



**unl**

Universidad  
Nacional  
de Loja

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE FINANZAS**

**Nivel de educación financiera en los emprendedores del centro de  
transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el  
plateado.**

Trabajo de Integración Curricular  
previo a la obtención del título de  
Licenciada en Finanzas.

**AUTORA:**

Bionay Dorili Ramon Arteaga

**DIRECTOR:**

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado. Mg. Sc.

LOJA - ECUADOR

2022

## **Certificación del Trabajo de Integración Curricular**

Loja, 10 de marzo de 2022

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado Mg. Sc.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

### **CERTIFICO:**

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del trabajo de integración curricular titulado: “Nivel de educación financiera en los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista Puerto Seco, sector el Plateado” de autoría de la estudiante Bionay Dorili Ramon Arteaga, previa a la obtención del título de Licenciada en Finanzas, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.



Firmado electrónicamente por:  
**FRANKLIN YOVANI  
MALLA ALVARADO**

---

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado Mg. Sc.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

## Autoría

Yo, **Bionay Dorili Ramon Arteaga**, declaro ser autora del presente trabajo de integración curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y 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 Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:



Cédula de Identidad: 1105916231

Fecha: 03 de junio del 2022

Correo electrónico: [bionay.ramon@unl.edu.ec](mailto:bionay.ramon@unl.edu.ec)

Teléfono o Celular: 0981580560

**Carta de autorización del trabajo de integración curricular por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo**

Yo Bionay Dorili Ramon Arteaga declaro ser autora del trabajo de integración curricular titulado **NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS EMPRENDEDORES DEL CENTRO DE TRANSFERENCIA COMERCIAL MAYORISTA “PUERTO SECO”, SECTOR EL PLATEADO** como requisito para optar el título de Licenciada en Finanzas autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, 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 tres días del mes de junio del dos mil veintidós, suscribe el autor.

**Firma:**



**Autor:** Bionay Dorili Ramon Arteaga

**Cédula:** 1105916231

**Dirección:** Loja, Las Pitas      **Correo electrónico:** bionay.ramon@unl.edu.ec

**Teléfono:** 2721179      **Celular:** 0981580560

**DATOS COPLEMENTARIOS:**

**Director de Tesis:** Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado Mg. Sc.

**Tribunal de Grado:**

**Presidente:** Ing. Silvana Elizabeth Hernández Ocampo Mg. Sc.

**Primer vocal:** Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg. Sc.

**Segundo vocal:** Ec. Ricardo Miguel Luna Torres Mg. Sc.

## **Dedicatoria**

Al iniciar esta meta quedaba mucho camino por recorrer, se ha dejado atrás momentos vividos, experiencias ganadas, docentes espectaculares, y personas especiales, todos ellos plasmados en un gran lugar, en mi corazón.

Hoy deseo hacer un pequeño reconocimiento a aquellos que me acompañaron y me acompañan en este camino de la vida, hoy dedico esta meta con profundo amor y agradecimiento a mis padres José y Lorjia, quienes son el pilar fundamental de mi vida, me han brindado su apoyo incondicional y los medios necesarios para que este sueño se plasmara en una hermosa realidad, a mis hermanos por compartir los buenos y malos momentos, por estar siempre conmigo. A mi compañera de vida, mi amada hija, Renata Ainara, mi más grande motivación.

A mi abuelita Leonor (+) por creer siempre en mí, por sus consejos y palabras de aliento en los momentos más difíciles, enseñándome a ser perseverante en mis metas para hacerlas realidad.

*Bionay Dorili Ramon Arteaga*

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por brindarme salud y sabiduría para continuar esta lucha por ser mejor. Mi sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, especialmente a la carrera de Finanzas por abrirme las puertas durante mi formación profesional, así también a todo su personal quienes día a día impartieron sus conocimientos, guiándome por el camino del éxito, y de manera muy especial al Ing. Jorge López, por sus sabios consejos y enseñanzas en la materia de Trabajo de Integración Curricular, quien me guio de la mejor manera en el desarrollo de la investigación.

De igual manera al Lic. Franklin Malla Mg. Sc., director de Tesis, por su entrega y dedicación, por guiarme en el transcurso de la elaboración y culminación de la misma.

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

*Bionay Dorili Ramon Arteaga*

## Índice

<b>Portada.....</b>	<b>i</b>
<b>Certificación de director del trabajo de integración curricular .....</b>	<b>ii</b>
<b>Autoría .....</b>	<b>iii</b>
<b>Carta de autorización del estudiante .....</b>	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>v</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>vi</b>
<b>Índice de Contenidos .....</b>	<b>vii</b>
<b>1. Título.....</b>	<b>1</b>
<b>2. Resumen.....</b>	<b>2</b>
2.1 Abstract .....	3
<b>3. Introducción .....</b>	<b>4</b>
<b>4. Marco teórico .....</b>	<b>5</b>
4.1. Estado del arte .....	5
4.2. Fundamentación teórica .....	6
4.2.1. Conceptos de educación financiera.....	6
4.2.2. Concepto de cultura financiera .....	8
4.2.3. Concepto de planificación financiera .....	9
4.2.4. Concepto de finanzas .....	10
4.2.5. Concepto de presupuesto .....	11
4.2.6. Concepto de ingresos .....	12
4.2.7. Concepto de gastos .....	13
4.2.8. Concepto de ahorro .....	13
4.2.9. Concepto de inversión.....	14
4.2.10. Concepto de deuda.....	15
4.2.11. Concepto de financiamiento .....	15
4.2.12. Concepto de emprendimiento .....	15
4.2.13. Concepto de toma de decisiones .....	16
4.2.14. Concepto de estrategia .....	16
4.2.15. Concepto de programa de educación financiera .....	16
<b>5. Metodología .....</b>	<b>22</b>
<b>6. Resultados.....</b>	<b>25</b>

6.1. Objetivo 1. Medir el nivel de conocimientos y habilidades financieras que poseen los emprendedores. ....	25
6.2. Objetivo 2. Diseñar un programa de educación financiera que permita a los emprendedores alcanzar un mayor grado de seguridad financiera. ....	38
6.3. Objetivo 3. Implementar el programa de educación financiera dirigido a los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”. ....	94
<b>7. Discusión .....</b>	<b>108</b>
<b>8. Conclusiones .....</b>	<b>110</b>
<b>9. Recomendaciones .....</b>	<b>111</b>
<b>10. Bibliografía.....</b>	<b>112</b>
<b>11. Anexos.....</b>	<b>116</b>

## Índice de Figuras

<b>Figura 1.</b> Sexo de la población.....	25
<b>Figura 2.</b> Cargas familiares de la población .....	26
<b>Figura 3.</b> Estado civil de la población.....	26
<b>Figura 4.</b> Edad de la población .....	27
<b>Figura 5.</b> Nivel de ingresos de la población.....	27
<b>Figura 6.</b> Nivel de gastos de la población .....	28
<b>Figura 7.</b> Principal de los gastos de la población.....	28
<b>Figura 8.</b> Uso del dinero sobrante de la población .....	29
<b>Figura 9.</b> Ahorros actuales de la población.....	29
<b>Figura 10.</b> Motivación para ahorrar .....	30
<b>Figura 11.</b> Definición de educación financiera .....	30
<b>Figura 12.</b> Tasa activa y tasa pasiva .....	31
<b>Figura 13.</b> Relación entre riesgo y rentabilidad.....	31
<b>Figura 14.</b> Definición de ahorro.....	32
<b>Figura 15.</b> Nivel de educación financiera .....	32
<b>Figura 16.</b> Presupuesto personal .....	33
<b>Figura 17.</b> Productos y servicios financieros utilizados .....	33
<b>Figura 18.</b> Hábito de ahorrar.....	34
<b>Figura 19.</b> Presupuesto familiar .....	34
<b>Figura 20.</b> Registro de ingresos y gastos .....	35
<b>Figura 21.</b> Solicitud de préstamo .....	35

<b>Figura 22.</b> Destino del préstamo .....	36
<b>Figura 23.</b> Tipo de metas .....	36
<b>Figura 24.</b> Capacitación financiera .....	37
<b>Figura 25.</b> Entidad que ha brindado capacitaciones sobre educación financiera.....	37
<b>Figura 26.</b> Conocimientos que han adquirido los emprendedores sobre cultura financiera...	96
<b>Figura 27.</b> Conocimientos que han adquirido los emprendedores acerca de la planeación financiera que permite hacer realidad a los sueños y metas, disfrutar la vida, da tranquilidad .....	96
<b>Figura 28.</b> Conocimientos que han adquirido los emprendedores acerca los pasos para realizar la planeación financiera que son Definir objetivos, Evaluar la realidad financiera, Establecer un plan de acción y la estrategia, Ejecutar el plan .....	97
<b>Figura 29.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de la clave para fijarse una meta tiene que ser medible, específica, tiempo y alcanzable. ....	97
<b>Figura 30.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca del tiempo de una meta .....	98
<b>Figura 31.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de la importancia del presupuesto que Permite hacer uso adecuado de nuestro dinero, destinar parte de este al ahorro o identificar nuestros gastos con el objeto de reducir o eliminar aquellos que son necesarios	98
<b>Figura 32.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de los pasos para elaborar el presupuesto.....	99
<b>Figura 33.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de las formas de ahorrar .....	99
<b>Figura 34.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca del concepto de capacidad de pago que es La cantidad máxima de los ingresos que se pueden destinar al pago de deudas .....	100
<b>Figura 35.</b> Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de los productos y servicios financieros que son Cuentas de ahorro, cuenta corriente, tarjetas de débito, tarjetas de crédito, cajeros automáticos, banca electrónica .....	100
<b>Figura 36.</b> Nivel de satisfacción del conocimiento y dominio del tema.....	101
<b>Figura 37.</b> Nivel de satisfacción de la habilidad para comunicarse y transmitir ideas .....	101
<b>Figura 38.</b> Nivel de satisfacción de la puntualidad .....	102
<b>Figura 39.</b> Nivel de satisfacción de la presentación personal .....	102
<b>Figura 40.</b> Nivel de satisfacción de dar a conocer el programa de capacitación .....	103
<b>Figura 41.</b> Nivel de satisfacción de respetar las ideas y aportes de los participantes .....	103
<b>Figura 42.</b> Nivel de satisfacción del cumplimiento del programa propuesto .....	104
<b>Figura 43.</b> Nivel de satisfacción del contenido de la capacitación .....	104
<b>Figura 44.</b> Nivel de conocimiento de educación financiera antes de la capacitación.....	105

<b>Figura 45.</b> Nivel de satisfacción de las herramientas brindadas por la capacitación.....	105
<b>Figura 46.</b> Nivel de satisfacción del horario del curso .....	106
<b>Figura 47.</b> Nivel de satisfacción del programa donde se realizó el curso.....	106

### **Índice de Tablas**

<b>Tabla 1.</b> Principales contenidos temáticos para la elaboración del programa de educación y cultura financiera. ....	38
<b>Tabla 2.</b> Agenda de actividades módulo 1 .....	40
<b>Tabla 3.</b> Agenda de actividades módulo 2 .....	41
<b>Tabla 4.</b> Agenda de actividades módulo 3 .....	42
<b>Tabla 5.</b> Cronograma del programa de capacitación para los emprendedores .....	94
<b>Tabla 6.</b> Presupuesto del programa capacitación .....	95
<b>Tabla 7.</b> Promedio de las calificaciones de los emprendedores. ....	107
<b>Tabla 8.</b> Indicadores de evaluación.....	107

### **Índice de Anexos**

<b>Anexo 1.</b> Encuesta aplicada a los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el plateado. ....	116
<b>Anexo 2.</b> Cuestionario de evaluación aplicado a los emprendedores.....	119
<b>Anexo 3.</b> Evaluación de la capacitación disertada a los emprendedores.....	121
<b>Anexo 4.</b> Matriz para la elaboración de encuesta .....	123
<b>Anexo 5.</b> Material utilizado para la capacitación .....	124
<b>Anexo 6.</b> Evidencias de la capacitación .....	126
<b>Anexo 7.</b> Aplicación de encuestas a los emprendedores .....	127
<b>Anexo 8.</b> Oficio de designación de director del trabajo de integración curricular .....	128
<b>Anexo 9.</b> Certificación de traducción del abstract.....	129

## **1. Título**

Nivel de Educación Financiera en los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el Plateado.

## **2. Resumen**

El presente trabajo de integración curricular denominado **Nivel de educación financiera en los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el Plateado**, se realizó con el fin de incentivar el progreso y desarrollo del centro de transferencia al brindar los conocimientos necesarios para que los emprendedores puedan mejorar sus decisiones financieras, de esta forma se planteó como objetivo general desarrollar un programa de educación financiera para los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el Plateado, con la finalidad de prevenir el mal uso de sus recursos, de esta manera, se busca reforzar la práctica de ahorro que brinde a las adjudicatarias estabilidad económica. Para dar cumplimiento al primer objetivo, se realizó la recolección de información mediante encuestas, para evaluar el nivel de educación que poseen los comerciantes, Así mismo, se dio cumplimiento al segundo objetivo que consiste en diseñar un programa de educación financiera con contenidos generales como: planeación financiera, presupuesto, ahorro, inversión, entre otros. Para dar cumplimiento al tercer objetivo se procedió a implementar el programa de educación financiera y la evaluación del mismo, desarrollándose en cuatro días conjuntamente con los comerciantes del centro, logrando auto educar a los emprendedores. La ejecución del programa de capacitación tuvo gran acogida por parte de los comerciantes, en donde se consiguió que el 86% de los emprendedores mejoren su nivel de conocimientos con un promedio de calificación de 8.9 sobre 10 puntos.

### **Palabras clave:**

Ahorro, Cultura financiera, Inversión, Presupuesto

## **2.1 Abstract**

This curricular integration study called “Level of financial education of entrepreneurs from Puerto Seco market located in El Plateado” was carried out to encourage the progress and development of this market by providing the necessary knowledge to the entrepreneurs so they can improve their financial decision-making. The general objective of this study was to develop a financial education program for Puerto Seco market’s entrepreneurs to prevent the misuse of their resources and reinforce money-saving practices that provide economic stability. To fulfill the objective, information was collected through surveys to assess the merchants’ level of education regarding finances. Then, a financial education program was designed with general content such as financial planning, budget, savings, and investment, among others. Later, the financial education program and an evaluation of its efficacy were applied in four days, which resulted in achieving to self-educate the entrepreneurs. The execution of the training program was well-received by the merchants since 86% of them improved their level of knowledge with an average score of 8.9 out of 10 points.

**Keywords:** budget, financial culture, investment, savings.

### 3. Introducción

La educación financiera constituye un papel fundamental en la sociedad, estos conocimientos y hábitos permiten tomar buenas decisiones en cuanto al manejo de los recursos, conservar el bienestar financiero, estar mejor informados sobre la educación financiera de manera que se ajusten a sus necesidades, desarrollar prácticas financieras como la organización financiera personal para la adecuada gestión de los ingresos, ahorro e inversión, de modo que los emprendedores actúen responsablemente frente a sus recursos económicos, además crear un aporte al desarrollo de la localidad.

Con el presente trabajo de integración curricular, se pretende brindar un aporte bastante significativo al centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, con el diseño y elaboración de una guía de educación financiera direccionada a la planeación financiera para aumentar los conocimientos de los emprendedores de manera que, logren tomar decisiones acertadas, invertir oportunamente, realizar un presupuesto mensual, elaborar planes de ahorro, de modo que los mismos puedan mejorar su calidad de vida.

La estructura del proyecto de investigación se ha establecido de la siguiente manera: **Título** que es el origen de la investigación; **Resumen** donde se narra de forma abreviada y concisa el contenido del trabajo realizado, **Introducción**, donde se destaca la relevancia del tema y el contenido del mismo; **Marco teórico**, en el que se hace énfasis en los antecedentes, bases teóricas con las temáticas que servirán como base y fundamentos para la realización de la respectiva investigación; igualmente se describe la **Metodología** compuesta por materiales, métodos y técnicas a utilizar en el desarrollo de la investigación;

Posteriormente se encuentran los **Resultados**, donde se presentan los hallazgos de la investigación mediante la aplicación de encuestas dirigidas a los emprendedores del centro de transferencia, así también, contiene todo el desarrollo del Diseño del programa de educación financiera; **Discusión**, se realiza el análisis y comparación de los resultados obtenidos; **Conclusiones y recomendaciones** donde se acentúa lo más relevante de la información recopilada. Finalmente, se expone la **Bibliografía** en la que se detalla todas las referencias bibliográficas como libros, revistas, artículos que sirvieron de apoyo y fundamentación para el desarrollo de la investigación y los **Anexos** que contienen la documentación, evidencias y soporte de la investigación.

## **4. Marco teórico**

### **4.1. Estado del arte**

En la presente investigación se han considerado aportes de diferentes trabajos investigativos los cuales se mencionan a continuación.

En la investigación exploratoria descriptiva de Sparano (2014), en su artículo “Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos” con el objetivo de identificar la relación entre las actividades de emprendimiento en América Latina y su impacto en la generación de proyectos permite que la metodología se concentre en el emprendedor, ya que ha causado un impacto positivo en la creación de empresas fenómeno que coadyuva a la generación de empleos. El estudio de Sparano aporta en esta investigación temas relacionados al emprendimiento y gestión de proyectos mediante la Tasa de Actividad Emprendedora (TAE), la cual mide la iniciativa emprendedora indicando el impulso a ser independientes para incrementar sus ingresos. Además, el buen emprendedor debe tener en cuenta los cambios del entorno ya que ejerce influencia tanto en la personalidad como en el carácter y pueden causar impacto positivo o negativo durante el desarrollo de sus actividades.

Por otro lado, Moreira (2018), con el tema “Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador”, con el objetivo de identificar los factores que fomentan o dificultan la generación de nuevos emprendimientos en el Ecuador, obteniendo como resultado que es imposible ignorar la importancia que tienen los emprendedores en la generación de riqueza en el país y en el mundo, por lo cual desde las aulas se debe generar conocimientos sobre este tema y priorizar la investigación para que los emprendimientos sobrevivan a largo plazo. El aporte de Moreira es importante para esta investigación, ya que coincide con temas sobre actitudes y comportamientos que tienen las personas por lo cual hay una relación absoluta entre educación y emprendimiento identificando un conjunto de factores externos e internos dentro de los factores externos se encuentra la situación financiera; entre los factores internos se encuentra el modelo de administración. Es por eso que, el sistema educativo es el medio más eficaz para transmitir, socializar la cultura financiera.

## **4.2. Fundamentación teórica**

### **4.2.1. Conceptos de educación financiera**

Es el proceso por el cual los usuarios y proveedores financieros adquieren o mejoran su conocimiento y comprensión de los diferentes productos y servicios financieros, sus beneficios y sus riesgos; conociendo sus derechos; y, desarrollando sus habilidades y confianza para tomar decisiones responsables e informadas, que le permitirán mejorar su bienestar económico (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2019).

Bensefi citado por Garduño (2016) define la educación financiera como:

Un proceso de desarrollo de capacidades y reacciones que, por medio de la asimilación de información comprensible y herramientas primordiales de gestión de recursos y idealización, permiten a las personas: a) tomar elecciones individuales y sociales de carácter económico en su vida diaria, y b) usar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2012) concluye que la enseñanza financiera se define como: “el proceso por medio el cual las personas adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las capacidades primordiales para tomar elecciones informadas, evaluar peligros y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar.

**4.2.1.1. Importancia de la educación financiera;** la educación financiera es de vital importancia debido a que se ha probado a través de investigaciones que demuestran que, a mayor educación financiera, más ahorro, mejores inversiones, menores niveles de endeudamiento y mejor calidad de vida.

Desde el punto de vista de la economía, la Educación Financiera en Latinoamérica es también un asunto de gran importancia para los gobiernos porque ésta puede contribuir sensiblemente a generar estabilidad económica en las naciones. Por ejemplo, cuando hay sentido de responsabilidad y mesura entre los ciudadanos, que saben planear y administrar sus finanzas, los procesos inflacionarios que son consecuencia del superávit de recursos experimentan notables reducciones en cuanto a su impacto.

Además, la educación financiera de vuelve más determinante a medida que los productos y servicios se dificultan debido a que requieren que los clientes actualicen sus conocimientos acerca de los beneficios y riesgos de los mismos (Sánchez, 2020).

**4.2.1.2. Fundamentos de la educación financiera;** la educación financiera se fundamenta en dos principios básicos:

- **La prioridad**, expone y define la relevancia de las ocupaciones financieras en funcionalidad de un orden, debido a que va ligado a ofrecer el top a las necesidades, en lo que sujeta los gustos y anhelos a planos secundarios.
- **Generación de valor**, identifica oportunidades de generar riqueza (Ortiz, 2014).

**4.2.1.3. Contribución de la educación financiera;** la educación financiera contribuye a:

- Promover la integración financiera y permitir que las familias adopten elecciones óptimas a partir de la perspectiva financiero. Del mismo modo la enseñanza financiera transmite el valor del ahorro y el ablandamiento de la dirección de consumo.
- Además, permite la entrada de las organizaciones de crédito y a las fuentes de financiación no bancarias, haciendo más fácil una mejor organización financiera que se traducirá en más grande aumento.
- Mejorar las decisiones de inversión y financiación, por lo tanto, contribuirá a la estabilidad del sistema.
- Estimular la competencia al estar los habitantes más capacitados para medir peligros, apreciar y equiparar productos (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2012).

**4.2.1.4. Segmentos de la educación financiera;** la educación financiera no solo trata de relacionarse con temas que tengan relación con el dinero, la economía o contenidos financieros. Sino que, según Microfinance Opportunities citado por Gómez (2009) tiene relación con los siguientes términos:

- **Educación financiera:** Transmite conocimientos, capacidades y reacciones primordiales para que la población logre adoptar buenas prácticas de desempeño del dinero para la generación de ingreso, gasto, ahorro, adeudo e inversión.

- **Analfabetismo financiero:** Es la carencia de comprensión de conceptos financieros básicos y por ende el mal uso de aparatos financieros, del mismo modo, prácticas equivocadas en materia financiera.
- **Alfabetización financiera:** Es la destreza de tener un juicio reportado y tomar elecciones efectivas sobre la utilización y desempeño del dinero. Además, es la compra de comportamientos adecuados de los clientes para prevenir acumulación desmesurada de deuda; e impulsar una cultura de ahorro e inversión segura.
- **Capacidad financiera:** se constituye como un grupo de conocimientos, capacidades y comportamientos que posibilita a los individuos frente a distintas posibilidades tomar una elección financiera informada en situaciones de todo el mundo real. Según Orton citado por Hedian (2012) es: “el desarrollo de entendimiento y capacidades importantes que posibilite a una persona realizar las elecciones económicas de la vida y las ocupaciones con confianza y competencia”.

#### **4.2.2. Concepto de cultura financiera**

Rodríguez y Arias (2018) afirman que, la cultura financiera es el conjunto de conocimientos, capacidades, reacciones y comportamientos que posibilita a la población gestionar sus finanzas particulares. Un óptimo grado de cultura financiera permite la entrada a más grande y mejor datos sobre productos financieros y posibilita un mejor control del presupuesto personal y familiar.

Según Higuera y Serrano citado por Rodríguez y Arias (2018) La cultura financiera se refiere a ideas, percepciones, reacciones, prácticas y normas que compartimos frente al mundo del dinero y las instituciones que en él intervienen. Sin embargo, la cultura es un resultado y la enseñanza un proceso de aprendizaje.

**4.2.2.1. Importancia de la cultura financiera;** la mejor manera de tener una buena cultura financiera es la educación financiera. Cuando se trata de educación financiera, no nos referimos a científicos o títulos oficiales, sino a pequeños hábitos y comportamientos bien hechos que nos ayudarán a evitar situaciones de endeudamiento en el futuro.

Para tener una cultura financiera adecuada, es importante educar a los niños desde pequeños, para que se interesen por todo lo relacionado con la familia o la economía familiar. Aprender todo lo relacionado con la educación financiera a una edad temprana facilitará que estos adultos en el futuro tengan la cultura financiera necesaria para administrar su dinero y administrar su dinero adecuadamente y evitar cualquier crisis o deuda que no puedan enfrentar (Díaz, 2019).

**4.2.2.2. Beneficios de la cultura financiera;** la cultura financiera proporciona beneficios importantes tanto para las personas como para la economía en general al ayudar a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar el riesgo e investigar los ingresos potenciales de las actividades financieras; En pocas palabras, le ayuda a comprender cómo equilibrar los aspectos positivos y negativos de una situación y decidir qué pasos tomar. Además, una cultura financiera beneficia a las personas en todas las etapas de la vida: los niños les enseñan el valor del dinero y los ahorros, los adolescentes los preparan para ser ciudadanos responsables, los adultos los ayudan a planificar decisiones financieras importantes como comprar una casa o prepararse para la jubilación. También facilita que los hogares adapten sus decisiones de ahorro e inversión en función de sus perfiles de riesgo y necesidades, lo que contribuye a la confianza y el equilibrio en el sistema financiero (Rodríguez, 2016).

**4.2.2.3. La cultura financiera ayuda a;**

- Realizar un seguimiento del dinero ganado y gastado.
- Mantener un estilo de vida saludable a largo plazo.
- Decidir fácilmente el uso y aplicación de productos financieros.
- Comprender las alternativas para organizar el fondo adecuado (Díaz, 2019).

### ***4.2.3. Concepto de planificación financiera***

De acuerdo con Morales y J. (2014) la planeación financiera determina el camino para alcanzar las metas y, además, es la base de todas las actividades comerciales de la empresa. Así mismo, tiene como objetivo pronosticar la demanda futura para satisfacer la demanda actual con base en metas específicas establecidas en las actividades de la empresa.

La planificación financiera afecta las operaciones de una empresa porque facilita dirigir, coordinar y controlar las actividades para lograr las metas de la organización. "Los dos

aspectos principales del proceso de planificación financiera son la planificación de caja y la planificación de beneficios. La planificación de caja implica la preparación del presupuesto de caja de una empresa. La planificación de beneficios incluye la preparación de un informe pro forma. Tanto el presupuesto de caja como el informe pro forma son útiles para los informes internos. planificación financiera; los prestamistas siempre la necesitan”.

**4.2.3.1. Pasos para establecer una buena planificación;** se debe poseer algunos pasos para establecer una buena planificación financiera:

- **Defina sus objetivos.** – Tratar de administrar bien el dinero es inútil sin objetivos claros y bien definidos. Dado que es imperativo definir lo que quiere lograr, esa es la piedra angular de la asistencia de planificación financiera.
- **Evaluar la realidad financiera actual.** - Una vez que haya determinado hacia dónde se dirige (objetivo), necesita saber qué tiene y qué necesita. Por lo tanto, se alienta a las personas a evaluar su situación financiera.
- **Establecer un plan de acción y la estrategia.** - Aquí es donde necesitas construir una hoja de ruta de lo que quieres lograr y cómo lograrlo. Es importante recalcar que este paso es fundamental ya que aquí se resume todo lo que debe hacerse para lograr su objetivo, por lo tanto, si es posible, sea específico y detallado en su plan y estrategia de aplicación.
- **Ejecutar el plan.** - Lo más importante de todo lo que se presenta es la ejecución del plan. El plan se concreta de tal manera que en esta etapa la gente suele desistir por los contratiempos iniciales, lo que va de la mano con el deseo natural de lograr la meta (Ortiz, 2015).

#### **4.2.4. Concepto de finanzas**

En la investigación realizada por García (2014) menciona que, se puede definir como el grupo de ocupaciones que, por medio de la toma de elecciones, mueven, controlan, usan y administran dinero y otros recursos de costo. “Finanzas” es un vocablo que produce actitudes diversas, las cuales tienen la posibilidad de ir a partir del interés y la curiosidad hasta el miedo y el malestar.

Para la mayor parte de los individuos las finanzas se perciben como algo complejo, poco accesible y que solo es manejado por los investigadores; en verdad, estas tienen la posibilidad

de ser tan sencillas, interesantes y útiles si se cuenta con los conocimientos financieros fundamentales. Como toda materia especializada, las finanzas poseen principios básicos y primordiales; quizás el más profundo sea la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene. Los que tienen dinero permanecen intentando encontrar triunfar rendimientos y los que no cuentan con él permanecen dispuestos a costear un costo por obtenerlo y utilizarlo. Las colaboraciones y ocupaciones generadas por este trueque de recursos son gran parte de las finanzas.

**4.2.4.1. Finanzas personales;** tienen la posibilidad de proponer como una elección de dos escenarios probables: la primera la tenemos la posibilidad de ver como la averiguación de un elevado grado de vida, donde tenemos diversos bienes como carros lujosos, casa en estratos elevados, ropa costosa, elevados niveles de adeudo, bajos niveles de ahorro, etcétera., que nos posibilita tener elevados niveles de satisfacción, en compañía de un elevado peligro de conservar aquel grado de aspecto frente a la sociedad y frente a nosotros. Empero, sin embargo, tenemos la posibilidad de generar nuestra riqueza, como la hemos determinado acá, haciendo un trabajo en buscar una sostenibilidad por medio de actividades propias y apoyadas en la planificación financiera, la cual nos produce elevados niveles de estabilidad y responsabilidad, entregándonos la tan esperada y apreciada libertad financiera. (Olmedo, 2010)

#### **4.2.5. *Concepto de presupuesto***

Hidalgo, Villaroel, y Hidalgo (2013) opinan que, el presupuesto es la proyección de los resultados de las ganancias y costos luego de un definido lapso, lo cual conlleva a que se establezcan tácticas para el cumplimiento de las metas planteadas. El presupuesto es un instrumento que recoge cada una de las ocupaciones y recursos que se requieren para la consecución de las metas y que está expresado en términos monetarios.

Es un archivo que refleja una previsión o predicción de cómo van a ser los resultados y los flujos de dinero que se obtendrán en un tiempo futuro, es un cálculo aproximado de las ganancias y costos que se obtendrán tras la ejecución de la actividad. Tenemos la posibilidad de mencionar que el presupuesto es una meta para la organización que ha de consumir para la consecución de sus fines y marcar las prioridades.

**4.2.5.1. Para que hacer un presupuesto;** cada persona puede encontrar diversos motivos de acuerdo a la utilidad que le quiera dar al mismo, podemos mencionar:

- Para mantener los gastos en función de los ingresos.
- Para evitar problemas de tesorería.
- Para poder hacer frente a momentos difíciles.
- Para controlar el nivel de gasto.
- Para saber cuál es la situación de nuestra economía en cualquier momento.
- Para realizar previsiones tanto de gasto, de inversión o de ahorro.
- Para planificar a corto, medio, o largo plazo (Fundación Laboral WWB en España, 2008).

**4.2.5.2. Como hacer el presupuesto;** la preparación de un presupuesto se basa en edificar un cuadro de doble acceso: en una columna las ganancias y en otra, los costos. En la columna correspondiente a ingresos, se anotan los salarios, prestaciones, pensiones, ayudas, o cualquier otro ingreso de dinero que logre tener nuestra economía familiar. Sin embargo, en la siguiente columna correspondiente a los costos, se describen todo el dinero que se debería abonar sobre un artículo o al instante de recibir un servicio (Fundación Laboral WWB en España, 2008).

#### **4.2.6. Concepto de ingresos**

Gonzalez (2012) afirma que, el ingreso ordinario es el ingreso de beneficios económicos, a lo largo del lapso, surgidos en el curso de las ocupaciones ordinarias de una entidad, constantemente que tal acceso de sitio a un crecimiento en el patrimonio neto, que no se encuentre referente con las aportaciones de los propietarios de aquel patrimonio. Costo razonable es el importe por el que podría ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un cliente y un vendedor interesados y debidamente informados, que hacen una transacción independiente.

Los ingresos ordinarios entienden sólo las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir, a causa de la entidad, por cuenta propia. Las porciones recibidas por cuenta de terceros, como por ejemplo impuestos sobre las ventas, sobre productos o servicios o sobre el costo agregado, no conforman entradas de beneficios económicos para la entidad y no generan aumentos en su patrimonio neto. Por consiguiente, tales entradas se excluirán de las ganancias recurrentes. Del mismo modo, en una interacción de comisión, entre un primordial y un comisionista, las entradas brutas de beneficios económicos del comisionista integran importes recibidos por cuenta del primordial, que no suponen aumentos en el patrimonio neto de la entidad. Los importes recibidos por cuenta del primordial no constituirán ingresos recurrentes, que quedarán limitados en tal caso a los importes de las comisiones.

#### **4.2.7. Concepto de gastos**

Dominguez (2010) sostiene que, los gastos componentes negativos del resultado, pueden definirse como los decrementos en el patrimonio neto a lo largo de el ejercicio, ya sean a modo de salidas o disminuciones en el costo de los activos, o de reconocimiento o crecimiento de los pasivos, continuamente que no tengan su origen en distribuciones a los aliados o propietarios. En la figura siguiente se delimita el término de gasto.

#### **4.2.8. Concepto de ahorro**

Trust (2011) expresa que, el ahorro es el porcentaje del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras por medio de diferentes mecanismos financieros. En indemnización al ahorrante, la organización escogida le paga intereses al titular de la contabilización de forma periódica por poner su dinero en ella.

Un sistema que da resultado en la práctica se basa en apartar la porción que se quiere ahorrar al inicio del mes, debido a que así enfrentaremos la postración de nuestra naturaleza humana, que intentará traicionar el propósito planteado, traspasando a consumo los excedentes con el propósito de ahorro.

Rodríguez (2019) alude que, existen dos formas de ahorro: el informal y el formal **Ahorro informal:** es una manera de ahorrar en la que se guarda el dinero de reserva en una alcancía, en fondos parientes, equipos de autoayuda, cadenas, pirámides, en el colchón o escondido en cualquier sitio.

**Beneficios:** disponibilidad instantánea del dinero constantemente y una vez que se intente pequeñas sumas de dinero, por un lapso corto y para hacer transacciones de pequeña cuantía.

**Riesgos:** hurto, pérdida, uso indebido por otra persona, tentación de gastarlo al tenerlo a la mano.

**Ahorro formal:** se guarda su dinero en una institución financiera vigilada, controlada y supervisada por una entidad del Estado.

**Beneficios:** estabilidad, debido a que el dinero está salvaguardado por el banco, primordialmente si hablamos de sumas considerables, por una época de tiempo extenso; ofrece más grande estabilidad y permite que el dinero conserve su costo a pesar del paso del tiempo, no hay tentación de gastarlo, ganancia de intereses, más grande facilidad de obtener un crédito.

**Riesgos:** ninguno, excepto no tener disponibilidad rápida del dinero en ciertas situaciones.

**4.2.8.1. Importancia del ahorro;** cada persona puede aceptar una motivación distinta frente al ahorro. Unos pueden ahorrar pues buscan estabilidad y liquidez, otros buscan productividad y ciertos buscan cubrir probables peligros. Sea como sea la causa, el ahorro es esencial para aprovechar oportunidades de inversión y lograr objetivos y metas propuestas en el mediano y extenso plazo, con el objeto de generar más grande beneficio en cuanto a la paz y calidad de vida futura (Rodríguez, 2019).

#### **4.2.9. Concepto de inversión**

Quijada & García (2010) concluyen que, la inversión se basa en la aplicación de recursos financieros para la construcción, renovación, ampliación u optimización de la capacidad operativa de una compañía. En otros términos, la inversión es todo ese desembolso de recursos financieros que se hacen con la intención de obtener bienes durables o artefactos de producción (equipo y maquinaria), que la compañía usará a lo extenso de diversos años para llevar a cabo su objetivo”. Tal, podríamos citar a varios autores, que han dado definiciones semejantes, o con ligeras diferencias, sin embargo, que generalmente cada una de concuerdan en que las inversiones consisten en un proceso por el que un individuo dictamina juntar recursos financieros con el objeto de obtener superiores resultados, a largo plazo o vida eficaz del plan.

Los modelos de estudio de inversiones tratan de simular la verdad del proceso de inversión, con el objeto de evaluar los resultados. O sea, conducen a cabo una sistematización de una secuencia de datos cuantitativos, e informan respecto a la viabilidad de emprender el plan o no. Pues cualquier modelo matemático se basa en una simplificación de la verdad, no existe ninguno que logre considerar a la vez, todos los puntos de una inversión, aunque un

óptimo estudio tendrá que contener los primordiales indicadores financieros que permitan conceptualizar la viabilidad de un plan.

#### ***4.2.10. Concepto de deuda***

Es dinero en efectivo, mercancía o servicios adeudados en ventaja de un pacto de préstamo o por una operación de compra. Además, se conoce con el nombre de obligación (Corporación Financiera Nacional, 2018)

Graeber (2011) concluye que, la deuda es la obligación de abonar una determinada suma de dinero. Por esto una deuda, a diferencia de cualquier otro tipo de obligación, se puede cuantificar con exactitud. Esto posibilita que las deudas sean sencillas, frías e impersonales, lo cual, paralelamente, posibilita que sean transferibles. Si uno debería un favor, o nuestra vida, a otro ser humano, se lo debería especialmente a dicha persona.

#### ***4.2.11. Concepto de financiamiento***

Según Yagual et al., (2017), el financiamiento es un elemento prioritario para el desarrollo y aumento de los microempresarios, ya que les dejará seguir operando e incrementar la función de producción, crear más ingresos e incrementar la productividad financiera. Las fuentes de financiamiento más usuales que buscan los emprendedores son: crédito, recursos financieros conseguidos de amigos y parientes y por medio de sus propios ahorros.

#### ***4.2.12. Concepto de emprendimiento***

Alvarado, Barreto, & Baque (2021) aseguran que, el emprendimiento está vinculado con el desarrollo económico tiene su motivo más inmediato en la intuición, el sentido común y la observación económica pura. Las ocupaciones para cambiar ideas en oportunidades redituables se hallan en el núcleo mismo del emprendimiento. El emprendimiento es una fuente de innovación y cambio, y como tal, induce mejoras en la productividad y competitividad económica.

El emprendimiento está vinculado con el desarrollo económico tiene su fundamento más inmediato en la intuición, el sentido común y la observación económica pura. Las actividades para modificar ideas en oportunidades redituables se encuentran en el núcleo mismo del emprendimiento. El emprendimiento es una fuente de innovación y cambio, y como tal, induce mejoras en la productividad y competitividad económica.

#### **4.2.13. Concepto de toma de decisiones**

Según el estudio realizado por el Equipo editorial Etecé (2021), se entiende por toma de decisiones el proceso de evaluar y escoger, por medio del argumento y la voluntad, una cierta alternativa a lo largo de un cosmos de maneras, destinados a solucionar una situación específica, así sea que se trate del entorno personal, vocacional, familiar, social, gremial, económico, institucional o empresarial, entre otros.

En dicha medida, el proceso de toma de elecciones debería distinguirse de las elecciones diarias de rutina, como por ejemplo las preferencias sobre el atuendo del día, el menú del almuerzo, etcétera., que no involucran precisamente un proceso de escrutinio racional.

La toma de elecciones involucra la evaluación de una secuencia de condiciones y cambiantes de un escenario, frente al cual se necesita escoger un plan de mediación por parte del individuo involucrado, sea un sujeto o un colectivo (empresas, instituciones, comunidades). Por esto, hablamos de un proceso bastante complejo.

#### **4.2.14. Concepto de estrategia**

Contreras (2013) expone que, “La estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas”.

Es fundamental saber hacia dónde se dirigen las metas o las políticas de la compañía en el futuro, acomodar y optimizar aquellas energías de tal forma que sea viable implantar elecciones y verificar finalmente los resultados conseguidos, contra lo cual se había predeterminado, para lograr establecer esos puntos en los cuales no se lograron las metas propuestas y de dicha manera hacer la respectiva retroalimentación que posibilite viabilizar mejor aquellas elecciones.

#### **4.2.15. Concepto de programa de educación financiera**

Es una herramienta en el que está establecido la utilización del proceso de enseñanza financiera, relacionado al grupo de etapas y ocupaciones de capacitación a favor del público objetivo; comprende información destinados a producir conocimientos sobre enseñanza financiera, que conlleven a un cambio de reacción en el conjunto objetivo poblacional a la que está dirigida (Citibank, N.A, 2021).

La difusión de los programas de enseñanza financiera se realizará por medio de dos tipos de canales: en general y específicos. Los canales en general son esos medios de divulgación que permanecen al alcance del público generalmente como, ejemplificando: medios escritos, televisión, internet y salas virtuales. Los canales específicos buscan satisfacer las necesidades de todos los equipos reconocidos, por medio de publicaciones especializadas (Acosta, 2018).

**4.2.15.1. Importancia de un programa de capacitación;** según Chiavenato citado por Zosa & Plúa (2017), manifestó que “el valor de los programas de capacitación arraiga en las personas que se benefician van a tener una extensa o mediana permanencia en la organización; dichos consienten que la organización cuente con trabajadores enormemente calificados”. En conclusión, se puede nombrar que su trascendencia nace de las necesidades de una organización, ofreciendo oportunidades a los empleados de cualquier grado para conseguir entendimiento, la práctica y el comportamiento que necesita una organización. En otros términos, tenemos la posibilidad de mencionar que la capacitación no es un gasto, sino una inversión.

**4.2.15.2. Pasos para iniciar la formación financiera;** según Fisher citado por Enríquez (2021) explica que, para comenzar la educación financiera, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Definir los objetivos de la formación financiera:** La respuesta a esta pregunta le permitirá dirigir sus acciones y recursos para recibir la capacitación financiera
- **Establecer objetivos y subniveles:** Estos objetivos y subniveles consisten en pequeños pasos que nos acercan al logro de las metas, aspiraciones o sueños propuestos.
- **Identificar el conocimiento preliminar:** Una vez que sepa lo que quiere hacer con conocimientos financieros y tenga metas y submetas claras, es importante saber que conocen.
- **Evaluar lo que se ha estudiado:** es importante evaluar regularmente lo que se logró en los subtemas.

**4.2.1.2. Principios básicos para planes de educación financiera de calidad;** los principios básicos para planes de educación financiera de calidad, tienen que:

- Promoverse activamente y ser accesible durante toda la vida.
- Tienen que ser cuidadosamente dirigidos para saciar las necesidades concretas de los habitantes y ser disponibles y oportunos para las piezas interesadas.
- Emplear medios de difusión y comunicación útiles para la divulgación de mensajes educativos.
- Integrar herramientas de informes en general sobre la necesidad de entender mejor los inconvenientes y peligros financieros
- Fomentar la coordinación nacional en medio de las piezas interesadas y robustecer la cooperación universal entre los proveedores de enseñanza financiera para facilitar el trueque de buenas prácticas
- Establecer metodologías de evaluación del programa de educación financiera (Superintendencia de Bancos y Seguros).

**4.2.4.1. Programas de educación financiera ofertados por la banca pública y privada en el Ecuador;** de acuerdo a los autores Espinoza et al., (2018) en su artículo investigativo “Análisis de los programas de educación ofertados por la banca pública y privada ecuatoriana”, argumentan que:

En Ecuador a partir de 2014, se han desarrollado programas de enseñanza financiera, como política de Estado regulada por uno de los entes de control como es la Superintendencia de Bancos. Es fundamental nombrar que la Banca Pública ha preparado a 81.232 usuarios mientras tanto que la Banca Privada 236.937 usuarios cabe decir que los programas efectuados con más usuarios capacitados se hacen por medio de la banca privada.

Además, dicen que los programas de enseñanza financiera permanecen basados en orientar el adecuado desempeño de la información para minimizar el peligro en la toma de elecciones financieras, por medio del entendimiento insustituible financiero.

Se han implementado diversos programas de enseñanza financiera en el territorio con el propósito de mejorar la capacidad y cultura financiera del poblado ecuatoriano, debido a que los individuos estarán informados sobre productos y servicios financieros, además entenderán los conceptos básicos de la administración financiera y de esta forma usarán lo cual han aprendido a planear, llevar a cabo y evaluar sus elecciones financieras.

En este contexto el artículo investigativo también señala que, en Ecuador varios bancos públicos y privados ofrecen diferentes programas de educación financiera a sus clientes, a continuación, se detallan en que consiste cada programa:

Los Bancos Públicos están compuestos por 5 grandes instituciones financieras:

- **BanEcuador:** el programa de educación financiera que ofrece esta institución incluye la presentación de un curso basado en dos temas ilustrativos: “Taller educación financiera básica” y “Taller fortalecimiento organizativo”, dichos talleres están disponibles en el portal en línea del banco.
- **Corporación Financiera Nacional (CFN):** esta institución financiera cuenta con siete módulos y talleres sobre diferentes enfoques de la educación financiera, que cubren temas sobre: “Derechos y Obligaciones del usuario financiero”, “Importancia y formas de ahorrar”, “Administración de riesgos”, entre otros, cabe destacar que el contenido de cada módulo se puede descargar si el usuario lo solicita.
- **Banco Central Del Ecuador (BCE):** la entidad financiera pública más relevante del estado ecuatoriano presenta varios videos explicativos e informativos sobre la educación financiera, entre los principales que abarca estos videos son: “Ingresos y Egresos”, “Importancia de tener Educación Financiera”, varios de estos videos reposan en el portal de la plataforma virtual del banco.
- **Banco De Desarrollo Del Ecuador:** los programas de educación financiera que oferta este banco incluyen diversos cursos de capacitación, presencial u online, sobre temas tan importantes como: “Conocimientos sobre el campo financiero”, “Productos y servicios bancarios”, “Manejo de las finanzas”, “Deberes y Obligaciones de los

clientes”, entre otros, los distintos talleres están dirigidos a sus clientes y al público en general.

- **Banco Del Instituto Ecuatoriano De Seguridad Social (BIESS):** esta institución financiera ha realizado varias campañas sobre la cultura y educación financiera, ya que el objetivo principal de estas campañas es mejorar la condición económica y financiera de las personas, entre los principales temas que imparte a sus afiliados tenemos: “Transacciones Financieras”, “Oferta de productos y servicios en general”, dichos temas esta enfocados en cuidar la salud financiera de sus clientes.

Los grandes Bancos Privados se detallan a continuación:

- **Banco Del Pacífico:** esta institución ofrece tres programas de educación financiera “Aprendo con Mi Banco Banco”, “Mi Banco Banco me enseña”, “Mi Banco Banco me enseña - virtual”, estos tres programas son posibles gracias a la formación y los programas de radio disponibles para el público.
- **Banco D-Miro:** este banco privado tiene a su disposición el “Programa de Educación Financiera: "Talleres, Charlas y Virtual" cuya finalidad es informar a sus clientes acerca del ahorro, presupuesto familiar y aprender sobre el sistema financiero.
- **Banco General Rumiñahui:** cuenta con un programa de educación financiera llamado “Te enseñó a administrar tus finanzas” dentro del cual se proporcionan los temas de: “Consejos que ayudarán a mejorar tus finanzas”, “Seguridad en transacciones” y la capacitación presencial “Ahorrar para tu futuro” aquellos se los imparte a través de la plataforma online del banco o talleres presenciales.
- **Banco Amazonas:** realiza programas de educación financiera como “Videos Instructivos, Capacitaciones y Talleres Online de Educación Financiera” los cuales contienen temas como “Presupuestos familiares”, “Productos y servicios financieros”, “Administración de tu dinero”; todos estos programas estas dirigidos exclusivamente a sus clientes.
- **Banco Guayaquil:** este banco contiene un programa de educación financiera dentro del cual se destacan: "Pequeños Ahorradores" y "Compañeros de Banca” entre los principales temas destacan: “Estructura y Funcionamiento de los Sistemas

Controlados”, “Productos Bancario de Captación”; “Elaboración de un presupuesto familiar”, entre otros.

- **Banco Del Austro:** cuenta con un programa de educación financiera llamado “Aprende Finanzas” el cual contiene 10 módulos distintos acerca de diversos temas de la educación financiera entre los principales destacan: “Derechos y obligaciones del usuario financiero”. “Procedimientos para ejercer los derechos del usuario financieros”.
- **Banco Internacional:** proporciona el programa de educación financiera “Aprendiendo a Emprender”, que consiste en varios talleres gratuitos que se pueden realizar en la plataforma virtual del banco, donde se pueden encontrar temas muy explicativos como “Planificación y Presupuestos” y “Ahorro y productos de ahorro”.
- **Banco Bolivariano:** pone a su disposición el programa de educación financiera “Tus Finanzas” el cual contiene una gama de temas referentes a la cultura financiera, los temas que más captación tiene son “Administración, manejo, uso, derechos y obligaciones”; “Riesgos asociados de los servicios financieros ofertados” “Tarjetas de débito, cajeros automáticos, banca electrónica”.
- **Banco Diners Club Del Ecuador:** el programa “Diners Club del Ecuador – Interdin-Educación Financiera” que oferta este banco privado a sus clientes cuenta con temas muy relevantes acerca del servicio de las tarjetas de crédito, entre los principales tenemos: “Ventajas de las tarjetas de crédito” “Tipos de Tarjetas de Crédito” y “Consejos para el Buen Uso de su Tarjeta”.
- **Banco Solidario:** cuenta con el Programa de Educación Financiera “Cuida tu Futuro” cuenta con una malla acerca de temas como el ahorro el presupuesto y el crédito, dicho programa está dirigido a sus afiliados y al público en general.
- **Banco Produbanco:** esta institución financiera ofrece el programa “Aprende”, cuyo principal objetivo es difundir conocimientos que permitan a los clientes internos y externos tomar decisiones oportunas sobre la situación económica y financiera en la que se encuentren.

- **Banco Pichincha:** cuenta con el programa de educación financiera “Informes de educación financiera” que consta de 3 módulos diferentes con temas como: “Funciones del Organismo de Control”, “Glosario de Términos” y “Productos de Seguros”
- **Banco Coopnacional:** este banco te ofrece el programa “Mi Herramienta Financiera” diseñado para brindarte los conocimientos esenciales para poder analizar información y tomar decisiones financieras en proporción a tu perfil de riesgo (Espinoza et al., 2018, pp. 6-7-8).

## 5. Metodología

La metodología que se aplicó en el desarrollo del proyecto está compuesta por materiales, métodos y técnicas que aportaron información oportuna para medir el nivel de educación financiera en el centro de transferencia.

Se emplearon materiales de oficina como: impresiones y copias, entre otros. Así mismo, como materiales bibliográficos como libros y revistas, además de materiales tecnológicos como la internet y el computador.

Algunos métodos que se utilizaron en el trabajo de integración curricular son: el método **analítico** que se aplicó para realizar las interpretaciones de los resultados obtenidos a través de las encuestas que fueron diseñadas y elaboradas para la fácil comprensión de los comerciantes. Por otro lado, se aplicó el método **deductivo** que ayudó a realizar un diagnóstico del nivel de educación financiera de los emprendedores del Puerto Seco. Así mismo se utilizó el método **inductivo** que permitió a través de la aplicación de encuestas y de la identificación del nivel de conocimiento financiero, diseñar un programa de capacitación financiera. Con la utilización del método **sintético** se simplificó la información para el trabajo de integración curricular conforme lo establece el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, de esta manera se pudo elaborar las conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos.

En cuanto a las técnicas se utilizó **la observación directa** para conocer cómo se encuentra actualmente el comportamiento del diario vivir de los emprendedores con respecto a sus conocimientos financieros. Así mismo, se utilizó la **recolección bibliográfica** que sirvió como base para el desarrollo de la investigación, donde se procedió a revisar libros, revistas, páginas web que contengan temática financiera. De igual forma se utilizó una herramienta de

recopilación de información como la **encuesta** para determinar el nivel de educación financiera en los emprendedores del centro de transferencia en función de variables como conocimientos y aptitud financiera.

### **Población y muestra**

Se utilizó como objeto de estudio a los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el plateado. Así mismo, se consideró una población de 250 emprendedores según información obtenida por el Administrador del centro.

Para realizar el cálculo de la muestra, se utilizó la fórmula para población finita, considerando un nivel de confianza del 95% y el 5% de error.

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

#### **En dónde:**

**n**= Tamaño de la muestra buscado

**N**= Tamaño de la población

**z**= Nivel con confianza

**e**= Error de estimación máximo aceptado

**p**= Probabilidad de que ocurra el evento estudiado

**q**= Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

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

$$n = \frac{250 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (250 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{250 * 3.8416 * 0.5 * 0.5}{0.0025 * (249) + 3.8416 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{240.1}{1.5829}$$

**n = 151**

Una vez finalizada la recopilación de los datos, se procedió al respectivo análisis de los resultados que fueron obtenidos gracias a las encuestas realizadas, en donde se utilizó el software estadístico de Excel, el cual permitió la tabulación de datos mediante el empleo de tablas de frecuencia y de gráficas que suministran la información requerida para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Las encuestas realizadas están conformadas por: 21 preguntas la encuesta dirigida a 151 emprendedores del Puerto Seco para determinar su nivel de conocimientos financieros, la evaluación final conformada por 10 preguntas dirigidas a los 131 comerciantes que asistieron al programa de capacitación.

Para evaluar el nivel de conocimientos de los emprendedores luego de haber recibido las capacitaciones se determinó el promedio total del grupo, esto se lo realizó a través de una tabla de puntaje promedio, con una escala de cero a diez puntos (0 a 10 puntos), se procedió a promediar los resultados con las siguientes equivalencias: de nueve a 10 como Sobresaliente; de ocho a ocho noventa y nueve, (8 a 8,99) Muy Buena; de siete a siete noventa y nueve (7 a 7.99) Buena; y menos de siete (7), Regular. De igual manera se aplicó indicadores de evaluación para determinar la satisfacción del programa, los comerciantes que incrementaron sus conocimientos y el número de sugerencias emitidas sugerencias emitidas.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas, para su mejor comprensión e interpretación se detallan a continuación en gráficos, con su respectivo análisis e interpretación.

## 6. Resultados

### 6.1. Objetivo 1. Medir el nivel de conocimientos y habilidades financieras que poseen los emprendedores.

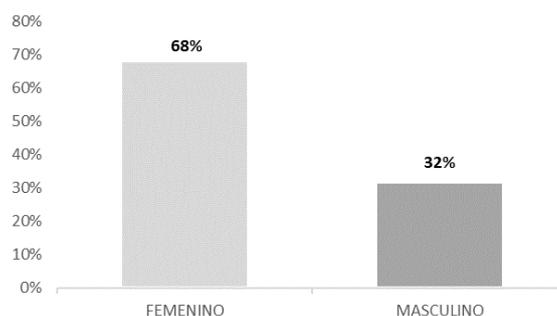
#### ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES DEL CENTRO DE TRANSFERENCIA COMERCIAL MAYORISTA “PUERTO SECO”, SECTOR EL PLATEADO

Mediante las encuestas aplicadas para conocer el nivel de educación y cultura financiera que poseen los emprendedores del centro de transferencia se obtuvo los siguientes resultados:

#### DATOS INFORMATIVOS

**Figura 1**

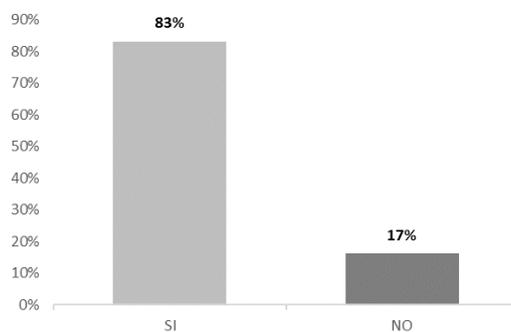
*Sexo de la población*



En la figura 1, se observa que del total de emprendedores del centro de transferencia el 68% son de sexo femenino y el 32% de sexo masculino, se obtuvo los presentes resultados debido, a que la encuesta estuvo dirigida únicamente a los comerciantes del centro de transferencia, por ello se logró encuestar más a mujeres ya que para este tipo de actividades es más común que las mujeres se encarguen de ellos, mientras que para el caso de los hombres fue menor el número de emprendedores encuestados debido a que generalmente estos se dedican a laborar como obreros en el campo.

## Figura 2

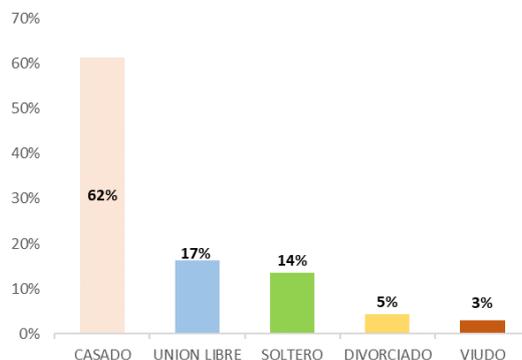
*Cargas familiares de la población*



En la figura 2, se evidencia que el 83% de los emprendedores poseen cargas familiares por lo general son niños, a los cuales se les puede fomentar la cultura financiera desde la temprana edad y en el futuro asegurar el bienestar de los habitantes, mientras que el 17% no tienen familia que dependa de ellos, se entiende que por no tener cargas dependientes tienen mayor posibilidad de adoptar el hábito de ahorro.

## Figura 3

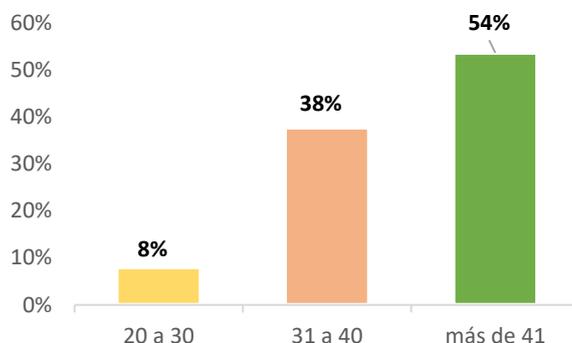
*Estado civil de la población*



Analizando la figura 3, referente al estado civil de los emprendedores, el 62% de las personas son casadas, se establece que estas tienen mayor responsabilidad en sus asuntos diarios, así como también en sus negocios, debido a que poseen cargas familiares, y mayores gastos, el 17% son personas con unión libre lo cual representa que tienen un alto grado de responsabilidad sobre sus hogares, el 14% personas solteras, el 5% corresponde a personas divorciadas y por último el 3% son personas viudas.

**Figura 4**

*Edad de la población*

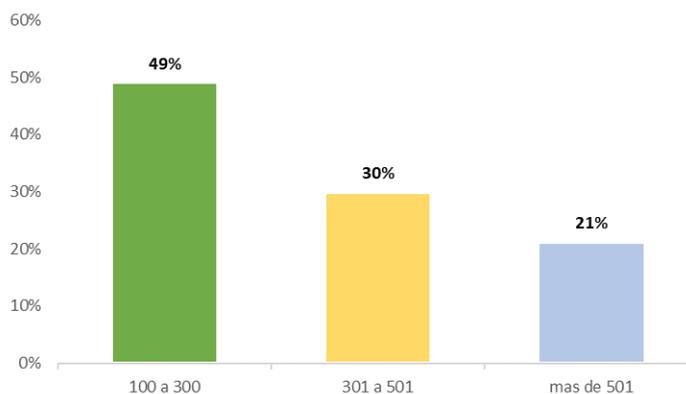


En la figura 4, se observa que el 54% de los emprendedores corresponden a personas mayores de 41 años, mismos que van desde un rango de 41 hasta los 65 años de edad, la mayoría empezaron a tener su negocio desde temprana edad, el siguiente es el 38% que son personas entre 31 a 40 años se puede determinar que son personas jóvenes con predisposición para el aprendizaje, finalmente se encuentran las personas con una edad de 20 a 30 años con un 8%.

### **NIVEL SOCIO-ECONÓMICO**

**Figura 5**

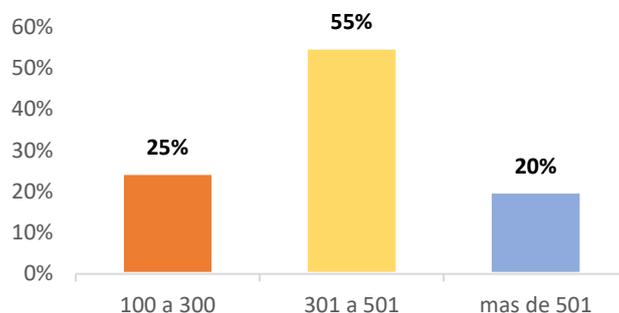
*Nivel de ingresos de la población*



Según los ingresos de los emprendedores se observa con mayor relevancia que el 49% tienen ingresos de \$100 a \$300 ya que cuentan con sus pequeños emprendimientos, el 30% manifiestan que tiene ingresos de \$301 a \$501 debido a que cuentan con otras fuentes de ingresos, mientras que el 21% perciben ingresos de más de \$500 a causa de que poseen varias fuentes de ingreso que ayuda a incrementar su nivel de ingresos mensuales.

**Figura 6**

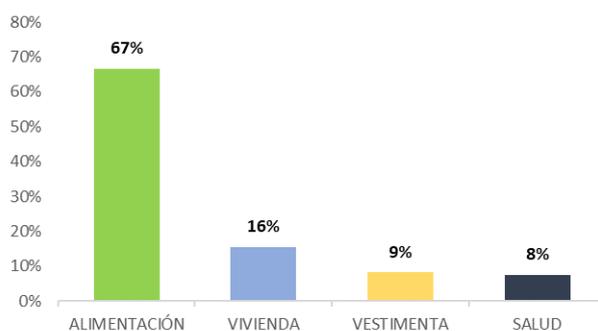
*Nivel de gastos de la población*



En esta figura se observa que el 55% gastan entre \$301 a \$501 gastan aproximadamente más de lo que tienen de ingresos, el 25% tiene gastos entre \$ 100 a \$300 es decir hacen uso de todos sus ingresos puesto que son bajos y no les alcanzan, por ello recurren a fuentes de financiamiento, el 20% manifiestan que gastan más de \$501, cabe recalcar que las personas que tienen menos ingresos son las personas que más gastan, es por ello que deben controlar sus gastos para que les permita afrontar y satisfacer sus necesidades.

**Figura 7**

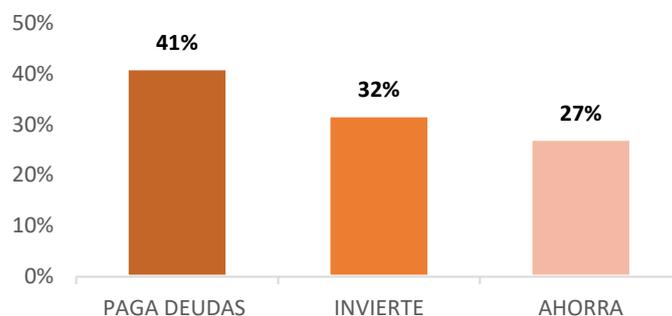
*Principal destino de los gastos de la población*



El principal destino de sus gastos es la alimentación con un porcentaje de 67% acentuando que son productos de primera necesidad, el 16% lo destinan en gastos de vivienda expresan que lo destinan para pagar el arriendo o modificaciones de la misma, el 9% destinan para su vestimenta esto manifestaron las personas más jóvenes ya que optan por vestir a la moda, el 8% es destinado para la salud concluyendo que la mayoría de los emprendedores dejan de lado su cuidado y su salud ya que se centran en sus prioridades.

**Figura 8**

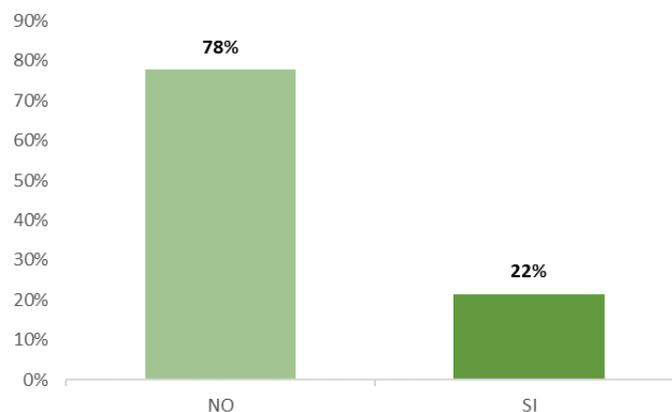
*Uso del dinero sobrante de la población*



Del total de emprendedores, cuando existe el caso que sobra dinero el 41% expresan que pagan deudas bancarias y familiares, los mismos manifiestan que adquieren deudas porque su nivel de ingresos es muy bajo y no les alcanza a cubrir sus necesidades, el 32% lo invierte en sus negocios o en oportunidades de inversión que se les presentan, el 27% lo ahorra de manera repentina y a corto plazo.

**Figura 9**

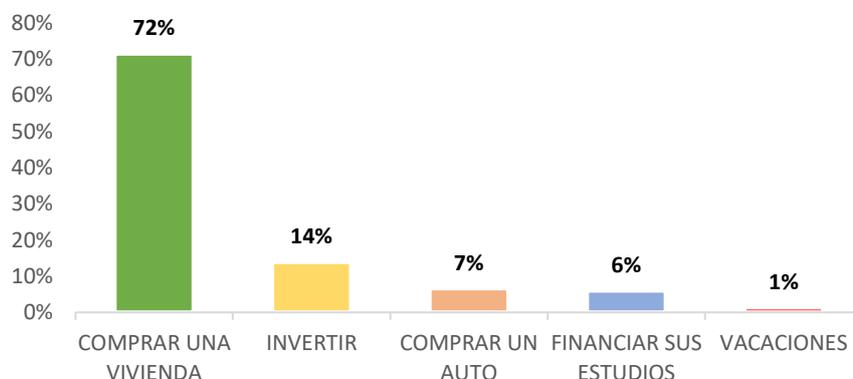
*Ahorros actuales de la población*



En la figura 9 se observa que el 78% de los emprendedores no poseen actualmente ahorros, por lo tanto, no están en la capacidad de atender emergencias eventuales que se les presente, el motivo que no les permite ahorrar es que poseen deudas con usureros y deben pagar altos niveles de interés, el 22% ahorran de forma repentina ya que invierten en sus emprendimientos y cubren sus necesidades básicas.

**Figura 10**

*Motivación para ahorrar*

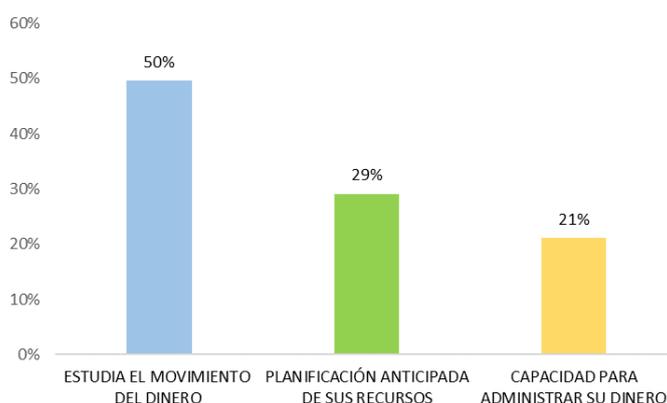


En la figura 10, el 72% indicaron que la motivación para ahorrar es comprar una vivienda para no tener que pagar arriendo o para mejorar la que ya poseen debido a que se encuentra averiada, el 14% lo destina para invertir en sus pequeños negocios haciendo que este crezca o para incrementar su mercadería, mientras que el 7% desean comprar un auto para sacar su mercadería a la venta o para movilizarse y evitar gastos en transporte, de igual forma el 6% ocuparía el ahorro para financiar sus estudios y auto educarse financieramente, por último el 1% para ir de vacaciones con su familia.

### CONOCIMIENTOS FINANCIEROS

**Figura 11**

*Definición de educación financiera*

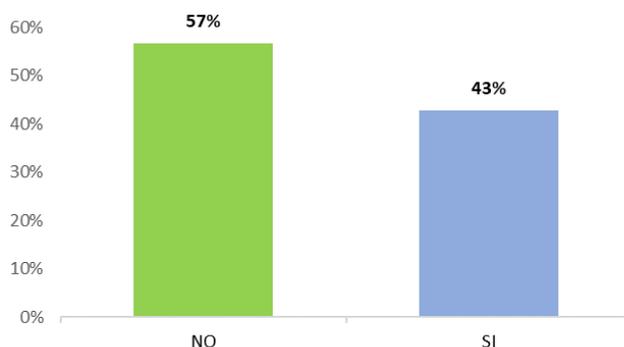


El 50% de los emprendedores expresan que definen la educación financiera como el estudio del movimiento del dinero, desconociendo totalmente la definición de educación financiera, el 29% manifiesta que es la planificación anticipada de los recursos, mediante esto se puede identificar que la educación financiera de los emprendedores es baja, por otro lado, el 21% de

la población encuestada contestó de manera correcta definiendo a la educación financiera como la capacidad para administrar su dinero.

### Figura 12

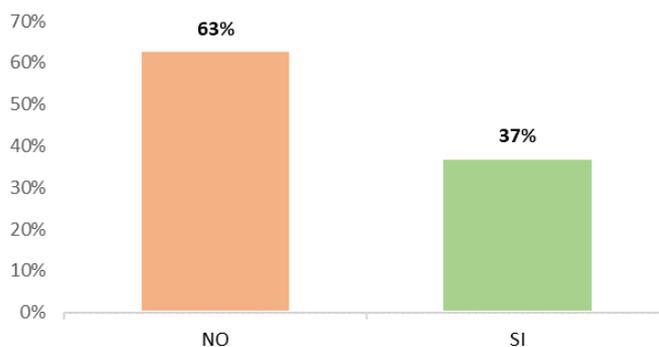
*Tasa activa y tasa pasiva*



El 57% de los comerciantes no tienen conocimiento del concepto de tasa activa y tasa pasiva, se puede concluir que por este desconocimiento sus finanzas se encuentran afectadas y poseen altos niveles de endeudamiento, por otro lado, el 43% mencionan que, si tiene conocimiento, sin embargo, tienen un concepto muy superficial y en algunos casos erróneo.

### Figura 13

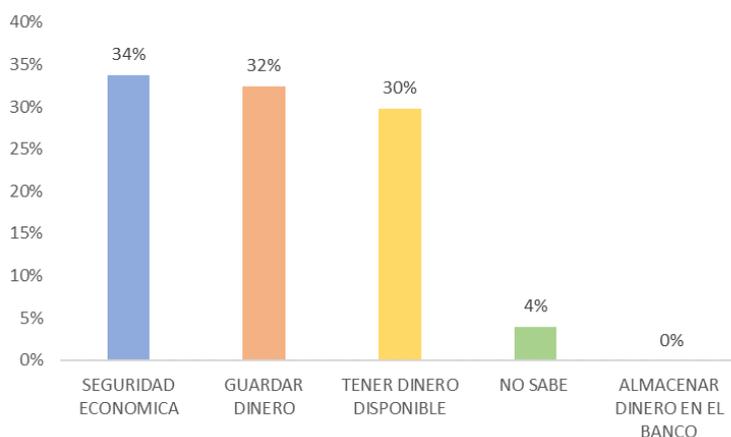
*Relación entre riesgo y rentabilidad*



El conocimiento de la relación que existe entre el riesgo y la rentabilidad es del 37% y el 63% mencionan no saber de esta relación existente entre ambos términos, se debe tomar en cuenta que los comerciantes realizan inversiones con lo que respecta a su mercadería y de una u otra manera saben los riesgos que conlleva una mala inversión, sin embargo, no tiene claro los conceptos de riesgo y rentabilidad.

**Figura 14**

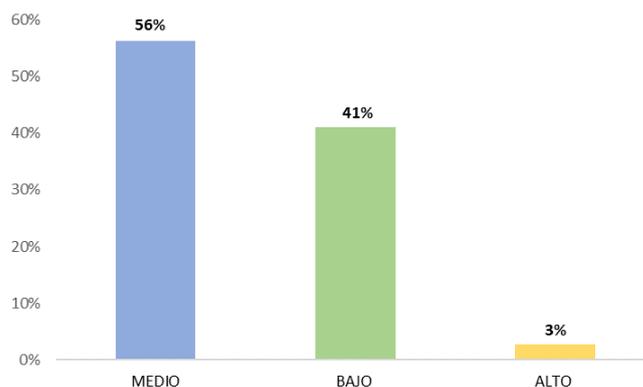
*Definición de ahorro*



El 34% de los emprendedores mencionaron que la definición de ahorro es seguridad económica, mientras que el 32% lo define como guardar el dinero, el 30% manifiesta que es tener dinero disponible, a diferencia de un 4% que no saben el término de ahorro. El ahorro es una base que brinda seguridad ante cualquier imprevisto, el saber ahorrar implica seguridad económica, tener dinero disponible para aprovechar oportunidades o enfrentar imprevistos.

**Figura 15**

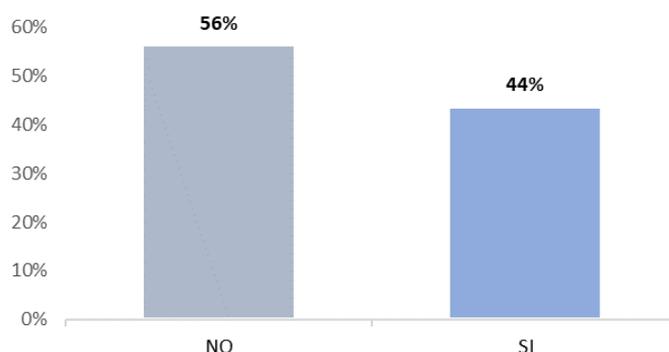
*Nivel de educación financiera*



De acuerdo a la encuesta aplicada a los comerciantes en esta variable cada uno de ellos se auto evaluó al manifestar como es su nivel de conocimientos financieros, el 56% mencionaron que tienen un nivel medio en educación financiera, mientras que un 41% manifestaron que poseen un nivel bajo en educación financiera, por otro lado, el 3% expresan que han obtenido un nivel alto. Cabe destacar que una buena educación financiera se adquiere mediante el estudio y la experiencia, al informarse tanto en noticias como en la evolución del mercado económico, se puede dar un criterio financiero centrado.

**Figura 16**

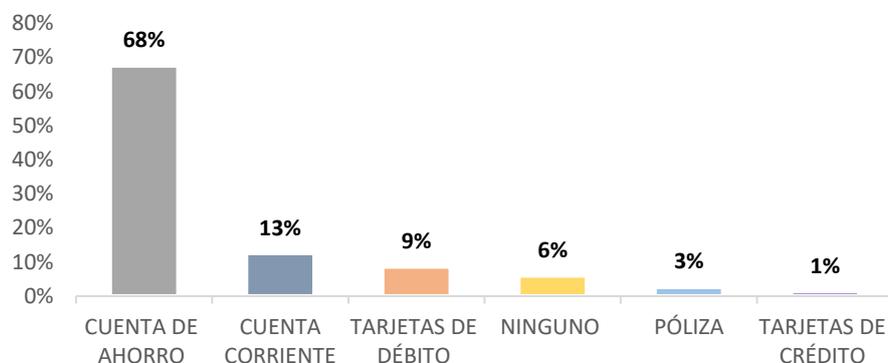
*Presupuesto personal*



Del total de los emprendedores un 56% afirman que no realizan un presupuesto personal, esto se debe a que no tienen los conocimientos necesarios para realizarlo, por otro lado, el 44% mencionan que, si realizan un presupuesto para determinar la cantidad que asignarán a alimentos, deudas, ahorro, entre otros.

**Figura 17**

*Productos y servicios financieros utilizados*

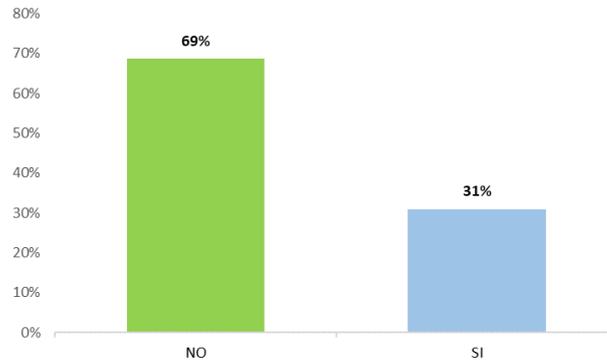


El 68% de los comerciantes expresan que tienen una cuenta de ahorro siendo pocas las personas que hacen uso de la misma, el 13% mencionan que utilizan cuenta corriente, esto para recibir y hacer pagos de su mercadería, el 9% manifiestan que hacen uso de las tarjetas de débito ya que se les facilita retirar el dinero en cualquier momento que lo requieran y minimizando el tiempo, el 6% no hace uso de ningún tipo de producto o servicio debido a que considera que no es necesario, el 3% ha hecho uso de los depósitos a plazo fijo invirtiendo el sobrante de dinero, y finalmente el 1% expresan que hacen uso de las tarjetas de crédito.

## APTITUD FINANCIERA

**Figura 18**

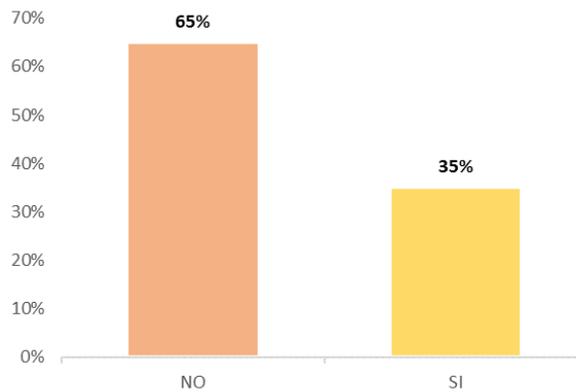
*Hábito de ahorrar*



Del total de los emprendedores el 69% manifiestan que no poseen el hábito de ahorrar debido a que no les alcanza y tienen deudas pendientes que no les permite hacerlo, el 31% mencionan que, si poseen esta costumbre ya que les permite atender emergencias y de esta manera alcanzar sus metas.

**Figura 19**

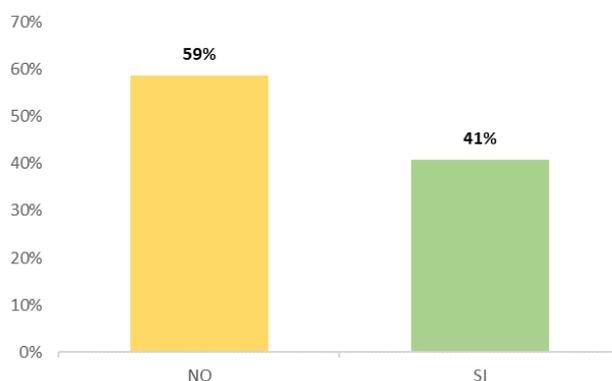
*Presupuesto familiar*



En la figura 19, se observa que el 65% de los emprendedores manifiestan que no realizan un presupuesto familiar debido al desconocimiento de como elaborarlo, el 35% expresan que, si realizan un presupuesto familiar, pero no lo ponen en práctica por falta de costumbre.

**Figura 20**

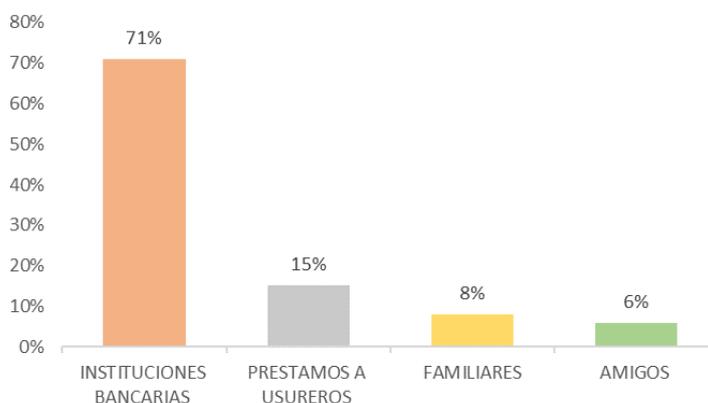
*Registro de ingresos y gastos*



El 59% de los comerciantes expresan que no realizan un registro de sus ingresos debido a tener poca costumbre de hacerlo o por la falta de tiempo, el 41% si lo realiza ya que permite llevar en cuenta la cantidad de dinero que gastan y cuáles son los gastos que pueden ser reducidos y el sobrante destinarlo al ahorro.

**Figura 21**

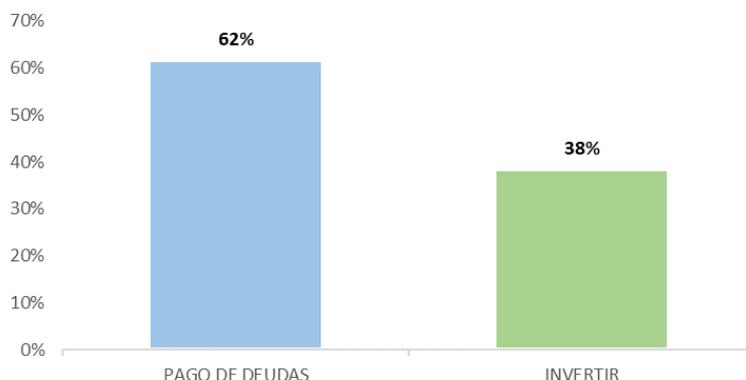
*Solicitud de préstamo*



El 71% de emprendedores expresan que solicitan créditos a instituciones bancarias puesto que pueden acceder a créditos con valores grandes para invertir en su mercadería, el 15% manifiesta que lo hacen a personas usureras esto se debe a que el dinero lo obtienen con mucha facilidad, pero pagan altas tasas de interés, el 8% dicen solicitar a familiares ya que no les cobran intereses, finalmente el 6% solicitan a sus amigos por la facilidad de pago.

**Figura 22**

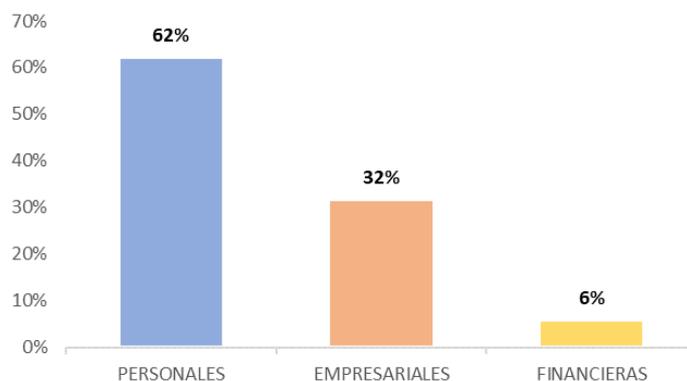
*Destino del préstamo*



El 62% de los comerciantes lo destinarían para el pago de sus deudas ya que la mayoría manifestó que se encuentra sobreendeudado debido a que sus ingresos son relativamente bajos y no les alcanza para pagar las deudas y hacer frente a los gastos de sus hogares, el 38% lo invierten para generar ganancias y con el paso del tiempo evitar el derroche del dinero.

**Figura 23**

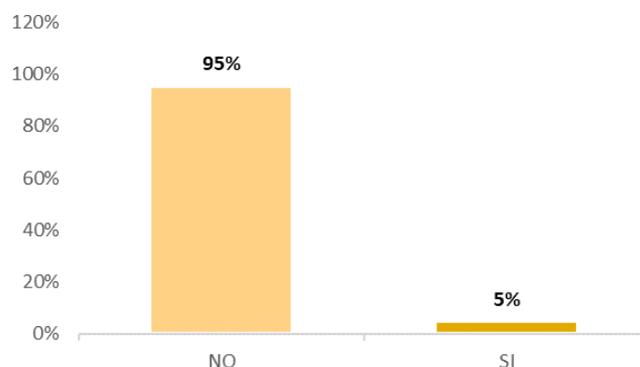
*Tipo de metas*



El 62% de emprendedores poseen metas personales, entre las cuales están realizar viajes, comprarse un lote, un auto entre otros, el 32% comentan que tienen metas empresariales ya que les gustaría emprender con un negocio propio o hacer crecer el que ya tienen, el 6% expresan que tienen metas financieras, es decir invertir dinero en pólizas que les genere intereses, a través de esto rentabilidad.

**Figura 24**

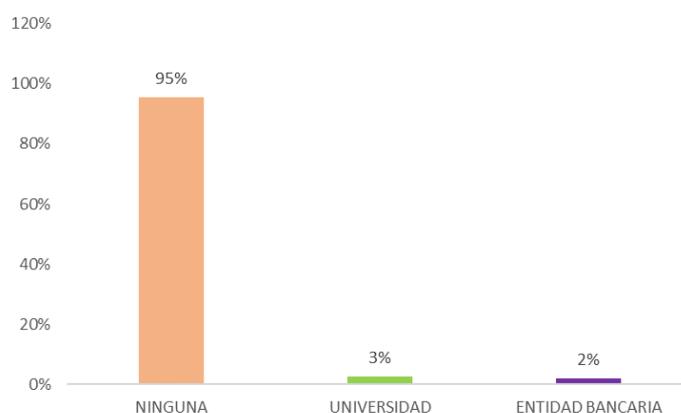
*Capacitación financiera*



El 95% de los emprendedores no han recibido capacitaciones de educación financiera porque las personas carecen de tiempo y existe desinterés por educarse financieramente, el 5% indican que, si han recibido charlas, por lo tanto, se concluye que la mayoría carece de conocimientos básicos para tomar buenas decisiones en el ámbito financiero.

**Figura 25**

*Entidad que ha brindado capacitaciones sobre educación financiera*



El 95% mencionan que no han recibido capacitaciones de educación financiera por parte de ninguna entidad, el 3% expresan que ha sido por parte de Universidades ya que son personas que se encuentran estudiando, finalmente el 2% ha sido por entidades bancarias esto es por personas que son socias de algunas entidades financieras.

**6.2. Objetivo 2. Diseñar un programa de educación financiera que permita a los emprendedores alcanzar un mayor grado de seguridad financiera.**

Los primordiales contenidos temáticos que fueron analizados para la preparación del programa de enseñanza y cultura financiera, son los que luego se detallan:

**Tabla 1**

*Principales contenidos temáticos para la elaboración del programa de educación y cultura financiera.*

<b>MÓDULO</b>	<b>TEMA</b>	<b>CONTENIDO</b>	
<b>MÓDULO 1 GENERALIDADES</b>	Educación financiera	Concepto e importancia Dónde, cómo y cuándo se aprende Beneficios	
	Cultura financiera	Concepto e importancia Fundamentos Beneficios Pasos para empezar una cultura financiera	
	Productos y servicios financieros	Productos	Productos Servicios
		Fuentes de financiamiento (crédito)	Fuentes de financiamiento (crédito) Consideraciones para solicitar un crédito Administración del crédito
		Endeudamiento Capacidad de pago Derechos y obligaciones del usuario financiero	
<b>MÓDULO 2 DEFINAMOS NUESTRA PLANEACIÓN FINANCIERA</b>	Planeación financiera	Concepto Beneficios ¿Cómo realizar una planeación financiera?	
		Metas financieras Tipos de metas Planificación de metas Línea de tiempo de una meta	
		Concepto e importancia Utilidad	
	Presupuesto familiar	Componentes (ingresos-gastos) Elaboración de un presupuesto Diferencia entre necesidad y deseo Estrategias para reducir gastos	
<b>MÓDULO 3 ¿QUÉ HACER CON NUESTRO EXCENDENTE?</b>	Inversión	Concepto Tipos de inversión Beneficios Riesgo Rentabilidad	
		Rentabilidad vs Riesgo Concepto e importancia	
		Formas de ahorrar Plan de ahorro	
	El ahorro	Elaboración de un plan de ahorro Beneficios de ahorrar Alternativas para administrar mejor	

## **Metodología del programa de capacitación**

La metodología que se usará dentro del programa de educación financiera para los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el plateado, ubicado en la ciudad de Loja es la siguiente:

La metodología que se usará en la capacitación financiera para los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el plateado, situado en la localidad de Loja es la siguiente:

La capacitación será desarrollada para los emprendedores vía online mediante la plataforma Meet, previamente convocados por mi persona estudiante de la Universidad Nacional de Loja, con una metodología participativa-constructiva, que permita concientizar a los participantes sobre la importancia de manejar adecuadamente sus finanzas personales.

Para lograr una mayor asimilación de los contenidos y la metodología de la implementación del plan de capacitación de educación financiera, se aplicarán dinámicas de integración, aprendizaje y evaluación, permitiendo que las personas estén aptas para poner en práctica los conocimientos adquiridos.

Se sugiere desarrollar la capacitación en tres días laborables de la semana para los emprendedores con una duración de 3 horas 10 minutos. Las temáticas a tratarse en el programa de capacitación, se detallan a continuación en la agenda de actividades.

**Tabla 2**

*Agenda de actividades módulo 1*

**MÓDULO 1: GENERALIDADES**

**Objetivos:**

- Lograr que los participantes se conozcan y establezcan un ambiente de confianza.
- Conocer de manera general en que consiste la educación y cultura financiera.
- Definir los principales productos y servicios financieros.

<b>ACT.</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
<b>Act. 1: Presentación de acuerdos y expectativas.</b>	Identificación de nombres de los y las participantes  Acuerdos y expectativas Concepto e importancia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computador</li> <li>• Diapositivas</li> <li>• Internet</li> <li>• Meet</li> </ul>	1 hora	Bionay Ramon
<b>Act. 2: Educación financiera.</b>	Dónde, cómo y cuándo se aprende Beneficios Concepto e importancia			
<b>Act. 3: Cultura financiera.</b>	Beneficios Pasos para empezar una cultura financiera Productos Servicios Fuentes de información			
<b>Act. 4: Productos y servicios.</b>	Consideraciones para solicitar un crédito Administración del crédito Endeudamiento Capacidad de pago			

**Tabla 3***Agenda de actividades módulo 2*

<b>MÓDULO 2: DEFINAMOS NUESTRA PLANEACIÓN FINANCIERA</b>				
<b>Objetivos:</b>				
-Lograr que los participantes tengan una visión más amplia sobre el uso del dinero.				
-Conseguir que los participantes comprendan la planificación financiera y el establecimiento de metas.				
- Determinar el significado de los términos necesidad y deseo.				
<b>ACT.</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Act. 1: Planeación financiera.	Concepto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computador</li> <li>• Diapositivas</li> <li>• Internet</li> <li>• Meet</li> </ul>	1 hora	Bionay Ramon
	Beneficio			
	¿Cómo realizar una planeación financiera?			
	Metas financieras			
	Tipos de metas			
	Planificación de metas			
	Línea de tiempo de una meta			
	Concepto e importancia			
	Utilidad			
	Act. 2: Presupuesto familiar			
Elaboración de un presupuesto				
Diferencia entre necesidad y deseo				
Estrategias para reducir gastos				

**Tabla 4**

*Agenda de actividades módulo 3*

<b>MÓDULO 3: ¿QUÉ HACER CON NUESTRO EXCEDENTE DE DINERO?</b>				
<b>Objetivos:</b>				
-Comprender la importancia de analizar la situación financiera antes de asumir una deuda.				
-Identificar los tipos de inversión, beneficios y riesgos.				
- Analizar la importancia del ahorro para el cumplimiento de metas.				
<b>ACT.</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Act. 1: Inversión.	Concepto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computador</li> <li>• Diapositivas</li> <li>• Internet</li> <li>• Meet</li> </ul>	1 hora	Bionay Ramon
	Beneficio			
	Tipos de inversión			
	Beneficios			
	Riesgo			
	Rentabilidad			
	Rentabilidad vs Riesgo			
	Concepto e importancia			
	Formas de ahorrar			
	Plan de ahorro			
Act. 2: El ahorro.	Elaboración de un plan de ahorro			
	Beneficios de ahorrar			
	Alternativas para administrar mejor el dinero			
<b>EVALUACIÓN FINAL</b>			30 minutos	
<b>TOTAL HORAS</b>			<b>3 horas 30 minutos</b>	



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
FACULTAD JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE FINANZAS

# PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA



# Contenido

**Pág.**

## **MÓDULO 1: GENERALIDADES**



**48**

Unidad 1: Educación financiera.



**50**

Unidad 2: Cultura financiera.



**54**

Unidad 3: Productos y servicios.



**57**

## **MÓDULO 2: DEFINAMOS NUESTRA PLANEACIÓN FINANCIERA**



**62**

Unidad 1: Planeación financiera.



**63**

Unidad 2: Presupuesto familiar.



**69**

## **MÓDULO 3: ¿QUÉ HACER CON NUESTRO EXCEDENTE DE DINERO?**



**77**

Unidad 1: Inversión.



**78**

Unidad 2: El ahorro.



**81**

## **Bibliografía**



**87**

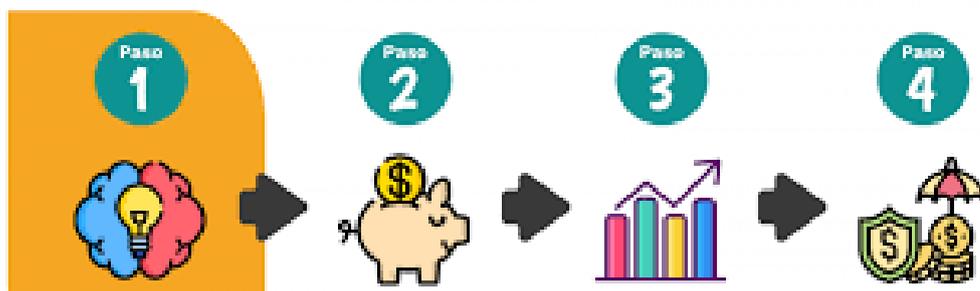
# **INTRODUCCIÓN**

Esta guía surge de la necesidad de educar financieramente a los emprendedores del centro de transferencia “Puerto Seco” del sector el Plateado; con el fin de formar comerciantes conscientes, capaces de tomar decisiones financieras de manera responsable, comerciantes con competencias para el manejo de recursos económicos propios, de esta forma la guía espera ayudar a disminuir la vulnerabilidad social y económica de los emprendedores.

En la presente guía se trabaja cada uno de los componentes de educación financiera, siendo considerados de gran importancia para el desarrollo de competencias básicas en educación financiera.

La guía trata los temas de ingreso, gasto, ahorro, crédito e inversión, estas definiciones son necesarias en el proceso de la toma de decisiones que se presentan cotidianamente y que aparentemente no revisten mucha importancia, pero, que finalmente tienen alto impacto en las finanzas personales y en las finanzas familiares.

La guía está compuesta por tres módulos: El primer módulo consta de generalidades es decir conocer de manera general en que consiste la educación y cultura financiera, el segundo módulo se refiere a la planeación financiera y finalmente el tercer módulo se enfoca en qué hacer con los excedentes de dinero.



## **OBJETIVOS**

### **General**

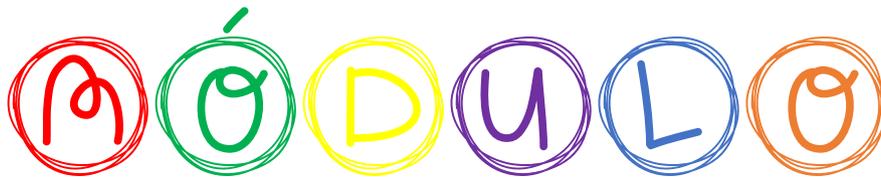
- Crear un mayor grado de seguridad financiera en los emprendedores del centro de transferencia.

### **Específicos**

- Reducir el riesgo de sobreendeudamiento de los emprendedores.
- Lograr que los participantes tengan una visión más amplia sobre el uso del dinero.
- Evaluar la eficacia del programa de capacitación sobre educación financiera.



## PROGRAMA DE EDUCACIÓN Y CULTURA FINANCIERA



# GENERALIDADES

### Objetivo:

- Definir de manera general en que consiste la educación y cultura financiera

### Aprendizaje esperado:

Asimilar los principales conceptos ligados a la educación financiera y comprender que las decisiones relacionadas a los productos y servicios financieros deben tomarse en función de las necesidades y posibilidades de cada persona.

JUEGA

DIVIERTETE Y

APRENDE

FINANZAS

**PERTENECE A:**

---

2021, Bionay Dorili Ramon Arteaga

Dirección: Av. Ángel Felicísimo Rojas y San Agustín

Teléfono: 0981580560

Correo electrónico: bionay.ramon@unl.edu.ec

Este documento forma parte del trabajo de integración curricular, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, con la dirección del Lic. Franklin Malla Mg. Sc. docente de la carrera de finanzas.

# UNIDAD 1

E D U C A C I Ó N

F I N A N C I E R A



# EDUCACIÓN FINANCIERA



Es la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo: como una persona lo obtiene (gana), lo que administra o lo que invierte.

## IMPORTANCIA



### Tranquilidad

Vivir sin preocupaciones por las deudas o por el dinero que hace falta



### Satisfacción de necesidades

Tener reserva de dinero

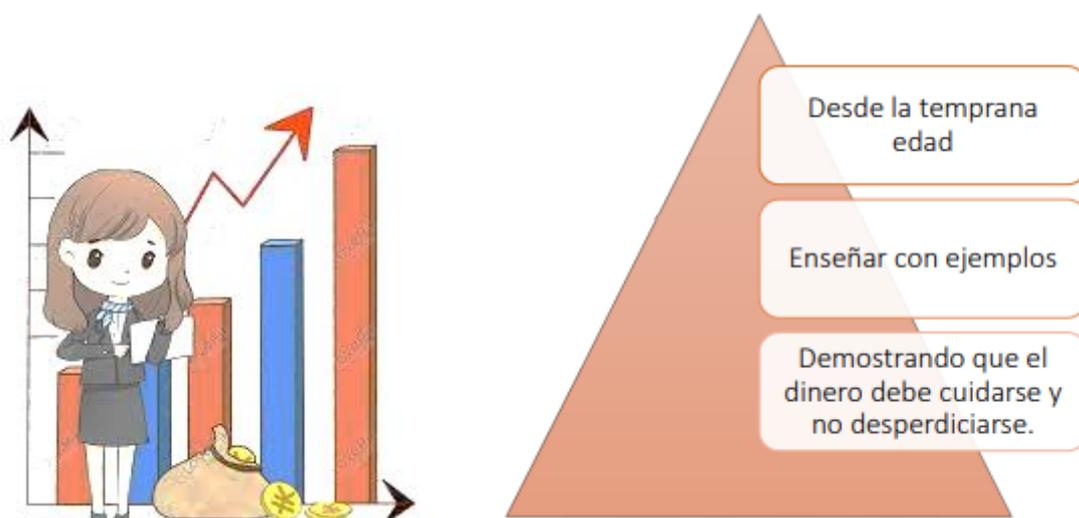
Cubrir necesidades que se presentan en diferentes momentos de la vida

## ¿DÓNDE, CÓMO, CUÁNDO SE APRENDE?

- El dónde y el cómo



## HABLEMOS DE CUÁNDO



# BENEFICIOS

## Personal

Ayuda a que las personas sepan cuidar y hacer rendir su dinero.



## Familiar



Tener mayor oportunidad de generar los recursos necesarios para tener estabilidad económica.

## País

Generar usuarios más informados y exigentes.



U N I D A D

2

CULTURA

FINANCIERA



## CULTURA FINANCIERA



Dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesarias para tomar decisiones financieras.

### Importancia:

1. Hacer un presupuesto

2. No gastar más de lo que ganamos

3. Invertir, no solo ahorrar

5. Aprender el valor del dinero

4. Planear nuestro futuro



# BENEFICIOS

Llevar un control tanto de los ingresos como de los gastos.

Poseer y mantener un estilo de vida saludable a largo plazo.

Decidir responsablemente respecto al uso y aplicación de los productos financieros.

Optar por alternativas para organizar adecuadamente el dinero.

## PASOS PARA EMPEZAR UNA CULTURA FINANCIERA



U N I D A D

3

**PRODUCTOS**

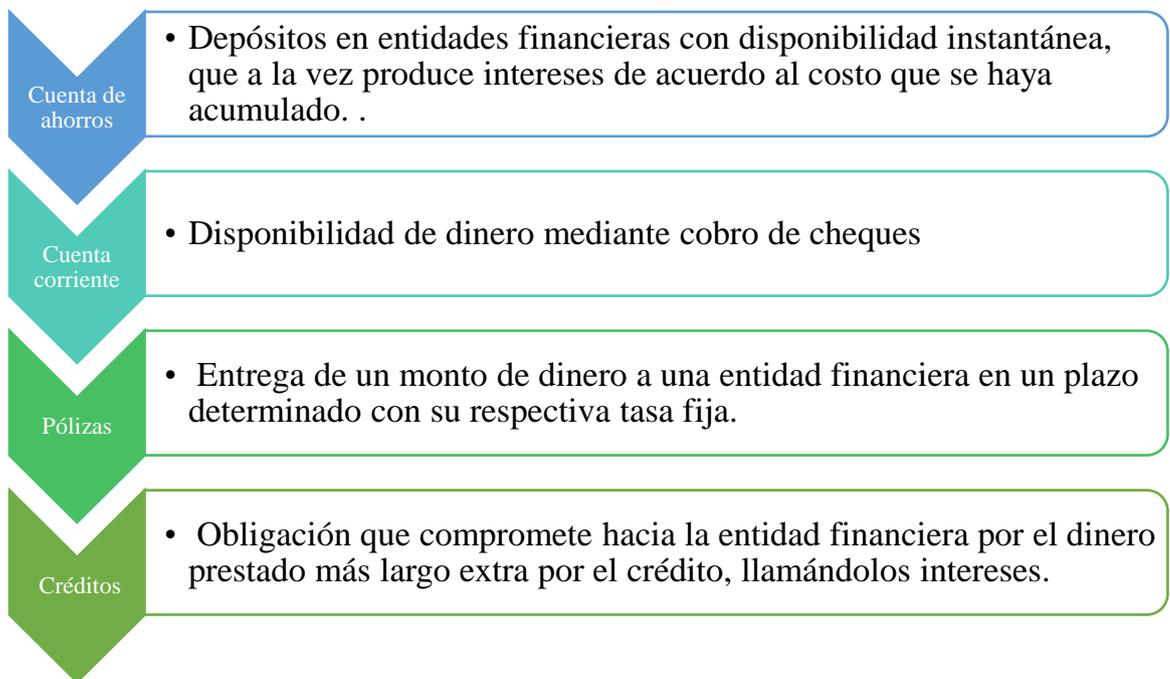


**y SERVICIOS**

# PRODUCTOS



Aquellos que conlleva una transacción de dinero, percibiendo a cambio un tipo de interés.



# SERVICIOS

Son aquellos que apoyan y suelen acompañar a los productos, con el objetivo de facilitar las operaciones entre el banco y el usuario.

- Tarjetas de débito
- Tarjetas de crédito
- Sucursales bancarias
- Cajeros automáticos
- Banca electrónica

# FUENTES DE FINANCIAMIENTO

## CRÉDITO



Es la cantidad de dinero, con un límite fijado, que una entidad pone a disposición de un cliente.

## CONSIDERACIONES ANTES DE SOLICITAR UN CRÉDITO

- La capacidad de pago
- Tipo de planes de pago (mensual, trimestral, semestral o al vencimiento)
- Las tasas de interés
- Otros valores que cobran con el crédito (seguros)
- Los costos por pagos morosos o realizados fuera de la fecha de pago
- Tipo de garantía
- Los términos y condiciones del crédito



## ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO

Separar el dinero necesario para pagar puntualmente.

Utilizar el dinero del crédito únicamente para el propósito con el que fue solicitado.

Solicitar créditos para inversión y evitar créditos de consumo.

No solicite un crédito si no está seguro de poder pagarlo.



Mantener un ahorro para imprevistos, de tal manera que se pueda enfrentar situaciones inesperadas sin dejar de pagar el crédito.

Si no está en la capacidad de realizar un pago en la fecha establecida, comunicarse con la entidad financiera para encontrar a tiempo la mejor solución.

## ENDEUDAMIENTO



Es la cantidad de dinero que se pide prestado y se acumula convirtiéndose en deuda.

## CAPACIDAD DE PAGO

Es la cantidad máxima de los ingresos que se puede destinar al pago de deudas.



## SOPA DE LETRAS



- ✓ Derecho
- ✓ Capacidad
- ✓ Obligación
- ✓ Administración
- ✓ Crédito
- ✓ Rentabilidad
- ✓ Servicio
- ✓ Riesgo
- ✓ Invertir
- ✓ Producto

Z	P	D	A	D	I	C	A	P	A	C	A	W	E	R
R	R	I	E	A	N	A	L	A	R	R	C	O	S	E
I	O	A	V	R	O	B	L	I	G	A	C	I	O	N
C	D	S	I	S	E	A	O	N	A	N	E	T	N	T
R	U	O	V	E	S	C	I	T	L	E	S	R	C	A
E	C	F	I	L	O	E	H	S	E	O	A	U	E	B
D	T	E	R	I	E	S	G	O	N	P	A	T	O	I
I	O	T	I	M	N	O	A	R	T	O	Z	O	E	L
T	X	L	V	E	T	I	N	V	E	R	T	I	R	I
O	P	A	G	O	H	O	R	N	O	A	V	I	D	D
N	O	I	C	A	R	T	S	I	N	I	M	D	A	A
M	N	G	U	R	N	X	A	V	I	B	E	S	O	D
E	A	J	C	O	O	E	N	W	H	A	S	T	A	I
T	R	E	T	S	E	R	V	I	C	I	O	E	X	A

# AUTOEVALUACIÓN N° 1

1. De las siguientes opciones escoja la correcta, ¿Cómo define la educación financiera?

- a. Dominio de habilidades, conocimientos y practicas diarias necesarias para tomar decisiones financieras.
- b. Contribuye con el progreso de la sociedad, instaurando una beneficiosa cultura financiera.

2. La cultura financiera es importante porque:

- a. Mantiene un balance adecuado entre rentabilidad y liquidez.
- b. Ayuda a conocer alternativas para organizar correctamente su dinero.

3. Enlace según corresponda. Productos y servicios financieros.

Producto	Tarjeta de débito
	Cuenta de ahorro
	Banca electrónica
Servicio	Cajeros automáticos
	Cuenta corriente
	Tarjeta de crédito

4. Marque con una X los que considera que son beneficios de invertir.

- a. Obtiene ganancias ( )
- b. No malgasta el dinero ( )
- c. Mejores condiciones económicas ( )
- d. Disminuye su capital ( )



ADUOL@

2

# DEFINAMOS NUESTRA PLANEACIÓN FINANCIERA

## Objetivo:

- Definir la planificación financiera y el establecimiento de metas.

## Aprendizaje esperado:

Identificar los principales conceptos relacionados a la planeación financiera y comprender los principales componentes para la elaboración de un presupuesto.



# UNIDAD 1

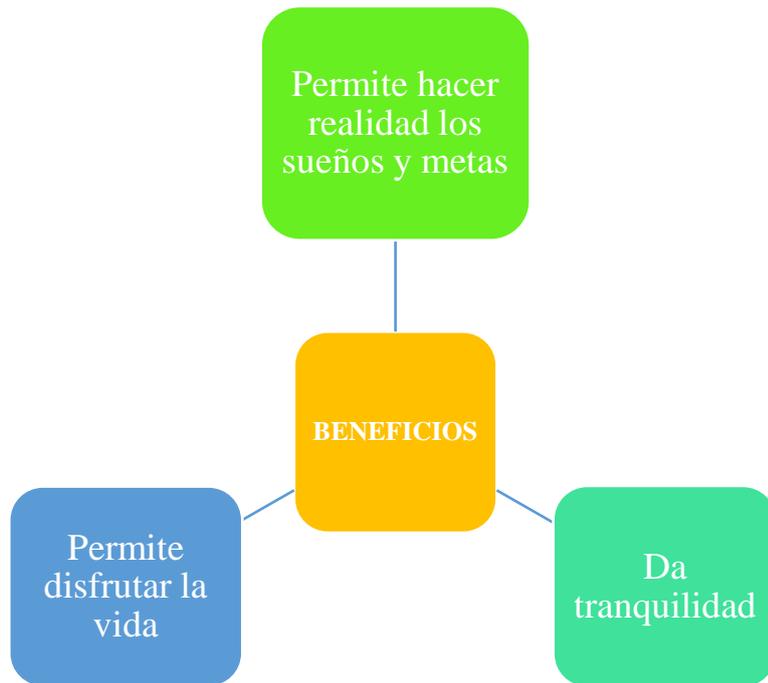
PLANEA CIÓN

FINANCIERA



# PLANEACIÓN FINANCIERA

## PLANIFICAR EL FLUJO DE CAJA FAMILIAR



## PASOS PARA REALIZAR UNA PLANEACIÓN FINANCIERA



## META FINANCIERA

Son los objetivos de tu negocio respecto al dinero, es decir, cuánto dinero esperas ganar en un determinado tiempo.



## La clave es fijarse metas que sean:

**M**

**Medible**

Que se cumpla lo planificado



**E**

**Específica**

Tener claro lo que quiero (cómo y cuándo)

**T**

**Tiempo**

Cuando lo voy a conseguir



**A**

**Alcanzable**

Sí es posible lograrlo

## LINEA DE TIEMPO PARA ELABORAR UNA META



## SE PLANIFICAN:

Corto plazo

- De 6 meses hasta 1 año
- (comprar un computador)

Mediano  
plazo

- Hasta 5 años
- Título universitario

Largo plazo

- Hasta 10 años
- Tener una casa

## LAS METAS PUEDEN SER:

### FINANCIERAS

Comprar bienes o servicios.

### NO FINANCIERAS

Disfrutar de un paseo,  
tranquilidad, felicidad, etc.



## EJEMPLO

TIPO DE META	META FAMILIAR	RECURSOS ECONOMICOS	TIEMPO DE REALIZACIÓN DE LA META	¿QUÉ DEBERÍA HACER?
CORTO PLAZO	Pintar una casa	\$250,00	6 meses	Ahorrar
MEDIANO PLAZO	Título universitario	\$ 5.500,00	3 años	Ahorrar o buscar financiamiento
LARGO PLAZO	Comprar una casa	\$50.000,00	10 años	Ahorrar, o buscar financiamiento

## EJERCICIO

TIPO DE META	META FAMILIAR	RECURSOS ECONOMICOS	TIEMPO DE REALIZACIÓN DE LA META	¿QUÉ DEBERÍA HACER?
CORTO PLAZO				
MEDIANO PLAZO				
LARGO PLAZO				





U N I D A D 2

# PRESUPUESTO

## FAMILIAR



# PRESUPUESTO FAMILIAR



Es una proyección de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido. Puede ser diario, semanal, quincenal o mensual.

## IMPORTANCIA

Nos permite hacer un uso adecuado de nuestro dinero y destinar parte de este al ahorro.



- Ayuda a administrar mejor el dinero y a controlar los gastos
- Poder hacer frente a momentos difíciles
- Para saber cuál es nuestra situación económica en cualquier momento
- Poder hacer previsiones de futuro



## UTILIDAD

# COMPONENTES DE UN PRESUPUESTO

## INGRESOS

- Es la cantidad de dinero que reúne la familia en un periodo determinado.

## GASTOS

- Son los pagos que se realizan para satisfacer las necesidades de la familia.

INGRESOS	
FIJOS	VARIABLES
Se percibe constantemente en la misma cantidad y siempre llega en una fecha determinada.	No se recibe de forma constante y su valor puede variar en un tiempo determinado.
<b>EJEMPLOS</b> Sueldos, arriendos, intereses.	<b>EJEMPLOS</b> Ganancia por alguna inversión, horas extras, comisiones, etc.



GASTOS		
FIJOS	CORRIENTES O NECESARIOS	OCASIONALES
Importe mensual fijo que no se puede dejar de pagar.	Aquellos que se los puede reducir, pero no eliminar.	Ineludibles como gastos médicos pero se los puede reducir o incluso prescindir en caso necesario.
<b>EJEMPLOS</b> Vivienda, hipoteca, colegio, guardería.	<b>EJEMPLOS</b> Alimentación, transporte, vestido, calzado.	<b>EJEMPLOS</b> Viajes, ir al cine, entre otros.

# EJEMPLOS



## INGRESOS

INGRESOS	
DETALLE	TOTAL
Sueldo	\$ 392,00
Venta de productos	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 892,00</b>

## GASTOS

GASTOS	
DETALLE	TOTAL
Arriendo	\$ 150,00
Alimentación	\$ 250,00
Recargas celular	\$ 5,00
Servicios básicos	\$ 35,00
Educación	\$ 75,00
Transporte	\$ 25,00
Vestimenta	\$ 50,00
Gustitos (gaseosas, golosinas, etc)	\$ 15,00
Salud	\$ 20,00
Ahorro	\$ 0,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 625,00</b>

# ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO

**1** Identificar y organizar los gastos familiares.



**2** Identificar los ingresos familiares.

**3** Comparar y calcular la diferencia entre los ingresos y los gastos.



## EJEMPLO

PRESUPUESTO FAMILIAR	
TOTAL INGRESOS	\$ 892,00
TOTAL GASTOS (-)	\$ 625,00
AHORRO	\$ 267,00



# DIFERENCIA ENTRE NECESIDAD Y DESEO

## NECESIDAD



- Un lugar para vivir
- Servicios públicos
- Alimentos básicos
- Vestimenta básica
- Transporte
- Atención de la salud
- Reparaciones
- Pago de deudas

## DESEO

- Comida de lujo
- Vestimenta de lujo
- Entretenimiento
- Pasatiempos
- Revistas
- Videojuegos







## AUTOEVALUACIÓN N° 2

### 1. Ordene los pasos a seguir para elaborar una buena planificación

- a. Establecer un plan de acción y la estrategia. ( )
- b. Definir objetivos ( )
- c. Ejecutar el plan ( )
- d. Evaluar la realidad financiera actual. ( )

### 2. La meta financiera es:

- a. Es declarar aquellas cosas que deseas lograr en un periodo de tiempo determinado.
- b. Es dar por hecho todas las acciones que aspiramos llegar a tener.

### 3. Enlace según corresponda. Necesidad y deseo.

Necesidad	Un lugar para vivir
	Servicios públicos
	Alimentos básicos
Deseo	Vestimenta de lujo
	Entretenimiento
	Pasatiempos

### 4. El presupuesto es:

- a. Un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo. Obtiene ganancias.
- b. El procedimiento a través del cual se toman las decisiones en un escenario determinado con el objetivo de conseguir una o varias metas.



¿QUÉ HACER CON

3

# NUESTRO EXCEDENTE DE DINERO?

## Objetivo:

- Comprender la importancia de analizar la situación financiera antes de asumir una deuda.

## Aprendizaje esperado:

Comprender la importancia de analizar la situación antes de asumir una deuda, identificar los tipos de inversión, beneficios y riesgos, de igual forma entender la importancia del ahorro para cumplimiento de metas, y de esta manera los emprendedores mejoren su calidad de vida.





# UNIDAD 1

# INVERSIÓN



# INVERTIR

Destinar parte de los recursos económicos a una actividad productiva o financiera para obtener beneficios.

## TIPOS DE INVERSIÓN

PÓLIZAS	NEGOCIOS	BIENES RAÍCES
Se realiza en una institución financiera regulada a un plazo determinado.	Consiste en colocar el dinero en una iniciativa comercial que cree un servicio o producto para la venta.	Puede ser de manera mensual si se compra una casa, terreno o local para ponerlo en arriendo o ganancias a largo plazo.



# BENEFICIOS



## RIESGO



Es un evento inesperado que podría afectar al rendimiento o incluso perder toda la inversión; por ejemplo, feriados bancarios, desaparición de las instituciones financieras etc.

Es la obtención proveniente de una actividad

Es la parte de dinero ganado después de restarle lo invertido.

## RENTABILIDAD



## RIESGO VS RENTABILIDAD

- A igual condición de riesgo, optar por la opción con mayor rentabilidad.
- A igual condición de rentabilidad, optar por la opción con menos riesgo.
- Cuanto más riesgo se asume mayor rentabilidad.

# EL AHORRO

## ¿Qué es el ahorro?



Es guardar el dinero que tenemos en el momento, en un lugar especial y seguro para no gastarlo hasta que sea necesario. Es muy importante ahorrar, porque así podemos acumular dinero para obtener grandes cosas o cubrir gastos inesperados.

## FORMAS DE AHORRAR

	Ahorro formal	Ahorro informal	Ahorro semi-formal
Ejemplos	Cuentas de ahorro Cuentas corrientes Cajas de ahorro autorizadas Certificados de depósitos	Alcancías Instituciones no autorizadas Guardar en casa	Fondos familiares Grupos de autoayuda Pirámides
Beneficios	Seguridad No existe la tentación de gastarlo Ganancia de intereses Mayor facilidad de obtener un crédito	Disponibilidad inmediata del dinero	Costos de transacciones bajos o nulos Disciplina para mantener el dinero guardado
Riesgos	Ninguno, excepto no tener disponibilidad inmediata del dinero en ciertas opciones	Tentación de gastar el dinero al tenerlo en la mano Robo Uso indebido por otra persona	Inestabilidad de estos grupos Falta de profesionalismo Dificultad para lograr aprobaciones

## EJEMPLO

Meta de ahorro	¿Costo?	¿Tiempo?	Ahorro al Mes	Prioridad
Computador	1.200,000	6 meses	200,000	1
Vacaciones	2.000,000	12 meses	167.000	2

## EJERCICIO

Según la información a continuación suministrada, organice de mayor a menor importancia los gastos presentados en el mes y marque al frente desde 1 en adelante, donde 1 es la que tiene mayor importancia.



Arriendo	
Gustos	
Comida	
Servicios Básicos	
Cine	
Ahorro	
Vestimenta	
Viajes	
Transportes	



# PLAN DE AHORRO

	Es aquel que nos sirve de guía para llevar a cabo nuestras metas financieras tanto individuales como familiares.



## PASOS PARA ELABORAR UN PLAN DE AHORRO

Se debe llevar un control de los ingresos y gastos para analizar cuál es la capacidad de ahorro.



## BENEFICIOS DE AHORRAR



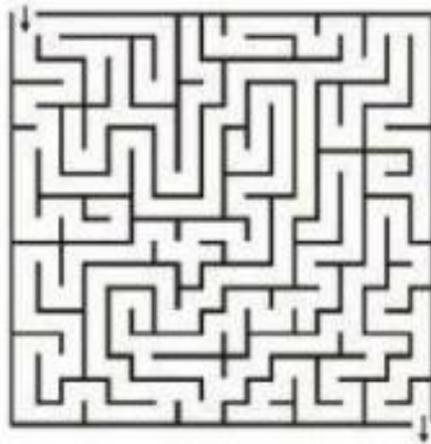
## ALTERNATIVAS PARA ADMINISTRAR MEJOR EL DINERO



- Registrar todos los gastos familiares
- Identificar los gastos necesarios y los innecesarios
- Decidir que gastos se debe mantener, reducir o eliminar
- Incluir en el gasto una cantidad para el ahorro

# ACTIVIDADES

Deposita el dinero en la alcancía.



**SOPA DE LETRAS**

C	A	R	H	G	A	S	T	O	F	N	G	Q	E	S	P	G	C
E	R	S	G	O	M	Q	O	T	C	D	E	R	C	G	R	M	R
I	N	G	R	E	S	O	U	A	T	D	D	E	R	O	E	A	S
F	F	Q	O	M	Q	D	F	X	E	H	O	N	T	X	S	M	C
P	P	J	F	A	H	A	H	O	R	R	O	I	E	Z	T	Z	D
S	R	G	A	X	O	H	M	A	R	A	D	E	U	D	A	H	I
E	W	C	G	T	I	Q	F	H	E	R	A	D	L	M	K	T	
S	S	T	S	S	T	F	O	R	O	M	E	D	R	O	T	X	
T	J	U	X	E	X	X	C	T	H	G	A	S	O	M	E	N	
A	A	R	Z	U	N	J	S	A	S	I	N	G	R	E	S	M	
N	D	A	U	P	M	U	A	H	D	U	M	O	R	A	D	X	
M	O	X	L	M	B	Z	X	V	R	K	U	A	C	U	D	X	
A	A	R	I	X	C	A	D	T	O	U							

PRÉSTAMO  
IMPUESTO  
DEUDA  
CRÉDITO  
AHORRO  
INGRESO  
FACTURA  
GASTO  
MORA

**tusfinanzas**  
programa de educación financiera

## AUTOEVALUACIÓN N° 3

### 1. Defina que es invertir

- a. Destinar parte de los recursos económicos a una actividad productiva o financiera para obtener beneficios.
- b. Es declarar aquellas cosas que deseas lograr en un periodo de tiempo determinado.

### 2. El ahorro es:

- a. Es guardar el dinero que tenemos en el momento, en un lugar especial y seguro para no gastarlo hasta que sea necesario.
- b. Es aquel que nos sirve de guía para llevar a cabo nuestras metas financieras tanto individuales como familiares.

### 3. Enlace según corresponda. Riesgo y rentabilidad.

RIESGO

Es un evento inesperado que podría afectar al rendimiento o incluso perder toda la inversión.

RENTABILIDAD

Es la obtención proveniente de una actividad, es la parte de dinero ganado después de restarle lo invertido.

### 4. Marque con una X los beneficios de ahorrar:

- a. Evita deudas ( )
- b. Satisface necesidad ( )
- c. Ofrece oportunidades ( )
- d. Genera endeudamiento ( )



# SOLUCIONARIO N° 1

1. De las siguientes opciones escoja la correcta, ¿Cómo define la educación financiera?

- a. Dominio de habilidades, conocimientos y practicas diarias necesarias para tomar decisiones financieras.
- b. Contribuye con el progreso de la sociedad, instaurando una beneficiosa cultura financiera.

2. La cultura financiera es importante porque:

- a. Mantiene un balance adecuado entre rentabilidad y liquidez.
- b. Ayuda a conocer alternativas para organizar correctamente su dinero.

3. Enlace según corresponda. Productos y servicios financieros.

Producto	Tarjeta de débito
	Cuenta de ahorro
Servicio	Banca electrónica
	Cajeros automáticos
	Cuenta corriente
	Tarjeta de crédito

4. Marque con una X los que considera que son beneficios de invertir.

- e. Obtiene ganancias (X)
- f. No malgasta el dinero (X)
- g. Mejores condiciones económicas (X)
- h. Disminuye su capital ( )



## SOLUCIONARIO N° 2

### 1. Ordene los pasos a seguir para elaborar una buena planificación

- a. Establecer un plan de acción y la estrategia. (3)
- b. Definir objetivos (1)
- c. Ejecutar el plan (4)
- d. Evaluar la realidad financiera actual. (2)

### 2. La meta financiera es:

- c. Es declarar aquellas cosas que deseas lograr en un periodo de tiempo determinado.
- d. Es dar por hecho todas las acciones que aspiramos llegar a tener.

### 3. Enlace según corresponda. Necesidad y deseo.

Necesidad

Deseo

Un lugar para vivir

Servicios públicos

Alimentos básicos

Vestimenta de lujo

Entretenimiento

Pasatiempos

### 4. El presupuesto es:

- c. Un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo.
- d. El procedimiento a través del cual se toman las decisiones en un escenario determinado con el objetivo de conseguir una o varias metas.



## SOLUCIONARIO N° 3

### 1. Defina que es invertir

- a. Destinar parte de los recursos económicos a una actividad productiva o financiera para obtener beneficios.
- b. Es declarar aquellas cosas que deseas lograr en un periodo de tiempo determinado.

### 2. El ahorro es:

- a. Es guardar el dinero que tenemos en el momento, en un lugar especial y seguro para no gastarlo hasta que sea necesario.
- b. Es aquel que nos sirve de guía para llevar a cabo nuestras metas financieras tanto individuales como familiares.

### 3. Enlace según corresponda. Riesgo y rentabilidad.

**RIESGO**

Es un evento inesperado que podría afectar al rendimiento o incluso perder toda la inversión.

**RENTABILIDAD**

Es la obtención proveniente de una actividad, es la parte de dinero ganado después de restarle lo invertido.

### 4. Marque con una X los beneficios de ahorrar:

- e. Evita deudas (X)
- f. Satisface necesidad (X)
- g. Ofrece oportunidades (X)
- h. Genera endeudamiento ( )



## **GLOSARIO TÉCNICO**

### **Administrar**

Se refiere a planear, organizar, dirigir y controlar, todos los recursos pertenecientes a una organización, con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos.

### **Ahorrar**

Es llevar un control de los ingresos y los gastos personales. Con el ahorro se puede prever la independencia económica para crear un capital semilla o patrimonio, que por pequeño que sea, te servirá en el futuro para cualquier de estos propósitos.

### **Capital**

Es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución y puesta en marcha de una empresa. Es su razón económica. Cantidad invertida en una empresa por los propietarios, socios o accionistas.

### **Capacidad de endeudamiento**

Es el capital máximo por el que una persona se puede endeudar sin poner en peligro su integridad financiera. Los expertos calculan que el límite de capacidad de endeudamiento es entre un 35% y 40% de los ingresos netos mensuales.

### **Cultura financiera**

Son las habilidades y conocimientos que permite a una persona tomar decisiones sobre su dinero y prácticas que llevamos día a día para lograr una adecuada administración de lo que ganamos y gastamos, nos permite tener una mejor calidad de vida

### **Deuda**

Es dinero en efectivo, mercancía o servicios adeudados en virtud de un convenio de préstamo o por una operación de compra. También se conoce con el nombre de obligación.

### **Educación financiera**

Es un proceso continuo mediante el cual la población aprende o mejora la comprensión de los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, adquiere habilidades para conocer sus derechos y obligaciones y tomar decisiones a través de la

información y asesoría objetiva recibida a fin de actuar con certeza y de esta manera mejorar sus condiciones y calidad de vida.

### **Estrategia financiera**

Se trata de una serie de acciones encaminadas a obtener rentabilidad y tranquilidad de una forma controlada, inteligente, eficiente y económica.

### **Inversión**

Es la aplicación de recursos económicos al objetivo de obtener ganancias en un determinado período.

### **Programa de educación financiera (PEF)**

Es un conjunto de fases y/o actividades de capacitación que las entidades controladas realizan a favor del público objetivo; comprende diferentes módulos, modalidades de capacitación, indicadores de evaluación, información o asesoría, entre otros, con el propósito de generar conocimientos sobre educación financiera, que conlleva un cambio de actitud en el grupo objetivo de la población a la que está dirigida.

### **Rentabilidad**

Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición.

### **Riesgo**

Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión. Existen varias clases de riesgos: de mercado, solvencia, jurídico, de liquides, de tasa de cambio, riesgo de tasa de interés.

### **Sobreendeudamiento**

Es el estado financiero que se da cuando las personas no tienen o no pueden generar suficientes ingresos para cumplir con el pago de las deudas contraídas. Es decir, cuando las deudas superan el ingreso de las personas y, por lo tanto, no las pueden costear.

### **Usura**

Práctica ilegal consistente en exigir en una operación financiera (préstamos) un tipo de interés excesivamente alto o fuera de los niveles legales establecidos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Internacional. (25 de mayo de 2017). *Terminología*. <https://bit.ly/32GOd44>
- Banco Pichincha. (2021). *Portal*. <https://bit.ly/3pIwiTf>
- CACEENP. (2021). *Educación financiera*. <https://bit.ly/3qHFbf5>
- Castiblanco, Esperanza. (2018). *Guía de Educación Financiera*. <https://bit.ly/3FTgYc7>
- Comisión para el Mercado Financiero. (2021). *Portal de educación financiera*. <https://bit.ly/3Ht7Rzo>
- Condusef. (2020). *Guía de Educación Financiera*. <https://bit.ly/3nbsBUH>
- Sanjines, A. (2018). *ABC del Emprendimiento*. <https://bit.ly/3eRoOXP>
- Servicio Nacional del Consumidor. (2021). *Guía Familiar de Educación Financiera*.  
<https://bit.ly/32LwA2Z>
- Superintendencia de Bancos. (2021). *Glosario de Términos*. <https://bit.ly/311ROUA>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). *Educación financiera*.  
<https://bit.ly/311So4I>
- Toledo, J. (2018). *Programas de educación financiera*. <https://bit.ly/3Hofg2K>
- Vallejos, L. (2017). *Guía práctica de emprendimientos*. <https://bit.ly/32JAsll>

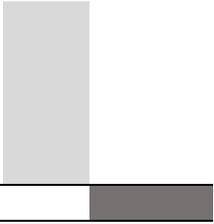
### 6.3. Objetivo 3. Implementar el programa de educación financiera dirigido a los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”.

Para la implementación del programa de capacitación que se brindó a los emprendedores del centro de transferencia se siguió el siguiente cronograma, este se desarrolló durante cuatro días con los emprendedores.

**Tabla 5**

*Cronograma del programa de capacitación para los emprendedores*

N°	Temas	Contenido	SEMANA			
			Dia 1 20h00 21h00	Dia 2 20h00 21h00	Dia 3 20h00 21h00	Dia 4 09h00 09h30
M 1	Presentación de acuerdos y expectativas.	Identificación de nombres de los y las participantes Acuerdos y expectativas				
	Educación financiera.	Concepto e importancia Dónde, cómo y cuándo se aprende Beneficios				
	Cultura financiera.	Concepto e importancia Beneficios Pasos para empezar una cultura financiera				
	Productos y servicios.	Productos Servicios Fuentes de información Consideraciones para solicitar un crédito Administración del crédito Endeudamiento Capacidad de pago				
M 2	Planeación financiera.	Concepto Beneficio ¿Cómo realizar una planeación financiera? Metas financieras Tipos de metas Planificación de metas Línea de tiempo de una meta				
	Presupuesto familiar	Concepto e importancia Utilidad Componentes (Ingresos y gastos) Elaboración de un presupuesto Diferencia entre necesidad y deseo Estrategias para reducir gastos				
M 3	Inversión.	Concepto Beneficio Tipos de inversión Beneficios Riesgo Rentabilidad Rentabilidad vs Riesgo				

El ahorro.	Concepto e importancia	
	Formas de ahorrar	
	Plan de ahorro	
	Elaboración de un plan de ahorro	
	Beneficios de ahorrar	
	Alternativas para administrar mejor el dinero	
<b>EVALUACIÓN FINAL</b>		

### Presupuesto del programa de capacitación

Los recursos económicos y financieros que se demandan en esta capacitación estarán a cargo en su totalidad por la autora.

**Tabla 6**

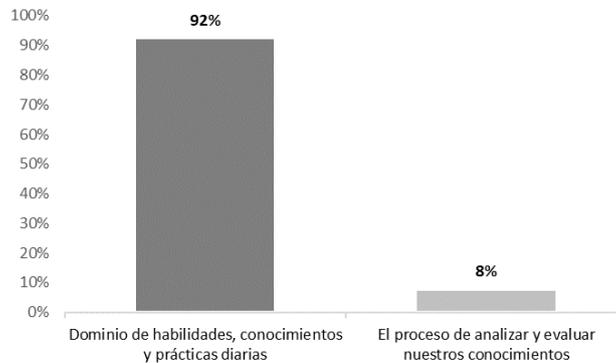
*Presupuesto del programa capacitación*

Adquisición	Total
Material didáctico	\$ 25,00
Servicio de internet	\$ 20,00
Servicio de movilidad	\$ 5,00
Imprevistos	\$ 10,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 60,00</b>

Luego de realizar el proceso de evaluación del programa de capacitación dirigido a los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el Plateado con la finalidad de asegurar la eficacia del programa, se obtuvo los siguientes resultados:

**Figura 26**

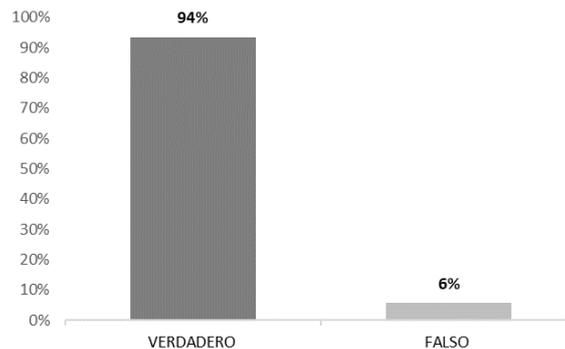
*Conocimientos que han adquirido los emprendedores*



De acuerdo a los resultados obtenidos, se evidenció que el 92% de los emprendedores tienen un concepto claro sobre lo que se refiere a cultura financiera, esto se debe a su buen desempeño y desenvolvimiento en el transcurso de las capacitaciones efectuadas, generando un nivel de conocimiento superior al que poseían; sin embargo, el 8% no mostró gran interés por ende su nivel de conocimientos no incrementó y no poseen un concepto claro de cultura financiera.

**Figura 27**

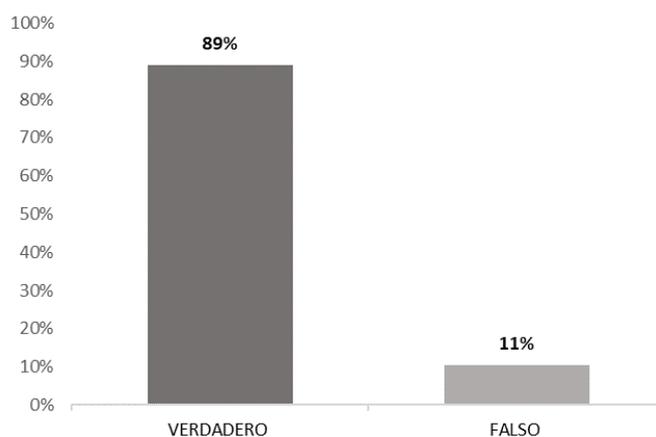
*Conocimientos que han adquirido los emprendedores acerca de la planeación financiera que permite hacer realidad a los sueños y metas, disfrutar la vida, da tranquilidad*



Del total de emprendedores se observa que el 94% manifestaron que la planeación financiera permite hacer realidad los sueños y metas, disfrutar la vida y da tranquilidad, es decir que contestaron de manera correcta esta afirmación, por ende, refleja que se interesaron por aprender acerca de estos conceptos básicos de educación financiera, por otro lado, el 6% reveló que esta afirmación es falsa es por esto que se deduce que no tuvieron interés por reforzar sus conocimientos.

**Figura 28**

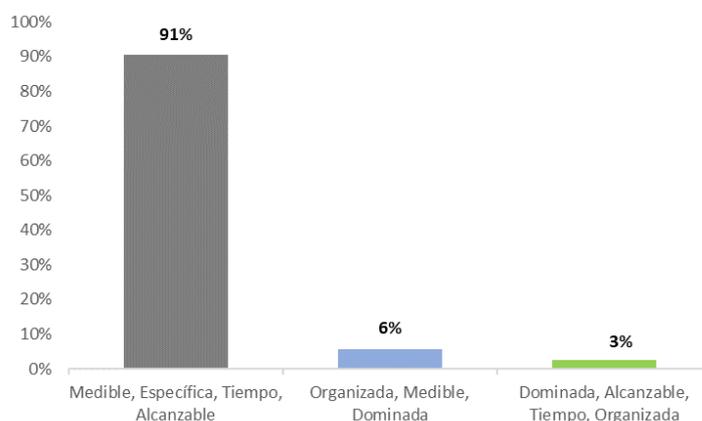
*Conocimientos que han adquirido los emprendedores acerca los pasos para realizar la planeación financiera que son Definir objetivos, Evaluar la realidad financiera, Establecer un plan de acción y la estrategia, Ejecutar el plan*



En la figura 28 se evidencia que del total de emprendedores capacitados el 89% manifestaron como correcta la afirmación de los pasos que se debe seguir para la elaboración de la planeación financiera, demostrando así que el programa de capacitación fue de fácil comprensión para los emprendedores, por otra parte, el 11% reveló como falsa la afirmación sobreentendiéndose que no tienen interés por aprender.

**Figura 29**

*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de la clave para fijarse una meta tiene que ser medible, específica, tiempo y alcanzable.*

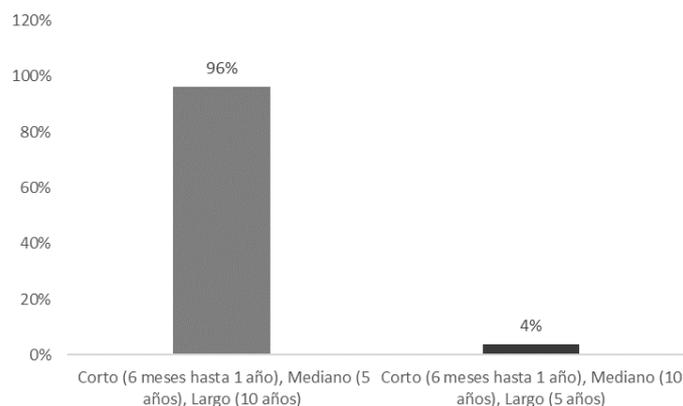


Del total de emprendedores capacitados, el 91% expresan de manera correcta el enunciado de la clave para fijarse una meta es que debe ser medible, específica, tiempo y alcanzable, mientras

que el 6% de los encuestados alude que la clave de una meta es que debe ser organizada, medible y dominada siendo esta una respuesta errónea, así mismo el 3% deduce que la meta debe ser dominada, alcanzable, tiempo y organizada, demostrando de esta manera que en un total un 9% de los emprendedores no mostró gran interés por reforzar sus conocimientos.

**Figura 30**

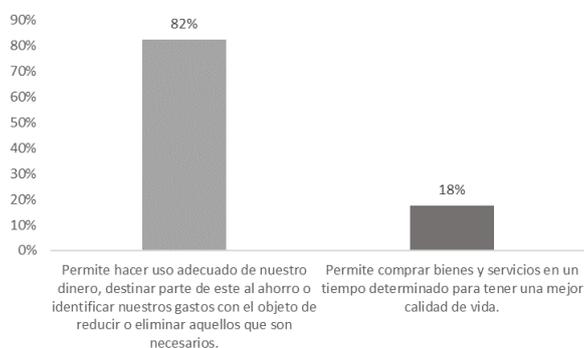
*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca del tiempo de una meta*



En la figura 30 se puede observar que la mayoría de capacitados siendo un 96% contestó de manera correcta haciendo referencia al tiempo de una meta, esto refleja el interés de los capacitados por adquirir y empaparse de conocimientos para luego ponerlo en práctica en sus emprendimientos, a diferencia de un 4% que aun presenta dificultades al reconocer el tiempo de las metas.

**Figura 31**

*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de la importancia del presupuesto que permite hacer uso adecuado de nuestro dinero, destinar parte de este al ahorro o identificar nuestros gastos con el objeto de reducir o eliminar aquellos que son necesarios*

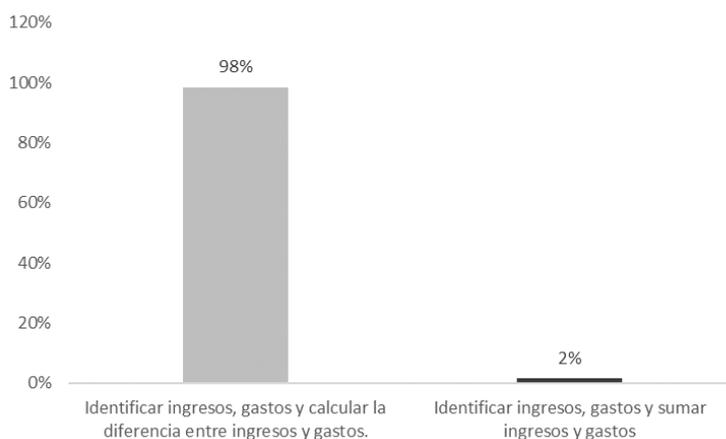


De acuerdo a los resultados obtenidos se evidenció que el 82% de los emprendedores capacitados conoce cuál es la importancia de realizar un presupuesto ya que este permite hacer

uso adecuado de sus recursos, destinar al ahorro y reducir gastos, esto demuestra que el programa de capacitación fue fundamental para aquellos emprendedores que necesitan hacer crecer sus finanzas, por otro lado, el 18% de encuestados tiene dificultades para reconocer dicha afirmación.

**Figura 32**

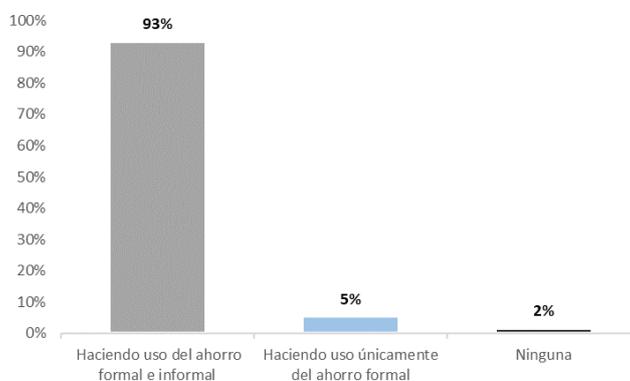
*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de los pasos para elaborar el presupuesto*



Del total de emprendedores el 98% contestó de manera correcta haciendo referencia a los pasos para elaborar el presupuesto donde se debe identificar los ingresos, gastos y hacer una diferencia entre ingresos y gastos, mediante esta acotación se puede concluir que el programa de capacitación fue de fácil comprensión para los comerciantes, mientras que el 2% de los encuestados reflejan que aun cuentan con lagunas dificultades para elaborar el presupuesto.

**Figura 33**

*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de las formas de ahorrar*

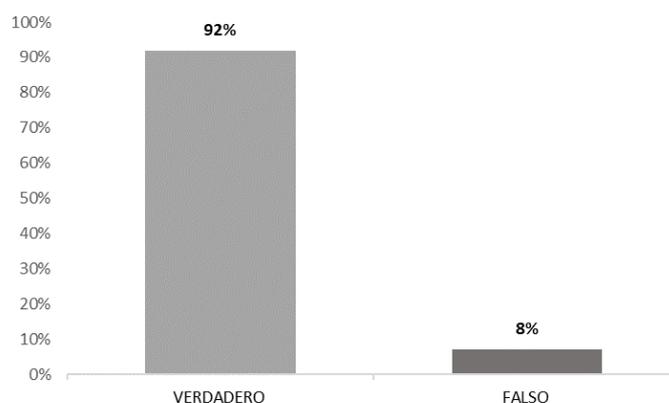


En la Figura 33 se puede observar que el 93% de emprendedores manifestó que las formas de ahorrar son haciendo uso del ahorro formal e informal siendo esta la respuesta correcta y

demonstrando que sus conocimientos acerca de educación financiera incrementaron, mientras que el 5% aluden que solo se debe hacer uso del ahorro formal, así mismo el 2% dedujo que ninguna de las afirmaciones es correcta, teniendo en cuenta esto se concluye que un 7% de los comerciantes no demostró interés por conocer acerca de los temas impartidos en el programa de educación financiera.

**Figura 34**

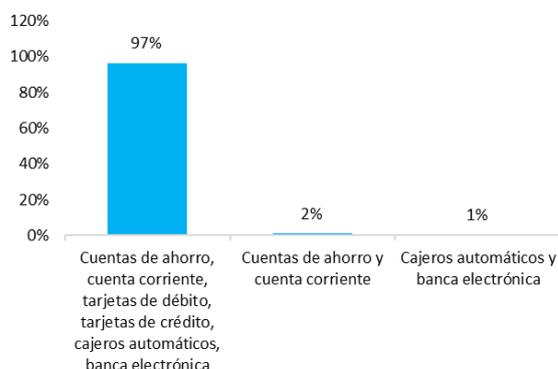
*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca del concepto de capacidad de pago que es La cantidad máxima de los ingresos que se pueden destinar al pago de deudas*



Del total de emprendedores el 92% manifestó que la capacidad de pago es la cantidad máxima de los ingresos que se pueden destinar al pago de deudas, siendo esta, la respuesta correcta a esta afirmación, por otra parte, el 8% de capacitados alude que esta afirmación es falsa entendiéndose así que aún tiene dificultades para reconocer el concepto de capacidad de pago.

**Figura 35**

*Conocimientos adquiridos por los emprendedores acerca de los productos y servicios financieros que son Cuentas de ahorro, cuenta corriente, tarjetas de débito, tarjetas de crédito, cajeros automáticos, banca electrónica*



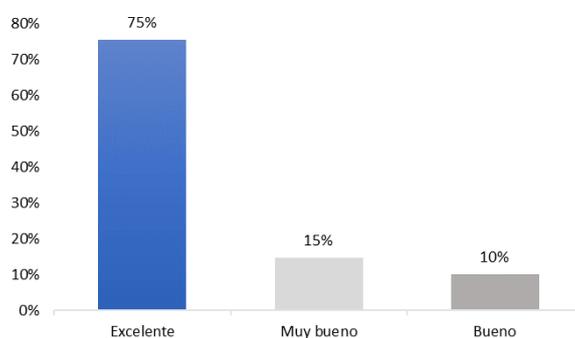
En la figura 35 se puede observar que el 97% de los capacitados aluden que los productos y servicios financieros son las cuentas de ahorro, cuentas corrientes, tarjetas de débito, tarjetas

de crédito, cajeros automáticos y banca electrónica, contestando de manera correcta a la afirmación, mientras que el 2% manifestó que son solo las cuentas de ahorro y cuentas corrientes, así mismo, el 1% manifestó que son los cajeros automáticos y la banca electrónica, demostrando así el poco interés por aprender de temas básicos como lo es los productos y servicios financieros que ofrecen las instituciones financieras.

### Sobre la capacitadora

**Figura 26**

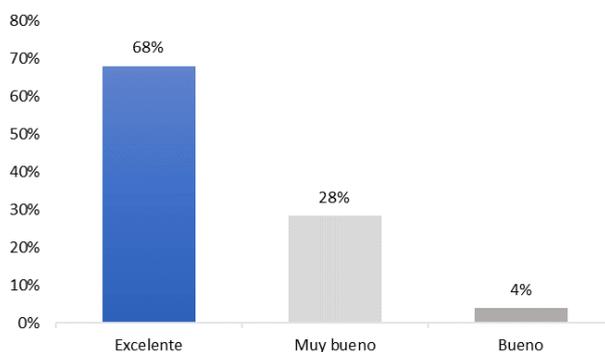
*Nivel de satisfacción del conocimiento y dominio del tema*



La figura 26, indica la tendencia en cuanto al conocimiento y dominio de los temas impartidos por parte de la capacitadora, el 75% señalaron que fue excelente, 15% muy bueno y 10% bueno, en conclusión, consideraron que los temas fueron claros e interesantes para poner en práctica en el diario vivir.

**Figura 27**

*Nivel de satisfacción de la habilidad para comunicarse y transmitir ideas*

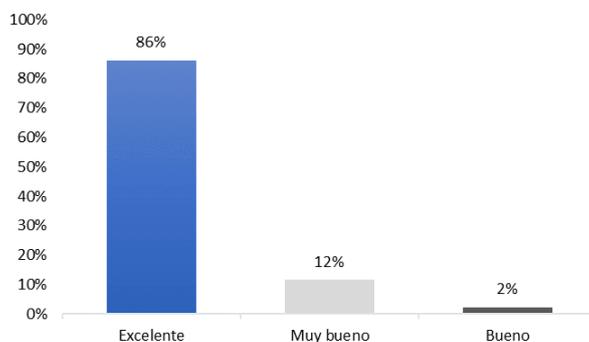


Del total de emprendedores capacitados, se evidencia que el 68% aludieron que la capacitación fue excelente debido a que comprendieron todos los temas que se abordaron, por otro lado, el

28% lo calificaron como muy bueno y el 4% como bueno ya que algunos temas eran desconocidos por ellos.

### Figura 28

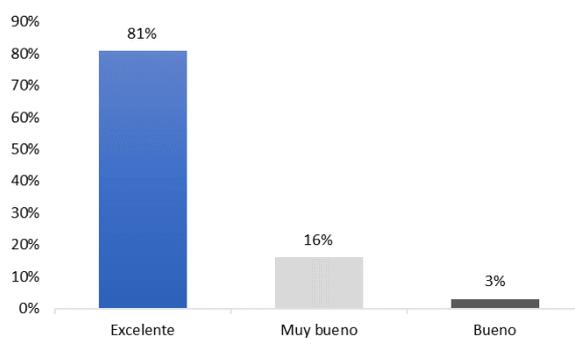
*Nivel de satisfacción de la puntualidad*



De los resultados obtenidos, el 86% manifestó que la puntualidad fue excelente, el 12% lo califica como muy bueno y el 2% como bueno, debido a que se cumplió con el horario establecido.

### Figura 29

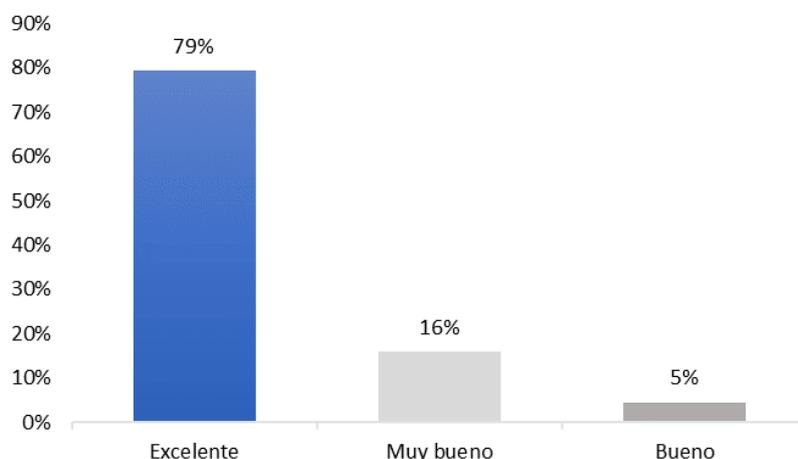
*Nivel de satisfacción de la presentación personal*



Según los datos obtenidos, se denota que el 81% de los adjudicatarios califican la presentación personal de la capacitadora como excelente, el 16% como muy bueno y el 3% como bueno, debido a que la capacitadora fue responsable con su aspecto físico.

**Figura 30**

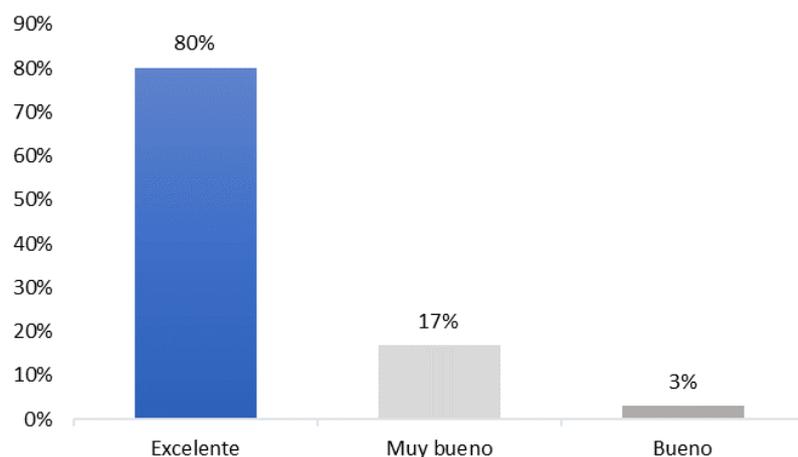
*Nivel de satisfacción de dar a conocer el programa de capacitación*



El 79% de los adjudicatarios capacitados consideran como excelente la manera en que se dio a conocer el programa que se desarrolló en la capacitación, mientras que el 16% lo califica como muy bueno debido a que les interesó los temas abordados en cada módulo y el 5% bueno puesto que mostraron poco interés.

**Figura 31**

*Nivel de satisfacción de respetar las ideas y aportes de los participantes*

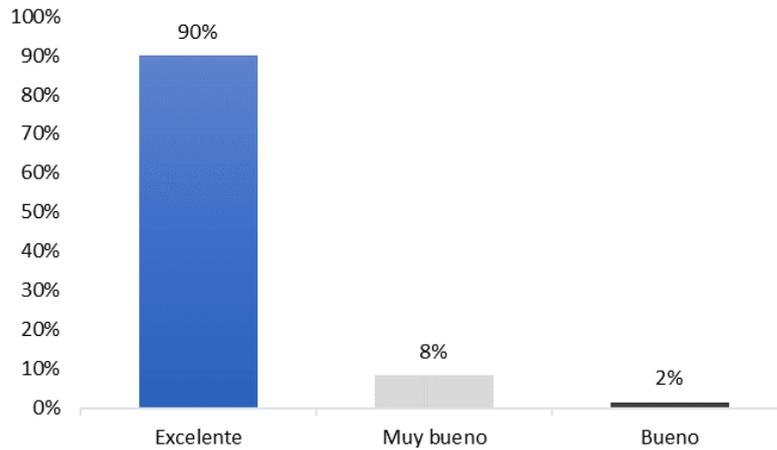


En la figura 31, se puede observar que el 80% de los adjudicatarios capacitados consideran que fue excelente el respeto que se tuvo en el aporte e ideas de los participantes, el 17% como muy bueno y el 3% bueno. Por ende, se concluye que la capacitación tuvo interacción comprensiva entre participantes y capacitadora logrando tener una capacitación interactiva.

## Sobre la capacitación

**Figura 32**

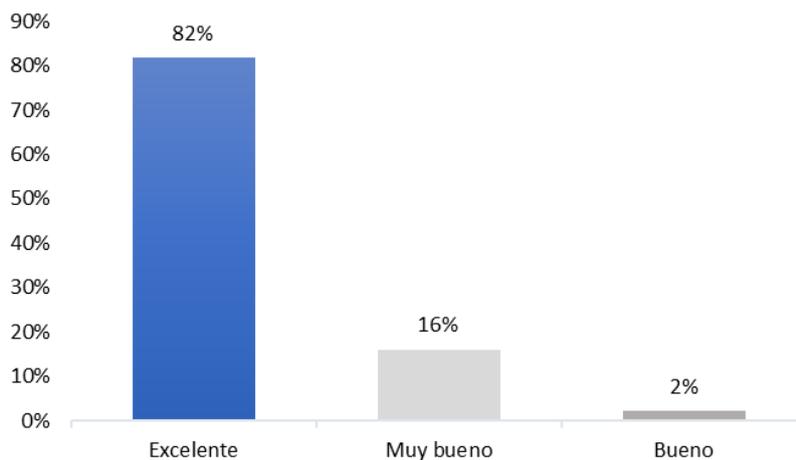
*Nivel de satisfacción del cumplimiento del programa propuesto*



De acuerdo a los datos obtenidos, el 92% de los adjudicatarios consideran que el cumplimiento del programa propuesto fue excelente, el 8% muy bueno y el 2% bueno, exteriorizando que la capacitación se llevó a cabo en el horario establecido y se socializo todos los temas planificados de acuerdo al programa de educación financiera.

**Figura 33**

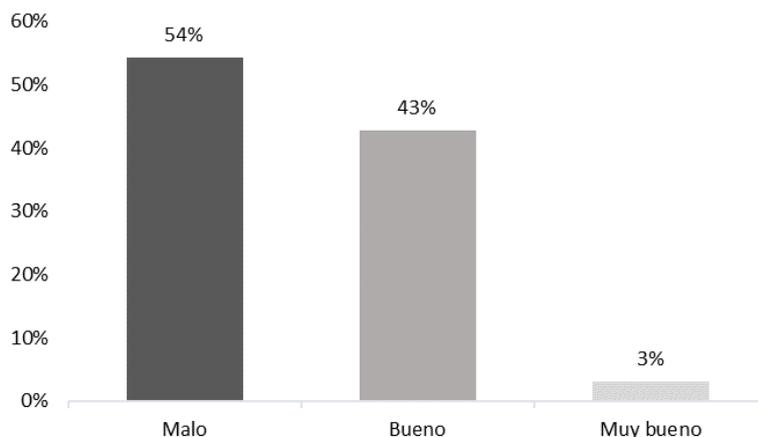
*Nivel de satisfacción del contenido de la capacitación*



El 82% de los emprendedores aprecian que fue excelente, el 16% consideran que es muy buena en cuanto al nivel de importancia del contenido de la capacitación porque adquirieron nuevos conocimientos financieros que serán de gran utilidad para poner en práctica en su vida diaria, sin embargo, el 2% califican como buena.

**Figura 34**

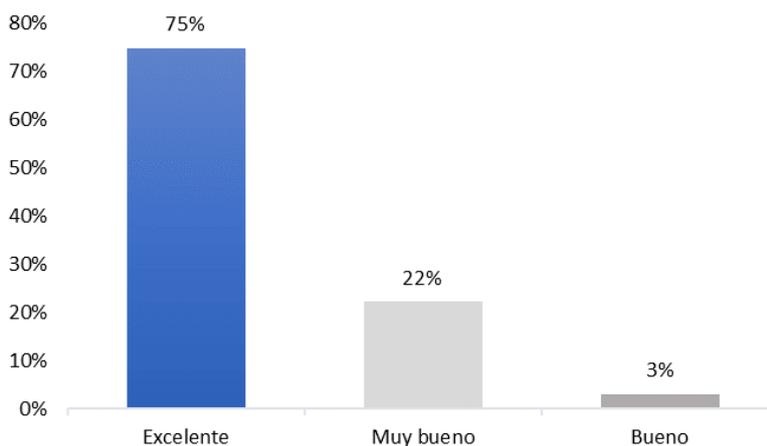
*Nivel de conocimiento de educación financiera antes de la capacitación*



Del total de emprendedores capacitados, el 54% indicaron que el nivel de conocimiento acerca de educación financiera antes de la capacitación era malo, razón por la que no han recibido ningún tipo de capacitación de esta índole y por ende no asumían los conocimientos pertinentes para empezar a cambiar los malos hábitos existentes, por otra parte, el 43% califican su conocimiento como bueno ya que poseían algunos conocimientos y finalmente el 3% muy bueno, debido a que se han interesado por informarse sobre temas financieros.

**Figura 35**

*Nivel de satisfacción de las herramientas brindadas por la capacitación*

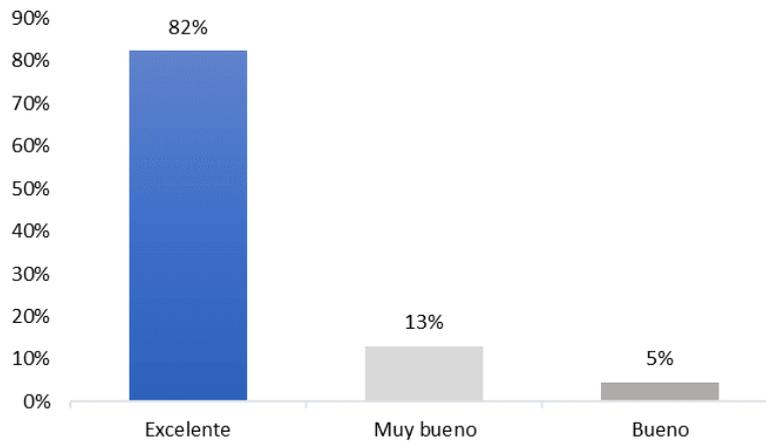


De acuerdo a la figura 35, el 75% de los comerciantes capacitados indicaron que su satisfacción es excelente, ya que aprendieron a realizar un presupuesto familiar y metas financieras, el 22% consideran muy bueno y el 3% bueno, debido a que la información recibida será de gran utilidad para tomar correctas decisiones financieras.

## Sobre la logística de la capacitación

**Figura 36**

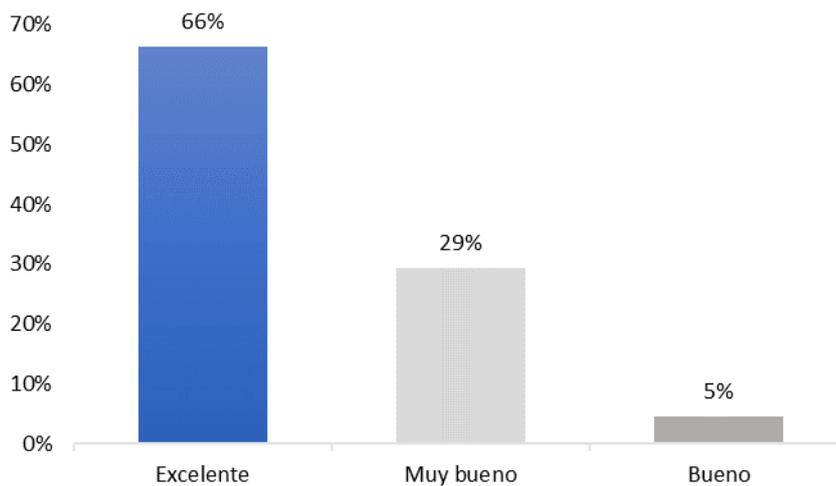
*Nivel de satisfacción del horario del curso*



Se puede evidenciar que el 82% de las adjudicatarias capacitadas aludieron que el horario que se efectuó en las capacitaciones fue muy bueno y el 13% mencionó que fue excelente debido a que las actividades se desarrollaron de forma eficiente, no obstante, el 5% manifestaron que fue bueno.

**Figura 37**

*Nivel de satisfacción del programa donde se realizó el curso*



De acuerdo a los adjudicatarios encuestados, el 66% indicaron que el programa donde se desarrolló la capacitación fue excelente y muy bueno, y el 30% consideraron como bueno, debido a que el salón contaba con lo necesario para llevar a cabo la capacitación.

**Tabla 7***Promedio de las calificaciones de los emprendedores.*

<b>Número de emprendedores</b>	<b>Calificación Total</b>	<b>Promedio</b>
131	1165	8,9

De acuerdo a la tabla se puede determinar el promedio de calificación que se obtuvo como resultado, luego de que los emprendedores que asistieron a las capacitaciones rindan la evaluación final, y así, determinar la efectividad del programa, el promedio total del grupo de comerciantes es de 8,9 encontrándose en el rango de muy buena, de acuerdo al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.

### **Indicadores de evaluación**

**Tabla 8***Indicadores de evaluación*

<b>INDICADOR</b>	<b>RESULTADO</b>	<b>META</b>	<b>INTERPRETACIÓN</b>
$\frac{N^{\circ} \text{ de emprendedores capacitados}}{N^{\circ} \text{ total de emprendedores}}$ $\frac{131}{151}$	86%	100%	Del total de emprendedores se alcanzó una capacitación del 86% debido a que no todos prestaron la colaboración y permanencia dentro del taller efectuado en los 3 días.
$\frac{N^{\circ} \text{ de emprendedores satisfechos}}{N^{\circ} \text{ total de emprendedores capacitados}}$ $\frac{125}{131}$	95%	100%	Del total de los comerciantes capacitados se logró el 95% de nivel de satisfacción, es decir que los emprendedores se encontraron a gusto con el programa de capacitación financiero mismo que se efectuó de la mejor manera.
$\frac{N^{\circ} \text{ de emprendedores que incrementaron los conocimientos}}{N^{\circ} \text{ total de emprendedores capacitados}}$ $\frac{127}{131}$	96%	100%	Del total de capacitados se logró que un 96% incremente y consolide sus conocimientos sobre educación financiera, esto es beneficioso ya que les permitirá manejar de mejor manera sus finanzas.

---

*N° de sugerencias emitidas*

*N° de emprendedores capacitados que asistieron a la capacitación*

0%

$$\frac{0}{131} =$$

---

Como se observa en el indicador, no existieron sugerencias debido a que la capacitación se efectuó de una forma clara y concisa tomando en cuenta una metodología participativa por parte de los emprendedores, aclarando dudas e inquietudes.

---

## **7. Discusión**

La educación financiera de una persona es, en general, la capacidad que esta tiene para saber administrar mejor su dinero y de comprender cuáles son las mejores opciones financieras en su día a día (contratar un seguro, invertir, ahorrar, adquirir un préstamo...). Manejar y aplicar esos conocimientos, será esencial para tomar decisiones correctas con una mayor confianza y seguridad que, al final, repercutirán directamente en la calidad de vida (Puig, 2021).

En este contexto, Mejía (2021) determina en su investigación: “¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?” que el 61% de las personas de los países de Colombia, Perú, Brasil y Ecuador no ahorran, por lo tanto, carecen de hábitos relacionados al ahorro y no tienen saldos de efectivo o excedentes en sus ingresos que les permita ahorrar. De igual manera se demuestra que el 57% no es capaz de cubrir un gasto imprevisto equivalente a su ingreso mensual. Por otra parte, respecto a las metas financieras un 73% en promedio de los cuatro países, no tienen una meta financiera.

Los datos anteriormente mencionados contrastan con la presente investigación en la que se pudo determinar que el 69% de los emprendedores no tienen el hábito de ahorrar, debido a que no les alcanza y tienen deudas pendientes que no les permite destinar dinero al ahorro, en cambio el 31% de los comerciantes manifiestan que si poseen la costumbre de ahorrar ya que les permite hacer frente a eventualidades emergentes. Así mismo, se refleja que un 78% de los comerciantes no cuentan con ahorros actualmente, sin embargo, el 22% poseen ahorros actuales ya que les permite invertir en sus emprendimientos y cubrir sus necesidades básicas.

De acuerdo a la investigación de Garay (2016), titulada: “Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera” centrándose en que la educación financiera debería ofrecerse constantemente y estar disponible en todas las etapas de la vida del individuo mediante programas de educación financiera que tiendan a orientar la comprensión de los problemas y

riesgos financieros. En la investigación de Garay se determina que, el 50% de la ciudadanía carecen de conocimientos financieros, asignándolos como ciudadanos con un nivel de conocimientos bajos, por otra parte, el 50% restante poseen conocimientos financieros medios.

Haciendo referencia a los resultados de la presente investigación se determina que el 56% de los emprendedores poseen un nivel de conocimientos medio, mientras que el 41% dicen tener un nivel bajo en educación financiera, de acuerdo a este resultado se concluye que los comerciantes carecen de conocimientos financieros, en cambio, solo el 3% alude poseer un nivel de educación financiera alto. Cabe destacar que una buena educación financiera se adquiere mediante el estudio y la experiencia.

Por otro lado, Moreira, et al., (2018), con el tema “Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador”, con el objetivo de identificar los factores que fomentan o dificultan la generación de nuevos emprendimientos en el Ecuador involucra diferentes tópicos como: financiamiento, características del emprendedor y emprendimiento social, obteniendo como conclusión que es imposible ignorar la importancia que tienen los emprendedores en la generación de riqueza en el país y en el mundo, por lo cual desde las aulas se debe generar conocimientos sobre este tema y priorizar la investigación para que los emprendimientos sobrevivan a largo plazo.

Además, en la investigación realizada por Cochancela (2017) establece que, el 86% de los encuestados no tienen conocimiento de los conceptos básicos financieros, por otra parte, en base a habilidades financieras se cuestionó si planificaban o presupuestaban financieramente, el 65% menciona que no realiza una planificación y el 45% no elabora un presupuesto ya sea personal o familiar y el 42% no lleva un registro de ventas de su local. Se determina que el 48% de la población no posee hábitos financieros, debido a la carencia de educación financiera, ocasionando un inadecuado manejo de sus finanzas, el 47% de los socios tiene ingresos reducidos, limitando así su capacidad de ahorro, el 21% no creen necesario realizar una planeación financiera personal, o practicar el ahorro, consideran que sus ingresos son bajos y no son fijos, y que no lo necesitan.

En comparación a lo mencionado se refleja que el 50% de los emprendedores definen la educación financiera como el estudio del movimiento del dinero, desconociendo totalmente la definición de este término, el 29% manifiesta que es la planificación anticipada de los recursos, mediante esto se puede identificar que los conocimientos financieros de los comerciantes es

baja, ya que conceptos básicos como la educación financiera desconocen, por otro lado, solo el 21% de los adjudicatarios contestó de manera correcta definiendo a la educación financiera como la capacidad para administrar su dinero.

Al final, los trabajos de investigación poseen una gran similitud con base a los estudios hechos se sabe que los individuos carecen de conocimientos y capacidades financieras, teniendo un efecto negativo debido a que son escasos los individuos que tienen la costumbre de ahorrar, siendo este uno de los hábitos que se debería cultivar a partir de la temprana edad para tener elecciones más acertadas en el futuro y ayudar al incremento y desarrollo del país.

## **8. Conclusiones**

- De acuerdo al diagnóstico realizado a los emprendedores del centro de transferencia ubicado en el sector el Plateado, se determinó los siguientes factores que limitan la educación y cultura financiera, el 49% de los comerciantes tienen un ingreso bajo de alrededor de \$100 a \$300, el 55% de los emprendedores destina de \$301 a \$501 a los gastos superando los ingresos que obtienen, el 62% de las adjudicatarias utilizan préstamos para pagar deudas, es decir, saldar una deuda con otra; el 69% carece del hábito de ahorro debido a los bajos ingresos, obligaciones pendientes y lo consideran algo innecesario; el 56% de los comerciantes desconoce la elaboración de un presupuesto personal que obstruye a llevar un control de los recursos, por tal razón es imposible alcanzar las metas financieras personales.
- Con el fin de alcanzar un mayor grado de seguridad financiera en los comerciantes se elaboró una Guía de Educación Financiera enfocada a la planificación financiera personal, que cuenta con pautas fáciles y necesarias para comenzar a llevar una buena planificación, un presupuesto apropiado y hacer de esta actividad una costumbre cotidiana para mejorar su situación financiera.
- De igual manera, para ayudar a mejorar el bienestar financiero de los emprendedores se implementó el programa de educación financiera con temas adecuados en los cuales se da prioridad a la sensibilización y concientización que posibilite una buena gestión del dinero. Cabe resaltar que existió una gran acogida e interés por parte de los emprendedores del centro de transferencia en adquirir conocimientos básicos y elementales para mejorar la comprensión de la utilidad del dinero; tomando en cuenta que son contenidos necesarios para hacer elecciones correctas de las oportunidades financieras y mejorar el bienestar financiero en sus emprendimientos.

## 9. Recomendaciones

Luego de las conclusiones se recomienda lo siguiente:

- Se recomienda a los emprendedores del centro de transferencia llevar a cabo 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 emprendedor para realizar un correcto uso de los recursos económicos y tomar las decisiones más acertadas.
- Se recomienda a los comerciantes poner en práctica el programa de educación financiera, que posee contenidos básicos y generales como: el ahorro, el presupuesto familiar, la inversión y la planeación financiera; para de esta manera reforzar las bases conceptuales y hábitos financieros básicos, como la libertad financiera y la planificación financiera personal, entre otros, y así lograr una mayor claridad frente a los conceptos financieros que contribuyen a fomentar una mejor estabilidad financiera personal, siendo estos componentes necesarios para mejorar la calidad de vida de los comerciantes y conservar una mejor seguridad económica.
- Se recomienda a los adjudicatarios organizar campañas con ayuda de instituciones bancarias para sensibilizar y concientizar a cada uno de los emprendedores sobre las razones y consecuencias de llevar un inadecuado manejo de sus finanzas, para que mediante esto mejorar el razonamiento y la práctica financiera de los comerciantes a fin de producir una mejor seguridad financiera personal.

## 10. Bibliografía

- Acosta, R. (2018). *Evaluación del nivel de educación financiera de los microempresarios del centro de comercio del comité del pueblo y su impacto en el nivel de ahorro en el D. M. Q. año 2018*. Universidad Internacional Sek, Ciencias Sociales y Jurídicas. <https://bit.ly/315f7SB>
- Alvarado, D., Barreto, R., & Baque, M. (20 de 03 de 2021). Emprendimiento e innovación del sector microempresarial ecuatoriano durante la pandemia covid-19. *Polo del conocimiento*, 7. doi:10.23857/pc.v6i3.2497
- Banco Internacional. (25 de Mayo de 2017). *Terminología*. <https://bit.ly/32GOd44>
- Banco Pichincha. (2021). *Portal*. <https://bit.ly/3pIwiTf>
- CACEENP. (2021). *Educación financiera*. <https://bit.ly/3qHFbf5>
- Castiblanco, Esperanza. (2018). *Guía de Educación Financiera*. <https://bit.ly/3FTgYc7>
- Citibank, N.A. (2021). *Programa de Educación Financiera 2021*. <http://citi.us/3D2FDIZ>
- Cochancela, S. (2017). *Diseño de un modelo de cultura financiera para los socios del mercado "Gran Colombia" de la ciudad de Loja*. Loja. <https://bit.ly/3KSRu1C>
- Comisión para el Mercado Financiero. (2021). *Portal de educación financiera*. <https://bit.ly/3Ht7Rzo>
- Condusef. (2020). *Guía de Educación Financiera*. <https://bit.ly/3nbsBUH>
- Contreras, E. (18 de 10 de 2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento y Gestión*, 152-181. *Emprendices*: <https://bit.ly/3mjErfr>
- Corporación Financiera Nacional. (2018). *Glosario de términos financieros*. <https://bit.ly/3DYMILQ>
- Díaz, T. (14 de 02 de 2019). *¿Por qué es importante la educación financiera?* <https://bit.ly/3FsimBU>
- Dominguez, L. (2010). *Contabilidad para no economistas*. <https://bit.ly/2XJuo9V>
- Enríquez, M. (2021 ). *Propuesta de contenidos para educación financiera en población urbana de la ciudad de Quito*. Universidad Andina Simón Bolívar, <https://bit.ly/3rpq9N0>
- Equipo editorial, Etecé. (5 de 08 de 2021). *Toma de decisiones*. <https://bit.ly/3GjIH6r>
- Espinoza, P., Mosquera, K., & Sarango, D. (2018). *Análisis de los programas de Educación Financiera ofertada por la banca pública y privada ecuatoriana*. <https://bit.ly/3COpQO5>

- Fundación Laboral WWB en España. (2008). Obtenido de Manual de educación financiera: <https://bit.ly/3cTDrJr>
- Garay, A. (2016). Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera. *Perspectivas*, 23-40. <https://bit.ly/3r5ZNz8>
- García, P. (2014). *Introducción a las finanzas* (Primera ed.). México: Ebook. Introducción a las finanzas: <https://bit.ly/3jzjvPM>
- Garduño, I. (15 de 04 de 2016). *Educación financiera*. <https://bit.ly/30NfcK7>
- Gómez, F. (16 de 04 de 2009). *Educación financiera retos y lecciones a partir de experiencias representativas en el mundo*. Asociación de supervisores bancarios de las Américas: <https://bit.ly/3CDV0Y9>
- Gonzalez, C. (31 de 03 de 2012). *Antecedentes de la Investigación*. <https://bit.ly/3vPfxqX>
- Graeber, D. (2011). *Una historia alternativa de la economía*. <https://bit.ly/3cPobwX>
- Hedian, M. (2012). *Propuesta para una educación financiera desde un Banco Privado*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, <https://bit.ly/30WNz1k>
- Hidalgo, M., Villaroel, A., & Hidalgo, M. (2013). *Presupuestos Empresariales*. Imprenta Tallpa. <https://bit.ly/3jx2qpC>
- La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). (2009). *ABC de educación financiera*. SlidePlayer: <https://bit.ly/3I1FmsG>
- Maguiña, A. (2008). ¿Qué es la educación financiera? En A. Maguiña, *Educación financiera*. <https://bit.ly/3A2iqXv>
- Maldonado, P. (2019). Pésima nota en educación financiera. *El Comercio*, 1. <https://bit.ly/3q7CO6S>
- Mejía, D. (7 de mayo de 2021). *Banco de Desarrollo de América Latina*. <https://bit.ly/3r8aoJH>
- Morales, C., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. <https://bit.ly/3B7fW9i>
- Moreira, M., Bajaña, I., Pico, B., Guerrero, G., & Villaroel, J. (2018). Factores que influyen en el emprendimiento y su incidencia en el desarrollo económico del Ecuador. *Ciencias Sociales y Económicas*. <https://bit.ly/3uaiC6i>
- Olmedo, D. (2010). Las Finanzas Personales. *Escuela de administración de negocios*, 123-144. <https://bit.ly/3vJYgzB>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (16 de 05 de 2012). *Contribución de la educación financiera*. <https://bit.ly/3x0XI8Y>

- Ortiz, J. (29 de 10 de 2014). *Importancia de la educación financiera*. <https://bit.ly/32hbr07>
- Ortiz, J. (14 de 10 de 2015). *Importancia de la plaiificación financiera*. <https://bit.ly/30Kz40R>
- Parodi, C. (21 de 02 de 2020). *¿Qué es un sistema financiero?* . <https://bit.ly/3vKiHvX>
- Peñarreta, M., Garcia, D., & Armas, R. (2019). Educación financiera y factores determinantes: Evidencias desde Ecuador. *Espacios*, 40, 14. <https://bit.ly/3olvPEQ>
- Puig, X. (14 de octubre de 2021). *El País*. <https://bit.ly/3Lbg11K>
- Quijada, C., & García, C. (19 de 03 de 2010). *Proyecto de Inversión: significado e importancia*. Proyecto de Inversión: significado e importancia: <https://bit.ly/3GgCiJn>
- Rodríguez, A. (2019). *Incidencia de la educación financiera en el nivel de endeudamiento de los hogares*. Universidad Autónoma de Nicaragua. <https://bit.ly/3ljgCTX>
- Rodriguez, D. (2016). *Incidencia de la cultura financiera en la gestión económica y financiera*. Universidad Nacional de Trujillo, Ciencias Económicas, <https://bit.ly/319w7Xh>
- Rodríguez, L., & Arias, A. (enero de 2018). *Cultura financiera, análisis del comportamiento y toma decisión*. Universidad de la Salle. Cultura financiera, análisis del comportamiento y toma decisión: <https://bit.ly/3nqjnTI>
- Sánchez, J. (2 de 11 de 2020). *¿Por qué es importante la educación financiera?* <https://bit.ly/3qUYG5B>
- Sanjines, A. (2018). *ABC del Emprendimiento*. <https://bit.ly/3eRoOXP>
- Semana S.A. (1 de 10 de 2020). *¿Cuáles son las consecuencias de la falta de educación financiera?* *Semana*. <https://bit.ly/3bGJnF2>
- Servicio Nacional del Consumidor. (2021). *Guía Familiar de Educación Financiera*. <https://bit.ly/32LwA2Z>
- Superintendencia de Bancos. (2021). *Glosario de Términos*. <https://bit.ly/31IROUA>
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2017). *Normas generales para las instituciones del sistema financiero*. <https://bit.ly/3Fd85JY>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2019). *Conceptos básicos de Educación Financiera*. <https://bit.ly/3BeYnnA>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). *Educación financiera*. <https://bit.ly/311So4I>
- Toledo, J. (2018). *Programas de educación financiera*. <https://bit.ly/3Hofg2K>
- Trust, S. (2011). *El Dinero y el Ahorro*. <https://bit.ly/3jAOhaO>
- Vallejos, L. (2017). *Guía práctica de emprendimientos*. <https://bit.ly/32JAsll>

- Yagual, A., Chagerben, L., & Hidalgo, J. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las ciencias*, 3(2), 783-798. <https://bit.ly/3p0Myyv>
- Zosa, G., & Plúa, G. (2017). *Educación Financiera en la Asociación Interprofesional de Ebanistas del Cantón Jipijapa*. Universidad de Guayaquil. <https://bit.ly/3rlUeNq>

## 11. Anexos

### Anexo 1

Encuesta aplicada a los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista “Puerto Seco”, sector el plateado.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE FINANZAS**

*CUESTIONARIO DE PREGUNTAS DIRIGIDO A LOS EMPRENDEDORES DEL CENTRO DE  
TRANSFERENCIA “PUERTO SECO”, SECTOR EL PLATEADO*

**Estimado Sr/Sra/Srta.**

Con la presente encuesta se pretende conocer el nivel de educación financiera, causas y efectos de no poseer una cultura financiera, por tal razón le agradecería su colaboración, ya que su información es de vital importancia.

#### **DATOS INFORMATIVOS**

**Sexo:** F ( ) M ( )      **Posee cargas familiares:** SI ( ) NO ( )

**Estado civil:** Soltero ( ) Casado: ( ) Viudo ( ) Divorciado ( ) Unión libre ( )

**Edad:** 20 a 30 años ( ) De 31 a 40 años ( ) Mas de 41 años ( )

#### **NIVEL SOCIO-ECONÓMICO**

**1. ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?**

- De \$ 100 a \$ 300 ( )
- De \$ 301 a \$ 501 ( )
- Más de \$501 ( )

**2. ¿Cuánto gasta mensualmente?**

- De \$ 100 a \$ 300 ( )
- De \$ 301 a \$ 501 ( )
- Más de \$ 501 ( )

**3. ¿Cuál es el principal destino de sus gastos?**

- Alimentación ( )
- Vivienda ( )
- Vestimenta ( )
- Salud ( )
- Otros ( )

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

- Ahorra ( )
- Invierte ( )
- Paga deudas ( )

**5. ¿Actualmente usted tiene ahorros?**

SI ( ) NO ( )

**6. ¿Qué lo motiva a ahorrar?**

- Comprar una vivienda ( )
- Comprar un auto ( )
- Financiar sus estudios ( )
- Vacaciones ( )
- Invertir ( )

**CONOCIMIENTOS FINANCIEROS**

**7. Como define usted la educación financiera**

- Capacidad para administrar su dinero ( )
- Estudia el movimiento del dinero ( )
- Planificación anticipada de sus recursos ( )

**8. ¿Conoce usted que es la tasa activa y la tasa pasiva? SI ( ) NO ( )**

**9. ¿Sabe la relación entre riesgo y rentabilidad? SI ( ) NO ( )**

**10. ¿Qué es para usted ahorrar?**

- Guardar dinero ( )
- Tener dinero disponible ( )
- Seguridad económica ( )
- Almacenar dinero en el banco ( )
- No sabe

**11. Cree usted que su nivel de educación financiera es:**

- Alto ( )
- Medio ( )
- Bajo ( )
- Ninguno ( )

**12. ¿Tiene conocimientos para realizar un presupuesto personal? SI ( ) NO ( )**

**13. ¿Cuáles son los productos o servicios financieros de los cuales ha hecho uso?**

- Cuenta de ahorro ( )
- Cuenta corriente ( )
- Depósitos a plazo fijo o póliza ( )
- Tarjetas de débito ( )
- Tarjetas de crédito ( )
- Ninguno ( )

**APTITUD FINANCIERA**

**14. ¿El ahorro es un hábito para usted?**

SI ( ) NO ( )

**15. Ud. Realiza un presupuesto familiar mensual?**

SI ( ) NO ( )

**16. ¿Usted lleva un registro de sus ingresos y gastos?**

SI ( ) NO ( )

**17. En caso de necesitar dinero, ¿dónde acude para solicitar un préstamo?**

- Instituciones bancarias ( )
- Amigos ( )
- Familiares ( )
- Prestamos usureros ( )

**18. ¿Hacia dónde destinaría los recursos provenientes de un préstamo?**

- Pago de deudas ( )
- Invertir ( )
- Realizar compras ( )
- Otros ( )

**19. ¿Qué tipo de metas tiene usted?**

- Personales ( )
- Empresariales ( )
- Financiera ( )
- Otras ( )

**20. ¿Ha recibido usted capacitaciones sobre educación financiera?**

SI ( ) NO ( )

**21. La capacitación financiera que ha recibido ha sido por parte de:**

- Universidad ( )
- Entidad bancaria ( )
- Entidad gubernamental ( )
- Ninguna ( )

**Gracias por su colaboración**

## Anexo 2

*Cuestionario de evaluación aplicado a los emprendedores*



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE FINANZAS**

*CUESTIONARIO PARA LOS EMPRENDEDORES DEL CENTRO DE TRANSFERENCIA  
COMERCIAL MAYORISTA “PUERTO SECO”, SECTOR EL PLATEADO.*

### **EVALUACIÓN FINAL**

**Marque con una X la respuesta correcta**

**1. La cultura financiera es:**

- Dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias. ( )
- El proceso de analizar y evaluar nuestros conocimientos. ( )

**2. Conteste V si es verdadero y F si es falso al siguiente enunciado.**

**La planeación financiera permite:**

- Hacer realidad a los sueños y metas. ( )
- Disfrutar la vida ( )
- Da tranquilidad ( )
- Todas las anteriores ( )

**3. Señale los pasos de la planeación financiera.**

- Ejecutar el plan ( )
- Evaluar la realidad financiera ( )
- Definir objetivo ( )
- Establecer un plan de acción y la estrategia ( )

**4. Subraye la respuesta correcta**

**La clave para fijarse una META tiene que ser:**

- Específica ( )
- Organizada ( )
- Alcanzable ( )
- Dominada ( )
- Tiempo ( )
- Medible ( )

**5. Una con una línea según corresponda.**

- Mediano plazo De 6 meses hasta 1 año
- Corto plazo Hasta 10 años
- Largo plazo Hasta 5 años

**6. Subraye la respuesta correcta de la importancia del presupuesto**

- Permite hacer uso adecuado de nuestro dinero, destinar parte de este al ahorro o identificar nuestros gastos con el objeto de reducir o eliminar aquellos que son necesarios.

- Permite comprar bienes y servicios en un tiempo determinado para tener una mejor calidad de vida.

**7. Seleccione los pasos para la elaboración de un presupuesto:**

- Comparar y calcular la diferencia entre ingresos y gastos ( )
- Identificar y organizar los gastos ( )
- Identificar los ingresos ( )
- Sumar ingresos y gastos ( )

**8. Escoja la respuesta correcta**

**Las formas de ahorrar son:**

- Haciendo uso del ahorro formal e informal
- Haciendo uso del ahorro informal
- Ninguna

**9. Indique V si es verdadero y F si es falso**

**La capacidad de pago es:**

- La cantidad máxima de los ingresos que se pueden destinar al pago de deudas.  
( V )

**10. Enlace según corresponda**

PRODUCTO

SERVICIO

Tarjetas de débito  
Cuentas de ahorros  
Banca electrónica  
Cajeros automáticos

Cuenta corriente  
Tarjetas de crédito

**Gracias por su colaboración**

### Anexo 3

Evaluación de la capacitación disertada a los emprendedores



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE FINANZAS**  
**EVALUACIÓN DE LA CAPACITACIÓN**

#### Persona Capacitada

1. **Se encuentra usted satisfecho con el programa de capacitación**  
Si ( ) No ( )
2. **Cree usted que su nivel de conocimientos en educación financiera incrementó**  
Si ( ) No ( )

**Instrucción:** Las preguntas adjuntas le permiten expresar su opinión con relación a la aplicación de los conocimientos adquiridos en esta capacitación. Lea cada punto cuidadosamente y responda con toda sinceridad ya que esto permite obtener la información adecuada para mejorar futuras capacitaciones o cursos de formación. Para responder, favor utilizar las alternativas de calificación que se estipulan a continuación, colocando una X sobre la calificación seleccionada (Siendo 0 la menor puntuación y 4 la mayor)

<b>1. SOBRE LA CAPACITADORA</b>					
ITEM A EVALUAR	0	1	2	3	4
	Regular	Malo	Bueno	Muy bueno	Excelente
1. Conocimiento y dominio del tema					
2. Habilidad para comunicarse y transmitir ideas					
3. Puntualidad					
4. Presentación personal					
5. Da a conocer el programa que se va a desarrollar en la capacitación					
6. Respeto las ideas y aportes de los participantes.					
<b>2. SOBRE LA CAPACITACIÓN</b>					
ITEM A EVALUAR	0	1	2	3	4
	Regular	Malo	Bueno	Muy bueno	Excelente
1. Cumplimiento del programa propuesto.					

2. El nivel de importancia del contenido de la capacitación en relación con su vida diaria.					
3.Cuál era su nivel de conocimiento con respecto a la educación financiera antes de esta capacitación					
4. Qué tan satisfecho se encuentra con las herramientas brindadas por la capacitación para su diario vivir.					

### 3. SOBRE LA LOGÍSTICA DE LA CAPACITACIÓN

ITEM A EVALUAR	0	1	2	3	4
	Regular	Malo	Bueno	Muy bueno	Excelente
1. Horario del curso					
2. Lugar donde se realizó el curso.					

### 4. OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

## Anexo 4

### Matriz para la elaboración de encuesta

Dimensiones de la educación financiera	Pregunta	Referencia
<b>Datos informativos</b>	Sexo	Presente estudio
	Cargas familiares	Presente estudio
	Estado civil	Presente estudio
	Edad	Presente estudio
<b>Nivel socio-económico</b>	Nivel de ingresos mensuales	Zuñiga (2019)
	Cuánto gasta mensualmente	Zuñiga (2019)
	Principal destino de sus gastos	Zuñiga (2019)
	Cuando le sobra dinero al mes en que lo utiliza	Cochancela (2017)
	Actualmente usted tiene ahorros	Zuñiga (2019)
	Que lo motiva a ahorrar	Zuñiga (2019)
<b>Conocimientos financieros</b>	Como define la educación financiera	Presente estudio
	Conoce usted que es la tasa pasiva y la tasa activa	Presente estudio
	Sabe la relación entre riesgo y rentabilidad	Acosta (2018)
	Que es para usted ahorrar	Presente estudio
	Tiene conocimientos para realizar un presupuesto personal	Presente estudio
	Cuáles son los productos o servicios financieros de los cuales ha hecho uso	Presente estudio
<b>Aptitud financiera</b>	El ahorro es un hábito para usted	Acosta (2018)
	Usted realiza un presupuesto familiar mensual	Cochancela (2017)
	Usted lleva un registro de sus ingresos y gastos	Cochancela (2017)
	En caso de necesitar dinero, ¿a dónde acude para solicitar un préstamo?	Cochancela (2017)
	Hacia dónde destinaría los recursos provenientes de un préstamo	Zuñiga (2019)
	Qué tipo de metas tiene usted	Cochancela (2017)
	Ha recibido usted capacitaciones sobre educación financiera	Acosta (2018)
	La capacitación financiera que ha recibido ha sido por parte de	Acosta (2018)

Nota. La tabla muestra la bibliografía de donde fueron tomadas las preguntas para la elaboración de la encuesta aplicada a los emprendedores del "Puerto Seco".

# Anexo 5

## Material utilizado para la capacitación

1 **PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA**  
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL SIBUR  
Es la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo como una persona lo obtiene (gana), lo que administra o lo que invierte. Además es importante porque le brinda:  
Tranquilidad  
Satisfacción de necesidades

2 **¿DÓNDE, CÓMO, CUÁNDO SE APRENDE?**  
¿DÓNDE, CÓMO, CUÁNDO SE APRENDE?

3 **BENEFICIOS**  
Beneficio personal  
Beneficio familiar  
Beneficio social  
Beneficio económico

4 **BENEFICIOS**  
Beneficio personal  
Beneficio familiar  
Beneficio social  
Beneficio económico

5 **BENEFICIOS**  
Beneficio personal  
Beneficio familiar  
Beneficio social  
Beneficio económico

6 **CULTURA FINANCIERA**  
Proceso de hábitos, conocimientos y prácticas financieras que permiten tomar decisiones acertadas.

7 **IMPORTANCIA**  
Planear su presupuesto  
No gastar más de lo que gana  
Invertir, no solo ahorrar  
Aplicar el valor del dinero  
Planear recibir Retiro

8 **BENEFICIOS**  
Evitar el estrés por endeudamiento  
Evitar el estrés por endeudamiento  
Evitar el estrés por endeudamiento  
Evitar el estrés por endeudamiento

9 **PASOS PARA EMPEZAR UNA CULTURA FINANCIERA**  
1. Definir el objetivo  
2. Definir el presupuesto  
3. Definir el ahorro  
4. Definir la inversión

10 **PRODUCTOS Y SERVICIOS**

11 **PRODUCTOS**  
Cuentas de ahorro  
Cuentas de ahorro  
Cuentas de ahorro  
Cuentas de ahorro

12 **SERVICIOS**  
Tarjetas de crédito  
Cuentas automáticas  
Banco electrónico

13 **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**  
Crédito  
Consideraciones antes de solicitar un crédito

14 **ADMINISTRACIÓN DEL CRÉDITO**

15 **ENDEUDAMIENTO**  
Capacidad de pago

Diapositiva 1 de 49 Español (Ecuador) &Es necesario iniciar sesión 90%

16 **DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL LIBRARIO FINANCIERO**

17 **OBLIGACIONES**  
Obligaciones financieras  
Obligaciones financieras  
Obligaciones financieras

18 **PLANEACIÓN FINANCIERA**  
Planificación de los recursos financieros  
Planificación de los recursos financieros

19 **PASOS PARA REALIZAR UNA PLANEACIÓN FINANCIERA**  
1. Definir el objetivo  
2. Definir el presupuesto  
3. Definir el ahorro  
4. Definir la inversión

20 **META FINANCIERA**  
Meta financiera  
Meta financiera

21 **LA CLAVE ES PLANEAR METAS QUE SEAN...**

22 **LÍNEA DE TIEMPO PARA PLANEAR UNA META**

23 **SE PLANIFICAN**  
Hasta 6 meses hasta 1 año  
Hasta 5 años  
Hasta 10 años  
Hasta más de 10 años

24 **LAS METAS PUEDEN SER:**

25 **EJEMPLO**  
Ejemplo de meta financiera  
Ejemplo de meta financiera

26 **PRESUPUESTO FAMILIAR**  
Presupuesto familiar  
Presupuesto familiar

27 **IMPORTANCIA**  
Importancia del presupuesto  
Importancia del presupuesto

28 **FLUIDEZ**  
Fluidez financiera  
Fluidez financiera

29 **COMPONENTES DE UN PRESUPUESTO**  
Componentes de un presupuesto  
Componentes de un presupuesto

30 **COMPONENTES DE UN PRESUPUESTO**  
Componentes de un presupuesto  
Componentes de un presupuesto

31 **COMPONENTES DE UN PRESUPUESTO**

**GASTOS CORRIENTES O MENSUALES**

**GASTOS OCASIONALES**

**SEMPER**

**SEMIPER**

**SEMIPER**

32 **CONCEPTOS**

33 **GASTOS**

34 **ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO**

1 Identificar y registrar los gastos habituales.

2 Identificar los ingresos habituales.

3 Comparar el total de los ingresos con los gastos del período.

35 **EJEMPLO**

**RESUMEN FINANCIARIO**

TOTAL INGRESOS	€ 800,00
TOTAL GASTOS (€)	€ 625,00
AHORRO	€ 175,00

36 **DIFERENCIA ENTRE NECESIDAD Y DESEO**

37 **ESTRATEGIAS PARA REDUCIR LOS GASTOS**

- No te dejes influir por lo que otros dicen.
- Revisa cuánto te gastas realmente cada día.
- Revisa el presupuesto de gastos.
- Analiza los hábitos de consumo.
- Elige lo que realmente necesitas.

38 **¿QUÉ HACER CON NUESTRO EXCEDENTE DE DINERO?**

**INVERTIR**

39 **TIPOS DE INVERSIÓN**

**PIRÁMIDE**

**RENTAS FIJAS**

**BENEFICIO**

40 **BENEFICIOS**

41 **RIESGO**

**RENTABILIDAD**

42 **RIESGO VS RENTABILIDAD**

- ¿Qué nivel de riesgo estás dispuesta a asumir?
- ¿Qué nivel de rentabilidad buscas para tu dinero en un tiempo largo?
- ¿Cuánto tiempo te tardarías en recuperar tu inversión?

43 **EL AHORRO**

**¿QUÉ ES EL AHORRO?**

44 **FORMAS DE AHORRAR**

45 **PLAN DE AHORRO**

36 **DIFERENCIA ENTRE NECESIDAD Y DESEO**

37 **ESTRATEGIAS PARA REDUCIR LOS GASTOS**

- No te dejes influir por lo que otros dicen.
- Revisa cuánto te gastas realmente cada día.
- Revisa el presupuesto de gastos.
- Analiza los hábitos de consumo.
- Elige lo que realmente necesitas.

38 **¿QUÉ HACER CON NUESTRO EXCEDENTE DE DINERO?**

**INVERTIR**

39 **TIPOS DE INVERSIÓN**

**PIRÁMIDE**

**RENTAS FIJAS**

**BENEFICIO**

40 **BENEFICIOS**

41 **RIESGO**

**RENTABILIDAD**

42 **RIESGO VS RENTABILIDAD**

- ¿Qué nivel de riesgo estás dispuesta a asumir?
- ¿Qué nivel de rentabilidad buscas para tu dinero en un tiempo largo?
- ¿Cuánto tiempo te tardarías en recuperar tu inversión?

43 **EL AHORRO**

**¿QUÉ ES EL AHORRO?**

44 **FORMAS DE AHORRAR**

45 **PLAN DE AHORRO**

46 **PARADANA EXAMINAR VS EXAMINAR A SIEMPRE**

**BENEFICIOS DE AHORRAR**

47 **BENEFICIOS DE AHORRAR**

48 **ALTERNATIVAS PARA AMENORIZAR NUESTRO DINERO**

- Reservar todos los gastos habituales.
- Reservar los gastos ocasionales. No acumulados.
- Reservar para gastos de ocio, vacaciones, etc.
- Reservar para gastos de emergencia, ahorro a largo plazo.

49 **GRACIAS**

## Anexo 6

### Evidencias de la capacitación

**¿DÓNDE, CÓMO, CUÁNDO SE APRENDE?**

**FINANCIAL PLAN**

**EL HOGAR/LA FAMILIA**

- La forma en que los padres y hermanos mayores manejan los aspectos económico, dejando huellas a los integrantes más pequeños

**LA ESCUELA**

- Cuando se organizan eventos para apoyar ciertas causas o cuando participan en actividades como ferias, viajes, etc.

**JUEGOS**

- Cuando la educación financiera se integra en la vida cotidiana y se hace de una manera divertida o casual suele ser más efectiva y benéfica.

21:31 | uha-lpxm-kuz

Bionay Ramon

R L

96 más

**LAS METAS PUEDEN SER:**

**FINANCIERAS**

Comprar bienes o servicios.

**NO FINANCIERAS**

Disfrutar de un paseo, tranquilidad, felicidad, etc.

20:33 | qmo-knms-zqy

Bionay Ramon

A Y

88 más

**BENEFICIOS DE AHORRAR**

Da tranquilidad

Ofrece oportunidades

Evita deudas

Invertir

Genera sonrisas

Satisfacer necesidades

Ayuda a la familia

21:31 | uha-lpxm-kuz

Bionay Ramon

B M

130 más

**Anexo 7**

*Aplicación de encuestas a los emprendedores*



## Anexo 8

### Oficio de aprobación y designación de director del trabajo de integración curricular



UNL

Universidad  
Nacional  
de Loja

**BANCA Y FINANZAS**  
Facultad Jurídica, Social y  
Administrativa

Presentada el día de hoy, 02 de diciembre de 2021, a las 10h00. Lo certifica, la Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la UNL.

ENA REGINA  
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente  
por ENA REGINA  
PELAEZ SORIA  
Fecha: 2021.12.01  
11:26:49 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc  
**SECRETARIA ABOGADA DE LA  
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

Loja, 02 de diciembre de 2021, a las 10h25. Atendiendo la petición que antecede, de conformidad a lo establecido en el **Art. 228 Dirección del trabajo de integración curricular o de titulación**, del Reglamento de Régimen Académico de la UNL vigente; una vez emitido el informe favorable de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto, se designa al **Lic. Franklin Yavani Malla Alvarado, Mg. Sc.**, Docente de la Carrera de Finanzas de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, como **DIRECTOR/A del Trabajo de Integración Curricular o Titulación**, titulado: **"NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS EMPRENDEDORES DEL CENTRO DE TRANSFERENCIA COMERCIAL "PUERTO SECO", SECTOR EL PLATEADO"**, de autoría del Sr/Srta. **BIONAY DORILI RAMÓN ARTEAGA**. Se le recuerda que conforme lo establecido en el Art. 228 antes mencionado. Usted en su calidad de director del trabajo de integración curricular o de titulación *"será responsable de asesorar y monitorear con pertinencia y rigurosidad científico-técnica la ejecución del proyecto y de revisar oportunamente los informes de avance, los cuales serán devueltos al aspirante con las observaciones, sugerencias y recomendaciones necesarias para asegurar la calidad de la investigación. Cuando sea necesario, visitará y monitoreará el escenario donde se desarrolle el trabajo de integración curricular o de titulación"*. **NOTIFIQUESE para que surta efecto legal.**



Firmado digitalmente por:  
MARITZA  
JACKELINE  
PENA VELEZ

Ing. Maritza Jackeline Peña Vélez, Mg. Sc.  
**DIRECTORA DE LA CARRERA DE FINANZAS**

Loja, 02 de diciembre de 2021, a las 11h00. Notifiqué con el decreto que antecede al **Lic. Franklin Yavani Malla Alvarado, Mg. Sc.**, para constancia suscriben:

ENA REGINA  
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por  
ENA REGINA PELAEZ SORIA  
Fecha: 2021.12.01 11:27:01

Lic. Franklin Yavani Malla Alvarado, Mg. Sc.  
**ASESOR/A DEL PROYECTO**

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.  
**SECRETARIA ABOGADA-FJSA**



Eib. Pol. RDL.

## Anexo 9

### *Certificado de traducción del abstract*

Loja, 3 de junio de 2022

### **CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN**

Yo, Stefany Gabriela Quezada Benitez, con cédula 1105860702 y con título de Licenciada en Ciencias de la Educación: Mención Inglés, registrado en el SENESCYT con número 1031-2021-2295813

#### **CERTIFICO:**

Que he realizado la traducción de español al idioma inglés del resumen del presente estudio investigativo denominado **“Nivel de educación financiera en los emprendedores del centro de transferencia comercial mayorista ‘Puerto Seco’, sector el Plateado.”** de autoría de **Bionay Dorili Ramon Arteaga**, portadora de la cédula de identidad número **1105916231**, estudiante de la carrera de Finanzas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja. Dicho estudio se encontró bajo la dirección de Lic. Franklin Yovani Malla AlvaradoMg., previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente en lo que este creyera conveniente.

Lic. Stefany Gabriela Quezada Benitez  
C.I.: 1105860702  
Registro del SENESCYT: 1031-2021-2295813