2,860.03	\$ 3,405.12	\$ 4,057.97

Fuente: Tabla N° 1, 10 y 20 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos
Elaborado: La Autora

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 121.23 (1 + 0.198)^1 = 145.23 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^4 = 249.71 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^7 = 429.35 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^{10} = 738.21$$

$$VF = 121.23 (1 + 0.198)^2 = 173.99 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^5 = 299.15 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^8 = 514.36 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^{11} = 884.37$$

$$VF = 121.23 (1 + 0.198)^3 = 208.44 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^6 = 358.39 \quad VF = 121.23 (1 + 0.198)^9 = 616.20$$

Toma de Decisiones

De acuerdo al proceso de Planificación Financiera Personal, se dedujo las siguientes decisiones para el uso correcto de los recursos que poseen las vivanderas del sector del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Tabla N° 68 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE ALIMENTOS	
Ingresos adicionales	15.00%
Gastos	59.81%
Deudas	23.91%
Ahorro Mensual	16.28%
Fuente: Tabla N° 38 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos. Elaborado por: La Autora	

- El sector de alimentos debe incrementar sus ingresos adicionales un 15%, para alcanzar una libertad financiera y de esta manera mejorar su situación económica.
- Reducir gastos innecesarios como el uso de taxi utilizando transporte público, así mismo evitar comer en restaurant y cocinar sus propios alimentos de tal manera que las metas propuestas a largo plazo se las pueda alcanzar en menor tiempo.
- El ahorro mensual que debe realizar este sector es de 16.28% de sus ingresos, para cumplir las metas financieras planteadas.

SECTOR DE CARNES DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 69												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 600.00	\$ 718.80	\$ 861.12	\$ 1,031.62	\$ 1,235.89	\$ 1,480.59	\$ 1,773.75	\$ 2,124.95	\$ 2,545.69	\$ 3,049.74	\$ 3,653.59	\$ 4,377.00
Ingresos Adicionales	\$ 96.50	\$ 115.61	\$ 138.50	\$ 165.92	\$ 198.77	\$ 238.13	\$ 285.28	\$ 341.76	\$ 409.43	\$ 490.50	\$ 587.62	\$ 703.97
TOTAL DE INGRESOS	\$ 696.50	\$ 834.41	\$ 999.62	\$ 1,197.54	\$ 1,434.66	\$ 1,718.72	\$ 2,059.03	\$ 2,466.71	\$ 2,955.12	\$ 3,540.24	\$ 4,241.21	\$ 5,080.96
AHORRO	\$ 26.23	\$ 31.42	\$ 37.65	\$ 45.10	\$ 54.03	\$ 64.73	\$ 77.54	\$ 92.90	\$ 111.29	\$ 133.32	\$ 159.72	\$ 191.35
GASTOS												
Vivienda	\$ 89.00	\$ 106.62	\$ 127.73	\$ 153.02	\$ 183.32	\$ 219.62	\$ 263.11	\$ 315.20	\$ 377.61	\$ 452.38	\$ 541.95	\$ 649.25
Educación	\$ 60.00	\$ 71.88	\$ 86.11	\$ 103.16	\$ 123.59	\$ 148.06	\$ 177.37	\$ 212.50	\$ 254.57	\$ 304.97	\$ 365.36	\$ 437.70
Alimentación	\$ 250.00	\$ 299.50	\$ 358.80	\$ 429.84	\$ 514.95	\$ 616.91	\$ 739.06	\$ 885.40	\$ 1,060.70	\$ 1,270.72	\$ 1,522.33	\$ 1,823.75
Vestimenta	\$ 35.00	\$ 41.93	\$ 50.23	\$ 60.18	\$ 72.09	\$ 86.37	\$ 103.47	\$ 123.96	\$ 148.50	\$ 177.90	\$ 213.13	\$ 255.32
Salud	\$ 25.00	\$ 29.95	\$ 35.88	\$ 42.98	\$ 51.50	\$ 61.69	\$ 73.91	\$ 88.54	\$ 106.07	\$ 127.07	\$ 152.23	\$ 182.37
Otros Gastos	\$ 29.00	\$ 34.48	\$ 41.00	\$ 48.75	\$ 57.96	\$ 68.91	\$ 81.94	\$ 97.43	\$ 115.84	\$ 137.73	\$ 163.76	\$ 194.71
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98	\$ 97.98
Proveedores	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deuda no Bancaria	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DEUDAS Y GASTOS	\$ 670.27	\$ 766.63	\$ 852.03	\$ 990.21	\$ 1,105.68	\$ 1,303.84	\$ 1,541.13	\$ 1,825.28	\$ 2,165.56	\$ 2,573.05	\$ 3,061.03	\$ 3,645.39
Fuente: Tabla N° 2, 11 y 22 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes												
Elaborado: La Autora												

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 26.23(1 + 0.198)^1 = 31.42 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^4 = 54.03 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^7 = 92.90 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^{10} = 159.72$$

$$VF = 26.23(1 + 0.198)^2 = 37.65 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^5 = 64.73 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^8 = 111.29 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^{11} = 191.35$$

$$VF = 26.23(1 + 0.198)^3 = 45.10 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^6 = 77.54 \quad VF = 26.23(1 + 0.198)^9 = 133.32$$

Toma de Decisiones

El sector de carnes debe tomar las siguientes decisiones:

Tabla N° 70	
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA	
TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE CARNES	
Ingresos adicionales	16.00%
Gastos	66.52%
Deudas	24.83%
Ahorro Mensual	8.65%
Fuente: Tabla N° 42 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes.	
Elaborado por: La Autora	

- El sector de carnes debe obtener un dinero extra diferente a su trabajo en un 16.00%, para tener una seguridad financiera en su hogar.
- Disminuir gastos no útiles como salir con amigos frecuentemente, si lo realiza 3 veces al mes se debería reducir a una sola vez por mes para alcanzar las metas planteadas a un tiempo más corto.
- Evitar contraer deudas con familiares que sean innecesarias de esta manera se logrará cumplir las metas planteadas usando correctamente sus recursos económicos.
- El ahorro mensual que debe realizar este sector es de 8.65% de sus ingresos

SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 71												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 1,200.00	\$ 1,437.60	\$ 1,722.24	\$ 2,063.25	\$ 2,471.77	\$ 2,961.18	\$ 3,547.50	\$ 4,249.90	\$ 5,091.38	\$ 6,099.48	\$ 7,307.17	\$ 8,753.99
Ingresos adicionales	\$ 84.58	\$ 101.33	\$ 121.39	\$ 145.42	\$ 174.22	\$ 208.71	\$ 250.04	\$ 299.55	\$ 358.86	\$ 429.91	\$ 515.03	\$ 617.01
TOTAL DE INGRESOS	\$ 1,284.58	\$ 1,538.93	\$ 1,843.63	\$ 2,208.67	\$ 2,645.99	\$ 3,169.90	\$ 3,797.54	\$ 4,549.45	\$ 5,450.24	\$ 6,529.39	\$ 7,822.21	\$ 9,371.00
AHORRO	\$ 230.69	\$ 276.37	\$ 331.09	\$ 396.64	\$ 475.18	\$ 569.26	\$ 681.98	\$ 817.01	\$ 978.78	\$ 1,172.57	\$ 1,404.74	\$ 1,682.88
GASTOS												
Vivienda	\$ 151.00	\$ 180.90	\$ 216.72	\$ 259.63	\$ 311.03	\$ 372.62	\$ 446.39	\$ 534.78	\$ 640.67	\$ 767.52	\$ 919.49	\$ 1,101.54
Educación	\$ 90.00	\$ 107.82	\$ 129.17	\$ 154.74	\$ 185.38	\$ 222.09	\$ 266.06	\$ 318.74	\$ 381.85	\$ 457.46	\$ 548.04	\$ 656.55
Alimentación	\$ 375.00	\$ 449.25	\$ 538.20	\$ 644.77	\$ 772.43	\$ 925.37	\$ 1,108.59	\$ 1,328.09	\$ 1,591.06	\$ 1,906.09	\$ 2,283.49	\$ 2,735.62
Vestimenta	\$ 60.00	\$ 71.88	\$ 86.11	\$ 103.16	\$ 123.59	\$ 148.06	\$ 177.37	\$ 212.50	\$ 254.57	\$ 304.97	\$ 365.36	\$ 437.70
Salud	\$ 45.00	\$ 53.91	\$ 64.58	\$ 77.37	\$ 92.69	\$ 111.04	\$ 133.03	\$ 159.37	\$ 190.93	\$ 228.73	\$ 274.02	\$ 328.27
Otros Gastos	\$ 45.00	\$ 53.51	\$ 63.62	\$ 75.64	\$ 89.94	\$ 106.94	\$ 127.15	\$ 151.18	\$ 179.75	\$ 213.72	\$ 254.12	\$ 302.14
Impuestos	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59	\$ 8.59
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97	\$ 195.97
Proveedores	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Deuda no Bancaria	\$ 33.33	\$ 33.33	\$ 33.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 1,053.89	\$ 1,205.15	\$ 1,386.29	\$ 1,569.87	\$ 1,829.62	\$ 2,140.67	\$ 2,513.16	\$ 2,959.22	\$ 3,493.38	\$ 4,133.05	\$ 4,899.07	\$ 5,816.39

Fuente: Tabla N° 3, 12 y 24 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad
Elaborado: La Autora

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 230.69(1 + 0.198)^1 = 276.37 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^4 = 475.18 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^7 = 817.01 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^{10} = 1,404.74$$

$$VF = 230.69(1 + 0.198)^2 = 331.09 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^5 = 569.26 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^8 = 978.78 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^{11} = 1,682.88$$

$$VF = 230.69(1 + 0.198)^3 = 396.64 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^6 = 681.98 \quad VF = 230.69(1 + 0.198)^9 = 1,172.57$$

Toma de Decisiones

El sector de bodegas de productos de primera necesidad debe aplicar las siguientes decisiones de mejora para su economía:

Tabla N° 72	
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD	
Ingresos adicionales	6.58%
Gastos	56.80%
Deudas	17.48%
Ahorro Mensual	25.72%
Fuente: Tabla N° 45 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad.	
Elaborado por: La Autora	

- Este sector debe aumentar el 6.58% de ingresos adicionales cada mes, de tal manera que se practique el hábito de libertar financiera.
- Reducir gastos insignificantes como son el uso de taxi que se lo debe cambiar por el autobús, comida chatarra por comida saludable que es más económica y evitar comer en restaurant preparando los alimentos en su hogar.
- Reducir las deudas con familiares para llevar a obtener una libertad financiera y así cumplir con cada una de las metas planteadas.
- Debe ahorrar este sector de bodegas de productos de primera necesidad de los ingresos que percibe el 25.72%.

SECTOR DE LOCALES DE COMIDA DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 73												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 750.00	\$ 898.50	\$ 1,076.40	\$ 1,289.53	\$ 1,544.86	\$ 1,850.74	\$ 2,217.19	\$ 2,656.19	\$ 3,182.11	\$ 3,812.17	\$ 4,566.98	\$ 5,471.25
Ingresos Pasivos	\$ 150.00	\$ 179.70	\$ 215.28	\$ 257.91	\$ 308.97	\$ 370.15	\$ 443.44	\$ 531.24	\$ 636.42	\$ 762.43	\$ 913.40	\$ 1,094.25
TOTAL DE INGRESOS	\$ 900.00	\$ 1,078.20	\$ 1,291.68	\$ 1,547.44	\$ 1,853.83	\$ 2,220.89	\$ 2,660.62	\$ 3,187.43	\$ 3,818.54	\$ 4,574.61	\$ 5,480.38	\$ 6,565.50
AHORRO	\$ 105.44	\$ 126.32	\$ 151.33	\$ 181.29	\$ 217.19	\$ 260.19	\$ 311.71	\$ 373.42	\$ 447.36	\$ 535.94	\$ 642.06	\$ 769.18
GASTOS												
Vivienda	\$ 99.00	\$ 118.60	\$ 142.09	\$ 170.22	\$ 203.92	\$ 244.30	\$ 292.67	\$ 350.62	\$ 420.04	\$ 503.21	\$ 602.84	\$ 722.20
Educación	\$ 70.00	\$ 83.86	\$ 100.46	\$ 120.36	\$ 144.19	\$ 172.74	\$ 206.94	\$ 247.91	\$ 297.00	\$ 355.80	\$ 426.25	\$ 510.65
Alimentación	\$ 280.00	\$ 335.44	\$ 401.86	\$ 481.42	\$ 576.75	\$ 690.94	\$ 827.75	\$ 991.64	\$ 1,187.99	\$ 1,423.21	\$ 1,705.01	\$ 2,042.60
Vestimenta	\$ 60.00	\$ 71.88	\$ 86.11	\$ 103.16	\$ 123.59	\$ 148.06	\$ 177.37	\$ 212.50	\$ 254.57	\$ 304.97	\$ 365.36	\$ 437.70
Salud	\$ 40.00	\$ 47.92	\$ 57.41	\$ 68.77	\$ 82.39	\$ 98.71	\$ 118.25	\$ 141.66	\$ 169.71	\$ 203.32	\$ 243.57	\$ 291.80
Otros Gastos	\$ 28.00	\$ 33.29	\$ 39.58	\$ 47.07	\$ 55.96	\$ 66.54	\$ 79.11	\$ 94.07	\$ 111.84	\$ 132.98	\$ 158.12	\$ 188.00
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77	\$ 125.77
proveedores	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deuda no Bancaria	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 794.56	\$ 908.55	\$ 1,045.07	\$ 1,208.56	\$ 1,316.86	\$ 1,551.34	\$ 1,832.15	\$ 2,168.46	\$ 2,571.21	\$ 3,053.55	\$ 3,631.21	\$ 4,323.01

Fuente: Tabla N° 4, 13 y 26 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida
Elaborado: La Autora

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 105.44(1 + 0.198)^1 = 126.32 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^4 = 217.19 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^7 = 373.42 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^{10} = 642.06$$

$$VF = 105.44(1 + 0.198)^2 = 151.33 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^5 = 260.19 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^8 = 447.36 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^{11} = 769.18$$

$$VF = 105.44(1 + 0.198)^3 = 181.29 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^6 = 311.71 \quad VF = 105.44(1 + 0.198)^9 = 535.94$$

Toma de Decisiones

El sector de locales de comida debe emplear las siguientes decisiones:

Tabla N° 74	
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA	
TOMA DE DECISIONES DE LOCALES DE COMIDA	
Ingresos adicionales	16.67%
Gastos	61.48%
Deudas	18.65%
Ahorro Mensual	19.87%
Fuente: Tabla N° 49 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida.	
Elaborado por: La Autora	

- Este sector de locales de comida debe incrementar sus ingresos adicionales en un 16.67% para aumentar sus ingresos mensuales y tener una solvencia en su hogar.
- Acortar gastos vanos como son la salida al cine se puede reservar ese dinero de entrada al cine el excesivo costo por las palomitas y sodas visualizando aquellas películas en casa, no comer fuera de casa y el uso de taxi que se lo puede evitar usando el transporte público.
- Se debe eliminar las obligaciones con terceros que sean innecesarias como las deudas familiares para tener una buena estabilidad económica.
- Este sector debe ahorrar mensualmente el 19.87% de sus ingresos para cumplir con sus metas financieras.

SECTOR DE VESTIMENTA DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 75												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 600.00	\$ 718.80	\$ 861.12	\$ 1,031.62	\$ 1,235.89	\$ 1,480.59	\$ 1,773.75	\$ 2,124.95	\$ 2,545.69	\$ 3,049.74	\$ 3,653.59	\$ 4,377.00
Ingresos Pasivos	\$ 95.00	\$ 113.81	\$ 136.34	\$ 163.34	\$ 195.68	\$ 234.43	\$ 280.84	\$ 336.45	\$ 403.07	\$ 482.88	\$ 578.48	\$ 693.02
TOTAL DE INGRESOS	\$ 695.00	\$ 832.61	\$ 997.47	\$ 1,194.97	\$ 1,431.57	\$ 1,715.02	\$ 2,054.59	\$ 2,461.40	\$ 2,948.76	\$ 3,532.61	\$ 4,232.07	\$ 5,070.02
AHORRO	\$ 69.38	\$ 83.12	\$ 99.57	\$ 119.29	\$ 142.91	\$ 171.21	\$ 205.10	\$ 245.72	\$ 294.37	\$ 352.65	\$ 422.48	\$ 506.13
GASTOS												
Vivienda	\$ 96.00	\$ 115.01	\$ 137.78	\$ 165.06	\$ 197.74	\$ 236.89	\$ 283.80	\$ 339.99	\$ 407.31	\$ 487.96	\$ 584.57	\$ 700.32
Educación	\$ 55.00	\$ 65.89	\$ 78.94	\$ 94.57	\$ 113.29	\$ 135.72	\$ 162.59	\$ 194.79	\$ 233.36	\$ 279.56	\$ 334.91	\$ 401.22
Alimentación	\$ 245.00	\$ 293.51	\$ 351.62	\$ 421.25	\$ 504.65	\$ 604.57	\$ 724.28	\$ 867.69	\$ 1,039.49	\$ 1,245.31	\$ 1,491.88	\$ 1,787.27
Salud	\$ 30.00	\$ 35.94	\$ 43.06	\$ 51.58	\$ 61.79	\$ 74.03	\$ 88.69	\$ 106.25	\$ 127.28	\$ 152.49	\$ 182.68	\$ 218.85
Otros Gastos	\$ 11.00	\$ 13.08	\$ 15.55	\$ 18.49	\$ 21.98	\$ 26.14	\$ 31.08	\$ 36.95	\$ 43.94	\$ 52.24	\$ 62.12	\$ 73.86
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33	\$ 94.33
Proveedores	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 625.62	\$ 712.05	\$ 815.57	\$ 939.56	\$ 1,088.08	\$ 1,265.98	\$ 1,479.06	\$ 1,644.29	\$ 1,950.00	\$ 2,316.18	\$ 2,754.78	\$ 3,280.15
Fuente: Tabla N° 5, 14 y 28 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta												
Elaborado: La Autora												

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 69.38(1 + 0.198)^1 = 83.12 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^4 = 142.91 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^7 = 245.72 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^{10} = 422.48$$

$$VF = 69.38(1 + 0.198)^2 = 99.57 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^5 = 171.21 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^8 = 294.37 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^{11} = 506.13$$

$$VF = 69.38(1 + 0.198)^3 = 119.29 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^6 = 205.10 \quad VF = 69.38(1 + 0.198)^9 = 352.65$$

Toma de Decisiones

Este sector debe emplear las siguientes decisiones de mejora económica:

Tabla N° 76 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE VESTIMENTA	
Ingresos adicionales	13.67%
Gastos	61.91%
Deudas	23.91%
Ahorro Mensual	14.18%
Fuente: Tabla N° 53 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta.	
Elaborado por: La Autora	

- Este sector de locales de comida debe incrementar sus ingresos adicionales en un 13.67% para aumentar las entradas mensuales y distribuir correctamente el dinero.
- Disminuir gastos innecesarios como el salir con amigos si lo hace frecuente se debe realizar ocasionalmente, de tal manera podrá incrementar el ahorro para alcanzar las metas financieras.
- Las deudas contraídas por este sector refleja un sobreendeudamiento de 2.52% por lo cual debe reducir las deudas tanto con entidades bancarias y proveedores para un correcto uso de los recursos económicos.
- El sector de vestimenta debe ahorrar mensualmente el 14.18% para los imprevistos que se puedan presentar en algún futuro.

SECTOR DE LENCERÍA DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
											Tabla N° 77	
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 500.00	\$ 599.00	\$ 717.60	\$ 859.69	\$ 1,029.91	\$ 1,233.83	\$ 1,478.12	\$ 1,770.79	\$ 2,121.41	\$ 2,541.45	\$ 3,044.66	\$ 3,647.50
Ingresos Pasivos	\$ 85.00	\$ 101.83	\$ 121.99	\$ 146.15	\$ 175.08	\$ 209.75	\$ 251.28	\$ 301.03	\$ 360.64	\$ 432.05	\$ 517.59	\$ 620.07
TOTAL DE INGRESOS	\$ 585.00	\$ 700.83	\$ 839.59	\$ 1,005.83	\$ 1,204.99	\$ 1,443.58	\$ 1,729.41	\$ 2,071.83	\$ 2,482.05	\$ 2,973.50	\$ 3,562.25	\$ 4,267.57
AHORRO	\$ -1.71	\$ 1.37	\$ 1.64	\$ 1.97	\$ 2.36	\$ 2.82	\$ 3.38	\$ 4.05	\$ 4.86	\$ 5.82	\$ 6.97	\$ 8.35
GASTOS												
Vivienda	\$ 136.00	\$ 162.93	\$ 195.19	\$ 233.83	\$ 280.13	\$ 335.60	\$ 402.05	\$ 481.66	\$ 577.02	\$ 691.27	\$ 828.15	\$ 992.12
Educación	\$ 50.00	\$ 59.90	\$ 71.76	\$ 85.97	\$ 102.99	\$ 123.38	\$ 147.81	\$ 177.08	\$ 212.14	\$ 254.14	\$ 304.47	\$ 364.75
Alimentación	\$ 220.00	\$ 263.56	\$ 315.74	\$ 378.26	\$ 453.16	\$ 542.88	\$ 650.37	\$ 779.15	\$ 933.42	\$ 1,118.24	\$ 1,339.65	\$ 1,604.90
Salud	\$ 20.00	\$ 23.96	\$ 28.70	\$ 34.39	\$ 41.20	\$ 49.35	\$ 59.12	\$ 70.83	\$ 84.86	\$ 101.66	\$ 121.79	\$ 145.90
Otros Gastos	\$ 8.00	\$ 9.51	\$ 11.31	\$ 13.45	\$ 15.99	\$ 19.01	\$ 22.60	\$ 26.88	\$ 31.96	\$ 38.00	\$ 45.18	\$ 53.71
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75	\$ 81.75
proveedores	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ 66.67	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 586.71	\$ 672.57	\$ 775.42	\$ 831.94	\$ 979.51	\$ 1,156.27	\$ 1,368.01	\$ 1,621.63	\$ 1,925.44	\$ 2,289.35	\$ 2,725.26	\$ 3,247.42
Fuente: Tabla N° 6, 15 y 30 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería												
Elaborado: La Autora												

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^1 = 1.37$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^4 = 2.36$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^7 = 4.05$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^{10} = 6.97$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^2 = 1.64$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^5 = 2.82$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^8 = 4.86$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^{11} = 8.35$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^3 = 1.97$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^6 = 3.38$$

$$VF = 1.71(1 + 0.198)^9 = 5.82$$

Toma de Decisiones

El sector de lencería debe practicar las siguientes decisiones para mejorar su estabilidad económica:

Tabla N° 78 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE LENCERÍA	
Ingresos adicionales	14.53%
Gastos	73.55%
Deudas	21.77%
Ahorro Mensual	4.68%
Fuente: Tabla N° 56 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería. Elaborado por: La Autora	

- Este sector de lencería debe aumentar los ingresos adicionales en un 14.53% de tal manera contribuya a cubrir los gastos y deudas mensuales.
- Eliminar los gastos insignificantes como salir a comer en restaurant preparando sus alimentos en el hogar para reservar ese dinero y llevar acabo las metas planteadas.
- De acuerdo a lo analizado el sector de lencería tiene su nivel de endeudamiento sobre lo establecido de 3.37% para lo cual se recomienda reducir o evitar deudas con entidades bancarias.
- El sector de lencería mensualmente debe ahorrar 4.68% de sus ingresos para enfrentar emergencias inesperadas.

SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 79												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 450.00	\$ 539.10	\$ 645.84	\$ 773.72	\$ 926.91	\$ 1,110.44	\$ 1,330.31	\$ 1,593.71	\$ 1,909.27	\$ 2,287.30	\$ 2,740.19	\$ 3,282.75
Ingresos Pasivos	\$ 78.75	\$ 94.34	\$ 113.02	\$ 135.40	\$ 162.21	\$ 194.33	\$ 232.80	\$ 278.90	\$ 334.12	\$ 400.28	\$ 479.53	\$ 574.48
TOTAL DE INGRESOS	\$ 528.75	\$ 633.44	\$ 758.86	\$ 909.12	\$ 1,089.12	\$ 1,304.77	\$ 1,563.12	\$ 1,872.61	\$ 2,243.39	\$ 2,687.58	\$ 3,219.72	\$ 3,857.23
AHORRO	\$ -43.01	\$ 51.53	\$ 61.73	\$ 73.95	\$ 88.59	\$ 106.13	\$ 127.15	\$ 152.32	\$ 182.48	\$ 218.62	\$ 261.90	\$ 313.76
GASTOS												
Vivienda	\$ 137.00	\$ 164.13	\$ 196.62	\$ 235.55	\$ 282.19	\$ 338.07	\$ 405.01	\$ 485.20	\$ 581.27	\$ 696.36	\$ 834.24	\$ 999.41
Educación	\$ 50.00	\$ 59.90	\$ 71.76	\$ 85.97	\$ 102.99	\$ 123.38	\$ 147.81	\$ 177.08	\$ 212.14	\$ 254.14	\$ 304.47	\$ 364.75
Alimentación	\$ 220.00	\$ 263.56	\$ 315.74	\$ 378.26	\$ 453.16	\$ 542.88	\$ 650.37	\$ 779.15	\$ 933.42	\$ 1,118.24	\$ 1,339.65	\$ 1,604.90
Salud	\$ 15.00	\$ 17.97	\$ 21.53	\$ 25.79	\$ 30.90	\$ 37.01	\$ 44.34	\$ 53.12	\$ 63.64	\$ 76.24	\$ 91.34	\$ 109.42
Otros Gastos	\$ 5.00	\$ 5.95	\$ 7.07	\$ 8.40	\$ 9.99	\$ 11.88	\$ 14.13	\$ 16.80	\$ 19.97	\$ 23.75	\$ 28.24	\$ 33.57
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Familiar	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ 57.14	\$ 57.14	\$ 57.14	\$ 57.14	\$ 57.14	\$ 57.14	\$ 57.14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 571.76	\$ 656.26	\$ 757.48	\$ 878.74	\$ 1,023.99	\$ 1,197.99	\$ 1,323.09	\$ 1,515.64	\$ 1,814.73	\$ 2,173.02	\$ 2,602.21	\$ 3,116.35
Fuente: Tabla N° 7, 16 y 32 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes												
Elaborado: La Autora												

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 43.01(1 + 0.198)^1 = 51.53 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^4 = 88.59 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^7 = 152.32 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^{10} = 261.90$$

$$VF = 43.01(1 + 0.198)^2 = 61.73 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^5 = 106.13 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^8 = 182.48 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^{11} = 313.76$$

$$VF = 43.01(1 + 0.198)^3 = 73.95 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^6 = 127.15 \quad VF = 43.01(1 + 0.198)^9 = 218.62$$

Toma de Decisiones

El sector de locales de juguetes debe practicar las siguientes decisiones para mejorar su nivel de vida:

Tabla N° 80 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES	
Ingresos adicionales	25.00%
Gastos	75.78%
Deudas	19.67%
Ahorro Mensual	4.55%
Fuente: Tabla N° 59 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes. Elaborado por: La Autora	

- Este sector debe incrementar los ingresos adicionales a un 25.00% para poder planificar metas financieras y llevar a cabo un plan de ahorro.
- Eliminar los gastos vanos como la comida rápida y ahorrar aquel dinero para cumplir y acortar su tiempo de las metas.
- El sector de locales de juguetes excede del límite de endeudamiento en 5.57% por ende debe disminuir deudas con las entidades financieras y con los proveedores para hacer un buen uso de sus ingresos mensuales.
- Este sector percibe ingresos bajos por lo cual puede ahorrar mensualmente 4.55% para llevar a cabo sus metas financieras planteadas.

SECTOR DE LOCALES DE CDS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
Tabla N° 81												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 400.00	\$ 479.20	\$ 574.08	\$ 687.75	\$ 823.92	\$ 987.06	\$ 1,182.50	\$ 1,416.63	\$ 1,697.13	\$ 2,033.16	\$ 2,435.72	\$ 2,918.00
Ingresos Pasivos	\$ 103.00	\$ 123.39	\$ 147.83	\$ 177.10	\$ 212.16	\$ 254.17	\$ 304.49	\$ 364.78	\$ 437.01	\$ 523.54	\$ 627.20	\$ 751.38
TOTAL DE INGRESOS	\$ 503.00	\$ 602.59	\$ 721.91	\$ 864.85	\$ 1,036.08	\$ 1,241.23	\$ 1,486.99	\$ 1,781.42	\$ 2,134.14	\$ 2,556.70	\$ 3,062.92	\$ 3,669.38
AHORRO	\$ -29.89	\$ 35.81	\$ 42.90	\$ 51.39	\$ 61.57	\$ 73.76	\$ 88.36	\$ 105.86	\$ 126.82	\$ 151.93	\$ 182.01	\$ 218.05
GASTOS												
Vivienda	\$ 136.00	\$ 162.93	\$ 195.19	\$ 233.83	\$ 280.13	\$ 335.60	\$ 402.05	\$ 481.66	\$ 577.02	\$ 691.27	\$ 828.15	\$ 992.12
Educación	\$ 40.00	\$ 47.92	\$ 57.41	\$ 68.77	\$ 82.39	\$ 98.71	\$ 118.25	\$ 141.66	\$ 169.71	\$ 203.32	\$ 243.57	\$ 291.80
Alimentación	\$ 215.00	\$ 257.57	\$ 308.57	\$ 369.67	\$ 442.86	\$ 530.55	\$ 635.59	\$ 761.44	\$ 912.21	\$ 1,092.82	\$ 1,309.20	\$ 1,568.42
Salud	\$ 15.00	\$ 17.97	\$ 21.53	\$ 25.79	\$ 30.90	\$ 37.01	\$ 44.34	\$ 53.12	\$ 63.64	\$ 76.24	\$ 91.34	\$ 109.42
Impuestos	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43	\$ 1.43
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46	\$ 75.46
Deuda Familiar	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 532.89	\$ 613.28	\$ 709.58	\$ 824.96	\$ 913.17	\$ 1,078.76	\$ 1,277.13	\$ 1,514.77	\$ 1,799.47	\$ 2,140.55	\$ 2,549.15	\$ 3,038.66
Fuente: Tabla N° 8, 17 y 32 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS												
Elaborado: La Autora												

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF (1 + i)^n$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^1 = 35.81$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^4 = 61.57$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^7 = 105.86$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^{10} = 182.01$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^2 = 42.90$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^5 = 73.76$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^8 = 126.82$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^{11} = 218.05$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^3 = 51.39$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^6 = 88.36$$

$$VF = 29.89(1 + 0.198)^9 = 151.93$$

Toma de Decisiones

El sector de locales de CDS debe emplear las siguientes decisiones para mejorar su calidad de vida:

Tabla N° 82 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS	
Ingresos adicionales	30.00%
Gastos	78.35%
Deudas	19.03%
Ahorro Mensual	2.62%
Fuente: Tabla N° 62 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS. Elaborado por: La Autora	

- Este sector debe incrementar sus ingresos adicionales un 30.00%, debido que sus entradas mensuales son bajas, impidiendo lograr sus metas financieras y por lo tanto es imposible mejorar su estabilidad económica.
- El sector de locales de CDS sobrepasa al límite normal de endeudamiento en un 4.94% poniendo en riesgo la estabilidad de este sector, por lo cual debe reducir las deudas con los familiares para trazar objetivos que será beneficioso en un futuro.
- Este sector percibe ingresos bajos lo que impide que su ahorro mensual sea alto, debe ahorrar mensualmente 2.62% para cubrir sus objetivos futuros.

SECTOR DE FLORISTERÍA DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA												
PRESUPUESTO PROYECTADO												
												Tabla N° 83
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agostos	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos Principales	\$ 450.00	\$ 539.10	\$ 645.84	\$ 773.72	\$ 926.91	\$ 1,110.44	\$ 1,330.31	\$ 1,593.71	\$ 1,909.27	\$ 2,287.30	\$ 2,740.19	\$ 3,282.75
Ingresos Pasivos	\$ 90.00	\$ 107.82	\$ 129.17	\$ 154.74	\$ 185.38	\$ 222.09	\$ 266.06	\$ 318.74	\$ 381.85	\$ 457.46	\$ 548.04	\$ 656.55
TOTAL DE INGRESOS	\$ 540.00	\$ 646.92	\$ 775.01	\$ 928.46	\$ 1,112.30	\$ 1,332.53	\$ 1,596.37	\$ 1,912.46	\$ 2,291.12	\$ 2,744.76	\$ 3,288.23	\$ 3,939.30
AHORRO	\$ 22.45	\$ 26.90	\$ 32.22	\$ 38.60	\$ 46.24	\$ 55.40	\$ 66.37	\$ 79.51	\$ 95.25	\$ 114.11	\$ 136.71	\$ 163.77
GASTOS												
Vivienda	\$ 80.00	\$ 95.84	\$ 114.82	\$ 137.55	\$ 164.78	\$ 197.41	\$ 236.50	\$ 283.33	\$ 339.43	\$ 406.63	\$ 487.14	\$ 583.60
Educación	\$ 40.00	\$ 47.92	\$ 57.41	\$ 68.77	\$ 82.39	\$ 98.71	\$ 118.25	\$ 141.66	\$ 169.71	\$ 203.32	\$ 243.57	\$ 291.80
Alimentación	\$ 250.00	\$ 299.50	\$ 358.80	\$ 429.84	\$ 514.95	\$ 616.91	\$ 739.06	\$ 885.40	\$ 1,060.70	\$ 1,270.72	\$ 1,522.33	\$ 1,823.75
Salud	\$ 15.00	\$ 17.97	\$ 21.53	\$ 25.79	\$ 30.90	\$ 37.01	\$ 44.34	\$ 53.12	\$ 63.64	\$ 76.24	\$ 91.34	\$ 109.42
Impuestos	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29	\$ 4.29
OTRAS DEUDAS												
Deuda Bancaria	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76	\$ 90.76
Deuda no Bancaria	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ 37.50	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS	\$ 517.55	\$ 593.78	\$ 685.10	\$ 794.51	\$ 888.08	\$ 1,045.10	\$ 1,233.21	\$ 1,458.56	\$ 1,728.54	\$ 2,051.97	\$ 2,439.43	\$ 2,903.62
Fuente: Tabla N° 9, 18 y 36 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería												
Elaborado: La Autora												

Cálculo de las Proyecciones de Ahorro

$$VF = VF(1 + i)^n$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^1 = 26.90$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^4 = 46.24$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^7 = 79.51$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^{10} = 136.71$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^2 = 32.22$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^5 = 55.40$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^8 = 95.25$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^{11} = 163.77$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^3 = 38.60$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^6 = 66.37$$

$$VF = 22.45(1 + 0.198)^9 = 114.11$$

Toma de Decisiones

El sector de floristería debe cumplir las siguientes decisiones para mejorar el uso de sus recursos económicos:

Tabla N° 84 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA TOMA DE DECISIONES DEL SECTOR DE FLORISTERÍA	
Ingresos adicionales	25.00%
Gastos	72.09%
Deudas	19.59%
Ahorro Mensual	8.32%
Fuente: Tabla N° 65 Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería. Elaborado por: La Autora	

- Este sector de lencería debe aumentar los ingresos adicionales en un 25.00% de tal manera contribuya a cubrir los gastos y deudas mensuales.
- Las deudas que posee este sector refleja un sobreendeudamiento de 2.75% lo que pone en riesgo la economía del hogar e impide alcanzar las metas que desean alcanzar.
- El sector de floristería debe ahorrar mensualmente el 8.32% de sus ingresos para alcanzar sus metas financieras planificadas.

Conclusiones

- De acuerdo al diagnóstico realizado al sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, se determinó los siguientes factores que limitan la cultura financiera, el 70.45% de las comerciantes tienen un ingreso mensual bajo de alrededor de \$50.00 a \$500.00, el 80.17% de las adjudicatarias destina de \$50.00 a \$500.00 a los gastos superando los ingresos que obtienen, el 16.19% de las vivanderas utilizan los préstamos para pagar deudas, es decir, cavar un hoyo para tapar otro; el 61.13% carece del hábito de ahorro debido a los bajos ingresos, obligaciones pendientes y lo consideran algo innecesario; el 65.18% de las adjudicatarias desconoce de la planificación financiera personal que obstruye a llevar un control de los recursos y el 62.75% de las comerciantes señalan que carecen de un control mensual, es decir, de un presupuesto personal por tal razón es imposible alcanzar las metas financieras personales.
- Con relación a la libertad y seguridad financiera se determinó la falta de generar nuevas fuentes de ingresos adicionales, como consecuencia de esto refleja la insuficiencia de ingresos mensuales para cubrir las obligaciones pendientes y de la misma manera impide llevar un plan de ahorro que contribuya a optimizar las finanzas

personales de este sector.

- Se comprobó que la mayor parte de vivanderas tienen el desacierto de no llevar una planificación financiera personal, por tal razón se genera la mala administración de los recursos, incremento de deudas e insatisfacción de necesidades primarias evidenciando la incapacidad de solventar los compromisos.

Recomendaciones

- Se recomienda impartir charlas para reforzar las bases conceptuales y hábitos financieros básicos, como la seguridad y libertad financiera, selección de gastos, control de deudas, metas financieras, plan de ahorro, planificación financiera personal, situación económica actual, presupuesto, correcta toma de decisiones entre otros, de manera que tengan una mayor claridad frente a los conceptos financieros y contribuyen a fomentar una mejor estabilidad financiera personal.
- Construir nuevas fuentes de ingresos adicionales que generen un incremento del 15% al 30% a través de inversiones similares a las actividades comerciales que realiza cada sector de las adjudicatarias para mejorar la estabilidad económica de las mismas.
- Se recomienda llevar acabo la planificación financiera personal, donde se estableció los siguientes estándares para el uso adecuado de los recursos; gastos del 57% al 79%, deudas del 17% al 25% y el ahorro mensual del 2% al 25% de acuerdo a los ingresos que perciben mensualmente cada sector para realizar un correcto uso de los recursos económicos y tomar las decisiones más acertadas.

g. DISCUSIÓN

Luego de un minucioso estudio se pudo constatar que el sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, existe un bajo nivel de cultura financiera que se refleja en un inadecuado uso de las finanzas, incorrecta toma de decisiones, por tal razón tienen un bajo nivel de ingresos a causa de la falta de conocimientos para alcanzar libertad y seguridad financiera esto involucra que no se practique el ahorro, por ende tienen insuficiencia para solventar sus compromisos financieros y la falta de un control de sus deudas, desconocimiento de la planificación financiera personal, lo cual le impide tener visión clara de los ingresos y gastos futuros y por tal motivo no elaboran un presupuesto que contribuya a determinar el sobrante o faltante de dinero para tomar decisiones oportunas.

Una vez recopilada la información del sector y para dar paso al cumplimiento de los objetivos específicos se dio inicio con un análisis detallado de los datos obtenidos en la encuesta dando paso a ejecutar el diagnóstico de cultura financiera de este sector, en donde se determinó insuficiencia de conocimientos y hábitos financieros, por ende se encontraron varios factores que inciden en la carencia de las finanzas personales detallados anteriormente. Con estos antecedentes es indispensable contar con un modelo a seguir, por ende se elaboró una Guía de Cultura Financiera enfocada a la planificación financiera personal

a base de los modelos existentes de planificación financiera personal elaborados por la autora Maya Lina.

En la guía se determinó la seguridad y libertad financiera de las vivanderas que aportó en establecer estándares para cada sector como en la construcción de fuentes ingresos adicionales de 15% al 30% para mejorar la situación económica, la selección de gastos de 57% al 79% considerando los más esenciales, el registro de deudas estableciendo un límite de 17% al 25% para evitar el sobreendeudamiento, trazar metas financieras que consideradas en el plan de ahorro su estándar es de 2% al 25% que ayuda a tomar medidas correctivas en el adecuado manejo de los recursos y así cumplir los objetivos planteados. Con la planificación financiera personal ejecutada se conoce la plenitud de la situación financiera actual a través del estado de resultados y de situación financiera, llevar un registro simple para tener el conocimiento de cómo, dónde y a qué velocidad se gasta el dinero, clasificar las metas financieras de acuerdo a su importancia, elaborar el presupuesto mensual que permitió establecer la disponibilidad del efectivo futuro por ende se realizó la correcta toma de decisiones de acuerdo a los estándares propuestos para cada sector de las vivanderas.

Con los resultados de la investigación realizada se llegó a determinar que es esencial el desarrollo de la guía de Cultura Financiera que cuenta con

pautas necesarias para que las comerciantes logren alcanzar una estabilidad económica y por ende la sociedad tenga conocimientos financieros para asegurar su bienestar económico en su hogar como en su negocio y de esta manera contribuir al avance del país.

h. CONCLUSIONES

- En la fase de seguridad y libertad financiera se determinó un sobreendeudamiento en los sectores de carne, locales de comida, vestimenta, lencería, locales de juguetes y floristería, como resultado de no manejar un registro de deudas y carencia de una planeación previa o un presupuesto, provocando así un inadecuado control de las mismas.
- Se concluye que las adjudicatarias del Centro comercial de la ciudad de Loja, no cuentan con una caja de ahorro propia de este sector por lo cual practican el hábito del ahorro informal que conlleva a guardar el dinero en casa donde mencionaron que es de fácil acceso, sin embargo el dinero destinado para el ahorro es de corto plazo debido que se lo utiliza para comprar nueva mercadería.
- En el sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, se reflejó que el 65.18% de las adjudicatarias desconoce de la planificación financiera personal, lo que limita lograr un adecuado y óptimo aprovechamiento de los recursos económicos, financieros y humanos, impidiendo mejorar sus actividades y desenvolvimiento en el negocio.

- El indicador de gastos reflejó que la mayor parte de las comerciantes exceden en el consumo del 1% al 13% de acuerdo a su estándar establecido, por ende se observó que las comerciantes tienen una cultura consumista que adquieren productos que en gran parte resultan innecesarios.
- Con el fin de alcanzar un mayor grado de seguridad financiera en las vivanderas se elaboró una Guía de Cultura Financiera enfocada a la planificación financiera personal, que cuenta con pautas fáciles y necesarias para comenzar a llevar una planificación, un presupuesto apropiado y hacer de esta actividad una costumbre cotidiana para mejorar la situación financiera.

i. RECOMENDACIONES

- Las vivanderas deberán realizar una planeación previa y llevar un registro mensual de las deudas, para mantener un control de las obligaciones contraídas con terceros, con el fin de reducir las mismas del 1% al 5% y así optimizar los recursos.
- Se recomienda promover el hábito de ahorro a las vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, de tal manera que se cree una caja de ahorro exclusiva para las comerciantes y que les ayude al crecimiento económico, además de los beneficios a largo plazo que pueden obtener.
- El sector de vivanderas deberá poner en práctica la planificación financiera personal propuesta, la misma que permitirá direccionar procesos hacia el cumplimiento de los objetivos y metas financieras planteadas y mejorar la calidad de vida de las adjudicatarias.
- Las comerciantes deben acatar los estándares establecidos para los gastos mensuales si es necesario reducir el consumo vano y buscar nuevas ofertas más económicas que favorezcan los ingresos obtenidos.

- Se recomienda poner en práctica la Guía de Cultura Financiera, que cuenta con las directrices necesarias y fáciles de comprender, con la finalidad de cumplir los objetivos financieros, sean estos personales o no y obtener la tan anhelada libertad financiera que es una herramienta importante para construir su propio patrimonio.

j. BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. ACEVEDO ALVEAR, Carlos. 2004. Manual de Historia de la Cultura. Primera Edición. México. Editorial Limusa.
2. ALLEN, Robert. Múltiples Fuentes de Ingresos. 2006. Primera Edición. Buenos Aires Argentina. Editorial Time & Money Editores, SRL
3. ÁLVAREZ TORRES, Martin. 2000. Manual para elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos. Tercera Edición. Guatemala-México. Editorial Panorama.
4. BESLEY, Scott. y BRIGHAM, Eugene F. 2008. Fundamentos de Administración Financiera. Décima cuarta Edición. México. Cengage Learning.
5. BESLEY, Scott; y, BRIGHAM, Eugene. 2001. Fundamentos de la Administración Financiera. Décima Segunda Edición. México. Editorial MacGraw-Hill.
6. BURBANO RUÍZ, Jorge. 2011. Presupuestos. Cuarta edición. México. Editorial McGraw-Hill.
7. CALDAS BLANCO, Eugenio; MURIAS BERMEJO, Isabel, y; GREGORIO ARROYO, Alicia. 2015. Iniciación a la Actividad

- Emprendedora y Empresarial. Tercera Edición. España. Editorial Editex.
8. CALVO, Jesús; ROBLES, Tomas; y, MARTÍNEZ Joaquín. 2005 Auxiliares Administrativos. Segunda Edición. España. Edición MAD S. L.
 9. COURT MONTEVERDE, Eduardo. 2012. Finanzas Corporativas. Segunda Edición. Buenos Aires-Argentina. Cengage Learning.
 10. DOUGLAS, Emery; FINNERTY, John; y, STOWE John. 2000. Fundamentos de Administración Financiera. Primera Edición. México. Pearson Educación.
 11. DULCE BERMÚDEZ, Martín; DORESTE AGUILAR, Juan Jesús; GARCÍA JIMÉNEZ, Pedro Juan; DOMÍNGUEZ HERNÁNDEZ, Fabiola; MARTÍNEZ FANDIÑO, Elena ; ROBAYNA PEÑA, Alexis; AVOMO OVONO, Fecia; y, ELVIRA VERA, Ángeles. 2015 Claves para un año redondo. Primera Edición. España. MESTAS Ediciones.
 12. GARCÍA PADILLA, Víctor. 2014. Introducción a las Finanzas. Primera Edición. México. Grupo Editorial Patria.
 13. GARCÍA, Leonardo. 2001. Manuales Elementales de Servicios Municipales. Primera Edición. España. Editorial IMPRIMATUR.
 14. GITMAN Lawrence J. 2003. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. México. Editorial Pearson Educación.

15. GITMAN Lawrence J.; y, CHAND J., Zutter. 2012. Principios de la Administración Financiera. Decimosegunda Edición. México. Pearson Educación.
16. GITMAN, Lawrence J.; y, JOEHNK, Michael. 2005. Fundamentos de Inversión. Primera Edición. Madrid-España. Pearson Educación.
17. GÓMEZ CEJA, Guillermo. 2000. Planeación y organización de las empresas. Tercera Edición. México. Editorial McGraw-Hill.
18. HERRERO, Federico. 2000. Programa de Reforma Agraria. Primera Edición. Guatemala-México. Miscelánea Editorial.
19. HIGUERA TORRES, R., & SERRANO, F. 2009. La importancia de la educación financiera en las inversiones y el crédito. Primera Edición. México. Editorial D.F Emprendedores.
20. JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. 2000. Administración Financiera. Segunda edición. México. Editorial Continental.
21. KARL, E., Case; y, RAY C., Fair. 2008. Principios de Macroeconomía. Octava Edición. México. Pearson Educación.
22. LAMATA COTANDA, Fernando. 2002. Manual de administración y Gestión Sanitaria. Primera Edición. Madrid – España. Editorial Ediciones Días Santos.
23. LAZZATI, Santiago. 2013. La toma de decisiones principios, procesos y aplicaciones. Primera Edición. Buenos Aires - Argentina. Editorial Ediciones Granica.

24. MARICHALES, J.J. 2015. Construya su retiro en tres años o menor. Primera Edición. Barcelona. Editorial Ctra. Nacional.
25. MARTNER, Gonzalo. 2004. Planificación y presupuesto por programas. Primera Edición. México. Siglo veintiuno Editores.
26. MOLINILLO JIMÉNEZ, Sebastián. 2002. Centros Comerciales de Área Urbana. Primera Edición. España - Madrid. Editorial ESIC.
27. MORALES CASTRO, Arturo. y MORALES CASTRO, José. 2014. Planeación Financiera. Primera Edición. México. Grupo Editorial Patria.
28. MURCIA, Héctor. La administración de la empresa asociativa. 2003. Tercera Edición. Costa Rica. Paraguay. Editorial IICA
29. ORTEGA CASTRO, Alfonso. 2008. Planeación Financiera Estratégica. Primera Edición. Bogotá-Colombia. Editorial MacGraw-Hill.
30. PALACIOS RAUFAST, Juan. 2012. Finanzas Personales Cuatro principios para invertir bien el dinero. Primera Edición. Madrid-España. LID Editorial.
31. PALMA RAMOS, Danilo. 2005. Como Elaborar Propuestas de Investigación. Primera Edición. México. Reflexiones Económicas.
32. PANASIUK, Andrés. 2003. ¿Qué es la deuda? Primera Edición. Bolivia. Edición F. Jubileo.

33. PELLAS, Carlos F. y CASTEGNARO, Ernesto. 2008. Libro Maestro de Educación Financiera. Primera Edición. Costa Rica. Editorial Innova Technology.
34. PINILLA, Moreno Carlos. 2016. Presupuesto de Ventas. Segunda Edición. Colombia. Editorial Universidad Cooperativa, Sede Ibagué.
35. PLAZOLA CISNEROS, Alfredo; PLAZOLA ANGUIANO, Alfredo; y, PLAZOLA ANGUIANO Guillermo. Enciclopedia de Arquitectura 5 F-G. Octava Edición. 2005. México. Editorial Limusa.
36. PUENTES, Rigoberto. 2014. Finanzas para Papá: Manual de Planificación Financiera Personal e Inversiones Financieras. Octava Edición. España. Spanish Edición.
37. RAMÓN COMPANYS, Pascual. 2000. Planificación y Rentabilidad de Proyectos Industriales. Primera Edición. España. Marcombo Boixareu Editores.
38. RESICO, Marcelo F. 2010. Introducción a la Economía Social de Mercado. Primera Edición. Buenos Aires-Argentina. Konrad Adenauer Stiftung.
39. RODRÍGUEZ SANTOYO, Alfonzo. 2013. Fundamentos de Mercadotecnia Antología. Segunda Edición. México – Guanajuato. Editorial Eumed.
40. ROSS, Stephen. 2006. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Séptima Edición. México. Editorial McGraw-Hill.

41. SALKIND, Neil. 2000. Métodos de Investigación. Tercera Edición. México. Prentice Hall.
42. SIERRA LÓPEZ, Olga. 2000. El ahorro de los hogares urbanos en México. Primera Edición. México. Editorial Tomás di Bella.
43. SINISTERRA, Gonzalo; y, POLANCO, Luis. 2007. Contabilidad Administrativa. Segunda edición. Colombia. ECOE Edición.
44. SOTO, María. 2012. Mi primer libro de economía: ahorro e inversión. Primera Edición. España. EVEREST S. A.
45. STANTON, William. 2006. Fundamentos de Marketing. Decimotercera edición. Estados Unidos. Editorial McGraw-Hill Interamericana.
46. TYSON, Eric y BROWN, Ray. 2007. Cómo comprar una vivienda para Dummies. Tercera edición. Canadá. Editorial Wiley.
47. URQUIJO, José y BONIJA, Josué. 2008. La Remuneración del Trabajo: Manual para la Gestión de Sueldos y Salarios. Primera Edición. Caracas – Venezuela. Editorial Universidad Católica Andrés Bello, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales.
48. VAN, James C. 2010. Administración financiera. Decimotercera edición. México. Editorial Prentice Hall de Pearson.
49. VAN, James; y, WACHOWICZ, John. 2002 Fundamentos de la Administración Financiera. Undécima Edición. México. Pearson Prentice Hall.

50. VILLAREAL, Magdalena. Antropología de la deuda. 2004. Primera Edición. México. Librero Ediciones.

Artículos y Revistas

1. ARREDONDO, Pablo. 2016. Telos Revista de Pensamiento sobre comunicación, Tecnología y Sociedad. Pensamiento y Política. España. Vol. 19. 1-117 p.
2. BOLTVINIK, Julio. 1991. La Medición de la Pobreza en América Latina. Revista Sociedad y Equidad. México. Vol. 41. 423-428 p.
3. FIGUEROA, Luis. 2009. Finanzas Personales. Revista EAN. Canadá. Vol 1.1-144 p.
4. GUTIÉRREZ, Osvaldo; y, ZURITA, Andrea. 2016. Perspectivas. Red de Revistas Científicas de América Latina. Bolivia. vol. 9-115
5. MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. Revista Ingenieros Universidad de Medellín. Colombia. Vol. 16.1-171 p.
6. RACCANELLO, Kristiano, y; HERRERA GUZMÁN, Eduardo. 2014. Revista Latinoamericana de Estudios Educativos. Educación e inclusión financiera México. Vol.44. 1-140 p.

Tesis

1. RODRÍGUEZ, Delia. 2016. Incidencia de la Cultura Financiera en la Gestión Económica y Financiera de Agroindustria Molino Don Sergio E.I.R.L Distrito de San José año 2015. Tesis de Ingeniero en Contabilidad Pública. Universidad Nacional de Trujillo. Perú.

Páginas web

ahorro-formales-vs-informales.shtml

1. Balance Personal. 2015. Disponible en:
<https://www.marianocabrera.com/plan-financiero-personal-bajalo-ya/#>
2. Banco General S.A. 2016. Disponible en:
<https://www.enexclusiva.com/03/2016/finanzas-y-economia/planificacion-financiera-personal-tiene-sus-finanzas-bajo-control/>
3. Canasta Básica. INEC. 2018. Disponible en:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>
4. Canasta Familiar Vital. INEC.2018. Disponible en:
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Inflacion/canastas/Canastas_2018/Octubre-2018/1.%20Informe_Ejecutivo_Canastas_Analiticas_oct_2018.pdf

5. Cómo administrar tu dinero de forma eficiente. BBVA. 2018. Disponible en: <https://www.bbva.com/es/administrar-sueldo-forma-eficiente/>
6. Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS). Programa de Educación Previsional y Financiera. 2014. Disponible en: <https://www.previsionsocial.gob.cl/sps/download/fep/materiales/2014/4.manual-ciedess/manual-3ro-medio.pdf>
7. Educación Financiera. 2015. Ahorro Formal e Informal. Disponible en: <https://www.asba-supervision.org/PEF/ahorro/mecanismos-de->
8. Gastos Personales. SRI. 2019. Disponible en: <https://www.metroecuador.com.ec/ec/noticias/2019/01/14/sri-realizar-la-proyeccion-gastos-personales.html>
9. MEJÍA, Guillermo. 2015. Presupuesto Personal. Disponible en: <https://guillermomejia.com/pasos-para-elaborar-un-presupuesto-Personal/>
10. Régimen Impositivo Simplificado. 2019. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise>
11. ROJAS LÓPEZ, Miguel David; MAYA FERNÁNDEZ, Lina Marcela, y; VALENCIA, María Elena. 2015. Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v16n31/1692-3324-rium-16-31-00155.pdf>

12. Salario Básico Unificado. 2019. Foros Ecuador. Ec.: Disponible en:
<http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/141214-sueldo-b%C3%A1sico-ecuador-2019-nuevo-salario-m%C3%ADnimo-usd-394>
13. SAMPAYO P. Humberto; y, HERNÁNDEZ Romero O. 2012. Las instituciones microfinancieras en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. El caso Finsol Texcoco–Chimalhuacán. México. Disponible en: Scielo
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000100008
14. Superintendencia del sistema financiero. 2013. El Salvador. Boletín electrónico de educación financiera. Disponible en:
https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.
15. WELLS FARGO, Bank. 2012. Guía para el instructor. Disponible en:
http://www.pqs.pe/sites/default/files/archivos/2015/aprendemas/06/sbello/4_ahorrar_invertir_y_acumular_riqueza.pdf
www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/.../Preguntas+frecuentes.

k. ANEXOS

Anexo N°1: Formato de encuesta a las adjudicatarias del Centro Comercial de la ciudad de Loja.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CUESTIONARIO DE PREGUNTAS DIRIGIDA AL SECTOR DE
VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL

Buenos días (tardes)

Sírvase a contestar las siguientes preguntas que permitirán desarrollar el trabajo investigativo denominado **“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”** que consiste en determinar conocimientos y habilidades financieras, por tal razón le agradecería su colaboración, ya que su información es de vital importancia.

DATOS GENERALES

Posee cargas familiares: Sí () No () **Número de miembros de la familia:** 1 a 3 () 4 a 6 () 7 a 9 () Más de 10 () **Instrucción:** Ninguna () Primaria () Secundaria () Egresado () Tercer Nivel () **Estado civil:** Soltera () Casada () Divorciada () Unión Libre () Viuda () **Edad:** Menos de 20 años () De 20 a 30 () De 31 a 40 () De 41 a 60 () Más de 61 años ()

NIVEL SOCIO-ECONÓMICO

1. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

- a) \$50 a \$200 ()
- b) \$201 a \$350 ()
- c) \$351 a \$500 ()
- d) \$501 a \$650 ()
- e) \$651 a \$800 ()
- f) \$801 a \$950 ()
- g) Más de \$951 ()

2. ¿Cuánto gasta mensualmente?

- a) \$50 a \$200 ()
- b) \$201 a \$350 ()
- c) \$351 a \$500 ()
- d) \$501 a \$650 ()
- e) \$651 a \$800 ()
- f) \$801 a \$950 ()
- g) Más de \$951 ()

3. **¿Cuál es el principal destino de sus gastos?**
- a) Vivienda ()
 b) Vestimenta ()
 c) Alimentación ()
 d) Educación ()
 e) Salud ()
 f) Otros ()
4. **¿Sabe usted que es Deuda?**
 Si () No ()
5. **¿Qué tipo de deuda tiene?**
- a) Deuda Familiar o Amigo ()
 b) Usura (chulco) ()
 c) Deuda bancaria ()
 d) Deuda con Cooperativas ()
 e) Otras ()
 f) Ninguna ()
6. **¿Cuánto destina mensualmente para el pago de su deuda?**
- a) Menos del 50% ()
 b) Más del 50% ()
 c) o Todo (100%) ()
 d) Ninguna ()

7. **¿Cuándo usted tiene sobrante de dinero, en que lo utiliza?**
- a) Ahorro ()
 b) Invierte ()
 c) Gasta ()
 d) Paga deudas ()

8. **¿Actualmente usted tiene ahorros?** Si () No ()

Si su respuesta es SI conteste las siguientes interrogantes.

9. **¿Cuánto posee de ahorro actualmente?**

- a) \$50 a \$250 ()
 b) \$251 a \$450 ()
 c) \$451 a \$650 ()
 d) \$651 a \$850 ()
 e) \$851 a \$1050 ()
 f) Más \$1051 ()

10. **¿Cuánto ahorra mensualmente?**

- a) \$50 a \$150 ()
 b) \$151 a \$250 ()
 c) \$251 a \$350 ()
 d) \$351 a \$450 ()
 e) \$451 a \$550 ()
 f) Más de \$551 ()

11. **¿En dónde guarda sus ahorros?**

- a) Bancos ()
 b) Cooperativas de ahorro y crédito ()
 c) Lo guarda en casa ()

12. **Si usted no practica el ahorro: ¿Cuáles es la causa?**

- a) No le queda dinero para ahorrar ()
 b) Tiene deudas ()
 c) Lo considera algo innecesario ()

CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

- 13. ¿Cuáles son los productos o servicios financieros que ha usado?**
- a) Cuenta de ahorro ()
 - b) Cuenta corriente ()
 - c) Tarjetas de débito ()
 - d) Depósitos a plazo fijo ()
 - e) Ninguno ()
- 14. ¿Conoce usted que es la tasa activa y la tasa pasiva?** Si () No ()
- 15. ¿Sabe la relación entre riesgo y rentabilidad?** Sí () No ()
- 16. ¿Realiza una planeación financiera personal o familiar?** Si () No ()
- 17. En caso de no realizar planeación financiera indique ¿Por qué no posee hábitos financieros?**
- a) Falta de tiempo ()
 - b) Falta de Educación financiera ()
 - c) No lo creo importante ()
 - d) Otros ()
- ¿Cuáles?.....
- 18. Elabora Usted una Matriz Clasificatoria de Gastos (Objetivos)** Si () No ()
- 19. Analiza mensualmente sus recursos como los Egresos e Ingresos** Si () No ()
- 20. Tiene conocimientos para realizar un presupuesto personal** Si () No ()
- 21. ¿En caso de necesitarlo a quién le solicitaría un préstamo?**
- a) Amigo o familiar ()
 - b) Usura (chulco) ()
 - c) Banco ()
 - d) Cooperativas de Ahorro y Crédito ()
- 22. ¿Hacia donde destinaría los recursos provenientes de un préstamo?**
- a) Pago de deudas ()
 - b) Invertir ()
 - c) Comprar ()
- 23. ¿Con qué frecuencia solicitó un préstamo?**
- a) A veces ()
 - b) Mensualmente ()
 - c) Anualmente ()
 - d) Nunca ()
- 24. ¿Qué riesgos percibe a la hora de solicitar un crédito?**
- a) Pagar altos intereses ()
 - b) No cumplir con el pago ()
 - c) Perder su patrimonio ()
 - d) Central de riesgo ()
 - e) Ninguno ()

Gracias por su colaboración

Anexo N° 2: Fotografías



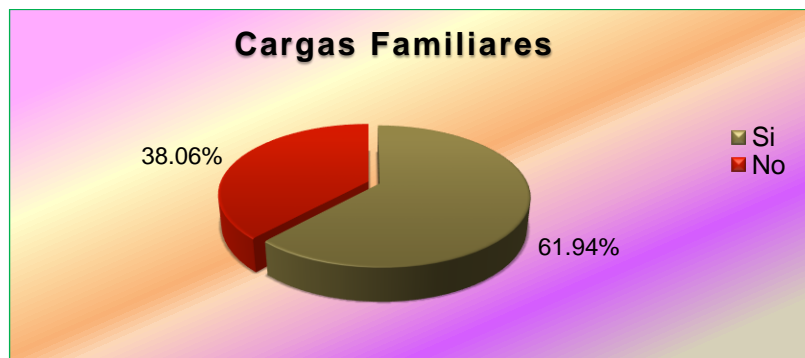
ANEXO N° 3: Encuestas Aplicadas al Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la Ciudad de Loja.

DATOS GENERALES

Cuadro N° 1: Cargas Familiares		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	153	61.94%
No	94	38.06%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°1



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

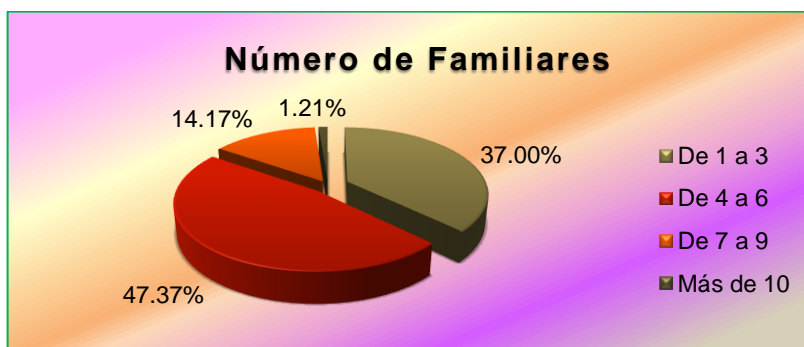
Con respecto a las encuestas aplicadas en el sector de vivanderas en el Centro Comercial de la ciudad de Loja, en el gráfico 1 se observa que el

61.94% poseen cargas familiares, niños o adolescentes que desde temprana edad deben adquirir conocimientos sobre el concepto generalizado de la cultura financiera para tomar decisiones correctas y mejorar su bienestar financiero futuro, el 38.06% no poseen cargas financieras, las cuales son personas solteras que no tienen esta responsabilidad.

Cuadro N° 2: Número de Familiares		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3	92	37%
De 4 a 6	117	47.37%
De 7 a 9	35	14.17%
Más de 10	3	1.21%
Total	247	100%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N°2



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

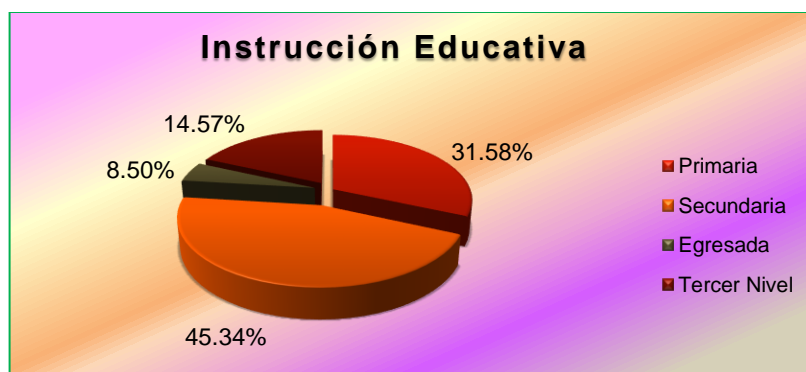
Con relación al número de familiares el 47.37% corresponde de 1 a 4 familiares en el hogar lo que involucra mayor gastos en el hogar, el 37.00% de comerciantes tienen de 1 a 3 familiares, el 14.17% de las adjudicatarias tiene de 7 a 9 número de familiares y un porcentaje mínimo de 1.21% tienen más de 10 números de familiares.

Cuadro N° 3: Instrucción Educativa		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	78	31.58%
Secundaria	112	45.34%
Egresada	21	8.50%
Tercer Nivel	36	14.57%
Total	247	100%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N°3



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

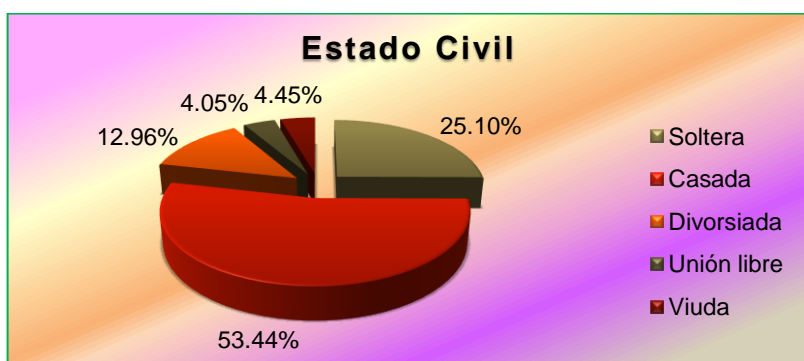
Se observó que existe una relación entre el nivel de estudios alcanzados y el tipo de negocio que ejercen por lo cual el 45.34% de las comerciantes llegó a terminar la secundaria, han concluido la primaria el 31.58%, el 14.57% tienen estudios superiores gran porcentaje de estas personas tienen su local de ropa y aparte ejercen su profesión, y el 8.50% corresponde a personas egresadas.

Cuadro N° 4: Estado Civil		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Soltera	62	25.10%
Casada	132	53.44%
Divorciada	32	12.96%
Unión libre	10	4.05%
Viuda	11	4.45%
Total	247	100%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 4



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

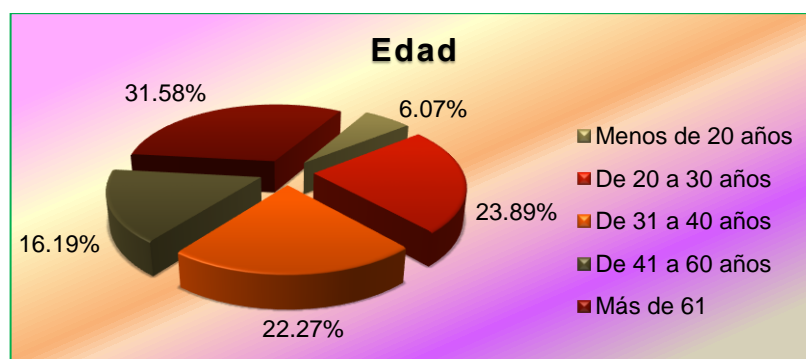
De acuerdo a los resultados obtenidos el 53.44% de las comerciantes encuestadas son casadas quienes ejercen este trabajo para el sustento de su hogar debido a la responsabilidad que tienen con sus cargas familiares u otros gastos, el 25.10% son personas solteras, el 12.96% son adjudicatarias divorciadas, 4.45% viudas y finalmente el 4.05% son personas con unión libre.

Cuadro N° 5: Edad		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 20 años	15	6.07%
De 20 a 30 años	59	23.89%
De 31 a 40 años	55	22.27%
De 41 a 60 años	40	16.19%
Más de 61 años	78	31.58%
Total	247	100%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 5



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

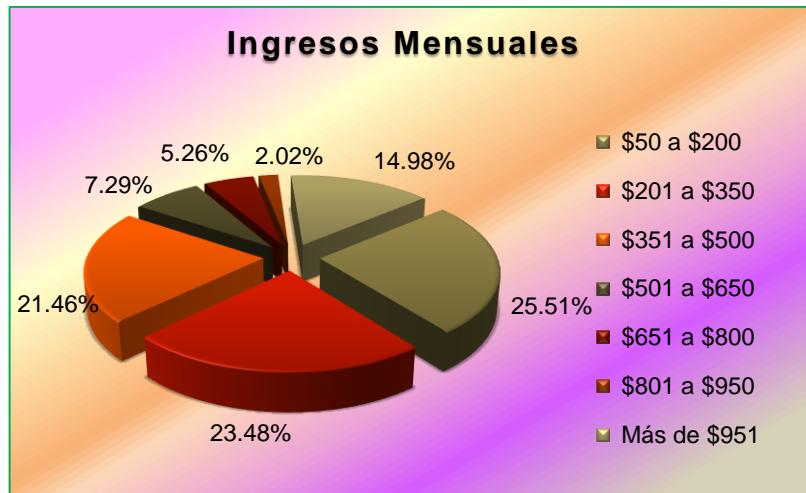
Luego de analizar las respuestas dadas por las vivanderas se estableció que el 31.58% tienen más de 61 años, es decir que la mayor parte de las comerciantes son de tercera edad y que empezaron a tener su negocio desde temprana edad, el 23.89% son personas de 20 a 30 años de edad la mayoría culminada su nivel de educación secundaria, son personas jóvenes con capacidad y predisposición para el aprendizaje y desarrollar habilidades de cultura financiera, un 22.27% representa de 31 a 40 años, el 16.19% son de 41 a 60 años y el 6.07% representa las personas menos de 20 años.

1. ¿Cuáles son ingresos mensuales?

Cuadro N°6: Ingresos Mensuales		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$50 a \$200	63	25.51%
\$201 a \$350	58	23.48%
\$351 a \$500	53	21.46%
\$501 a \$650	18	7.29%
\$651 a \$800	13	5.26%
\$801 a \$950	5	2.02%
Más de \$951	37	14.98%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 6



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Por medio del gráfico se determina que la mayor parte de las adjudicatarias correspondiente al 25.51% logran un ingreso mensual bajo de \$50.00 a \$200.00, sin embargo, se mantienen realizando su actividad comercial debido que los arriendo son bajos, el 14.98% hace referencia a ingresos más de \$951.00 quienes corresponde a negociantes de mercadería que se encuentran en los exteriores y finalmente el 2.02% corresponde a ingresos de \$800.00 a \$951.00 estos últimos porcentajes bajos reflejan que muy pocas personas logran a obtener ingresos altos.

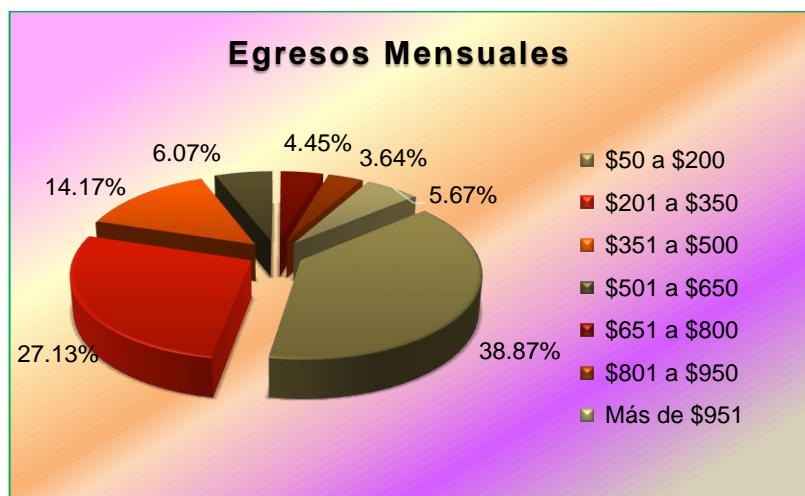
2. ¿Cuánto gasta mensualmente?

Cuadro N° 7: Egresos Mensuales		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$50 a \$200	96	38.87%
\$201 a \$350	67	27.13%
\$351 a \$500	35	14.17%
\$501 a \$650	15	6.07%
\$651 a \$800	11	4.45%
\$801 a \$950	9	3.64%
Más de \$951	14	5.67%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 7



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En el gráfico 7 se observó que el 38.87% de las comerciantes encuestas tiene egresos mensuales de \$50.00 a \$ 200.00 con relación a los ingresos gastan aproximadamente lo que ganan, el 27.13% gasta mensualmente de \$201.00 a \$350.00 reflejando que se exceden de los ingresos que obtienen, el 14.17% realiza gastos mensuales de \$351.00 a \$ 500.00 en este rango de gastos de la misma manera con la relación a los ingresos gastan lo que llegan alcanzar de ingresos mensuales, es decir tienen un nivel equilibrado de sus recursos.

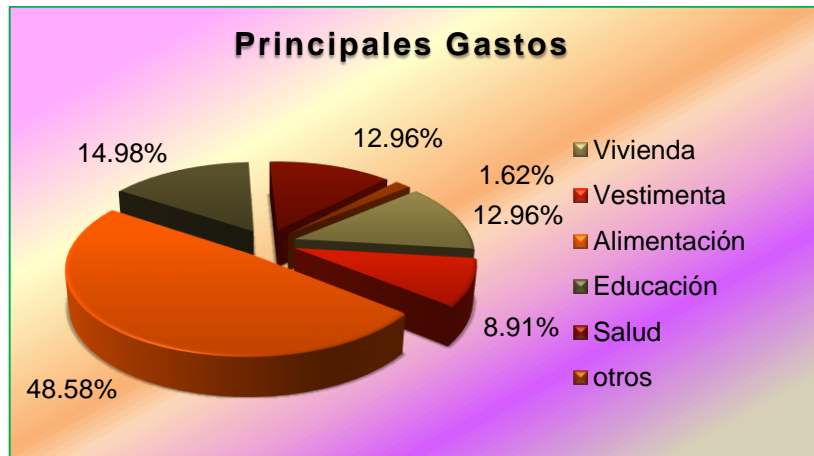
3. ¿Cuál es el principal destino de sus gastos?

Cuadro N° 8: Principales Gastos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Vivienda	32	12.96%
Vestimenta	22	8.91%
Alimentación	120	48.58%
Educación	37	14.98%
Salud	32	12.96%
Otros	4	1.62%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 8



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En población encuesta se determinó que el principal rubro de gastos es de alimentación que es vital para la sobrevivencia del ser humano con un porcentaje de 48.58%, el 14.98% corresponde a la formación educativa de tal manera que la mayor parte de los encuestados tienen responsabilidad con niños y adolescentes, es decir tienen cargas familiares, y un porcentaje bajo de 12.96% pertenece a la vivienda y salud, debido que estas personas no poseen vivienda propia y gastan en medicamentos a causa que la mayoría de adjudicatarias son de tercera edad.

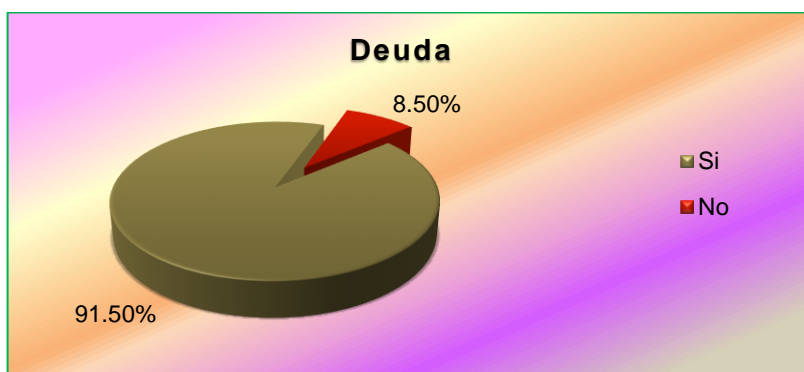
4. ¿Sabe usted que es Deuda?

Cuadro N° 9: Deuda		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	226	91.50%
No	21	8.50%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 9



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En la presentación se observó que el 91.50% de las personas encuestas si tiene conocimiento que es deuda dado que las actividades comerciales que realizan todas estas personas está vinculada directamente con el concepto, y el 8.50% que es un porcentaje bajo indica que no tienen claro que es deuda.

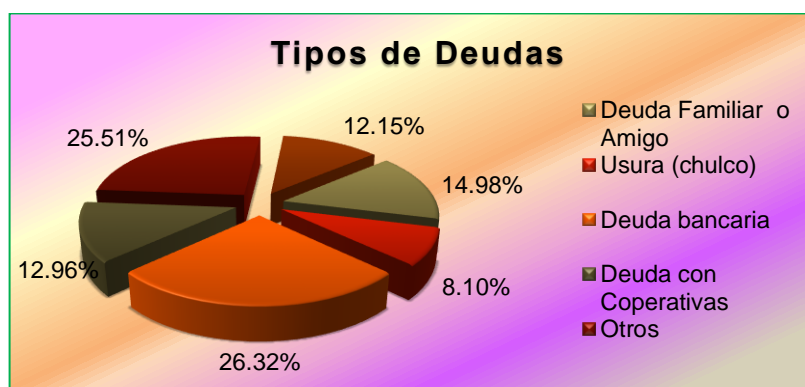
5. ¿Qué tipo de deuda tiene?

Cuadro N° 10: Tipos de Deuda		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Deuda Familiar o Amigo	37	14.97%
Usura (chulco)	20	8.10%
Deuda bancaria	65	26.32%
Deuda con Cooperativas	32	12.96%
Proveedores	63	25.51%
Ninguna	30	12.14%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 10



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En base a los datos anteriores se percibió que la mayoría de las personas encuestadas tienen deuda bancaria reflejando un porcentaje de 26.32% visto que sienten seguridad, el 14.97% poseen deudas con los familiares debido a la rapidez de conseguir el dinero que necesitan y no pagar

intereses y el 8.10% pertenece a la deuda con usureros que es un porcentaje muy bajo debido a la alta tasa de intereses.

6. ¿Cuánto destina mensualmente para el pago de su deuda?

Cuadro N° 11: Cantidad que se destina para pagar las deudas		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos del 50%	150	60.73%
Más del 50%	53	21.46%
Todo 100%	14	5.67%
Ninguna	30	12.15%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 11



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

A través del gráfico anterior se observó que el 60.73% correspondiente a menos del 50% de los ingresos destinan al pago de las deudas, 21.46% pertenecientes a más del 50% del dinero que obtienen mensualmente asignan al pago a terceros, el 12.15% del dinero mensual que obtiene no lo distribuyen a ningún pago de deuda que se encuentra relacionada a la pregunta anteriormente mencionada y el 5.67% referente a todo 100% los ingresos alcanzados pagan deudas.

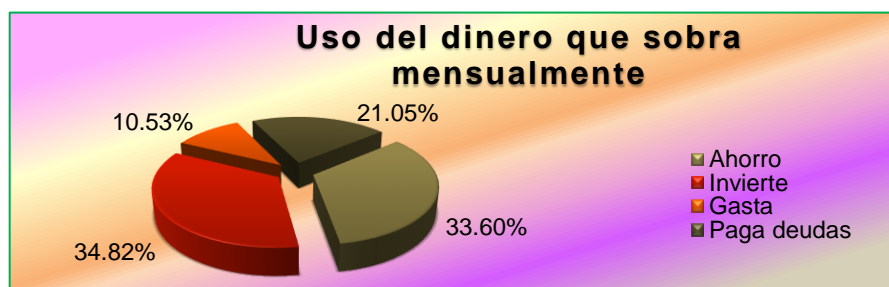
7. ¿Cuándo usted tiene sobrante de dinero, en que lo utiliza?

Cuadro N° 12: Uso del dinero que sobra mensualmente		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Ahorro	83	33.60%
Invierte	86	34.82%
Gasta	26	10.53%
Paga deudas	52	21.05%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 12



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Realizada la tabulación de los datos se determinó que el 34.82% de las personas encuestas invierten su dinero sobrante en la compra de mercadería para su negocio, el 33.60% ahorra su dinero para un periodo corto de tiempo para utilizarlo en la inversión de su negocio, el 21.05% de las comerciantes destinan el dinero que sobra al pago de las deudas, el 10.53% de las adjudicatarias destinan este sobrante para gastarlo en ropa o algún tipo de necesidad.

8. ¿Actualmente usted tiene ahorros

Cuadro N° 13: Ahorro		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	96	38.87%
No	151	61.13%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 13



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a las respuestas de las comerciantes se logró establecer que el 61.13% de las personas encuestadas no poseen ahorros actuales, limitando esto a su capacidad para atender emergencias o situaciones de incertidumbre, el 38.87% mencionó que si ahorra por periodos cortos de manera que este dinero se utilizó para su negocio o para alguna necesidad pero no para alcanzar objetivos de largo tiempo como la compra de un vehículo o una casa.

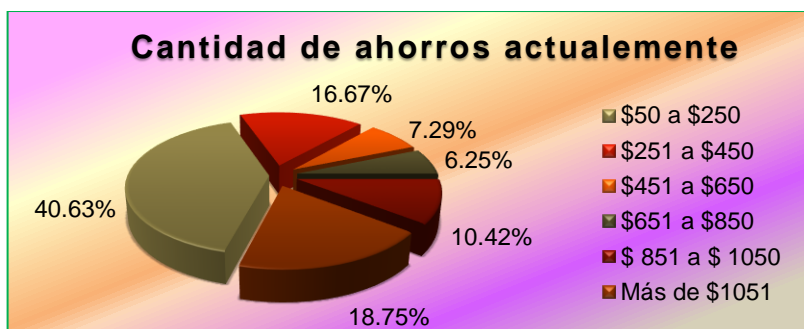
9. ¿Cuánto posee de ahorro actualmente?

Cuadro N° 14: Cantidad de ahorros actualmente		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$50 a \$250	39	40.63%
\$251 a \$450	16	16.67%
\$451 a \$650	7	7.29%
\$651 a \$850	6	6.25%
\$ 851 a \$ 1050	10	10.42%
Más de \$1051	18	18.75%
Total	96	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 14



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

El 40.63% de las comerciantes ahorran de \$50.00 a \$250.00 mencionan que ahorran una mínima cantidad a corto plazo, el 18.75% tienen ahorrado una cantidad mayor a \$1051.00 perteneciente a las vivanderas que perciben ingresos más de \$1500.00 las mismas que se encuentran fuera del mercado reflejando altos ingresos a comparación de los demás locales, el 16.67% tienen ahorrado de \$251.00 a \$450.00

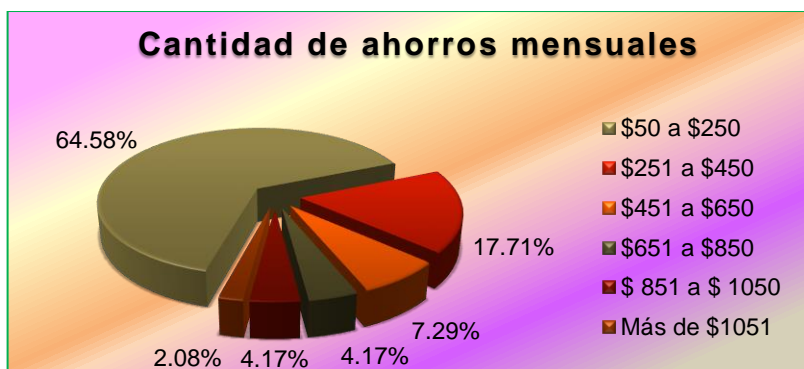
10. ¿Cuánto ahorra mensualmente?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
\$50 a \$250	62	64.58%
\$251 a \$450	17	17.71%
\$451 a \$650	7	7.29%
\$651 a \$850	4	4.17%
\$ 851 a \$ 1050	4	4.17%
Más de \$1051	2	2.08%
Total	96	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 15



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Con relación al ahorro que realizan mensualmente se determinó que el 64.58% ahorran de un rango de \$50.00 a \$250.00 mensualmente debido que obtienen ingresos bajos, el 17.71% de las comerciantes ahorran \$251.00 a \$450.00 a corto plazo para reutilizar en su mercadería, el 7.29% de las vivanderas ahorran del \$ 451.00 al \$650.00

11. ¿En dónde guarda sus ahorros?

Cuadro N° 16: Alternativas de ahorro		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Bancos	41	42.71%
Cooperativas de ahorro y crédito	32	33.33%
Lo guarda en casa	23	23.96%
Total	96	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 16



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Según los datos obtenidos, se pudo apreciar que el 42.71% consideran depositar sus ahorros en los bancos por la confianza y seguridad del cuidado de dinero, el 33.33% guardan sus ahorros en las Cooperativas de Ahorro y Crédito por que ofrecen buenas opciones, el 23.96% de las comerciantes guardan su dinero en casa a causa que si lo necesitan lo obtienen de forma inmediata.

12. Si usted no practica el ahorro: ¿Cuáles es la causa?

Cuadro N° 17: Motivo porque no practica el ahorro		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
No le queda dinero para ahorrar	76	50.33%
Tiene deudas	63	41.72%
Lo considera algo innecesario	12	7.95%
Total	151	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 17



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

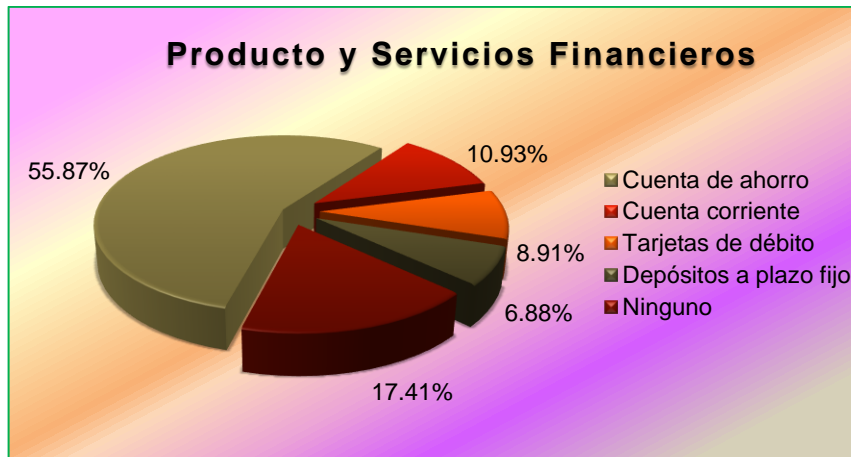
Se observó en el gráfico el 50.33% corresponde a las personas que no ahorran dinero a causa que no les queda dinero para ahorrar dado que los ingresos son muy bajos y les alcanza para lo necesario, el 41.72% de las adjudicatarias pagan dudas por tal motivo no pueden ahorrar, el 7.95% de las personas encuestadas no ahorran porque lo creen innecesario.

13. ¿Cuáles son los productos o servicios financieros que ha usado?

Cuadro N° 18: Producto y Servicios Financieros		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cuenta de ahorro	138	55.87%
Cuenta corriente	27	10.93%
Tarjetas de débito	22	8.91%
Depósitos a plazo fijo	17	6.88%
Ninguno	43	17.41%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 18



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Una vez realizadas las encuestas, se determinó que el 55.87% de la población objetiva de estudio mencionó que tienen una cuenta de ahorra, sin embargo pocas son las personas que hacen uso de ella, el 17.41% no hacen uso de los productos o servicios financieros debido que no tienen la necesidad, el 10.93% de las adjudicatarias tienen cuenta corriente a causa de las actividades comerciales que realizan, el 8.91% manejan tarjeta de débito, un porcentaje bajo de 6.88% de vivanderas depositan a plazo fijo porque tienen ingresos altos.

14. ¿Conoce usted que es la tasa activa y la tasa pasiva?

Cuadro N° 19: Tasa Activa y Tasa Pasiva		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	92	37.25%
No	155	62.75%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 19



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Luego de tabular los datos obtenidos, se estableció que el 62.75% de las personas encuestadas no tienen conocimiento del concepto de tasa activa-tasa pasiva, y el 37.25% mencionó que si tiene conocimiento, sin embargo tienen un concepto muy superficial y en algunos casos erróneo.

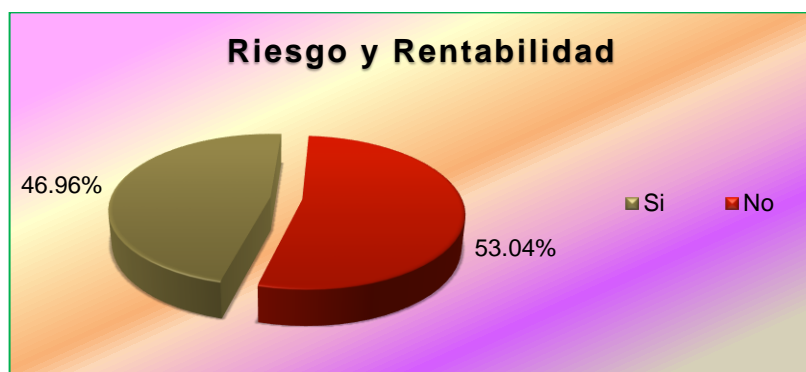
15. ¿Sabe la relación entre riesgo y rentabilidad?

Cuadro N° 20: Riesgo y Rentabilidad		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	116	46.96%
No	131	53.04%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 20



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Se observó que el 53.04% de las comerciantes no poseen conocimiento de la relación que existe entre el riesgo y la rentabilidad, el 46.96% si tiene conocimientos pero no claros por ello se debe tomar en cuenta que los comerciantes realizan inversiones con lo que respecta a su mercadería y de una u otra manera saben los riesgos que conlleva una mala inversión, sin embargo no tiene claro los conceptos de riesgo y rentabilidad.

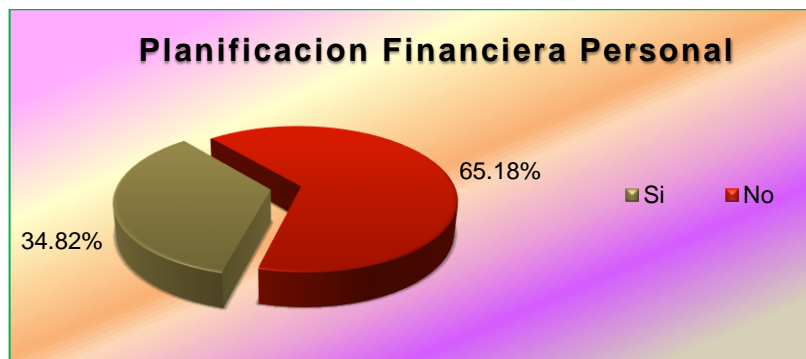
16. ¿Realiza una planeación financiera personal o familiar?

Cuadro N° 21: Planificación Financiera Personal		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	86	34.82%
No	161	65.18%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 21



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

En el gráfico anterior se observó que el 65.18% de las encuestadas no realizan una planeación financiera esto se debe a varios motivos, como lo es falta de tiempo, falta de conocimiento o no lo creen necesario y el 34.82% si realizan una planeación financiera ya sea personal o familiar, recalcando que lo realizan de una manera empírica.

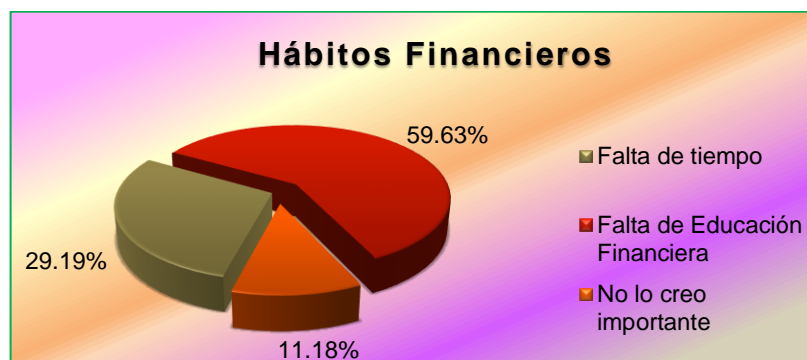
17. En caso de no realizar planeación financiera indique ¿Por qué no posee hábitos financieros?

Cuadro N° 22: Hábitos Financieros		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Falta de tiempo	47	29.19%
Falta de Educación Financiera	96	59.63%
No lo creo importante	18	11.18%
Total	161	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 22



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Dado los datos anteriores se determinó que el 59.63% corresponde a la falta de educación financiera una de las mayores razones porque estas personas no poseen hábitos financieros se considerando de vital relevancia

su conocimiento, el 29.29% si tiene conocimiento pero no la realiza por falta de tiempo y el 11.18% no lo cree importante.

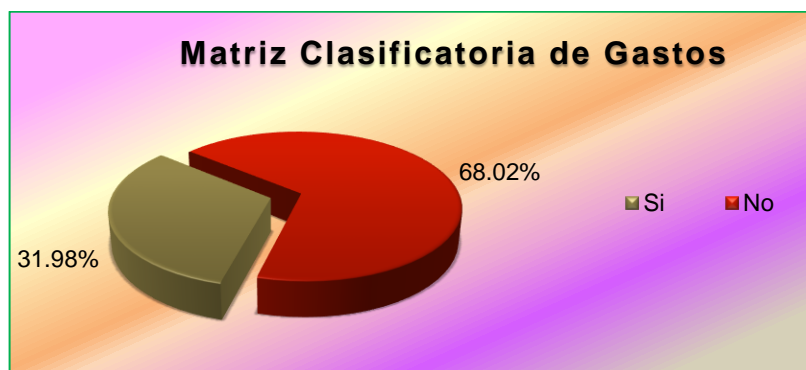
18. Elabora Usted una Matriz Clasificatoria de Gastos (Objetivos)

Cuadro N° 23: Matriz Clasificatoria de Gastos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	79	31.98%
No	168	68.02%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 23



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Luego de realizar la aplicación de las encuestas se determinó que el 68.02% no realiza una matriz clasificatoria de gastos debido que no creen importante clasificar los gastos urgentes y no urgentes y el 31.98%

si realiza esta matriz para poder analizar los egresos de mayor importancia.

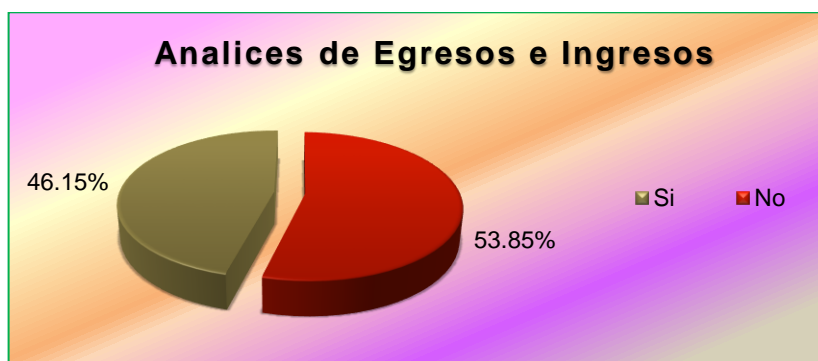
19. Analiza mensualmente sus recursos como los Egresos e Ingresos

Cuadro N° 24: Analices de Egresos e Ingresos		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	114	46.15%
No	133	53.85%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 24



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Las personas encuestadas mencionaron que si llevan un registro de su local, siendo este un porcentaje del 46.15%, y el 53.85% no realizan un registro manifiestan, que es debido a que no se tiene ingresos fijos y falta

de tiempo.

20. Tiene conocimientos para realizar un presupuesto personal

Cuadro N° 25: Conocimiento del Presupuesto Personal		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	92	37.25%
No	155	62.75%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 25



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

El 62.75% de la población objetiva de estudio no realiza un presupuesto personal, no tiene claros sus conocimientos para realizar un presupuesto

personal, el 37.25% si realiza un presupuesto personal de una manera empírica además manifiestan que tienen conocimiento pero no lo practican.

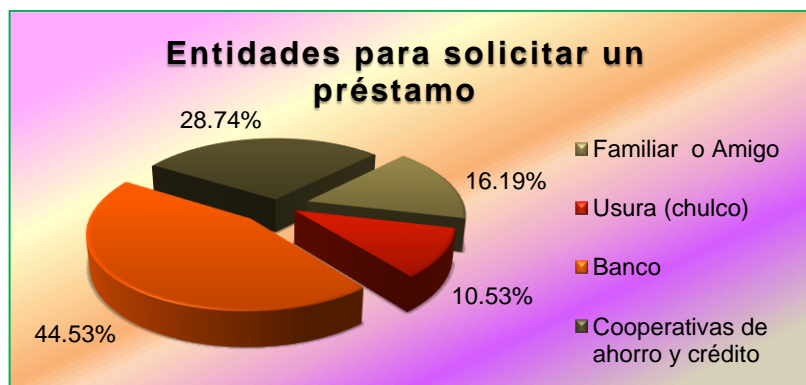
21. ¿En caso de necesitarlo a quién le solicitaría un préstamo?

Cuadro N° 26: Entidades para solicitar un préstamo		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Familiar o Amigo	40	16.19%
Usura (chulco)	26	10.53%
Banco	110	44.53%
Cooperativas de ahorro y crédito	71	28.74%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 26



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

Si en caso de necesitar un préstamo se preguntó a los encuestados a quien lo solicitarían, el 44.53% lo haría en una entidad financiera bancaria, el 28.74% realizarían en una Cooperativa de Ahorro y Crédito, el 16.19% pedirían a un amigo o familiar ya que estos no le cobrarían intereses, y el 10.53% declaran que lo solicitaría a los usureros ya que tiene menos complicaciones que las entidades financieras, mayor facilidad de pago y fácil disponibilidad de dinero.

22. ¿Hacia donde destinaría los recursos provenientes de un préstamo?

Cuadro N° 27: Uso de recursos provenientes del préstamo		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Pago de deudas	40	16.19%
Invertir	170	68.83%
Comprar	37	14.98%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 27



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

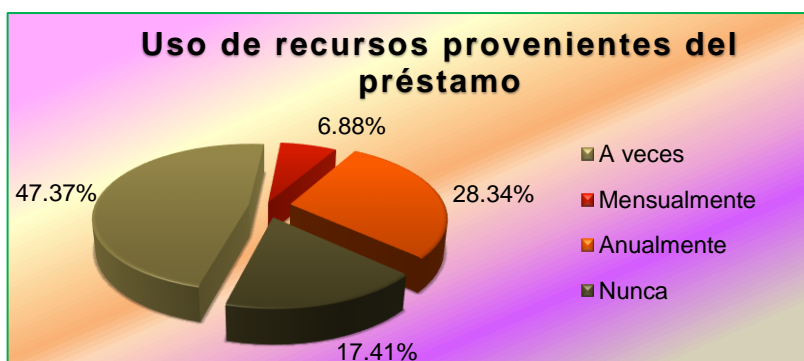
En caso de solicitarse el préstamo mencionado en la figura 26, los recursos provenientes del mismo, se los utilizará en inversión ya que el 68.83% lo destinaría a invertir en sus negocios, el 16.19% lo utilizaría para cancelar sus deudas y el 14.98% compraría para su vivienda.

23. ¿Con qué frecuencia solicitó un préstamo?

Cuadro N° 28: Frecuencia al solicitar un préstamo.		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
A veces	117	47.37%
Mensualmente	17	6.88%
Anualmente	70	28.34%
Nunca	43	17.41%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 28



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

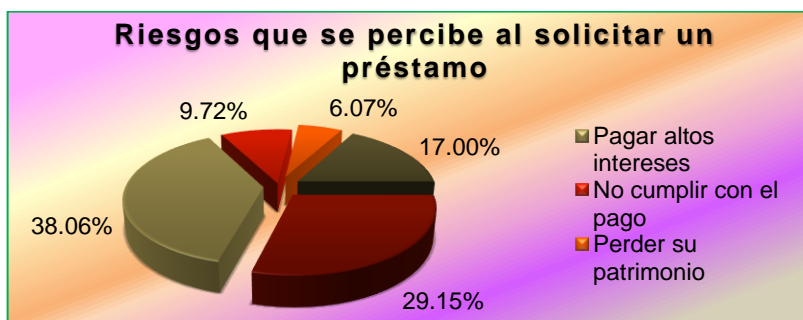
En base a los datos anteriores se percibió que las personas encuestada solicitan un préstamo cada cierto tiempo, el 47.37% mencionaron que a veces debido que los préstamos que realizan son a largo plazo, de la misma manera también existen personas que realizan préstamos de manera anual renovándolo cada año siendo este un 28.34%, el 17.41% corresponde aquellas personas que no tienen deudas, y el 6.88% pertenece a las comerciantes que realizan prestamos mensualmente.

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

Cuadro N° 29: Riesgos que se percibe al solicitar un préstamo		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Pagar altos intereses	94	38.06%
No cumplir con el pago	24	9.72%
Perder su patrimonio	15	6.07%
Central de riesgo	42	17.00%
Ninguno	72	29.15%
Total	247	100.00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 29



Fuente: Encuesta aplicada a las Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.
Elaborado por: La Autora

INTERPRETACIÓN:

A través de la gráfica anterior se observó que la mayor parte de las encuestadas tienen conocimientos de los riesgos que conlleva un crédito de una entidad financiera, el 38.6% es consciente de los altos intereses al momento del pago, el 29.15% no conoce los riesgos a la hora de solicitar un crédito, el 17% de las adjudicatarias mencionan el tener una mala calificación en la central de riesgo, además manifiestan que por el mismo motivo están al día en sus pagos, el 9.72% comentaron que sería muy riesgoso no cumplir con el pago ya sea por malas ventas o enfermedad, y o también no realizan préstamos por los mismos riesgos, y el 6.07% tienen el temor de perder su patrimonio.

ANEXO N° 4: Gastos mensuales del sector de vivanderas del Centro Comercial de Loja.

SECTOR 1

Sector de Alimentos

Tabla N° 1			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE ALIMENTOS			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 8.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Teléfono	Necesidad	Útil	\$ 10.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 9.00
Tv Cable	Deseo	Distracción	\$ 10.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 20.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 15.00
Teléfono móvil	Necesidad	Comodidad	\$ 8.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 65.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 280.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 35.00
Gastos automóvil (Taxi)	Deseo	Lujo	\$ 7.00
Comida en restaurantes	Deseo	Lujo	\$ 15.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 548.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos			
Elaborado por: La Autora			

Sector de Carnes

Tabla N° 2
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE
LA CIUDAD DE LOJA
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE CARNES

Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 8.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Teléfono	Necesidad	Útil	\$ 10.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Tv Cable	Deseo	Distracción	\$ 10.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 18.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 15.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 60.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 250.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 35.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 25.00
Salidas con amigos/as	Deseo	Diversión	\$ 15.00
Gastos automóvil (Taxi)	Deseo	Lujo	\$ 7.00
Comida en restaurantes	Deseo	Lujo	\$ 7.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 492.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes Elaborado por: La Autora			

Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad

Tabla N° 3 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 9.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 8.00
Teléfono	Necesidad	Útil	\$ 10.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 9.00
Tv Cable	Deseo	Distracción	\$ 15.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 25.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 15.00
Teléfono móvil	Necesidad	Comodidad	\$ 10.00
Mantenimiento de casa	Deseo	Comodidad	\$ 30.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 90.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 375.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 60.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 45.00
Gastos automóvil (Taxi)	Deseo	Lujo	\$ 15.00
Comida chatarra	Deseo	Innecesario	\$ 10.00
Comida en restaurantes	Deseo	Lujo	\$ 20.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 8.59
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 774.59
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad Elaborado por: La Autora			

Sector de Locales de Comida

Tabla N° 4			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LOCALES DE COMIDA			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 8.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Teléfono	Necesidad	Útil	\$ 10.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Tv Cable	Deseo	Distracción	\$ 10.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 20.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 15.00
Teléfono móvil	Necesidad	Comodidad	\$ 8.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 70.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 280.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 60.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Salida al Cine	Deseo	Distracción	\$ 10.00
Gastos automóvil (Taxi)	Deseo	Lujo	\$ 7.00
Comida en restaurantes	Deseo	Lujo	\$ 11.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 581.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida Elaborado por: La Autora			

SECTOR 2

Sector de Vestimenta

Tabla N° 5			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE VESTIMENTA			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 12.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 9.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 8.00
Teléfono	Necesidad	Útil	\$ 12.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Tv Cable	Deseo	Distracción	\$ 12.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 20.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 16.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 55.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 245.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 30.00
Salidas con amigos/as	Deseo	Diversión	\$ 11.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 441.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de Loja Sector de Vestimenta Elaborado por: La Autora			

Sector de Lencería

Tabla N° 6			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LENCERÍA			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 12.00
Arriendo de vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 80.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 8.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 15.00
Teléfono móvil	Necesidad	Comodidad	\$ 8.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 50.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 220.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 20.00
Comida en chatarra	Deseo	Lujo	\$ 8.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 438.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería Elaborado por: La Autora			

Sector de Locales de Juguetes

Tabla N° 7			
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA			
GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LOCALES DE JUGUETES			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 12.00
Arriendo de vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 75.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 5.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 18.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 15.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 50.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 200.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 20.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
Otros gastos	Deseo	Lujo	\$ 5.00
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 431.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Juguetes Elaborado por: La Autora			

Sector de Locales de CDS

Tabla N° 8 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE LOCALES DE CDS			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 12.00
Arriendo de vivienda	Necesidad	Indispensable	\$ 75.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 6.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 18.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 12.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 200.00
Vestimenta	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 1.43
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 407.43
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS Elaborado por: La Autora			

Sector de Floristería

Tabla N° 9 SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA GASTOS MENSUALES DEL SECTOR DE FLORISTERÍA			
Concepto (Descripción del bien o servicio)	Necesidad o deseo	Característica	Precio
Alquiler de local	Necesidad	Indispensable	\$ 12.00
Electricidad	Necesidad	Indispensable	\$ 9.00
Agua	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Gas	Necesidad	Indispensable	\$ 7.00
Tv Cable	Deseo	Distracción	\$ 10.00
Internet	Deseo	Útil	\$ 19.00
Transporte Autobús	Necesidad	Útil	\$ 16.00
Educación	Necesidad	Indispensable	\$ 40.00
Alimentación	Necesidad	Indispensable	\$ 250.00
Salud	Necesidad	Indispensable	\$ 15.00
Impuestos	Necesidad	Responsabilidad	\$ 4.29
TOTAL DE GASTO MENSUAL			\$ 389.29
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Floristería. Elaborado por: La Autora			

ANEXO N° 5: Tasas de Interés Actualizada

BANCO PICHINCHA		TARIFARIO BANCO PICHINCHA ACTUALIZADO A: FEBRERO 2019									
1. CARGOS ASOCIADOS A CRÉDITO											
Tasa Nominal											
1.1 TASAS DE INTERES	COMERCIAL		CONSUMO		VIVIENDA		MICROEMPRESA		EDUCATIVO	Tasa Efectiva	SERVICIOS FINANCIEROS DIFERENCIADOS POR GESTION DE COBRANZA EXTRAJUDICIAL *
	TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA VARIABLE		
De la entidad											
Crédito Dinamico (2)			16.06%	16.06%						17.30%	
Crédito Preciso (1)(2) (A)			16.06%	16.06%						17.30%	
Crédito Preciso Hipotecario (1)(2) (A)				16.06%						17.30%	
Crédito Autoseguro 1 (A)			16.06%	16.06%						17.30%	
Crédito Autoseguro Comercial Ordinario (A) (I)			11.23%	11.23%						11.83%	
Préstamo Preferencial Diners PPD (A) (2) **			16.06%	16.06%						17.30%	
Crédito Productivo (2)(A)(G)										11.83%	
Ventas anuales superiores a \$100.000 y hasta \$1'000.000	11.23%	11.23%								11.83%	
Ventas anuales superiores a \$1'000.001 y hasta \$5'000.000	9.76%	9.76%								10.21%	
Ventas anuales superiores a \$5'000.001	8.95%	8.95%								9.33%	
Crédito Productivo Comercial Prioritario (2)(A)(H)										11.83%	
Ventas anuales superiores a \$100.000 y hasta \$1'000.000	11.23%	11.23%								11.83%	
Ventas anuales superiores a \$1'000.001 y hasta \$5'000.000	9.76%	9.76%								10.21%	
Ventas anuales superiores a \$5'000.001	8.95%	8.95%								9.33%	
Crédito Línea Abierta (garantía hipotecaria) (A) (2)				16.06%						17.30%	
Crédito Habitar (1) (A) (2) (*)						8.95%				9.33%	
Crédito Habitar Migrante (1) (A) (2) (*)						8.95%				9.33%	
Crédito para adquisición de terrenos(hasta 5 años) (2) (*)						8.95%				9.33%	
Crédito de vivienda de interés público						4.87%				4.98%	
Crédito Multihipoteca (2) (A)				16.06%						17.30%	
Crédito Compatriota(2) (*)						8.95%				9.33%	
Microcrédito (A) (2) (4)											
De \$50 a \$1000								25.33%		28.49%	
De \$1001 a \$10.000								22.92%		25.49%	
De \$10.001 a \$25.000								21.29%		23.50%	
PLAN DE PAGOS											
Tablas de Amortización		X		X		X		X			
Operación a término		X									
Sobregiro Ocasional	15.95%	15.95%	15.95%	15.95%				15.95%	15.95%	17.29%	
Sobregiro Contratado	15.95%	15.95%	15.95%	15.95%				15.95%	15.95%	17.29%	
Crédito para estudios (6)									9.00%	9.39%	
TASAS DE MORA											
Fecha de aplicación	Desde la fecha de vencimiento de la obligación hasta el día de pago										
% ADICIONAL DE INTERÉS	Se aplicará un recargo de hasta 0.1 veces a la tasa vigente de cada crédito al momento del vencimiento (para tasa fija) y 1.1 veces la tasa										

1.2 COSTO DEL CRÉDITO								
TIPO DE CRÉDITO	PLAZO (meses)	MONTO	TASA DE INTERES		VALOR TOTAL INTERES	CUOTA TOTAL	MONTO TOTAL A PAGAR	CARGA FINANCIERA
			DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE				
COMERCIAL	36	50,000	11.23%	11.83%	9125.94	1642.39	59,548.92	9548.92
CONSUMO	12	1,500	16.06%	17.30%	133.67	136.14	1,630.55	130.55
CONSUMO VEHICULOS	48	11,490	16.06%	17.30%	4157.33	325.99	18,234.41	6744.01
MICROCRÉDITO	18	10,500	26.91%	30.50%	2377.08	715.39	12,588.41	2088.41
VIVIENDA	36	5,000	10.78%	11.33%	874.23	163.17	5,874.23	988.36

SERVICIOS FINANCIEROS DIFERENCIADOS POR GESTION DE COBRANZA EXTRAJUDICIAL *					
Rango de Cuotas	DÍAS DE MORA ACTUAL				
	1 a 30 días	31 a 60 días	61 a 90 días	91 a 120 días	>a 120 días
Menor a 100	\$ 6.38	\$ 16.23	\$ 23.17	\$ 25.56	\$ 25.56
De 100 a 199	\$ 7.35	\$ 16.46	\$ 23.88	\$ 26.64	\$ 26.64
De 200 a 299	\$ 7.92	\$ 17.83	\$ 25.27	\$ 29.03	\$ 29.03
De 300 a 499	\$ 8.32	\$ 20.34	\$ 27.43	\$ 32.72	\$ 32.72
De 500 a 999	\$ 8.63	\$ 23.99	\$ 30.34	\$ 37.70	\$ 37.70
De 1000 a 4999	\$ 8.88	\$ 28.78	\$ 34.01	\$ 43.99	\$ 43.99
Mayor a 5000	\$ 8.88	\$ 28.78	\$ 34.01	\$ 43.99	\$ 43.99

* A este valor se debe añadir el valor del IVA

1.3 GASTOS CON TERCEROS				
1.3.1 SEGUROS(5)	COMERCIAL	CONSUMO	VIVIENDA	MICRO EMPRESA
Costo seguro De desgravamen (1)	0.42 x 1.000			0.50 x 1.000
Frecuencia seguro de desgravamen	Mensual			Mensual
Costo seguro incendio	0.023%		0.023%	
Frecuencia seguro incendio	Término		Mensual	
Costo seguro auto		5.22%		
Frecuencia seguro auto		Mensual		
1.3.2 OTROS				
AVALUOS	Tabla de honorarios en www.pichincha.com			
Derechos notariales y Registro propiedad	De acuerdo a tipo de contrato			
Servicios legales (elaboración de minuta)	\$ 224.00 incl. IVA, cuando se graven hasta 4 bienes; \$ 246.40 incl. IVA, cuando se graven desde 5 bienes en			

ACLARACIONES CARGOS ASOCIADOS A CRÉDITO

- Cliente asume costo de seguro de desgravamen.
- Tasa que se obtiene al final de un período anual, asumiendo una periodicidad mensual
- Tasa que se obtiene al final de un período anual, asumiendo una periodicidad diaria
- De acuerdo a la normativa del BCE, la tasa final se determina en función del saldo adeudado que el cliente posea en otras operaciones del mismo producto y del monto de la nueva operación.
- Incluye la prima del seguro más el costo del débito automático
- Resolución JPMF:043-2015-F y 044-2015-F: Comprenden las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnicas y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de talento humano, en ambos casos la formación y capacitación deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes

ANEXO N° 6: Tablas de Amortizaciones de préstamos realizados por las vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja.

Sector 1

TABLA DE AMORTIZACIÓN SECTOR DE ALIMENTOS				
Capital a Amortizar:				\$ 2,000.00
Período:				24 meses
Tasa de Interes:				16.06%
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 2,000.00
1	\$ 97.98	\$ 26.77	\$ 71.22	\$ 1,928.78
2	\$ 97.98	\$ 25.81	\$ 72.17	\$ 1,856.61
3	\$ 97.98	\$ 24.85	\$ 73.14	\$ 1,783.48
4	\$ 97.98	\$ 23.87	\$ 74.11	\$ 1,709.36
5	\$ 97.98	\$ 22.88	\$ 75.11	\$ 1,634.26
6	\$ 97.98	\$ 21.87	\$ 76.11	\$ 1,558.14
7	\$ 97.98	\$ 20.85	\$ 77.13	\$ 1,481.01
8	\$ 97.98	\$ 19.82	\$ 78.16	\$ 1,402.85
9	\$ 97.98	\$ 18.77	\$ 79.21	\$ 1,323.64
10	\$ 97.98	\$ 17.71	\$ 80.27	\$ 1,243.37
11	\$ 97.98	\$ 16.64	\$ 81.34	\$ 1,162.03
12	\$ 97.98	\$ 15.55	\$ 82.43	\$ 1,079.60
13	\$ 97.98	\$ 14.45	\$ 83.53	\$ 996.06
14	\$ 97.98	\$ 13.33	\$ 84.65	\$ 911.41
15	\$ 97.98	\$ 12.20	\$ 85.79	\$ 825.62
16	\$ 97.98	\$ 11.05	\$ 86.93	\$ 738.69
17	\$ 97.98	\$ 9.89	\$ 88.10	\$ 650.59
18	\$ 97.98	\$ 8.71	\$ 89.28	\$ 561.32
19	\$ 97.98	\$ 7.51	\$ 90.47	\$ 470.85
20	\$ 97.98	\$ 6.30	\$ 91.68	\$ 379.16
21	\$ 97.98	\$ 5.07	\$ 92.91	\$ 286.25
22	\$ 97.98	\$ 3.83	\$ 94.15	\$ 192.10
23	\$ 97.98	\$ 2.57	\$ 95.41	\$ 96.69
24	\$ 97.98	\$ 1.29	\$ 96.69	\$ -0.00

Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Alimentos
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 2,000.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\% / 12)^{-24}} = \mathbf{\$97.98}$$

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
SECTOR DE CARNES				
Capital a Amortizar:				\$ 2,000.00
Período:				24 meses
Tasa de Interes:				16.06%
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 2,000.00
1	\$ 97.98	\$ 26.77	\$ 71.22	\$ 1,928.78
2	\$ 97.98	\$ 25.81	\$ 72.17	\$ 1,856.61
3	\$ 97.98	\$ 24.85	\$ 73.14	\$ 1,783.48
4	\$ 97.98	\$ 23.87	\$ 74.11	\$ 1,709.36
5	\$ 97.98	\$ 22.88	\$ 75.11	\$ 1,634.26
6	\$ 97.98	\$ 21.87	\$ 76.11	\$ 1,558.14
7	\$ 97.98	\$ 20.85	\$ 77.13	\$ 1,481.01
8	\$ 97.98	\$ 19.82	\$ 78.16	\$ 1,402.85
9	\$ 97.98	\$ 18.77	\$ 79.21	\$ 1,323.64
10	\$ 97.98	\$ 17.71	\$ 80.27	\$ 1,243.37
11	\$ 97.98	\$ 16.64	\$ 81.34	\$ 1,162.03
12	\$ 97.98	\$ 15.55	\$ 82.43	\$ 1,079.60
13	\$ 97.98	\$ 14.45	\$ 83.53	\$ 996.06
14	\$ 97.98	\$ 13.33	\$ 84.65	\$ 911.41
15	\$ 97.98	\$ 12.20	\$ 85.79	\$ 825.62
16	\$ 97.98	\$ 11.05	\$ 86.93	\$ 738.69
17	\$ 97.98	\$ 9.89	\$ 88.10	\$ 650.59
18	\$ 97.98	\$ 8.71	\$ 89.28	\$ 561.32
19	\$ 97.98	\$ 7.51	\$ 90.47	\$ 470.85
20	\$ 97.98	\$ 6.30	\$ 91.68	\$ 379.16
21	\$ 97.98	\$ 5.07	\$ 92.91	\$ 286.25
22	\$ 97.98	\$ 3.83	\$ 94.15	\$ 192.10
23	\$ 97.98	\$ 2.57	\$ 95.41	\$ 96.69
24	\$ 97.98	\$ 1.29	\$ 96.69	\$ -0.00

Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Carnes
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 2,000.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\%/12)^{-24}} = \mathbf{\$97.98}$$

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
SECTOR DE BODEGAS DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD				
Capital a Amortizar:				\$ 4,000.00
Período:				24 meses
Tasa de Interes:				16.06%
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 4,000.00
1	\$ 195.97	\$ 53.53	\$ 142.43	\$ 3,857.57
2	\$ 195.97	\$ 51.63	\$ 144.34	\$ 3,713.23
3	\$ 195.97	\$ 49.70	\$ 146.27	\$ 3,566.95
4	\$ 195.97	\$ 47.74	\$ 148.23	\$ 3,418.72
5	\$ 195.97	\$ 45.75	\$ 150.21	\$ 3,268.51
6	\$ 195.97	\$ 43.74	\$ 152.22	\$ 3,116.29
7	\$ 195.97	\$ 41.71	\$ 154.26	\$ 2,962.03
8	\$ 195.97	\$ 39.64	\$ 156.33	\$ 2,805.70
9	\$ 195.97	\$ 37.55	\$ 158.42	\$ 2,647.28
10	\$ 195.97	\$ 35.43	\$ 160.54	\$ 2,486.75
11	\$ 195.97	\$ 33.28	\$ 162.69	\$ 2,324.06
12	\$ 195.97	\$ 31.10	\$ 164.86	\$ 2,159.20
13	\$ 195.97	\$ 28.90	\$ 167.07	\$ 1,992.13
14	\$ 195.97	\$ 26.66	\$ 169.31	\$ 1,822.82
15	\$ 195.97	\$ 24.40	\$ 171.57	\$ 1,651.25
16	\$ 195.97	\$ 22.10	\$ 173.87	\$ 1,477.38
17	\$ 195.97	\$ 19.77	\$ 176.19	\$ 1,301.19
18	\$ 195.97	\$ 17.41	\$ 178.55	\$ 1,122.63
19	\$ 195.97	\$ 15.02	\$ 180.94	\$ 941.69
20	\$ 195.97	\$ 12.60	\$ 183.36	\$ 758.33
21	\$ 195.97	\$ 10.15	\$ 185.82	\$ 572.51
22	\$ 195.97	\$ 7.66	\$ 188.31	\$ 384.20
23	\$ 195.97	\$ 5.14	\$ 190.83	\$ 193.38
24	\$ 195.97	\$ 2.59	\$ 193.38	-\$ 0.00

Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Bodegas de Productos de Primera Necesidad
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 4,000.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\% / 12)^{-24}} = \text{\$195.97}$$

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
SECTOR DE LOCALES DE COMIDA				
Capital a Amortizar:				\$ 2,000.00
Período:				18 meses
Tasa de Interes:				16.06%
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 2,000.00
1	\$ 125.77	\$ 26.77	\$ 99.00	\$ 1,901.00
2	\$ 125.77	\$ 25.44	\$ 100.33	\$ 1,800.67
3	\$ 125.77	\$ 24.10	\$ 101.67	\$ 1,699.00
4	\$ 125.77	\$ 22.74	\$ 103.03	\$ 1,595.97
5	\$ 125.77	\$ 21.36	\$ 104.41	\$ 1,491.56
6	\$ 125.77	\$ 19.96	\$ 105.81	\$ 1,385.75
7	\$ 125.77	\$ 18.55	\$ 107.22	\$ 1,278.53
8	\$ 125.77	\$ 17.11	\$ 108.66	\$ 1,169.87
9	\$ 125.77	\$ 15.66	\$ 110.11	\$ 1,059.75
10	\$ 125.77	\$ 14.18	\$ 111.59	\$ 948.17
11	\$ 125.77	\$ 12.69	\$ 113.08	\$ 835.09
12	\$ 125.77	\$ 11.18	\$ 114.59	\$ 720.49
13	\$ 125.77	\$ 9.64	\$ 116.13	\$ 604.37
14	\$ 125.77	\$ 8.09	\$ 117.68	\$ 486.69
15	\$ 125.77	\$ 6.51	\$ 119.26	\$ 367.43
16	\$ 125.77	\$ 4.92	\$ 120.85	\$ 246.58
17	\$ 125.77	\$ 3.30	\$ 122.47	\$ 124.11
18	\$ 125.77	\$ 1.66	\$ 124.11	-\$ 0.00

Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de Comida
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 2,000.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\% / 12)^{-18}} = \text{\$125.77}$$

Sector 2

TABLA DE AMORTIZACIÓN SECTOR DE VESTIMENTA				
Capital a Amortizar:		\$ 1,500.00		
Período:		18 meses		
Tasa de Interes:		16.06%		
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 1,500.00
1	\$ 94.33	\$ 20.08	\$ 74.25	\$ 1,425.75
2	\$ 94.33	\$ 19.08	\$ 75.25	\$ 1,350.50
3	\$ 94.33	\$ 18.07	\$ 76.25	\$ 1,274.25
4	\$ 94.33	\$ 17.05	\$ 77.27	\$ 1,196.98
5	\$ 94.33	\$ 16.02	\$ 78.31	\$ 1,118.67
6	\$ 94.33	\$ 14.97	\$ 79.36	\$ 1,039.31
7	\$ 94.33	\$ 13.91	\$ 80.42	\$ 958.89
8	\$ 94.33	\$ 12.83	\$ 81.49	\$ 877.40
9	\$ 94.33	\$ 11.74	\$ 82.58	\$ 794.82
10	\$ 94.33	\$ 10.64	\$ 83.69	\$ 711.13
11	\$ 94.33	\$ 9.52	\$ 84.81	\$ 626.32
12	\$ 94.33	\$ 8.38	\$ 85.94	\$ 540.37
13	\$ 94.33	\$ 7.23	\$ 87.10	\$ 453.28
14	\$ 94.33	\$ 6.07	\$ 88.26	\$ 365.01
15	\$ 94.33	\$ 4.89	\$ 89.44	\$ 275.57
16	\$ 94.33	\$ 3.69	\$ 90.64	\$ 184.93
17	\$ 94.33	\$ 2.48	\$ 91.85	\$ 93.08
18	\$ 94.33	\$ 1.25	\$ 93.08	-\$ 0.00
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Vestimenta Elaborado por: La Autora				

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA

CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 1,500.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\%/12)^{-18}} = \mathbf{\$94.33}$$

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
SECTOR DE LENCERÍA				
Capital a Amortizar:	\$ 1,300.00			
Período:	18 meses			
Tasa de Interes:	16.06%			
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 1,300.00
1	\$ 81.75	\$ 17.40	\$ 64.35	\$ 1,235.65
2	\$ 81.75	\$ 16.54	\$ 65.21	\$ 1,170.43
3	\$ 81.75	\$ 15.66	\$ 66.09	\$ 1,104.35
4	\$ 81.75	\$ 14.78	\$ 66.97	\$ 1,037.38
5	\$ 81.75	\$ 13.88	\$ 67.87	\$ 969.51
6	\$ 81.75	\$ 12.98	\$ 68.77	\$ 900.74
7	\$ 81.75	\$ 12.05	\$ 69.70	\$ 831.04
8	\$ 81.75	\$ 11.12	\$ 70.63	\$ 760.41
9	\$ 81.75	\$ 10.18	\$ 71.57	\$ 688.84
10	\$ 81.75	\$ 9.22	\$ 72.53	\$ 616.31
11	\$ 81.75	\$ 8.25	\$ 73.50	\$ 542.81
12	\$ 81.75	\$ 7.26	\$ 74.49	\$ 468.32
13	\$ 81.75	\$ 6.27	\$ 75.48	\$ 392.84
14	\$ 81.75	\$ 5.26	\$ 76.49	\$ 316.35
15	\$ 81.75	\$ 4.23	\$ 77.52	\$ 238.83
16	\$ 81.75	\$ 3.20	\$ 78.55	\$ 160.28
17	\$ 81.75	\$ 2.15	\$ 79.61	\$ 80.67
18	\$ 81.75	\$ 1.08	\$ 80.67	-\$ 0.00
Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Lencería				
Elaborado por: La Autora				

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 1,300.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\% / 12)^{-18}} = \text{\$81.75}$$

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
SECTOR DE LOCALES DE CDS				
Capital a Amortizar:				\$ 1,200.00
Período:				18 meses
Tasa de Interes:				16.06%
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 1,200.00
1	\$ 75.46	\$ 16.06	\$ 59.40	\$ 1,140.60
2	\$ 75.46	\$ 15.27	\$ 60.20	\$ 1,080.40
3	\$ 75.46	\$ 14.46	\$ 61.00	\$ 1,019.40
4	\$ 75.46	\$ 13.64	\$ 61.82	\$ 957.58
5	\$ 75.46	\$ 12.82	\$ 62.65	\$ 894.93
6	\$ 75.46	\$ 11.98	\$ 63.48	\$ 831.45
7	\$ 75.46	\$ 11.13	\$ 64.33	\$ 767.12
8	\$ 75.46	\$ 10.27	\$ 65.20	\$ 701.92
9	\$ 75.46	\$ 9.39	\$ 66.07	\$ 635.85
10	\$ 75.46	\$ 8.51	\$ 66.95	\$ 568.90
11	\$ 75.46	\$ 7.61	\$ 67.85	\$ 501.05
12	\$ 75.46	\$ 6.71	\$ 68.76	\$ 432.30
13	\$ 75.46	\$ 5.79	\$ 69.68	\$ 362.62
14	\$ 75.46	\$ 4.85	\$ 70.61	\$ 292.01
15	\$ 75.46	\$ 3.91	\$ 71.55	\$ 220.46
16	\$ 75.46	\$ 2.95	\$ 72.51	\$ 147.95
17	\$ 75.46	\$ 1.98	\$ 73.48	\$ 74.47
18	\$ 75.46	\$ 1.00	\$ 74.47	-\$ 0.00

Fuente: Sector de vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Locales de CDS
Elaborado por: La Autora

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 1,200.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\%/12)^{-18}} = \text{\$75.46}$$

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
SECTOR DE FLORISTERÍA				
Capital a Amortizar:				\$ 1,000.00
Período:				12 meses
Tasa de Interes:				16.06%
Período	Pago	Interés	Amortización	Saldo
0				\$ 1,000.00
1	\$ 90.76	\$ 13.38	\$ 77.38	\$ 922.62
2	\$ 90.76	\$ 12.35	\$ 78.41	\$ 844.21
3	\$ 90.76	\$ 11.30	\$ 79.46	\$ 764.75
4	\$ 90.76	\$ 10.23	\$ 80.52	\$ 684.23
5	\$ 90.76	\$ 9.16	\$ 81.60	\$ 602.63
6	\$ 90.76	\$ 8.07	\$ 82.69	\$ 519.93
7	\$ 90.76	\$ 6.96	\$ 83.80	\$ 436.13
8	\$ 90.76	\$ 5.84	\$ 84.92	\$ 351.21
9	\$ 90.76	\$ 4.70	\$ 86.06	\$ 265.15
10	\$ 90.76	\$ 3.55	\$ 87.21	\$ 177.94
11	\$ 90.76	\$ 2.38	\$ 88.38	\$ 89.56
12	\$ 90.76	\$ 1.20	\$ 89.56	\$ -0.00
Fuente: Sector de viveras del Centro Comercial de la ciudad de Loja Sector de Floristería				
Elaborado por: La Autora				

SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA
CÁLCULOS

$$\text{Pago Mensual} = \text{Capital} \times \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}} =$$

$$\text{Pago Mensual} = 1,000.00 \times \frac{(16.06\% / 12)}{1 - (1 + 16.06\%/12)^{-12}} = \mathbf{\$90.76}$$

Loja, 04 de Julio 2018

Dra.

Elvia Zhapa Amay Phd.

**GESTORA ACADÉMICA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORIA**

De mi consideración.-


Yo, **Andrea Silvana Zuñiga Ramon** con cédula N° **1150269809**, en calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA, cursando actualmente el 9no ciclo, me dirijo a usted para solicitarle se digne autorizar a quien corresponda se revise los archivos correspondientes a fin que se me otorgue una certificación de que el Tema del Proyecto de Tesis denominado: **"Propuesta para Incentivar la Cultura Financiera del Sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja"**, no se encuentra ejecutado ni en proceso de ejecución.

Por la favorable atención que se digne dar a la presente le antelo mi más sincero agradecimiento.

Atentamente,

Dr. Freddy Ochoa

Si se puede conceder lo
Solicito
04/07/2018
GESTORA ACADÉMICA


.....
Andrea Silvana Zuñiga Ramon

CI. 1150269809

Estudiante de la Carrera Contabilidad y Auditoria

04/07/2018
17:16
[Illegible stamp]

Dra.

Elvia Maricela Zhapa Amay, PhD.

ENCARGADA DE LA GESTIÓN ACADÉMICA DE LA CARRERA DE
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

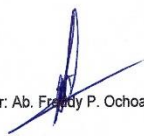
CERTIFICA:

Que revisados los archivos que reposan en la Secretaría de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra que el Tema: "PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA" presentado por la señorita: Andrea Silvana Zuñiga Ramon, alumna del Noveno Ciclo, de la Carrera, período Abril - Septiembre 2018, previo a obtener el Título de INGENIERA en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, NO SE ENCUENTRA EJECUTADO NI EN EJECUCIÓN y además se encuentra dentro de las Líneas de Investigación. Se emite a su favor la siguiente certificación.- Loja, 04 de julio de 2018, 16h07 pm.-



Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay, PhD.

ENCARGADA DE LA GESTIÓN ACADÉMICA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Conf. Por: Ab. Freddy P. Ochoa

Loja, 03 de septiembre de 2018

Dra.

Elvia Zhapa Amay PhD

**DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

En su despacho

De mi consideración:

Yo, **Andrea Silvana Zuñiga Ramon**, con cedula de identidad N° **1150269809**, estudiante de noveno ciclo, paralelo "B" de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el Art 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, solicito a Ud. Que se me asigne un Docente para que informe sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis denominado **"PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA"**

Por la atención que se digne a dar a la presente le extiendo mis sinceros sentimientos de gratitud y estima.

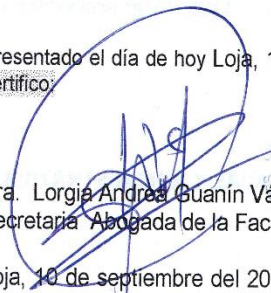
Atentamente.



Andrea Silvana Zuñiga Ramon

C.I. 1150269809

Presentado el día de hoy Loja, 10 de septiembre del 2018, a las 10H45.- Lo certifico.



Dra. Lorgia Andrea Guanín Vásquez
Secretaría Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa


Loja, 10 de septiembre del 2018, a las 10h45.- Desígnese a la Sra. Dra. Mafalda Aldeán Guamám.Mg.Sc. *Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría*, de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, para que **informe sobre la estructura y coherencia del proyecto** de tesis titulado: **"PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA"** previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, de la aspirante: **ANDREA SILVANA ZUÑIGA RAMON** alumna del noveno ciclo paralelo "B" período académico abril-septiembre del 2018, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad a lo previsto en el Art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.- NOTIFIQUESE.



Dra. Elyia Maricela Zapa Amay PhD.

DECANA DE LA FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, 10 de septiembre de 2018, a las 10h55.- Notifiqué con el decreto que antecede al Dra. Mafalda Aldeán Guamám.Mg.Sc, personalmente firma.


Dra. Mafalda Aldeán Guamám.Mg.Sc
DOCENTE DE LA CARRERA


Dra. Lorgia Andrea Guanín Vásquez
Secretaría Abogada del FJSA


Conferido por: Ab. Freddy Ochoa R.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
DECANATO

Oficio N° 0841-D-FJSA-UNL
Loja, 07 de septiembre de 2018

Doctora.
Lida Mafalda Aldean, Mg. Sc.
DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
Ciudad.

De mi consideración:

Me dirijo a usted comedidamente, con la finalidad de hacer llegar el proyecto de tesis del/a señor/a: **ZÚÑIGA RAMÓN ANDREA SILVANA**, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría con la finalidad que se proceda a **EMITIR LA PERTINENCIA** del Proyecto: **"Propuesta para incentivar la Cultura Financiera del sector de Vivanderos del Centro Comercial de la ciudad de Loja"**, de conformidad a los Art. 134, 135 y 136, del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja. Se adjunta el proyecto.

Por la atención que se digne dar al presente, le expreso mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente,
EN LOS TESOROS DE LA SABIDURÍA
ESTÁ LA GLORIFICACIÓN DE LA VIDA


Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay, Ph.D.

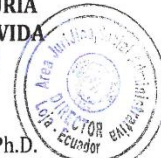
DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Se adjunta proyecto.

C.c: Carrera de Contabilidad y Auditoría

Archivo.

EMZA/plm.





Loja 14 de septiembre de 2018

Dra. Elvia Maricela Zapa Amay PhD.

**DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

Ciudad.-

De mi consideración:

Dando respuesta a la petición de pertinencia del proyecto, según oficio N° 0841-DFJSA-UNL de fecha 7 de septiembre de 2018 recibido el martes 11 de septiembre del 2018 se ha procedido a la revisión de la estructura y coherencia del proyecto de tesis titulado **“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA ”**, elaborado por el estudiante **ANDREA SILVANA ZUÑIGA RAMON**, con número de cédula **1150269809**, alumna del **Noveno Ciclo, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, periodo Abril – Septiembre 2018**, el cual de acuerdo al normativo en vigencia merece las siguientes consideraciones:

- El proyecto contiene fundamentos sustentables propios de la carrera de Contabilidad y Auditoría para justificar su realización.
- La investigación merece ser realizada por el impacto positivo a favor de las Vivanderas del Centro Comercial de la Ciudad de Loja

Dada estas condiciones, me permito manifestar que el proyecto es **PERTINENTE** de ser investigado con los lineamientos actuales. Salvando su más ilustrado criterio.

Es todo en cuanto puedo informar en cuanto al honor a la verdad para los fines legales pertinentes.

Dra. Lida Mafalda Aldeán Guamán Mg. Sc.
DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

14/09/2018
18:38
[Signature]

Loja, 15 de noviembre de 2018

Ing.
Edison Miranda Raza Mg. Sc.
**GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**
Ciudad. -

De mi consideración:

Yo, **ANDREA SILVANA ZUÑIGA RAMON** con número de cédula **1150269809**, estudiante del Décimo Ciclo paralelo "B" con matrícula N° **467399** me dirijo a usted muy comedidamente para solicitarle se designe un Docente en calidad de Director de Tesis para que dirija la Tesis titulada "**PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA**", para optar el grado y título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor.

Por la atención prestada, desde ya le antelo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,



Andrea Silvana Zuñiga Ramon

C.I.: 1150269809

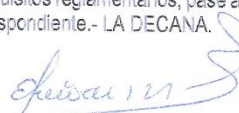
ESTUDIANTE DEL CICLO X "B"

29/11/2018
12:23


Presentada el día de hoy, treinta de noviembre del 2018, a las 10h00.- LO CERTIFICO.


Dra. Lorgia Andrea Guanín Vásquez
SECRETARIA- ABOGADA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, treinta de noviembre del dos mil dieciocho a las 10h00.- Vista la petición que antecede, previo al cumplimiento de los requisitos reglamentarios, pase a conocimiento del Señor Gestor de Carrera, para el trámite correspondiente.- LA DECANA.


Dra. Eivía Maricela Zhapa Aray Mg. Sc.
DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, treinta de noviembre del dos mil dieciocho, a las 10h00.- De conformidad al informe favorable de pertinencia emitido por la *Dra. Lida Mafalda Aldean Guaman Mg. Sc.*, docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis "PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA" presentado por la postulante: *Zuñiga Ramon Andrea Silvana*, alumna del Décimo ciclo paralelo "B" periodo académico Octubre 2018 - Marzo 2019, modalidad Trabajo de Titulación de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, (Modalidad Presencial), previo a optar el Grado de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR, se aprueba el proyecto de tesis, y se designa como director de tesis al *Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.* NOTIFIQUESE


Ing. Edison Fabián Miranda Raza. Mg. Sc.
GESTOR ACADEMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Loja, treinta de noviembre del dos mil dieciocho, a las 10h00 Notifique con el acta de designación de Director de Tesis, que antecede a *Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.* Personalmente y firman.


Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.
Director de Tesis


Dra. Lorgia Andrea Guanín Vásquez
Secretaria Abogada de la Facultad

Loja, 27 de mayo de 2019

Ing. Edison Miranda Raza Mgs. Sc.
**GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

Ciudad.-

De mis consideraciones:


Andrea Silvana Zuñiga Ramon, con C.I. **1150269809**, egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría, me dirijo a su autoridad, para solicitarle muy comedidamente autorice a quien corresponda, se me designe **tribunal de grado** para la sesión reservada de la tesis denominada: **"PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA"**, bajo la revisión del Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mgs. Sc., previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. Contador Público Auditor.

Por la favorable atención que se digne dar a la presente desde ya le anticipo mis agradecimientos.

Atentamente.


.....
Andrea Silvana Zuñiga Ramon
C.I.: 1150269809


Tribunal de Grado No 9
PT: Dra. Tolanda Cel.

27/05/2019


Presentada el día de hoy, a los 27 días del mes de mayo del 2019, a las 08h40.- LO CERTIFICO.


Abg. Byron Emilio Camacho Ojeda
Secretario Abogado de la Facultad




En la ciudad de Loja, a los veinte y siete días del mes de mayo del 2019, a las 08h40, en la Dirección de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, ante el Señor: Ing. Edison Fabián Miranda Raza. Mg. Sc. Gestor Académico de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, comparece la aspirante **Andrea Silvana Zuñiga Ramon**. Con el objeto de que se le designe el H. Tribunal de Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor, al efecto, y de conformidad con el Art. 153 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, el Señor Gestor Académico de la Carrera de Contabilidad y Auditoría procede a designar mediante sorteo el Tribunal de Grado para la Audiencia Reservada del Borrador de Tesis, con el Tema "PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA", el mismo que se encuentra integrado por los señores Miembros: **Doctora. Yolanda Margarita Celi Vivanco Mg. Sc. en calidad de presidenta del Honorable Tribunal de Grado Ingeniero. Luis Antonio Riofrío Leiva Mg. Sc. Doctora. Consuelo Esther Briceño Castillo Mg. Sc.**, en calidad de vocales el señor Gestor Académico de la Carrera de Contabilidad y Auditoría dispone que para los efectos de ley, se proceda a notificar a los integrantes del H. Tribunal de Grado, previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor. Terminada la presente diligencia, firman para constancia el Sr. Gestor Académico y el Secretario- Abogado de la Facultad que lo certifica.


Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.
Gestor Académico de la Carrera de Contabilidad y Auditoría.



Abg. Byron Emilio Camacho Ojeda
Secretario Abogado de la Facultad



Loja, a los veinte y siete del mes de mayo del 2019 a las 08h40.- Notifique con el acta que antecede a los señores docentes Miembros del H. Tribunal de Grado previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor, y la postulante, que personalmente firman.


Dra. Yolanda Margarita Celi Vivanco Mg. Sc
PRESIDENTA DEL H. TRIBUNAL


Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva Mg. Sc
MIEMBRO DEL H. TRIBUNAL


Dra. Consuelo Esther Briceño Castillo Mg. Sc
MIEMBRO DEL H. TRIBUNAL


Andrea Silvana Zuñiga Ramon
ASPIRANTE


Abg. Byron Emilio Camacho Ojeda
Secretario Abogado de la Facultad



Elab. Por Ab. Freddy P. Ochoa Ruliova



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA
CULTURA FINANCIERA DEL SECTOR
DE VIVANDERAS DEL CENTRO
COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA”**


AUTORA:

Andrea Silvana Zuñiga Ramon

PROYECTO DE TESIS PREVIO A OPTAR
EL GRADO Y TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA,
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR.

Loja - Ecuador

2018



Educación
sinónimo de
Libertad

a. Título:

“PROPUESTA PARA INCENTIVAR LA CULTURA FINANCIERA DEL
SECTOR DE VIVANDERAS DEL CENTRO COMERCIAL DE LA CIUDAD
DE LOJA”

b. Problemática

La importancia de la cultura financiera surge en gran medida de términos económicos relacionados a la crisis mundial, esto demuestra que la economía, no depende únicamente del sector privado o del Estado, sino que también de cada ser humano habitante en nuestra región, correspondiente a la asimetría entre agentes que obliga a su estudio e investigación. Aunque son muchos los factores que afectan a las conductas financieras como son: Los sistemas de financiamiento informales, la falta de cultura de ahorro, aplazamiento de pagos, ingresos inestables, exceso de gastos, malas inversiones, carencia de planeación presupuestaria, etc., generando inconvenientes de sobreendeudamiento y falta de transparencia en el mercado.

Durante la última década, en las economías de América Latina a pesar que han mostrado un crecimiento sostenido y como resultado un incremento de su clase media, los niveles de pobreza y desigualdad siguen siendo altos y la exclusión financiera continúa afectando a sectores, tanto de la población urbana como rural, lo que puede dificultar el futuro desarrollo económico y social de la región. La necesidad ha hecho que las personas sepan cómo manejar sus finanzas personales y beneficiarse de los mercados financieros más desarrollados. En este sentido, las iniciativas de entidades y programas de educación financiera pueden convertirse en un complemento importante de los procesos de inclusión financiera y las medidas de reducción de la pobreza puesto que los índices no son iguales para todas las regiones.

El Ecuador al igual que otros países de América y del mundo atraviesa en términos económicos por un mal momento, gran parte de esta crisis se debe a la falta de cultura financiera que limita la capacidad de las personas

para tomar decisiones fundamentales y consistentes en sus vidas, respecto al manejo de sus finanzas.

De ahí el enfoque de este estudio, en la población Lojana, centrándose en el sector de Vivanderas del “Centro Comercial” siendo notorios diversos factores que afectan a sus conductas financieras como:

- La desconfianza a las instituciones bancarias es un importante factor que ha generado el desinterés de hacer uso de productos y servicios financieros, por esa razón las Vivanderas del Centro Comercial desaprovechan algunas oportunidades que las entidades ofrecen, dando lugar a prácticas riesgosas como recurriendo a medios informales y pedir préstamos a familiares y amigos. Además no ayuda que estas instituciones alcancen los niveles de competitividad requeridos y que se impulse el desarrollo económico del país.
- Los bajos niveles de cultura financiera que tiene la población se deben en gran parte a la falta de educación financiera, que refleja principalmente el inadecuado manejo de sus finanzas, ocasionando la falta de planeación financiera.
- La carencia de no poseer conocimientos financieros limita la capacidad de las Vivanderas a tomar decisiones, provocando dediciones financieras equivocadas, una mala distribución del presupuesto lo que impacta negativamente en su bienestar y calidad de vida, y; realizar inversiones erradas y a su vez ser susceptible a medios informales.
- La falta de cultura financiera también se precisa que este sector de Vivanderas tienen un nivel reducido de ingresos, lo cual limita su capacidad de ahorro, insuficiencia para solventar su compromisos financieros, y endeudamiento, incluyéndose los préstamos a usureros, donde se cancela elevadas tasas de interés y si no se cumple con el pago, se vuelve un círculo vicioso y que se genera más endeudamiento,

el tener crédito no es malo, siempre y cuando se lo sepa manejar correctamente.

La Cultura Financiera es un proceso necesario, en el sector de Vivanderas del Centro Comercial de la Ciudad de Loja, bajo tres pilares fundamentales como es la educación financiera, inclusión financiera y la protección del consumidor financiero, contribuyendo al desarrollo del conocimiento de la sociedad actual que presenta un fuerte paradigma que impide a las personas progresar financieramente y aportar al desarrollo económico del Ecuador, es por eso que se debe considerar importante el desarrollo de habilidades y comportamientos financieros en este importante sector de Vivanderas.

En fin, dados los datos anteriores he creído necesario plantear como problema central de la investigación lo siguiente:

¿Cuáles son los aspectos con más relevancia que llegan a influir en la Cultura Financiera en el sector de Vivanderas del centro Comercial de la Ciudad de Loja y que implicaciones tienen en la calidad de vida de las adjudicarias?

c. Justificación

La Cultura Financiera es de gran importancia, aunque gran parte de la población no presta atención a temas relacionados con finanzas y economía sin lugar a dudas estas fuerzas incurren en sus hogares, escuelas, universidades, en entidades públicas y privadas, sectores económicos, en fin en cualquier ámbito de nuestras vidas.

La investigación, será una contribución académica previa a la obtención del grado de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, de acuerdo al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, conforme al Art. 133, por la cual permitirá aplicar los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias y que serán contemplados en el desarrollo de este proyecto.

En la actualidad la cultura financiera, así como la educación en general es uno de los motores del desarrollo social, ya que permite la generación del capital humano, pero especialmente aporta mejores alternativas de vida al tomar decisiones financieras adecuadas.

El desarrollo de la investigación correspondiente al trabajo de titulación, dará un aporte sustancial a la población Lojana, reforzando sus conocimientos sobre la cultura financiera, y específicamente al sector de vivanderas del “Centro Comercial”, que tendrán el conocimiento indispensable para manejar de forma adecuada sus dinero asegurando el crecimiento del mismo, crear sus propios planes de ahorro, así mismo podrán manejar sus finanzas de una forma correcta, tomando las mejores decisiones y aprovechando oportunidades que se presenten en el entorno para invertir, mejorando así su calidad de vida y sus familiares.

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

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

d. Objetivos

Objetivo general

Elaborar una propuesta al sector de Vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, para que utilicen correctamente sus ahorros e incentivar la cultura financiera.

Objetivos específicos

- Determinar el grado de conocimiento y habilidades sobre el concepto generalizado de cultura financiera, y; como repercuten estos en la estabilidad económica en el sector de Vivanderas del Centro Comercial de la Ciudad de Loja.
- Analizar los factores que han incidido en la cultura financiera del Sector de las Adjudicariás.
- Elaborar una propuesta que contribuya a mejorar el nivel de cultura financiera y mejorar la estabilidad económica del sector de Vivanderas del Centro Comercial de la Ciudad de Loja.

e. MARCO TEÓRICO

Economía

“Podemos afirmar entonces que la economía estudia el aspecto de la actividad humana dirigida a la consecución de bienes útiles y escasos.

Hemos visto que la economía se ocupa de orientar el aspecto de la actividad humana dirigida a la consecución de bienes escasos para una mayor satisfacción de las necesidades. En este sentido, existen algunas actividades humanas cuyo aspecto económico es tan relevante que las podemos denominar actividades económicas fundamentales. Estas son la producción, la distribución y el consumo

El consumo es la actividad humana dirigida a satisfacer las necesidades y deseos de las personas. Desde el punto de vista económico, implica la asignación de los medios productivos y recursos disponibles para la obtención de los bienes y servicios que mejor puedan satisfacer esas necesidades y deseos. En realidad, la identificación de las necesidades es una tarea tan importante como la asignación de recursos para satisfacerlas, si bien a la economía le compete sobre todo la segunda.

La producción siempre parte de la inventiva, y esta, a la vez, del descubrimiento y combinación de técnicas cada vez más efectivas para producir los bienes y servicios. Este descubrimiento implica la investigación y el desarrollo que parten de propiedades de la naturaleza y sus combinaciones. Durante ciertos períodos se difundió una visión que se negaba a reconocer estos hechos y planteaba la independencia de la naturaleza, asignando al puro trabajo humano la creación de las nuevas técnicas. Esta perspectiva puede denominarse productivismo y es responsable de una postura arrogante frente a la naturaleza y una de las causas de su abuso.

Finalmente, la distribución es la actividad económica que partiendo de lo producido determina la proporción de los bienes y servicios para cada uno. Este proceso se da en la economía en parte por la capacidad del mercado de premiar a los más productivos con mayores ingresos y, por lo tanto, con una mayor participación en lo producido, mientras que menos a los menos productivos. Lo cual a su vez está basado en la necesidad de reciprocidad implícita en los intercambios económicos.”⁸³

Mercado

“El mercado, un término que en economía significa una institución donde compradores y vendedores interactúan e intercambian. Algunos mercados son simples y otros complejos, pero todos constan de compradores y vendedores que comercian. El comportamiento de vendedores y compradores en una economía liberal determina qué se produce, cómo se produce y quién lo obtiene.

En un mercado libre, sin regular, los bienes y servicios se producen únicamente si el proveedor puede obtener una utilidad. En términos simples, ganar una utilidad significa vender bienes y servicios por más de lo que cuesta producirlos.”⁸⁴

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

⁸³ Resico Marcelo. Introducción a la Economía Social de Mercado. 2010. pág. 32 -35

⁸⁴ Karl E. Case y Ray C. Fair, Principios de Macroeconomía. 2008.pag 40

“El mercado es la institución económica en la cual se produce el punto de encuentro entre las dos partes que intercambian un bien o servicio. El intercambio es un modo de aumentar la dotación de bienes y servicios.”⁸⁵

Naturaleza del Mercado

“El punto de partida de la disciplina de la mercadotecnia es determinar las necesidades y deseos humanos. Los seres humanos tenemos necesidades primarias, tales como agua, aire, vestido y vivienda, y necesidades secundarias, como podrían ser recreación, seguridad, transporte, educación, autorrealización, estatus, prestigio, etcétera. El hombre busca satisfacer estas necesidades en su vida diaria. Y, por su parte, la mercadotecnia se encarga de ofrecer productos y servicios que cubran dichas necesidades. Si se analiza cada producto o servicio existente en el mercado, se verá que cada uno cubre diferentes necesidades tanto primarias como secundarias. De ahí la importancia de que la mercadotecnia conozca las necesidades de los consumidores.”⁸⁶

Ley la Superintendencia de Control del Poder de Mercado

“Según artículo 5.- Mercado relevante. - A efecto de aplicar esta Ley la Superintendencia de Control del Poder de Mercado determinará para cada caso el mercado relevante. Para ello, considerará, al menos, el mercado del producto o servicio, el mercado geográfico y las características relevantes de los grupos específicos de vendedores y compradores que participan en dicho mercado.

⁸⁵ Resico Marcelo F. Introducción a la Economía Social de Mercado. 2010.pág. 37

⁸⁶ Rodríguez Alfonso. Fundamentos de Mercadotecnia Antología. 2013. Pág. 1

El mercado del producto o servicio comprende, al menos, el bien o servicio materia de la conducta investigada y sus sustitutos. Para el análisis de sustitución, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado evaluará, entre otros factores, las preferencias de los clientes o consumidores; las características, usos y precios de los posibles sustitutos; los costos de la sustitución; así como las posibilidades tecnológicas y el tiempo requerido para la sustitución.

El mercado geográfico comprende el conjunto de zonas geográficas donde están ubicadas las fuentes alternativas de aprovisionamiento del producto relevante. Para determinar las alternativas de aprovisionamiento, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado evaluará, entre otros factores, los costos de transporte, las modalidades de venta y las barreras al comercio existentes.

La determinación del mercado relevante considerará las características particulares de los vendedores y compradores que participan en dicho mercado. Los competidores de un mercado relevante deberán ser equiparables, para lo cual se considerará las características de la superficie de venta, el conjunto de bienes que se oferta, el tipo de intermediación y la diferenciación con otros canales de distribución o venta del mismo producto.”⁸⁷

Cultura

“Algo subjetivo, como aquello que envuelve, identifica y trasciende las relaciones humanas, individuales o colectivas, nos permite deducir la íntima

⁸⁷ Ley la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Disponible en: <file:///C:/Users/ASUS/Desktop/tesis/libros/LEY-Y-RLORCPMC%20Utilizo%20art%208.pdf>

relación entre el objeto y el sujeto que lo realiza, entre el patrimonio y la cultura, entre lo material y lo inmaterial, lo tangible y lo intangible.”⁸⁸

“En concepto de cultura como tarea individual, debe, sin embargo, completarse con una concepción más amplia que abarque a la especie humana en su conjunto; y con tal motivo puede hablarse de cultura como la suma de las creaciones humanas acumuladas en el transcurso de los años.

Al mirar los hechos conforme a este último punto de vista, el colectivo, encontramos que esas creaciones han tenido características especiales según los distintos grupos, según los distintos países, según los distintos continentes. Por ello, aun cuando es verdad que todos los hombres pertenecemos a la misma especie, y somos esencialmente iguales, no es menos cierto que nos hemos diferenciado por la forma y fisonomía de la cultura elaborada en cada parte y en cada época.

En tal virtud, ha llegado a hablarse de una cultura americana, de una cultura europea, o de una cultura asiática, así como, más concretamente, han podido distinguirse culturas de carácter especial, como la cultura francesa, la cultura china, o la cultura maya.

Todo lo cual no impide que se pueda reconocer que, a medida que los humanos nos comunicamos e interrelacionamos más, la cultura se universaliza también.

Por lo demás, sí desde la etapa más remotas de la prehistoria, todos los humanos han aplicado su inteligencia adquirir conocimientos por rudimentarios que ellos hayan sido o sea a la lucha por la existencia y el

⁸⁸ Arredondo Pablo. Revista de Pensamiento sobre comunicación, Tecnología y Sociedad. 2016. Pág. 104

desarrollo de su espíritu a fin de sobrevivir, puede decirse que todos los individuos, sin distinción, han gozado de los bienes de la cultura lo mismo el cazador que usó un cuchillo o un hacha, que el científico que cooperó a la desintegración nuclear, cómo puede decirse que todos los pueblos han tenido, asimismo, una cultura, por límites que sea o haya sido.

Algunos pueblos han forjado mayores bienes de cultura que otros, desde luego, pero ninguno ha estado ausente en esta tarea de transformación y creación a lo largo de las edades.

Cultura y civilización

Hay quienes, por otra parte, se ha preguntado si las expresiones de cultura y civilización significan lo mismo y pueden utilizarse distintamente. En algunas naciones apenas hay diferencias en el empleo de una u otra palabra. En Francia y en Inglaterra, por ejemplo, se habla casi sin distinción de ellas. En Alemania y el territorio de la antigua unión soviética se prefiere establecer diferencias.

En realidad la idea de civilización es mucho más reciente que la cultura. En vocablo civilización se emparenta con la raíz *civis*, que se encontraba ya en expresiones tales como *civil* y *cívico*, y que tenía que ver con las *visitas* latina o ciudad, centro de la vida urbana, por oposición a la vida en el campo, o la vida de los bárbaros. Ser civilizado vino a significar el ser refinado, el ser pulido, el saber comportarse ante los demás con cortesía y comedimiento.

Por nuestra parte podemos afirmar, un general, que la cultura tiene dos acepciones fundamentales: Una amplia, genérica, que se refiere a toda la obra de los humanos capaz de convertirse en un bien de la vida; y otra,

más restringida, que es la tocante a ciertas formas más elevadas de la inteligencia, como la filosofía, la literatura, o el arte.

A su vez, la civilización puede considerarse como el conjunto de las obras referidas más bien a la transformación de la vida material, el uso de la técnica, el invento de la máquina, y la disposición de los objetos tangibles para satisfacer necesidades de toda clase. Entendida así la civilización, civilización no puede negarse que es parte de la cultura en su acepción amplia, ya que ésta, por tanto, abarca a la civilización valores materiales y a la cultura valores más altos del espíritu en su acepción restringida.

Lo ideal conforme a ello, es que en cada persona y en cada pueblo haya armonía entre la vida material y la vida espíritu, aunque la experiencia demuestra cuán difícil es poder llegar a esa meta. El deseado equilibrio sigue siendo y seguirá siendo un objetivo alcanzar, que para obtener se demanda gran esfuerzo y Salud Mental y una visión correcta del mundo y de la existencia.

Grados de la cultura

La cultura como conjunto de creaciones, de valores, es una realidad social que deja huellas indudables en el individuo. Este vive en gran medida de lo que otros seres humanos y otras generaciones anteriores a él prepararon e hicieron.

En el estado actual de los conocimientos, y atenta la vastedad de esto, es posible tener presente todos los datos y nociones en forma completa, porque no hay mente humana capaz de hacerlo. En épocas y das fue factible que algunos hombres extraordinariamente dotados, Aristóteles, pico de la Mirándola, Leonardo da Vinci, por ejemplo manejarse elementos culturales de toda índole, porque la cultura llegaba Sólo hasta cierto, pero

tal experiencia nadie pudo repetir la a. Todo lo más y esto es bastante que importa es tener un criterio básico, una visión panorámica de las operaciones humanas, independientemente de la especialización que cada quien sea capaz de seguir.

El saber acerca de algunos un, no da, con todo, categoría de persona culta. Una persona culta lo es, más bien, en la medida en que sepa coordinar su campo de conocimiento con el conjunto del saber general.

Podemos darnos cuenta con ello de que la cultura de un individuo está en relación estrecha con el mundo en el que vive. Un beduino y no se ve rodeado de circunstancias que no son las mismas de un profesor de Oxford, y la cultura.

Aristóteles pudo, en su época manejar elementos culturales de toda índole y naturales, porque el saber llegaba sólo hasta ciertos límites, sin que tal experiencia pueda ser repetida ahora, debido a la complejidad y amplitud de los conocimientos.

La cultura personal depende, en porcentaje inocultable, de la cultura de un grupo o clase, de la cultura de un grupo o clase, cómo la cultura del grupo o clase de pene, a su vez, de la cultura de la sociedad general ya que en todo esto hay comunicación e interrelaciones continuas. Y Es evidente que la cultura, en cuanto tal, no habría podido tener desenvolvimiento que en muchos aspectos ha tenido, sin la aportación de hombres de genio, o de hombres dedicados sistemáticamente a las teorías criadoras o de investigación. Tampoco habría sido posible que esos hombres hubiesen podido hacer nada sin lo que recibieron de sus antepasados o de sus contemporáneos.

Historia de la cultura

Al hacer heces paso de los acontecimientos ocurridos en el pretérito, que constituyen la materia de la historia, el investigador ha de apreciar la realidad es que apuntamos con anterioridad y a darse cuenta de que no puede ver, en ese mismo pretérito, una sucesión escueta y árida de fechas, nombres, referencias doctrinales y movimientos políticos y económicos.

Tiene que ahondar más y ver, en un marco sustancial de las cosas, la cultura dominante en cada momento, y cómo eran las características de, para entender los acontecimientos con más depurado criterio. Sin eso, su idea de la historia siempre será trunca. Le es preciso darse cuenta de lo que se ha podido obtener en tales o cuales aspectos, cuántos elementos han llegado a niveles altísimos como en el caso de las ciencias experimentales, cuántos trucos positivos de bien material han podido lograr, pero también, en la misión visión, cuántos fracasos, cuántas limitaciones, cuántas deformaciones han tenido lugar en daño de la sociedad y de los individuos. La historia de la cultura pone delante del hombre actual la gran suma de las relaciones del pasado, como una enseñanza de valor inapreciable, a fin de entender mejor ese pasado y actual mejor en el presente.”⁸⁹

Cultura financiera

“Todos somos conscientes de lo poco que conocemos el complejo mundo de las finanzas, incluso los que trabajamos en el sector, no sólo somos incapaces de controlarlo en su conjunto, sino que desconocemos toda la diversidad de productos, los mercados, los precios, las legislaciones, las modas y las novedades.”⁹⁰

⁸⁹ Acevedo Carlos. Manual de la Historia de la Cultura.2004. pág. 7-11

⁹⁰ Pérez Simón y Cirera Marcos. Defiende tu Dinero. 2013.pág. 6

“El propósito de observar la variable cultura financiera es revelar la tendencia en las prácticas de ahorro y crédito, considerando desde esquemas "tradicionales" hasta los que hoy se denominan formales.”⁹¹

De acuerdo a las definiciones anteriormente citadas, la cultura financiera es el dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesarias para tomar decisiones financieras de una forma sensata a lo largo de la vida, es decir existe una mayor comprensión de los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios que se utiliza en la vida cotidiana, para conocer sus derechos y obligaciones y tomar decisiones, contribuyendo a la minimización de riesgos económicos mediante el desarrollo de hábitos culturales financieros.

Importancia de la cultura financiera

“La cultura financiera promueve el conocimiento de los derechos y obligaciones que tienen los ciudadanos respecto del sistema financiero. Así mismo se enfatiza en la importancia del ahorro, cómo manejar adecuadamente su dinero.

Al determinar la cultura financiera de los ciudadanos dotándoles de herramientas, habilidades y conocimientos para toma de decisiones, además fomenta la estabilidad y confianza en el sistema financiero como en el crecimiento económico, por lo tanto, su desarrollo contribuye a que los particulares adopten medidas financieras ajustadas a sus características personales y familiares con respecto a productos y servicios que mejor se adopten a sus necesidades.”⁹²

⁹¹ Sampayo P. Humberto y Hernández Romero O, (2012) Las instituciones microfinancieras en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera y empresarial. Disponible en: Scielo http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000100008

⁹² Superintendencia de Bancos y Seguros EDUCACIÓN FINANCIERA. Obtenido de: http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/efinanciera/?page_id=38

Se menciona que de acuerdo al conocimiento de la cultura financiera se alcanza al consumo inteligente en la sociedad, por lo tanto permite llevar un control de nuestros ingresos y gastos, para desarrollar un estilo de vida sano y de largo plazo, se puede decidir fácilmente respecto al uso y aplicación de los productos financieros, y finalmente brinda alternativas para uso correcto del dinero.

La Educación Económica y Financiera como Proyecto Pedagógico Transversal

“La EEF se implementa en un establecimiento educativo con el propósito central de desarrollar o fortalecer en las y los estudiantes los conocimientos, actitudes y habilidades que les permita comprender el entorno económico y financiero en el cual están inmersos; esto con el fin de tomar decisiones informadas, autónomas y responsables así como orientar su comportamiento económico y mejorar la calidad de vida de la sociedad.

Pero, ¿qué implicaciones tiene para el establecimiento educativo la EEF? Lo primero que ha de tenerse en cuenta es que no se plantea como un área adicional al plan de estudios, es decir, no se trata de crear una nueva asignatura. En su lugar, la EEF se propone como un proyecto pedagógico de carácter transversal, que busca la interrelación de diversas áreas para la solución de problemas identificados colectivamente.

Conviene recordar que los proyectos pedagógicos transversales están concebidos como una actividad dentro del plan de estudios que, de manera planificada, ejercita al educando en la solución de problemas cotidianos seleccionados porque tienen relación directa con el entorno social, cultural, científico y tecnológico del alumno. Cumplen la función de correlacionar,

integrar y hacer activos los conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores logrados en el desarrollo de diversas áreas.

Los proyectos pedagógicos también podrán estar orientados al diseño y elaboración de un producto, al aprovechamiento de un material o equipo, a la adquisición de dominio sobre una técnica o tecnología, a la solución de un caso de la vida académica, social, política o económica, en general, al desarrollo de los intereses de los educandos para promover su espíritu investigativo y cualquier otro propósito que cumpla los fines y objetivos del Proyecto Educativo Institucional

Por consiguiente, el establecimiento educativo, con el acompañamiento de la Secretaría de Educación y la participación de la comunidad, debe disponer de las condiciones mínimas necesarias para que se haga viable el proyecto. Una de estas condiciones es la incorporación de la EEF en el currículo del establecimiento educativo y a través del Proyecto Educativo Institucional.

Los docentes adquieren un rol fundamental para llevar a buen término el proyecto; esto implica su formación en los contenidos de economía y finanzas, así como el fortalecimiento de sus habilidades pedagógicas. Para ello, se requiere no solo de su disposición y de la de los directivos docentes, sino la personal y comunitaria que permita el diseño y ejecución de proyectos y actividades que propendan al desarrollo de competencias básicas en materia económica y financiera de las niñas, niños, adolescentes y jóvenes. En este sentido, se espera que el proyecto de EEF emerja de la propia comunidad educativa, es decir, estudiantes, docentes, gobierno local y padres de familia participan en su definición, siempre con el acompañamiento técnico de la Secretaría de Educación a la cual está adscrito el establecimiento educativo.

Una condición básica para formular un proyecto en EEF es realizar una lectura de contexto que puede ser entendida como el conjunto de circunstancias y hechos que rodean a las y los estudiantes desde las perspectivas económica y financiera. La lectura de contexto aborda los espacios físicos, la zona geográfica de interacción cotidiana del estudiante con su entorno social, natural, cultural y económico, las actividades económicas de la región y las problemáticas socioeconómicas de diversos grupos poblacionales, incluyendo mujeres, niños o grupos étnicos, entre otros.

Así, la lectura del contexto pretende describir las condiciones existentes en el entorno del estudiante. Se realiza mediante diversas actividades de exploración como la observación directa, entrevistas, charlas informales, exploración documental o lectura de prensa. Por medio de estas actividades se identifican los intereses y las necesidades de las y los estudiantes y de la comunidad, estos hallazgos pueden ser abordados como situaciones problemas que orienten la formulación de un proyecto de EEF.”⁹³

Definiciones de Finanzas

“En términos simples las finanzas conciernen a las decisiones que se toman en relación con el dinero o, con más exactitud, con los flujos de efectivo.” ⁹⁴

“Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros.

⁹³ Campo MaríA. Orientaciones Pedagógicas para la Educación Económica y Financiera. 2012. pág.34

⁹⁴ Besley Scott y Brigham Eugene F. Fundamentos de Administración Financiera. 2016.pág 4

Definiciones de las finanzas personales

En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones que las de un individuo: cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas.”⁹⁵

“Las finanzas personales es administrar correctamente el capital que posee la familia, para ello se debe fijar objetivos financieros, la necesidad de tener un presupuesto familiar, conocimiento para reducir gastos cuando hay que pedir un préstamo, como usar la tarjeta de crédito la inversión en productos financieros, como preparar la declaración de la renta la protección contra fraudes y estafas, como usar el ordenador para manejar nuestras finanzas etcétera.”⁹⁶

“Las finanzas personales se conceptualizan como la buena toma de decisiones para administrar del capital que se tiene en la familia inclusive en el manejo de un negocio, es decir decisiones que tienen algún impacto financiero.” ⁹⁷

De acuerdo a lo anteriormente citado , las finanzas personales es el manejo correcto del dinero, en otras palabras decisiones adecuadas que cada persona lleva acabo para administrar su dinero conforme en el tiempo; un análisis y evaluación de costos y beneficios que de alguna manera tienen influencia en la calidad de vida de las personas ya que tratan temas que a todos incumben como son aquellos relacionados con el presupuesto

⁹⁵ Gitman L. y Zutter C. Principios de la Administración Financiera. Decimosegunda edición. 2012. Pág. 3

⁹⁶ Palacios J. Finanzas Personales Cuatro principios para invertir bien el dinero. 2012. Pág. 35

⁹⁷ Guamán D. y Romero T. Contabilidad Financiera. 2015. Pág. 15

personal, préstamos, inversiones, impuestos, pensiones y seguros, entre otros.

Toma de decisiones

“Decidir significa elegir entre varias alternativas, para poder tomar una decisión se requiere pues que existan diversas opciones de cursos de acción, aunque sean las 2 más elementales o primarias: sí o no actúo no actuó, dejó las cosas como están o hago un cambio.”⁹⁸

“Tomar una decisión es elegir una alternativa entre varias para lograr un objetivo personal o empresarial.”⁹⁹

“El arte de tomar decisiones consiste en no decidir cuestiones que no son en este momento pertinentes, en no decidir prematuramente, en no tomar decisiones que no pueda hacerse efectivas y en tomar decisiones que otras deban tomarse.”¹⁰⁰

En resumen, la toma de decisiones es un proceso de selección entre diversas opciones, las más convenientes para el ser humano que forma parte de la administración, y que permite resolver situaciones en cualquier condición de manera efectiva.

Planeación

“La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa

⁹⁸ Lamata F. Manual d administración y Gestión Sanitaria. 2012. Pág. 323

⁹⁹ Lazzati Santiago. La toma de decisiones principios, procesos y aplicaciones.2013. Pág. 12

¹⁰⁰ Gil M. y Giner F. Como crear y hacer funcionar una empresa. 2012. Pág. 95

pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.”¹⁰¹

Planificar implica en consecuencia, dar forma orgánica a un conjunto de decisiones, integradas y compatibles entre sí que guiarán la actividad de una empresa, de un gobierno o de una familia.

Importancia de la planeación

“La planeación también observa las posibles alternativas de los cursos de acción en el futuro, y al escoger unas alternativas, éstas se convierten en la base para tomar decisiones presentes.”¹⁰²

Planificación financiera

“Tal como sucede con la planeación general la planificación financiera también puede ser considerada como un proceso, ya que responde a la secuencia de las fases necesarias para la consecución de un plan, si bien, en este caso, el plan se materializa en números concretos.

Una vez fijado los objetivos financieros, se diseña la estrategia financiera, que deberá estar en consonancia con la estrategia general. El plan financiero no es, así, más que el documento de valoración de las decisiones.

Todas estas fases se resumen en un esquema de funcionamiento, en el que aparece la función de control como la actividad de contraste entre los resultados ofrecidos por los planes los objetivos presupuestos, aumentando así el nivel de eficacia del plan.

¹⁰¹ Martner G. Planificación y presupuesto por programas.2004. Pág. 372

¹⁰² Morales A. y Morales J. Planeación Financiera. 2014. Pág.5

Información necesaria para la planificación financiera

Tal como hemos visto, mediante la planificación financiera se trata de obtener previsiones sobre los valores que tomarán las principales variables de gestión en el futuro, como consecuencia de actuaciones concretas.

Estos valores están recogidos en los documentos contables que, con carácter provisional, se elabora partiendo de la información de los estados contables de la empresa y de las modificaciones que convenga realizar, de acuerdo con la estrategia y las acciones programadas.

En general, las variables de mayor interés serán las relativas a la evaluación de los flujos de ingresos gastos, cobros pagos y recursos y empleos.”¹⁰³

Decisiones financieras

“El encargado de finanzas deberá tomar decisiones en tres áreas:

- Proceso de elaboración del presupuesto de capital consiste en hacer un plan para adquirir infraestructura, maquinaria, laboratorios de investigación, salas de exhibición, bodegas, así como la capacitación del personal que los opera la unidad básica del Análisis del proceso es la elaboración del proyecto de inversión.
- Estructura de capital. Consiste en determinar las fuentes y proporciones en que se distribuirán estas fuentes de flujos de efectivo. La estructura de capital también determina quién tendrá el control de la compañía dado que fija la cantidad de acciones que habrá en el mercado y los tenedores de ellas.

¹⁰³ Ci7brán Pilar, Padro Camio, Crespo Miguel; y, Huarte Cecilio. Planificación Financiera. 2013. Pág.78

- Administración del capital de trabajo. Consiste en determinar las fuentes y uso de los fondos a corto plazo.
- Las decisiones financieras a corto plazo, también de circulante o corrientes, son aquellas cuyo efecto temporal directo queda contextualizadas por el denominado periodo medio de maduración de la empresa, aunque tradicionalmente se asimila esta gestión en el contexto de la actividad correspondiente a un año. ¹⁰⁴

Planeación financiera personal o familiar

Tabla 1: Definiciones de planeación financiera personal

<p>Jacob, Hudson, and Bush</p>	<p>Conceptos, habilidades, prácticas, reglas, normas e información para realizar actividades financieras. Financieras involucra un rango de actividades diarias asociadas al manejo de fondos, tarjetas de crédito, seguros e inversiones.</p>
<p>Schuchardt et al.</p>	<p>Profesión interdisciplinaria, donde se aplican conceptos: financieros, de gestión, recursos, educación de los consumidores, sociología y psicología de toma de decisiones para entender las formas como los individuos adquieren, desarrollan y asignan recursos monetarios para sus necesidades financieras presentes y futuras.</p>

¹⁰⁴ Tanaka Gustavo. Análisis de los Estados Financieros para la Toma de Decisiones.2005. pág.67

Struwig and Plaatjes	Conjunto de actividades, planear, toma de decisiones, organizar, y control de la asignación de ingresos y acumulación de riqueza por un individuo, con el propósito de alcanzar los objetivos financieros implícitos o explícitos de manera eficiente y eficaz.
Remund	Es la habilidad personal para entender y usar conceptos financieros
Huston	Es la conciencia y el conocimiento de los instrumentos financieros y su aplicación en los negocios y en la vida personal.
Taft et al.	La habilidad de balancear una cuenta bancaria, preparar un presupuesto, ahorrar para el futuro y aprender estrategias para administrar la deuda.

Fuente: Scielo, Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. 2015

Elaborado: Miguel David Rojas López, Lina Marcela Maya Fernández, y; María Elena Valencia

“El proceso de la planificación financiera consiste de los siguientes pasos

- **Definir sus objetivos financieros a detalle y determinar su prioridad:** Haga una lista de los objetivos que guiarán sus acciones en el futuro y establezca la prioridad con la que deben ser alcanzados.
- **Analizar su situación financiera actual:** Luego de haber definido su norte (objetivos por lograr) es necesario examinar y estar consciente de su realidad financiera.

- **Establecer metas financieras claras y plan de acción:** Con base en el análisis de su situación financiera, luego se procede a establecer metas financieras puntuales.
- **Realizar un estimado de proyección de ingresos:** Es importante realizar un análisis de sus ingresos a futuro y tomar en consideración proyecciones de aumento en su salario, si su plan financiero incluye comenzar un negocio que genere un ingreso adicional, si recibirá ingresos producto de inversiones realizadas en valores como bonos, acciones, fondos mutuos o de depósitos a plazo fijo.
- **Definir plazo:** Es necesario establecer un cronograma que defina en orden de prioridad los objetivos que se desean alcanzar. Los mismos se deben segmentar a corto (de uno a dos años), mediano (de dos a cinco años) y largo plazo (de cinco años en adelante).
- **Establecer presupuesto:** Son muchas las personas que viven bajo el lema “*carpe diem*”. Estos piensan solo en la gratificación de hoy y gastan su dinero sin tomar en cuenta la necesidad de tener un presupuesto formal y las consecuencias en sus finanzas a futuro de no tener uno.
- **Ejecutar y monitorear:** Una vez haya creado su presupuesto, es importante tener la disciplina de cumplir con el mismo, darle el debido seguimiento periódico y monitorear su avance, para poder hacer las correcciones necesarias en caso de que ocurra algún desvío de sus objetivos.”¹⁰⁵

Presupuesto

“En su definición más general, el presupuesto concierne a traducir recursos financieros en propósitos humanos. (...) Dado que los fondos son limitados

¹⁰⁵ Banco General uexclusiva.2016. Planificación financiera personal. Disponible en: <https://www.enexclusiva.com/03/2016/finanzas-y-economia/planificacion-financiera-personal-tiene-sus-finanzas-bajo-control/>

y tienen que ser divididos de una manera u otra, el presupuesto se transforma en un mecanismo para tomar opciones entre gastos alternativos (...).”¹⁰⁶

Caracteres del presupuesto

- “Delimita Los Gastos Y Estima Los Ingresos
- Anualidad
- Equilibrio
- Expresión Contable
- Limitación
- Universalidad”¹⁰⁷

Importancia del presupuesto

“El presupuesto es importante como herramienta de control, toda vez que requiere un proceso continuo de revisión, pues al no tener seguimientos se perdería la esencia misma del proceso presupuestal en el cual se invirtieron recursos físicos, financiero y humanos.

Las áreas del conocimiento y el presupuesto

Al ser un proceso integral, el presupuesto requiere la aplicación de conocimientos de diferentes disciplinas analizar y planea la relación del presupuesto con áreas como la economía, en la que se efectúan análisis micro y macroeconómicos que inciden en el análisis de factores, elementos importantes en el diagnóstico que debe realizarse al iniciar el presupuesto y que son básicos para efectuar los estimativos. Por su parte, la estadística

¹⁰⁶ Marcel Mario, Guzmán Marcela, y; Sanginés Mario. Presupuestos para el desarrollo en América Latina. 2014. Pág. 31

¹⁰⁷ Calvo J., Robledo T. Martínez J. Auxiliares administrativos de la universidad Carlos III de Madrid. 2005. Pág. 18

colabora con la con los pronósticos de ingresos, costos y gastos y en el análisis de tendencias en, entre otros. La administración provee las funciones básicas en toda organización; la contabilidad proporciona información contable y financiera, y constituye el insumo principal para la elaboración del presupuesto. Las finanzas, por su par, constituyen a fundamentar los análisis y la toma de decisiones.”¹⁰⁸

Ingresos

“Los ingresos son los aumentos del patrimonio neto correspondiente a una empresa durante un período de tiempo determinado. Los ingresos más importantes o habituales son: ingresos por venta o prestación de servicio ingreso de gestión, subvenciones, donaciones y legados e ingresos financieros.

Gastos

Los gastos son las disminuciones del patrimonio neto correspondiente a una empresa durante un período de tiempo determinado. Los gastos más importantes o habituales son: compras servicios exteriores, tributos gastos de personal y gastos Financiero.¹⁰⁹

Ahorro

“Recuerda que el ahorro es la parte de dinero que no gastamos de forma inmediata, sino que la guardamos para gastarla más adelante. Y que el país, familia, empresa o persona que ahorra, evitará problemas en el futuro:

¹⁰⁸ Constanza María, Parra Ramiro y López Lina. Presupuestos enfoque para la planeación financiera.2012. Pág. 53-55

¹⁰⁹ Tarodo Carlos y Sánchez Oscar. Gestión contable. 2012. Pág.80

- Podrá hacer frente a imprevistos: arreglar el coche si se estropea, pagar la comida y el alquiler si se queda sin trabajo.
- Podrá mejorar su vida: comprar una casa, estudiar en el extranjero, ir de vacaciones.”¹¹⁰

“El concepto económico de ahorro alude la fracción del ingreso que no se gasta. Una medición convencional ha sido la de tomar como ahorro del hogar la diferencia entre que existe entre el ingreso y el gasto corriente.

Sin embargo, ya que no todo el gasto puede ser considerado como tal como es el caso de los gastos en salud, educación, vivienda, bienes durables y otros con los cuales se transfiere riqueza humana y material al futuro, sería necesario utilizar una medición alternativa de que dé cuenta de ese esfuerzo de ahorro e inversión.”¹¹¹

Ahorro es el porcentaje que se decide no utilizar; es decir el ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras a través de diversos mecanismos financieros. En una institución financiera, se compensa al ahorrante, la institución elegida le paga intereses al titular de la cuenta de manera periódica por colocar su dinero en ella.

Prácticas de ahorro formal e informal

“La forma en que guardas el dinero determina el tipo de ahorro que estás realizando. El ahorro se puede clasificar en:

- Ahorro informal.

¹¹⁰ Soto María. Mi primer libro de economía: ahorro e inversión. Primera Edición. 2012. Pág. 4

¹¹¹ Sierra Olga. El ahorro de los hogares urbanos en México. 2000. Pág.18

- Ahorro formal.

Ahorro informal

Ahorro informal es el monto de dinero ahorrado por individuos que es mantenido fuera de entidades financieras autorizadas.

Mantener el dinero ahorrado en tu propia casa es la forma de ahorro informal más utilizada. Sin embargo, el guardar dinero en una casa presenta riesgos e inconvenientes:

- Puede perderse.
- Puede deteriorarse.
- Puede ser robado.
- No genera rendimiento o interés alguno.

Tampoco es recomendable pedir a algún amigo o familiar que guarde lo que lograste reunir, ya que no existe garantía de que cuando necesites utilizar tus fondos, la persona a quien se los entregaste pueda devolvértelos.

Ahorro formal

Ahorro formal es el monto de dinero ahorrado que es canalizado hacia entidades financieras autorizadas a captar depósitos del público y sujetas a las regulaciones propias de cada país.

El ahorro formal mitiga los riesgos que presenta el ahorro informal. Cuando se deposita el dinero en una entidad financiera, ésta se responsabiliza por la custodia de los fondos depositados preservando la posibilidad de disponer de ellos.

Para el caso de que existiera algún problema con la entidad y ésta no pudiera devolverle el dinero al ahorrista, las entidades financieras autorizadas cuentan generalmente con un seguro de depósitos para proteger los derechos de los depositantes/ahorristas garantizando la devolución parcial o total del dinero depositado.

Además, los bancos ofrecen distintas opciones de ahorro, por lo que puedes elegir aquella que mejor se adapte a tus necesidades. Estos productos incluyen:

- Caja de ahorro a la vista
- Cuenta de ahorro a plazo
- Cuenta corriente
- Microahorro¹¹²

Principales razones para ahorrar

Tabla 2: Razones para Ahorrar

Reserva para emergencias	El problema no es que cosas malas pasan al azar, sino cuando pasa. Simplemente usted no puede presidir. Qué impacto podrán tener sobre usted y su familia la pérdida del trabajo la muerte de un familiar, un accidente un gasto muy grande e inesperado. Por eso es una buena idea tener una reserva de dinero seguro y de fácil acceso que usted pueda usar en caso que la necesite.
---------------------------------	--

¹¹² Educación Financiera. Disponible en: <https://www.asba-supervision.org/PEF/ahorro/mecanismos-de-ahorro-formales-vs-informales.shtml>

<p style="text-align: center;">Gastos educativos</p>	<p>Si usted tiene unos pequeños querubines en su casa seguramente quiere lo mejor para ellos y Eso típicamente incluye una buena educación Universitaria. Así que cuando los primeros regalos en efectivo comienzan a llegar desde la casa de los abuelos, muchos padres establecen una cuenta de inversión en nombre del niño</p>
<p style="text-align: center;">Fondos para comenzar un negocio</p>	<p>Otra razón para ahorrar dinero es que si usted espera tener o comprar un negocio algún día. Cuando usted tenga suficiente ganancia de capital acumulada en su casa, usted puede hacer un préstamo contra esa ganancia para hacer uso en el negocio o quizás desea acumular el dinero en otras inversiones por separado para ese propósito.</p>

Fuente: Tyson Eric y Brown. 2007

Elaborado: Autora

Cuatro Métodos de ahorro para obtener una Estabilidad Económica

“Ahorrar es difícil y más aún cuando no tenemos la costumbre de hacerlo, no nos enseñan desde pequeños lo importante que es para cumplir objetivos y para invertir en un futuro más rentable, ni las familias, ni los colegios, ni el país en general se ha preocupado por la educación financiera, así cada quien va aprendiendo a gestionar sus finanzas por las experiencias que va viviendo en su camino de crecimiento profesional y personal.

Quienes han aprendido que el ahorro es una parte vital para las finanzas saludables, saben que deben destinar un porcentaje de sus ingresos para ese fin y mejor aún, aplican esta filosofía de vida para compartir en pareja

y en familia para el futuro. Incluso estas son personas que desde pequeñas les han enseñado a guardar el dinero en un “marranito” para comprar cosas tan sencillas como un juguete.

Pero no se preocupe, si usted todavía se siente perdido con este tema y no haya la forma de conseguir un dinero extra o guardar tan siquiera un 5% de sus ahorros, le contamos cómo hacerlo, aquí le vamos a mostrar algunos métodos para que se organice y poco a poco construya el hábito de ahorrar. Con el tiempo lo hará sin ser consciente y se dará cuenta de lo que ha logrado cuando cumpla sus objetivos o tenga algo tangible, como por ejemplo una casa.

Para empezar, lo que debe hacer es ser honesto con su comportamiento financiero, revise con lupa cómo está manejando sus ingresos, en qué se le va la plata, cuáles son los gastos innecesarios que están afectando su bolsillo y las obligaciones constantes de cada mes. Cuando tenga un registro de todo, inicie con un “plan maestro”, lo ideal es que haga un presupuesto en el que por lo menos destine el 10% de sus ingresos al ahorro.

Sin embargo, si lo que usted quiere es hacer un ahorro similar al del marranito o a corto plazo, le recomendamos que trabaje en uno de estos métodos recomendados por la el periódico digital Expansión, lo importante es que lo haga y entre más pronto mejor.

- **El método de la sinceridad:** Este método consiste en un ejercicio de castigo y recompensa, la idea es que fije una cantidad de dinero fija mensualmente para su ahorro, claro, después de que analice cuál es su capacidad para ello. Pero, si en un mes usted no es juicioso con esa promesa, es decir, si incumple con la cuota de

ahorro, el castigo que se impondrá es que el próximo mes no podrá disfrutar de las cosas que más le gusta hacer o comprar.

- **Reto de las 52 semanas:** es sencillo, lo primero que debe hacer es comprar una alcancía. El ahorro es gradual, así que usted no sentirá el “golpe” de un momento a otro, además usted escoge el monto con el que quiere iniciar, por ejemplo la primera puede comenzar con \$2.000, la siguiente con \$ 4.000 y la próxima con \$ 6.000, así sucesivamente hasta que alcance las 52 semanas. Pero, si usted quiere puede extender el plan a más semanas dependiendo de su objetivo de ahorro.
- **“El marrano”, del dinero no gastado:** de seguro ya lo conoce, pues es el más tradicional para ahorrar. Sin embargo, la intención con el marranito en este método, es que meta las monedas que le sobran del día a día o de una que otra compra, mejor dicho las vueltas que le quedan después de pagar. Cuando por ejemplo tenía un dinero destinado a algún gasto, pero este no se dio, tome el monto y guárdelo en la alcancía, en el momento menos inesperado se dará cuenta de que ahorró un buen monto o que le sirvió para cubrir alguna emergencia.
- **Método de los sobres:** el proceso le puede parecer muy antiguo, pero es muy útil a la hora de organizarse. Lo ideal es que empiece por definir las categorías en las que destinará el dinero. Por ejemplo, gastos fijos como transporte, alimentación, cuotas de crédito etc. Después, debe tomar un sobre por cada categoría y cuando reciba los ingresos debe distribuirlos según el nombre de la categoría. Uno de esos sobres debe nombrarlo gasto mensual, allí usted debe poner el dinero que le sobre, el cual corresponderá a su ahorro mensual.

La clave está en no tocar ese sobre y con los demás utilizarlos de acuerdo a la destinación que los nombró.”¹¹³

Inversión

“En general, invertir el renunciar a una satisfacciones inmediatas y ciertas a cambio de unas expectativas, es decir, de una esperanza de beneficios futuros.

Así, cuando se dice que una persona invierte su tiempo libre, por ejemplo, en el estudio de un idioma, se expresa que renuncia al Disfrute del ocio a cambio de las satisfacciones (como una mejor retribución de su trabajo u otras) qué le reportará el conocimiento de una nueva lengua.”¹¹⁴

Tipos de inversiones

Tabla 3: Principios básicos de los diferentes tipos de inversiones

Inversiones de bajo riesgo	Las inversiones de bajo riesgo te permiten ganar intereses en tu dinero mientras mantienes algo de liquidez – acceso flexible a tu dinero en efectivo. Las posibilidades de perder tu dinero a través de estas inversiones son extremadamente bajas, pero tienen menor potencial de ganancia en comparación con inversiones de alto riesgo como las acciones
-----------------------------------	---

¹¹³ Finanzas Personales. Ahorro e inversión. 2017. Disponible en: <http://www.finanzaspersonales.co/ahorro-e-inversion/articulo/ahorrocomo-ahorrar-dinero-rapido-y-facil/73375>

¹¹⁴ Companys R. y Corominas A. Planificación y rentabilidad de proyectos industriales.2000. Pág. 125

<p align="center">Certificados de Depósito (CD)</p>	<p>CD = una inversión de bajo riesgo que puedes abrir con un depósito inicial de hasta \$1,000. Con los CD, tú estás de acuerdo en no tocar el dinero que depositas por un periodo específico de tiempo (de unos días a unos año</p>
<p align="center">Cuenta de Depósito en Mercado Monetario (MMDA)</p>	<p>Una MMDA es una inversión de poco riesgo. Es una forma de cuenta de ahorros que requiere un saldo mayor que los CD o las cuentas regulares de ahorros, por lo general \$10,000 o más. En comparación con las cuentas regulares de ahorros, las MMDA ofrecen una mejor tasa de interés y te permiten un acceso más flexible a los fondos de tu cuenta.</p>
<p align="center">Acciones</p>	<p>Invertir en acciones es riesgoso porque su valor puede cambiar a diario. Pero las acciones también tienen un gran potencial de crecimiento y de ganancia total. Cuando inviertes en acciones, estás invirtiendo en negocios. Éstos podrían ser compañías pequeñas, medianas o grandes en Estados Unidos y en otras partes del mundo</p>

Fuente: Guía para el instructor. 2012

Elaborado: Wells Fargo Bank

Beneficio de ahorro e inversión

“Se considera que el consumo genera beneficios inmediatos, mientras que el ahorro inversión generan bienestar futuro, ya que aumenta la capacidad para elevar los ingresos en periodos posteriores. Por este motivo, se ha apuntado que cierto tipo de gastos debieran ser considerados como no corrientes, dependiendo de sus efectos en el ingreso y en el bienestar futuros, pues aunque satisfacen necesidades inmediatas, generan beneficios (monetarios y humanos) a lo largo de la vida.

Deuda

La deuda es una herramienta que debe utilizarse de manera inteligente, ya que tienden a disminuir la riqueza, por el pago del capital y de los intereses.

Un principio para pago de deudas, es que los activos adquiridos para el corto plazo se pagan en el corto plazo y los activos o inversiones de largo plazo, se pagan en el largo plazo. Por ejemplo, el pago de alimentación y vestido debe ser de corto plazo, y la compra de la casa de largo plazo.

Pasos para realizar una inversión

- **Primer paso:** Los requisitos para la inversión antes de invertir, hay que estar seguro de tener cubiertas adecuadamente las necesidades vitales. Esto incluye dinero para el alojamiento, alimentación, transporte, impuesto y vestido etc.
- **Segundo paso:** Una vez que se haya establecido los prerrequisitos y asentado claramente las metas financieras el siguiente paso consiste en fijar las metas de inversión. Las metas de inversión son los objetivos financieros que desearía alcanzar a través de la inversión.
- **Tercer paso:** Adoptar un plan de inversión una vez establecida sus metas generales, deberá adoptar un plan de inversión un documento escrito que describa en qué fondos invertir, se puede desarrollar una serie de metas de inversión secundarias para cada meta a largo plazo.
- **Cuarto paso:** Evaluar los instrumentos de inversión una vez establecido sus metas de inversión y su plan, que evaluar los instrumentos de inversión para calcular tanto el riesgo como la rentabilidad de cada uno de ellos.
- **Quinto paso:** Seleccionar las inversiones consiste en recopilar información adicional y utilizarla para seleccionar instrumentos de inversión acordes con sus metas.”¹¹⁵

¹¹⁵ Sierra Olga. El ahorro de los hogares urbanos en México. 2000. Pág.20

Definición de riesgo

“En esencia, riesgo es una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión. Las inversiones cuyos rendimientos son más inciertos se consideran generalmente más riesgosas.

Definición de rendimiento

Como es evidente, si evaluamos el riesgo según el grado de variación del rendimiento, debemos estar seguros de que sabemos lo que es el rendimiento y cómo medirlo.” ¹¹⁶

Tasa activa- Tasa pasiva

“**Tasa de Interés Pasiva:** es la tasa de interés que las entidades financieras paga a los depositantes por sus ahorros. Estas varían dependiendo del plazo y tipo de depósito: depósitos a la vista, depósitos de ahorro a plazo y depósito a plazo fijo.

Tasas de Interés Activa: es la tasa que se paga a las entidades financieras al recibir un préstamo, la cual puede ser nominal o efectiva. La tasa de interés nominal se utiliza para calcular el pago de intereses que el usuario hace al banco; pero el verdadero costo del préstamo lo da la tasa de interés efectiva, que incluye además de los intereses, otros pagos como comisiones y seguros.” ¹¹⁷

¹¹⁶ Gitman Lawrence y Joehnk Michael. Fundamentos de Inversión.2005. Pág.11

¹¹⁷ Superintendencia del sistema financiero El Salvador. 2013. 2013. Boletín electrónico de educación financiera. Disponible en: https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf

Sistema Financiero

Concepto

“Definiremos al sistema financiero con un conjunto articulado de flujos financieros movilizados mediante instrumentos financieros cuyos precios, cantidades y demás condiciones se determinan en los correspondientes mercados a los que concurren como intermediarios financieros y agentes no financieros de la economía.

Funciones

Diremos que un sistema financiero realiza correctamente su cometido de traspasar recursos de unidades con capacidades de financiación a los que tienen necesidad de ella, cuando lo hacen de una forma eficiente, es decir, con unos márgenes mínimos. Ello supone operar con una elevada productividad y con un grado de competencia en el mercado suficiente para lograr unos márgenes de intermediación reducidos.

Otras funciones que realiza el sistema financiero con el control y disciplina de la actuación de los agentes de la economía real, mediante su seguimiento para no incurrir en riesgos que pongan en peligro el sistema, y la gestión del sistema de pagos de la economía que facilita el intercambio de bienes y servicios entre los agentes económicos.”¹¹⁸

¹¹⁸ Pampillón Fernando, Cuesta Marta, Ruza Cristina, y; Curbera Paz. Instrucción al sistema financiero. 2012. Pág.107

Características de los productos y los servicios financieros

“Los principales productos y servicios que ofrecen las entidades del sistema financiero son:

- **Cuentas de ahorro:** en las que los ciudadanos depositan y retiran su dinero con el uso de una libreta en las cajas de la institución financiera o mediante el uso de la banca electrónica.
- El dinero de las cuentas de ahorro genera intereses a favor de los depositantes y puede estar disponible para su retiro en cualquier momento, o en un plazo previamente programado y acordado con la entidad financiera.
- **Cuentas corrientes:** en las que los ciudadanos depositan su dinero y pueden retirarlo por medio de cheques o mediante el uso de la banca electrónica. Generalmente el dinero de las cuentas corrientes no genera intereses y está disponible para su retiro en cualquier momento.
- **Depósitos a plazo fijo:** son depósitos que no permiten retirar el dinero en cualquier momento sino únicamente cuando se cumpla un plazo acordado con la institución financiera. Genera un interés mayor que el de la cuenta de ahorros en favor de sus beneficiarios, el cual debe ser conocido desde el momento mismo en que se realiza el depósito.
- **Créditos:** El dinero que se presta a una persona u organización, bajo determinadas condiciones de devolución.

Composición del sistema financiero

El sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios

financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero. Según la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante participante del mercado con más del 90% de las operaciones del total del sistema.

¿Qué hacen las principales instituciones del sistema financiero?

Bancos

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

Sociedad financiera

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

Cooperativas de ahorro y crédito

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

Mutualistas

La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario.”¹¹⁹

Propuesta

El término propuesta

“El término propuesta tiene muchos significados. En el mundo académico y profesional, sin embargo, una propuesta es un documento que describe un proyecto de trabajo a realizar en un área o sector de interés; y que se elabora para solicitar aprobación, apoyo institucional y/o financiero para su ejecución.

El proceso de elaboración de la propuesta

Una propuesta de investigación es producto de un proceso de trabajo que incluye varias actividades importantes, de las cuales depende su éxito o fracaso. En este punto, conviene distinguir el éxito de haber elaborado bien el proyecto, del de conseguir su aprobación, respaldo institucional o apoyo financiero. El primero es necesario, pero poco provecho tendría si no se lograra el segundo.

De allí que, a lo largo de su elaboración, es importante mantener a la vista varias preguntas que señalan condiciones y requerimientos importantes no sólo para prepararla adecuadamente sino también para lograr su

¹¹⁹ Tus Finanzas, Programa de educación Financiera. 2015. Disponible en: <https://tusfinanzas.ec/blog/2015/08/31/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuadoriano>

aprobación, apoyo y financiamiento; sin embargo, aún para este segundo caso, sería conveniente atenderlas:

1. ¿Se han tomado en cuenta las normas académicas, técnicas e institucionales, internacionales y locales, en la elaboración de la propuesta?

Esta guía es de carácter general y señala requisitos mínimos que toda propuesta debe cumplir.

2. ¿Se tiene información acerca de fundaciones, agencias y programas, internacionales y locales, que podrían apoyar financieramente la propuesta? (¿O acerca de la entidad que requiere los servicios de consultoría?).

Las personas interesadas en investigar deben reunir información actualizada y confiable acerca de las fundaciones, agencias y programas internacionales y locales que podrían patrocinarles.

3. ¿Se ha aprovechado la asesoría o información de la entidad cuya aprobación y apoyo se busca?

Una vez identificados los posibles patrocinadores, o la entidad interesada en determinada consultoría, debe hacerse contacto con ellos.

4. La propuesta, ¿es congruente con los programas y objetivos de la entidad cuya aprobación y apoyo se busca?

La información puntual acerca de la entidad cuyo apoyo se busca debe permitir elaborar la propuesta en forma tal que contribuya a obtener una respuesta positiva.

5. ¿Se está utilizando una estrategia adecuada para buscar el apoyo de esa institución?

Algunos programas de apoyo a la investigación, que canalizan localmente ayuda de grandes fundaciones internacionales, aceptan propuestas de investigación de individuos particulares.

6. Para elaborar la propuesta, ¿se han utilizado los formatos provistos por la entidad cuya aprobación y apoyo se busca?

Algunas fundaciones y agencias que apoyan programas de investigación reciben la propuesta inicial en la forma que el investigador la elaboró; pero luego requieren que sea presentada en el formato oficial.

7. Al elaborar la propuesta, ¿se están tomando en cuenta los criterios de evaluación y ponderación de la entidad cuyo apoyo se busca?

Algunas entidades que financian propuestas de investigación, y/o requieren servicios de consultoría, generalmente aplican criterios y ponderaciones de evaluación de los contenidos de la propuesta.

8. La propuesta, ¿tiene una secuencia y un desarrollo lógico, de sección a sección?

Aunque se tome en cuenta un esquema o formato al elaborar una propuesta de investigación, ésta no debería consistir en una serie de secciones (títulos, subtítulos e incisos con algunos renglones debajo de cada uno) sin solución de continuidad entre ellas. Debe tener, en cambio, un hilo conductor de argumentaciones, una fluidez lógica, una unidad orgánica; todo debe estar conectado lógicamente y significativamente con lo demás.

9. ¿Provee la propuesta suficientes detalles para un revisor acucioso?

La propuesta no sólo debe tener unidad y continuidad lógica, sino también suficiente información para que el posible patrocinador pueda juzgar y calificar su idoneidad.

10. ¿Ayuda la propuesta al revisor que tiene prisa en encontrar las partes críticamente importantes?

Toda propuesta tiene que estar estructurada con títulos, subtítulos, incisos y, si fueren necesarios, sub-incisos. Éstos permiten dirigir la atención del revisor o lector hacia las partes críticamente importantes. En el numeral anterior se han sugerido algunas de estas partes, pero cada programa o institución puede dar mayor importancia a unas que a otras.

11. ¿Tienen los investigadores propuestos los perfiles y las trayectorias apropiados para ejecutar el estudio?

Este es otro aspecto crítico para que una entidad decida aprobar y apoyar una propuesta de investigación. Se refiere no a quienes la han elaborado sino a quienes efectivamente la ejecutarán. Y se refiere no a asuntos protocolarios o formales, como tener un cierto título o diploma, sino a las capacidades y destrezas específicas de los investigadores.

12. ¿Tiene la entidad proponente el perfil y la trayectoria adecuados para presentar, hospedar o ejecutar la propuesta de investigación?

A veces los investigadores propuestos tienen los perfiles y las trayectorias apropiados para ejecutar una propuesta, pero puede ser que la entidad que la ha presentado no los tenga.

Estructura de la propuesta

El documento que denominamos propuesta usualmente consta de las siguientes partes o secciones.

- Portada
- Presentación
- Resumen Índice general

1. El problema

1.1 Formulación del problema

- Importancia y alcances
- Delimitación del estudio propuesto

1.2 Revisión y análisis bibliográfico y documental

- Literatura más reciente e importante acerca del problema
- Limitaciones de estudios previos y formas de superarlas
- Enfoques teóricos del problema
- Resumen del estado del arte del estudio del problema

1.3 Objetivos de la investigación propuesta

- Generales

- Específicos

2. Plan de trabajo

2.1 Consideraciones generales

2.2 Etapas del trabajo, principales actividades de cada etapa

2.3 Aspectos metodológicos

- Tipo de estudio
- El diseño
- Universo (ámbitos) y muestra (informantes)
- Técnicas e instrumentos
- Prueba y afinación del instrumental
- Procesamiento de la información y análisis de resultados

2.4 Cronograma y control

2.5 Informes de avance e informe final

3. Recursos

3.1 Humanos

- Organización
- Descripción de funciones
- Personal

3.2 Locales, instalaciones, equipo y otros recursos

3.3 Presupuesto

4. Apéndices¹²⁰

¹²⁰ Palma Danilo. Como Elaborar Propuestas de Investigación.2005. pág. 5-9

Modelo del Estado de Resultado

CONSTRUCTORA MODELO SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Al 31 de Diciembre del 2010 y 2011

(Expresado en Dólares Americanos)

VENTAS NETAS (ingresos Operacionales)	0.00	
Otros Ingresos Operacionales	0.00	
(-) Descuentos, rebajas y Bonificaciones concedidas	0.00	
(+) TOTAL INGRESOS		0.00
(-) INVENTARIO INICIAL	0.00	
(-) COMPRAS (ó COSTO DE PRODUCCIÓN)	0.00	
(+) INVENTARIO FINAL	0.00	
(-) COSTO DE VENTAS (Operacionales)		0.00
UTILIDAD BRUTA		0.00
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		
(-) GASTOS DE VENTAS	0.00	
	0.00	
	0.00	
	0.00	
	0.00	
UTILIDAD OPERATIVA		0.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	0.00	
(-) DEPRECIACION	0.00	
(+) OTROS INGRESOS	0.00	
(-) OTROS EGRESOS (Gastos Diversos)	0.00	
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0.00	
Utilidad (o Perdida) Neta Antes de IR		0.00
(-) Impuesto a la Renta (22%)	0.00	
15% Repartición a Trabajadores	0.00	
UTILIDAD (o perdida) NETA		0.00

Firma del Contador de la empresa

Firma del representante legal de la empresa

Modelo del Estado de Situación Financiera

CONSTRUCTORA MODELO SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre del 2010 y 2011

(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Caja/Bancos	0.00	Sobregiros Bancarios	0.00
Inversiones Financieras	0.00	Proveedores (Ctas x Pagar Comerciales)	0.00
Clientes (Cuentas por Cobrar Comerciales) (neto)	0.00	Cuentas por Pagar a partes relacionadas	0.00
Cuentas por Cobrar a partes relacionadas	0.00	Tributos por Pagar	0.00
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	Remuneraciones por pagar	0.00
Existencias (Mercaderias)(Productos Terminados)	0.00	Ctas. por pagar diversas	0.00
Gastos Diferidos	0.00	Otras Cuentas por Pagar	0.00
Suministros Diversos	0.00		
Crédito Fiscal	0.00		
Materias Primas	0.00		
Gastos Pagados por Anticipado	0.00		
Otros Activos	0.00		
TOT ACTIVO CORRIENTE	0.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	0.00
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	Deudas a Largo Plazo	0.00
Inmuebles Maquinaria y Equipos (neto)	0.00	Beneficios Sociales	0.00
(-) Depreciacion y Amort. Acumul	0.00	Ganancias Diferidas	0.00
Activos Intangibles (neto)	0.00	Compensación por Tiempo de Servicio (CTS)	0.00
Otros Activos	0.00		
TOT ACTIVO NO CORRIEN	0.00		
TOTAL ACTIVO	0.00		

Firma del Contador de la empresa

Firma del representante legal de la empresa

f. Metodología

Para la realización de la investigación se aplicará Métodos de la investigación, la misma que se la demuestra a continuación.

Método Científico: Este método, permitirá recolectar y sistematizar conceptos y definiciones que sirvió como base para el desarrollo que abarcó todas las fases de desarrollo de la investigación.

Método deductivo : Este método permitirá determinar antecedentes puntuales en cuanto a la cultura financiera a las vivanderas del Centro Comercial de la ciudad de Loja, en base a la problemática planteada para conocer los elementos esenciales que permitan dar lugar a la ejecución del proyecto. Además este método se lo utilizará con el fin de lograr la comparación de los hechos a investigarse con los conceptos, principios, y otros de las cuales se extraerá las conclusiones y recomendaciones.

Método Inductivo: Con este método se podrá distinguir cuatro pasos esenciales para el desarrollo del proyecto: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de los mismos; y la contrastación. Se analizará también la problemática planteada y se la comparará con los conceptos, temas y textos, la cual servirá de base para fundamentar el estudio teórico y conceptual del proyecto, con el que se obtendrá las herramientas necesarias para sostener la validez del presente estudio.

Descripción analítica: Luego del proceso del análisis de los datos este método nos permitirá dar conocer las interpretaciones de cada uno de los datos recolectados, es decir de los resultados de los hechos que se los van a obtener

Método Sintético: El método servirá para simplificar la información, para la interpretación y presentación del informe final de la tesis, y se podrá realizar un análisis e interpretación de causas y efectos del problema relacionados con los componentes del mismo.

Método exploratoria-descriptivo: Se hará una recopilación de información bibliográfica relacionada con el tema del proyecto, la cual se analizará y organizará, de forma que esta sea veraz y pertinente, a su vez se identificará los conocimientos y habilidades que poseen la población, frente a la cultura financiera.

Método Estadístico: La utilización de este método permitirá la tabulación e interpretación de los resultados que se obtendrán mediante la aplicación de encuestas a la población de la ciudad de Loja para determinar el conocimiento sobre la cultura financieras que poseen las Vivanderas del Centro Comercial de Loja, así mismo permitirá la representación gráfica de los mismos, para una mejor comprensión. Los resultados se fundamentarán en técnicas estadísticas, análisis y presentación de resultados, las cuales son herramientas fundamentales para seguir un proceso secuencial en el desarrollo del proyecto.

Técnicas

Las técnicas a utilizar contribuyen para la recolección de información sobre los conocimientos y habilidades de las Vivanderas de Centro Comercial de Loja, las cuales son las siguientes:

Recolección de datos e información bibliográfica: Esta técnica se la utilizará para hacer una revisión bibliográfica en libros, revistas y artículos científicos para realizar el marco teórico y sustentar el tema de tesis.

Observación directa: Con la aplicación de esta técnica se obtendrá una visión general de como desarrollan normalmente sus actividades diarias el sector de vivanderas, la cual permitirá conocer el nivel de conocimientos y habilidades financieras, así como también causas y efectos de no poseer una cultura financiera.

Encuesta: Se utilizará la encuesta, para la recolección de información a la población del Centro Comercial de Loja, donde se integra de una serie de preguntas centradas en la medición del nivel de cultura de Financiera.

Población: La población a estudiar son las Vivanderas del Centro Comercial de La ciudad de Loja, que son 646 adjudicarias.

Muestra: 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.

Fórmula:

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

En dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Numero de población

1= Constante

e= margen de error

$$n = \frac{646}{1 + 646(5\%)^2}$$

$$n = \frac{646}{1 + 646(0.0025)}$$

$$\mathbf{n} = \frac{646}{2.615}$$

$$\mathbf{n} = 247$$

g. Cronograma

FECHA	Año 2018																				Año 2019																														
	AGOSTO				SEPT.				OCTUBRE				NOV.				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO		
N	ACTIVIDADES	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1	Presentación del proyecto de tesis																																																		
2	Aprobación del Proyecto de Tesis																																																		
3	Desarrollo del trabajo de tesis (Borrador)																																																		
4	Desarrollo de los Resultados																																																		
5	Presentación del Borrador de Tesis																																																		
6	Presentación de las correcciones																																																		
7	Aprobación de tesis																																																		
8	Trámites legales para la aptitud																																																		
9	Sustentación y disertación de la tesis																																																		

h. Presupuesto

INGRESOS	
Aporte de la Autora: Andrea Silvana Zuñiga Ramon	\$1.100,00
TOTAL INGRESOS	\$1.100,00
GASTOS	
Materiales de Oficina	\$ 90,00
Material Bibliográfico	\$ 160,00
Recurso tecnológico	\$ 300,00
Impresión	\$ 150,00
Movilización y Transporte	\$ 250,00
Imprevistos	\$ 150,00
TOTAL GASTOS	\$1.100,00

Financiamiento: Todo el financiamiento que se genere en el desarrollo del trabajo de tesis, serán asumidos en su totalidad por la aspirante.

i. BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. Acevedo Carlos. 2004. Manual de la Historia de la Cultura. Primera Edición. México. Editorial Limusa.
2. Arredondo Pablo. 2016. Telos 2014 Revista de Pensamiento sobre comunicación, Tecnología y Sociedad.
3. Constanza María, Parra Ramiro y López Lina. 2012. Presupuestos enfoque para la planeación financiera. Primera Edición. Colombia. Pearson Educación.
4. Campo María. 2012. Orientaciones Pedagógicas para la Educación Económica y Financiera. Primera Edición. Colombia. Asobancario.
5. Gitman L. y Zutter C. 2012. Principios de la Administración Financiera. Decimosegunda edición. México. Pearson Educación
6. Gitman Lawrence y Joehnk Michael. 2005. Fundamentos de Inversión. Primera Edición. Macrid España. Pearson Educación.
7. Guamán D. y Romero T., 2015. Contabilidad Financiera. Primera Edición. Bogotá. Centro Editorial Universitario del Rosario.
8. Karl E. Cas y Ray C. Fair. 2008. Principios de Macroeconomía. Octava Edición. México. Pearson Educación
9. Lazzati Santiago, 2013. La toma de decisiones principios, procesos y aplicaciones. Primera Edición. Buenos Aires – Granica. Ediciones Granica.
10. Martner G. 2004. Planificación y presupuesto por programas. Primera Edición. México. Siglo veintiuno Editores.
11. Marcel Mario, Guzmán Marcela, y; Sanginés Mario 2014. Presupuestos para el desarrollo en América Latina. Primera Edición. Buenos Aires - Argentina. Sarah Schineller (A&S Information Specialists, LLC)
12. Palacios Juan. 2012. Finanzas Personales Cuatro principios para invertir bien el dinero. Primera Edición. Nueva York. LID Editorial.

13. Palma Danilo. 2005. Como Elaborar Propuestas de Investigación. Primera Edición. México. Reflexiones Económicas.
14. Pérez Simón y Cirera Marcos. 2013. Defiende tu Dinero. Primera Edición, Barcelona- España. Ediciones B,S.A.
15. Pampillón Fernando, Cuesta Marta, Ruza Cristina, y; Curbera Paz. 2012. Instrucción al sistema financiero. Madrid. Uned cuadernos.
16. Rodríguez Alfonso. 2013. Fundamentos de Mercadotecnia Antología. Segunda Edición. México – Guanajuato. Editorial Eumed.
17. Sierra Olga. 2000. El ahorro de los hogares urbanos en México. Primera Edición México. Editorial Tomás di Bella
18. Superintendencia de Bancos y Seguros. EDUCACIÓN FINANCIERA. Obtenido de:http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/efinanciera/?page_id=38
19. Soto María. 2012. Mi primer libro de economía: ahorro e inversión. Primera Edición. España. EVEREST S. A.
20. Tarodo Carlos y Sánchez Oscar. 2012. Gestión contable. Primera Edición. España. Ediciones Paraninfo.
21. Tanaka Gustavo. 2005. Análisis de los Estados Financieros para la Toma de Decisiones. Primera Edición. Perú. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica de Perú.
22. Tyson Eric y Brown. 2007. Cómo comprar una vivienda para dummies. Tercera edición. Canadá. Editorial Wiley
23. Companys R. y Corominas A. 2000. Planificación y rentabilidad de proyectos industriales. Primera edición. España. Marcombo Boixareu editores.
24. Calvo J., Robledo T., Martínez J. 2005. Auxiliares administrativos de la universidad Carlos III de Madrid. Primera edición. España. Editorial Mad.
25. Resico Marcelo F. 2010. Introducción a la Economía Social de Mercado. Primera Edición. Buenos Aires. Konrad Adenauer Stiftung.

26. Gil M. y Giner F. 2012. Como crear y hacer funcionar una empresa. Octava Edición. Madrid. Editorial ESIC.
27. Lamata F. 2012. Manual de administración y Gestión Sanitaria. Segunda Edición. Madrid – España. Ediciones Días Santos S.A.
28. Morales A. y Morales J. 2014. Planeación Financiera. Primera Edición. México. Grupo Editorial Patria.
29. Besley, S. y Brigham Eugene F. 2016. Fundamentos de Administración Financiera (14 ed.). México: Cengage Learning.

Páginas web

1. Banco uæexclusiva 2016. Planificación financiera personal. Disponible en: <https://www.enexclusiva.com/03/2016/finanzas-y-economia/planificacion-financiera-personal-tiene-sus-finanzas-bajo-control/>
2. BanEcuador. Programa de Educación Financiera. 2016. Disponible en: <https://www.banecuador.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Modulo-3-Sistema-financiero-nacional.pdf>
3. Educación Financiera. Ahorro Formal e Informal. Disponible en: <https://www.asba-supervision.org/PEF/ahorro/mecanismos-de-ahorro-formales-vs-informales.shtml>
4. Miguel David Rojas López, Lina Marcela Maya Fernández, y; María Elena Valencia (2015) Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rium/v16n31/1692-3324-rium-16-31-00155.pdf>
5. Finanzas Personales. Ahorro e inversión. 2017. Disponible en: <http://www.finanzaspersonales.co/ahorro-e-inversion/articulo/ahorrocomo-ahorrar-dinero-rapido-y-facil/73375>
6. Sampayo P. Humberto y Hernández Romero O, (2012) Las instituciones microfinancieras en las condiciones de vida, ingreso y cultura financiera

y empresarial. El caso Finsol Texcoco–Chimalhuacán, México; Disponible en: Scielo http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952008000100008

7. Superintendencia del sistema financiero El Salvador. 2013. Boletín electrónico de educación financiera. Disponible en: https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf
8. Tus Finanzas, Programa de educación Financiera. 2015. Disponible en: <https://tusfinanzas.ec/blog/2015/08/31/la-estructura-del-sistema-financiero-ecuatoriano/>
9. Wells Fargo Bank. 2012. Guía para el instructor. Disponible en: http://www.pqs.pe/sites/default/files/archivos/2015/aprendemas/06/sbello/4_ahorrar_invertir_y_acumular_riqueza.pdf

INDICE

CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN.....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS	96
f. RESULTADOS.....	99
g. DISCUSIÓN	250
h. CONCLUSIONES	253
i. RECOMENDACIONES.....	255
j. BIBLIOGRAFÍA.....	257
k. ANEXOS	267
INDICE.....	400