



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE FINANZAS

Nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado municipal

“Padre Franco Aguirre”, cantón Zapotillo

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

AUTORA:

Angy Lisbeth Villalta Requenes

DIRECTORA:

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jimenez. Mgtr

Loja - Ecuador

2022

Loja, 3 de junio de 2022

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jimenez. Mgtr. Docente de la carrera de Finanzas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

DIRECTORA 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 comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”, cantón Zapotillo” de autoría de la estudiante Angy Lisbeth Villalta Requenes, 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 ante el Honorable Tribunal de Grado.



Firmado electrónicamente por:

**NEUSA CECILIA
CUEVA JIMENEZ**

Ing. Neusa Cecilia Cueva Jimenez. Mgtr.
**DIRECTORA DEL TRABAJO DE
INTEGRACIÓN CURRICULAR**

Autoría

Yo, **Angy Lisbeth Villalta Requenes**, 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: 1105447815

Fecha: 06 de junio de 2022

Correo electrónico: angy.villalta@unl.edu.ec

Teléfono o celular: 0991904159

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, Angy Lisbeth Villalta Requenes, declaro ser autora del trabajo de integración curricular titulado “NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL PADRE FRANCO AGUIRRE, CANTÓN ZAPOTILLO”, 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 del trabajo de integración curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los siete días del mes de junio del dos mil veintidós, firma la autora:



Firma:

Autora: Angy Lisbeth Villalta Requenes

Cédula: 1105447815

Dirección: Loja - Ecuador

Correo electrónico: angy.villalta@unl.edu.ec

Teléfono o celular: 0991904159

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora de tesis: Ing. Neusa Cecilia Cueva Jimenez Mgtr.

Tribunal de grado:

Presidenta Ing. Jesus Raquel Padilla Andrade. Mg. Sc.

Primer vocal Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda. Mg. Sc.

Segundo vocal Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado. Mg. Sc.

Dedicatoria

Esta meta se la dedico con amor y gratitud a Dios por ser mi guía en este camino y por darme la fortaleza para luchar por tan anhelado sueño como lo es obtener mi título profesional.

A mis queridos padres Henry y Juana quienes son el pilar fundamental de mi vida y apoyo incondicional en todo momento, por enseñarme a luchar por mis sueños y por sus sabios consejos que nunca me dejaron desmayar en este arduo camino al éxito. Gracias por todo papás los amo.

Angy Lisbeth Villalta Requenes

Agradecimiento

Mi sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, a su vez a la carrera de Finanzas que me abrieron las puertas para mi formación profesional, así mismo al personal docente, quienes con dedicación, responsabilidad y experiencia académica me impartieron sus conocimientos en todo momento, de igual manera al Ing. Jorge López por sus sabios consejos y enseñanzas en la materia de Trabajo de Integración Curricular.

De manera especial agradezco a la Ing. Neusa Cueva Mgtr. directora del Trabajo de Integración Curricular, quien con su dedicación y conocimientos ha sabido guiarme para la realización y culminación de mi trabajo.

Finalmente agradezco al Ing. Javier Atocha, administrador del mercado municipal “Padre Franco Aguirre” del cantón Zapotillo, por permitirme desarrollar mi trabajo de investigación en dicha institución y a las personas partícipes, ya que sin su colaboración no hubiese sido posible este trabajo.

Angy Lisbeth Villalta Requenas

Índice

Portada.....	i
Certificación del trabajo de integración curricular.....	ii
Autoría del trabajo de integración curricular	iii
Carta de autorización del trabajo de integración curricular	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico.....	7
Estado del Arte	7
Fundamentación Teórica	8
Economía	8
Comercio.....	9
Comerciante	9
Mercados.....	9
Inversión	10
Deuda	11
Planificación Financiera.....	12
El Presupuesto.....	13
Ingresos	15
Gastos	15
Financiamiento.....	15
Toma de Decisiones	15
Estrategias	16
Finanzas	16
Cultura Financiera.....	17
Cultura de Ahorro	18
Educación Financiera.....	19
Programa de Educación Financiera.....	22

Programas de Educación Financiera ofertados por la Banca Pública y Privada en el Ecuador	23
Principios Básicos para planes de Educación Financiera de Calidad	26
Pasos para iniciar la Formación Financiera	27
5. Metodología.....	28
6. Resultados.....	31
Objetivo 1. Diagnóstico del nivel de educación financiera que poseen los comerciantes del Mercado Municipal “Padre Franco Aguirre”, cantón Zapotillo	31
Objetivo 2. Diseño de un programa de educación financiera para incrementar el nivel de conocimientos financieros en los comerciantes del mercado.....	41
Ojetivo 3. Ejecución del programa de capacitación financiera a los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre” del cantón Zapotillo.....	104
7. Discusión.....	110
8. Conclusiones.....	112
9. Recomendaciones.....	113
10. Bibliografía.....	114
11. Anexos.....	117

Índice de Figuras

Figura 1. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre cultura financiera	131
Figura 2. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la planeación financiera .	131
Figura 3. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios acerca de los pasos para realizar una planeación financiera.....	131
Figura 4. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios acerca de la clave para fijarse una meta	132
Figura 5. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios acerca del tiempo de una meta .	132
Figura 6. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la importancia del presupuesto	132
Figura 7. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la elaboración de un presupuesto.....	133
Figura 8. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre las formas de ahorrar	133
Figura 9. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la capacidad de pago.....	133
Figura 10. Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre los productos y servicios financieros	134
Figura 11. Nivel de satisfacción del conocimiento y dominio del tema	134
Figura 12. Nivel de satisfacción de la habilidad para comunicarse y transmitir ideas.....	134
Figura 13. Nivel de satisfacción de la puntualidad	135
Figura 14. Nivel de satisfacción de la presentación personal.....	135
Figura 15. Nivel de satisfacción de dar a conocer el programa de capacitación.....	135
Figura 16. Nivel de satisfacción de respetar las ideas y aportes de los participantes	136
Figura 17. Nivel de satisfacción del cumplimiento del programa propuesto.....	136
Figura 18. Nivel de satisfacción del contenido de la capacitación.....	136
Figura 19. Nivel de conocimiento de educación financiera antes de la capacitación.	137
Figura 20. Nivel de satisfacción de las herramientas brindadas por la capacitación	137
Figura 21. Nivel de satisfacción del horario del curso	137
Figura 22. Nivel de satisfacción del salón donde se realizó el curso	138

Índice de Tablas

Tabla 1. Generación de ingresos familiares de los adjudicatarios	31
Tabla 2. Estado civil de los adjudicatarios con respecto al género	31
Tabla 3. Miembros de la familia de los adjudicatarios con respecto a las cargas familiares ...	32
Tabla 4. Instrucción educativa con respecto a la edad de los adjudicatarios	32
Tabla 5. Ingresos mensuales de los adjudicatarios con respecto a los gastos	32
Tabla 6. Principal destino de los gastos de la población	33
Tabla 7. Grado de conocimientos de educación financiera de los adjudicatarios con respecto al género	33
Tabla 8. Uso del dinero sobrante de los adjudicatarios con respecto a educación financiera..	34
Tabla 9. Personas que elaboran un listado de productos y servicios a adquirir con respecto al género	34
Tabla 10. Ingresos de los adjudicatarios para cubrir sus gastos con respecto al género	34
Tabla 11. Medio de pago de los adjudicatarios con respecto a las tarjetas de crédito	35
Tabla 12. Tipo de deudas de los adjudicatarios	35
Tabla 13. Ahorros actuales de los adjudicatarios con respecto al género	35
Tabla 14. Personas que tienen cuenta bancaria con respecto a los productos o servicios financieros utilizados.....	36
Tabla 15. Motivación para ahorrar de los adjudicatarios con respecto al género	36
Tabla 16. Hábito de ahorro de los adjudicatarios con respecto al género	37
Tabla 17. Presupuesto familiar con respecto al género	37
Tabla 18. Entidades para solicitar un préstamo con respecto al destino que le dan.....	38
Tabla 19. Conocimiento de programas de educación financiera con respecto a charlas recibidas	38
Tabla 20. Asistencia de los adjudicatarios a un curso de educación financiera con respecto a temas importantes.....	39
Tabla 21. Planificación del programa de educación financiera.....	41
Tabla 22. Cronograma del programa de capacitación para los comerciantes	104
Tabla 23. Presupuesto del programa de capacitación	105
Tabla 24. Evaluación por medio de indicadores	108

Índice de Anexos

Anexo 1. Encuesta aplicada a los comerciantes del mercado municipal	117
Anexo 2. Matriz para la elaboración de la encuesta.....	121
Anexo 3. Aplicación de encuestas a los comerciantes	122
Anexo 4. Material utilizado para la capacitación	123
Anexo 5. Capacitación a comerciantes.....	126
Anexo 6. Cuestionario de evaluación aplicado a los comerciantes del mercado municipal ..	127
Anexo 7. Evaluación sobre la capacitación a los comerciantes del mercado municipal.....	129
Anexo 8. Presentación de gráficas resultantes de la evaluación de capacitación a los comerciantes del mercado municipal	131
Anexo 9. Listado de participantes que asistieron a la capacitación	139
Anexo 10. Designación de director del Trabajo de Integración Curricular	143
Anexo 11. Certificado de traducción de inglés	144

1. Título

Nivel de educación financiera en los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”, cantón Zapotillo.

2. Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo desarrollar un programa de educación financiera para los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”, con la finalidad de impartir conocimientos para que puedan tomar mejores decisiones financieras ya que mientras más información tenga la población, mejor será el uso de los productos y servicios financieros. Para ello, el estudio fue de tipo exploratorio y se encuestaron 85 comerciantes con el propósito de evaluar el nivel de educación financiera que poseen los mismos, además, se utilizó la herramienta de Excel para la tabulación de los datos. Por tanto, se evidencia que los adjudicatarios carecen de conceptos financieros lo que conlleva a un mal manejo de sus recursos, así mismo no poseen ahorros puesto que no tienen el hábito de ahorrar debido a que sus ingresos son bajos y no les permite destinar una cantidad de dinero al ahorro. Por ende, la ejecución del programa de capacitación tuvo gran acogida por parte de los comerciantes, en donde se consiguió capacitar el 78% de la población y se logró cambiar la mentalidad de las personas impulsándolos a practicar el ahorro para que se haga un hábito y les permita mantener una buena administración del dinero.

Palabras claves: Ahorro, cultura financiera, finanzas, planificación financiera, programa de capacitación.

2.1 Abstract

This research study aimed to develop a financial education program for the merchants of the "Padre Franco Aguirre" municipal market. The purpose of this program was to impart knowledge for the merchants to make better financial decisions since the more financial information people acquire, the better the use of financial products and services will be. Therefore, an exploratory method was used in this study. Eighty-five merchants were surveyed in order to evaluate the level of financial education that they have and a spreadsheet program, Excel, was used to tabulate the data collected from the surveys. It was evident that the merchants had a lack of knowledge regarding financial concepts, which leads to poor management of their resources. In addition, they do not save money nor have the habit of saving since their income is low and does not allow them to allocate an amount of money to savings. The implementation of the training program was well received by the merchants. It was possible to train 78% of the participants and change their minds, encouraging them to save money and make a habit of it to allow them to maintain good money management.

Keywords: finances, financial culture, financial planning, savings, training program

3. Introducción

La educación financiera es uno de los pilares primordiales que contribuyen al desarrollo de un país ya que se encarga de enseñar cómo funciona el dinero, cómo conseguirlo, cómo administrar las finanzas personales y cómo invertir para producir recursos y poder disfrutar de una vida estable sin preocuparse por las deudas o el dinero que haga falta en los diferentes momentos de la vida (López, 2019). Por lo tanto, este conocimiento es esencial para el crecimiento financiero de todos, desde la niñez hasta la edad adulta.

Así también, la educación financiera es fundamental en la vida cotidiana de las personas y de la sociedad en general, ya que juega un papel importante en la economía por su incidencia en el bienestar para la toma de decisiones esenciales en sus vidas en relación al manejo de sus finanzas.

Cabe mencionar, que según una encuesta realizada por el Banco Central nueve de cada 10 ecuatorianos no han recibido información sobre educación financiera, es por ello, que la falta de conocimiento financiero en el país es un problema grave, debido a que refleja fuertes realidades, primeramente, se nota que no existe una cultura de ahorro en los ecuatorianos, ya que gastan más de lo que tienen, así mismo que los hogares no planifican sus gastos ni llevan un presupuesto personal o familiar (Maldonado, 2019).

Situación similar ocurre en el cantón Zapotillo donde el 46,48% de la población cuentan con un nivel de educación secundario debido a la falta de recursos para poder tener una educación superior y el 35,96% no tienen cuentas de ahorro, ya que algunas prefieren tener el dinero en sus hogares para cubrir a tiempo alguna eventualidad que exista, y otros por la inseguridad y desconocimiento que las personas tienen por parte de las instituciones financieras, es por ello, que la mayoría de los comerciantes del mercado municipal no toman conciencia al adquirir deudas, por lo tanto, es importante que una persona conozca que su dinero es lo más valioso que tiene hablando netamente desde el punto de vista financiero, y una inexistencia en la cultura de ahorro en las personas hace que estas tomen malas decisiones financieras (Gad Cantonal Zapotillo, 2019).

Por otro lado, la falta de educación financiera incita a que los comerciantes realicen malas inversiones debido a que la mayoría poseen poco conocimiento en administración y canalización de sus ingresos causando una mala toma de decisiones referente a los gastos, ahorro y sostenibilidad económica familiar.

Además, es importante mencionar que en el cantón Zapotillo solo se cuenta con una institución financiera del sector público como es BanEcuador, que al contar con pocos servicios financieros formales las familias no bancarizadas optan por utilizar financiamiento informal o mantener sus ahorros de efectivo en sus hogares, ocasionando una incorrecta toma de decisiones. Es por eso, que es de vital importancia que las personas se informen y conozcan temas financieros debido a que les permitirá tener una mejor visión en su diario vivir.

La presente investigación, se constituye un aporte significativo para los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”, del cantón Zapotillo, considerando que el programa de capacitación de educación financiera fue de gran relevancia para la población ya que permitió aclarar los conocimientos en donde las personas aprendieron a planificar sus propios planes de ahorro y elaborar presupuestos para operar adecuadamente sus finanzas personales, y con ello mejorar su calidad de vida.

En relación con otros trabajos previos, se evidenció que el bajo nivel de educación financiera afecta su capacidad para administrar y operar los recursos y su economía, al mismo tiempo, genera dificultades como: endeudamiento excesivo, falta de inversión, ahorro insuficiente y financiamiento del comercio de fuentes informales con altos costos financieros y sociales.

Referente a los objetivos que guiaron la investigación se encuentran los siguientes: Realizar un diagnóstico que permita identificar el nivel de educación financiera que poseen los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”; Diseñar un programa de educación financiera que permita incrementar el nivel de conocimientos financieros en los comerciantes del mercado; y Evaluar el nivel de conocimientos adquiridos por los comerciantes del mercado municipal en la ejecución del programa de educación financiera efectuado.

El trabajo investigativo está estructurado de acuerdo al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja de la siguiente manera: **título**, que define el tema de investigación; **resumen**, donde se detalla la parte principal del trabajo, este debe ser en idioma español e inglés; **introducción**, la misma que detalla la importancia del tema y el contenido de la misma; **marco teórico**, el cual se compone del estado del arte y fundamentación teórica, que servirán como base y fundamentos para la realización de la investigación; **metodología**, se describen los materiales, métodos y técnicas que se han utilizado en el desarrollo del trabajo; **resultados**, se presentan los hallazgos de la investigación en base a los

objetivos planteados; **discusión**, se realiza el análisis y comparación de los resultados obtenidos; **conclusiones y recomendaciones**, que se elaboran en base a los resultados más relevantes; **bibliografía**, se detalla todas las referencias bibliográficas que sirvieron de apoyo para el desarrollo de la investigación, y finalmente los **anexos**, que comprende la documentación que respalda al presente trabajo.

4. Marco Teórico

Estado del Arte

En el presente estudio se toma en consideración los resultados de estudios anteriores, mediante la exploración en artículos, libros y publicaciones, con el fin de conservar una base sólida que se evidencie y que se presentan a continuación:

De acuerdo al artículo titulado “La educación financiera y su incidencia en la capacidad de gestión de los comerciantes de la empresa pública municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba”, exterioriza que el objetivo principal de este proyecto, fue evaluar la cultura económica de los comerciantes riobambeños desde el punto de vista de la educación financiera y su incidencia en la capacidad de gestión. Los hallazgos relacionados destacaron la experiencia de gestión financiera de los comerciantes en el mercado mayorista de Riobamba, donde un bajo nivel de educación financiera afecta su capacidad para administrar y operar los recursos y su economía. Al mismo tiempo, genera dificultades como: endeudamiento excesivo, falta de inversión, ahorro insuficiente y financiamiento del comercio de fuentes informales con altos costos financieros y sociales. El estudio concluyó que existe una necesidad de transferencia de conocimiento que permita, en el mediano y largo plazo, fortalecer la cultura financiera de los comerciantes a través de programas de educación y capacitación financiera con participación directa de Universidades y Escuelas Politécnicas de la localidad a través de sus Facultades de Administración de Empresas y unidades de vinculación con la comunidad (Cevallos et al., 2020).

De igual manera, el artículo con el tema “La educación financiera como apoyo para el crecimiento económico en las familias de los comerciantes del centro comercial popular El Salto”, tuvo como objetivo comprobar que el conocimiento adecuado de las finanzas personales influye en las decisiones económicas de los comerciantes del Centro Comercial Popular “El Salto” en la ciudad de Latacunga, a través de un cálculo estadístico que comprueba la necesidad de recopilar información financiera para mejorar la cultura del ahorro, ya que la indebida toma de decisiones en cuanto a la parte financiera, ocasiona que muchas personas generen deudas difíciles de cancelarlas. De acuerdo a los resultados se evidenció que la mayoría de los comerciantes administran su dinero por necesidad, es decir que realizan sus transacciones de acuerdo a las necesidades u oportunidades que se presenten, sin tomar en cuenta posibles problemas, además no han recibido orientación sobre educación financiera, lo que comprueba que existe gran incertidumbre a la hora de tomar decisiones financieras, asimismo tienen un

nivel de ingresos igual al de sus gastos, por lo que tienen pocas posibilidades de ahorro y carecen de alternativas de inversión debido a su desconocimiento de educación financiera. Por lo tanto, se concluye que es necesario instruir a las personas sobre el tema, ya que, si mejoran su planificación y administración financiera, también mejorarán su nivel de vida, impulsando una mejora en la economía ecuatoriana (Rivas y Muñoz, 2019).

Por otra parte, una investigación titulada “Análisis de la educación financiera y su incidencia en la gestión financiera de los comerciantes populares de los mercados y plazas de la zona urbana de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua” expone que su objetivo fue analizar la educación financiera en los comerciantes, debido a que en su gran mayoría las personas que se dedican a esta actividad económica carecen de conocimientos de carácter financieros, lo que ha derivado en varios problemas siendo el principal el endeudamiento ilegal, por la falta de recursos económicos que ha obligado a dichos comerciantes a obtener dinero de prestamistas para poder sacar a flote su negocio. Con respecto a los resultados se evidenció que la educación financiera en los comerciantes populares de las plazas y mercados, tiene un nivel bajo lo que ha ocasionado el sobreendeudamiento y la mala administración del dinero que ingresa del trabajo diario al que están dedicados los comerciantes, esto ha sucedido por la falta de información y conocimiento sobre los servicios y productos que ofrecen las instituciones financieras, debido a la poca instrucción financiera que se han brindado en dichos sectores, los mismos que han sido limitados para los sectores vulnerables de la ciudad. Por otra parte, existen muy pocas fuentes que brinden capacitaciones de educación financiera de fácil acceso o a su vez tienen costos demasiado elevados limitando la participación al público a programas de educación financiera, ocasionando así que la población más vulnerable en este caso los comerciantes populares de las plazas y mercados de la ciudad de Ambato no logren beneficiarse de dichos cursos, capacitaciones o talleres (Albinati, 2019).

En base a las investigaciones anteriores, se puede evidenciar que tener una educación financiera sólida ayuda a mejorar los conocimientos, habilidades, aptitudes y capacidad analítica en asuntos financieros, lo que conduce a buenos resultados para las personas.

Fundamentación Teórica

Economía

Fernández (2018) expone que, la economía es el estudio de las relaciones sociales que influyen en los procesos de producción, distribución, consumo e intercambio de bienes y

servicios. Así mismo, evalúa los procesos de extracción, producción y comercialización de los recursos involucrando factores productivos como el trabajo, la tierra y el capital para garantizar una correcta distribución de los bienes y servicios que la sociedad necesita.

Economía de Mercado; es un sistema económico en el que el control y la influencia del mercado están determinados por las leyes de la oferta y demanda, el estado interviene poco al implementar leyes regulatorias y de seguridad para mantener el orden, la libre competencia y el equilibrio en la economía general del país. Es más, para que los productores obtengan una ventaja de mercado, deben utilizar un sistema de precios que ajuste la oferta y la demanda mientras toman decisiones de inversión, producción, ahorro y consumo (Fernández, 2018).

Comercio

Para Albinati (2019), el comercio es una actividad económica que se enfoca en el intercambio de bienes, servicios, valores y conocimientos entre dos o más personas, donde se ejerce la actividad de compra y venta o intercambio de productos con la intención de consumirlas.

Comerciante

Los comerciantes del mercado compran productos del fabricante o mayorista y los venden en los puestos del mercado, mientras que algunos comerciantes producen sus propios productos o muchas personas compran y venden un tipo particular de producto. La mayoría de los comerciantes del mercado son autónomos y pueden contratar a otros para que los ayuden (Educaweb, 2021).

Mercados

Los mercados municipales son la contratación pública de mercancías en un lugar predestinado al efecto y en días señalados. En términos económicos, se puede indicar que mercado es el espacio que comprende a consumidores y productores, que poseen autoridad sobre la formación del costo del bien objeto de cambio, un mercado municipal es una zona de concurrencia de compradores y vendedores o comerciantes, en el cual se efectúan actividades de intercambio comercial (Rohoden y Salazar, 2016).

En pocas palabras un mercado es una institución económica en la que dos partes se unen para intercambiar bienes o servicios.

Mercados Rurales; por la situación, el entorno, las condiciones económicas y otros factores como la capacidad adquisitiva de los compradores, son mercados que poseen un grado de especialización, que se caracterizan por brindar especialmente productos de primera necesidad: perecederos, productos que demandan con mayor fuerza los campesinos, agricultores o ganaderos, tales como productos químicos, fertilizantes, semillas, alimento para animales, productos veterinarios, entre otros. La manera de comercializar podría ser la misma que la de los mercados urbanos, pero en algunas ocasiones existen formas tradicionales de compra y venta como intercambio de productos o trueque, lo que depende en gran medida de los hábitos de los pueblos (Rohoden y Salazar, 2016).

Mercados Urbanos; son aquellos que se localizan dentro del perímetro urbano y se dedican al comercio de productos perecederos, ropa, calzado, electrodomésticos, artículos de limpieza y de uso doméstico, por lo general son de tipo detallista, donde la mayoría de los consumidores son peatones y tienen su residencia cerca, por ende, las municipalidades tienen que examinar la ubicación de tales instalaciones en sitios apropiados. Asimismo, son mercados urbanos los establecimientos que asumen una mayor categoría, como por ejemplo los mercados centrales, los mercados de mayoreo y otro tipo de establecimientos similares, como los supermercados (Rohoden y Salazar, 2016).

Inversión

Rodríguez (2019) manifiesta que, la inversión es la asignación de recursos financieros para crear, innovar, expandir o mejorar las capacidades operativas de una empresa financiera, debemos tener en cuenta cuánto dinero vamos a destinar, el plazo o tiempo que vamos a esperar para que se produzcan resultados, y el riesgo o posibilidad de perder. Mientras más altos sean estos factores, los rendimientos deberán ser mayores.

En otras palabras, es destinar una parte de nuestros recursos a actividades productivas con el propósito de obtener un beneficio.

Recomendaciones para Invertir; si no está familiarizado con el mercado de valores, busque el consejo de un asesor. Antes de invertir, considere su deuda y los intereses que paga por ella y compárelo con lo que obtendrá por su inversión, puede ser mejor para usted pagarla. Diversifique, no ponga todo su dinero en una sola herramienta y tenga mucho cuidado con las inversiones riesgosas (Rodríguez, 2019).

Deuda

Deuda es cuando los ingresos no alcanzan para pagar todos los gastos y surge la necesidad de pedir dinero. Por ello una deuda, a diferencia de cualquier otro tipo de obligación, se puede cuantificar con precisión. En consecuencia, la deuda es una obligación que tiene una persona física o jurídica para ejecutar sus compromisos de pago del ejercicio de la actividad económica. Es decir, es la cantidad que debemos pagar a un individuo o entidad por cualquier contraprestación que recibamos (Panta, 2015).

Tipo de Deudas

Deuda de Consumo; es en lo que incurres cuando decides comprar un producto o servicio (TV, licuadora, vacaciones, ropa, calzado, entre otros), porque no se está cancelando en su totalidad. Puede hacerlo con tarjetas de crédito o en cuotas. Con este tipo de deuda debe asegurarse de comprender los términos, las tarifas y los beneficios (Compartamos Banco, 2020).

Deuda de Subsistencia; es necesaria para completarse en dos semanas. Aquí es cuando nos quedamos sin dinero y tenemos que pedir prestado para cubrir nuestros gastos diarios: pago de vivienda, comida, transporte, salud, servicios básicos (luz, agua, teléfono), entre otros (Compartamos Banco, 2020).

Deuda de Inversión; se obtiene al solicitar un préstamo formal, para invertir en un negocio, y lo recaudado se utiliza para comprar o alquilar lo que se necesita para vender una gran cantidad de bienes. De modo que el dinero prestado, que se invierte en el negocio, genere más dinero (Compartamos Banco, 2020).

Deuda Hormiga; es algo aparentemente insignificante, tan pequeño que a veces ni siquiera puedes recordarlo y más a menudo se adquieren por falta de un presupuesto específico. Este es el tipo de deuda en la que se contrae cuando pide dinero prestado a familiares o amigos; además, cuando compras en una tienda y confían en ti. Aunque por sí solo no es una gran cantidad, cuando se suman pueden convertirse en una cantidad mayor (Compartamos Banco, 2020).

Tasas de Interés

Tasa Activa; Arellano (2021) indica que, “es el interés que reciben los intermediarios financieros de los solicitantes de préstamos. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta”.

Tasa Pasiva; para Arellano (2021), “es el beneficio que pagan los intermediarios financieros a quienes aportan los recursos para las devoluciones. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos”.

Planificación Financiera

La planificación financiera instituye la forma de cómo se lograrán las metas; además, es la base de todas las actividades económicas de la empresa. Asimismo, tiene como objetivo prever las necesidades futuras para que las necesidades actuales puedan ser satisfechas de acuerdo con un propósito particular, que se establece en las acciones de la empresa. Por otro lado, la planificación financiera determina el camino que debe seguir la empresa para lograr sus objetivos estratégicos, cuyo propósito es mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como de las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas y ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación (Morales y Castro, 2015).

Planificación Financiera Personal o Familiar; es una parte integral del proyecto de vida de cada ser humano, ayuda a conseguir aquello que se pretende lograr y que implica recursos económicos. En este sentido, la planificación financiera se define como el proceso que ayuda a conocer la situación financiera, determinación de metas y objetivos, desarrollo de estrategias (Morales y Castro, 2015).

Las Metas en la Planificación

Micro Meta; según Banco Ficensa (2020) ostenta que, “son las cosas que planeas hacer en los próximos 15 minutos o en la próxima hora como máximo, estos son los únicos objetivos sobre los que tienes un control directo absoluto”.

Mini Metas; “actividades que decide realizar en el transcurso de un día a un mes” (Banco Ficensa, 2020).

Metas a Corto Plazo; para Banco Ficensa (2020), “son las metas que deben alcanzarse entre un mes y un año a partir de ahora”.

Metas a Mediano Plazo; “son las metas que planea alcanzar en los próximos cinco años” (Banco Ficensa, 2020).

Metas a Largo Plazo; Banco Ficensa (2020) alude que, “están relacionadas con el estilo de vida que desea vivir”.

Pasos para establecer una buena planificación; Narváez (2017) sugiere que, para establecer una buena planificación se debe considerar lo siguiente:

Examinar su situación económica

Determinar metas financieras, estas deben ser:

- a) Realistas
- b) Definirse en base a un periodo, ya sea a corto mediano o largo plazo
- c) Identificar costos relacionados con el cumplimiento de las metas
- d) Identificar acciones a seguir para lograr las metas

Preparar el presupuesto y organizar la agregación de ingresos y gastos estimados durante un período de tiempo.

Mantener un registro de los gastos e ingresos, dar seguimiento al presupuesto, monitorear los gastos.

Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo, asegurar que los gastos estén dentro del presupuesto y realizar ajustes si es necesario.

El Presupuesto

Hidalgo et al., (2017) sostienen que, el presupuesto es la proyección de los resultados de los ingresos y gastos después de un determinado período, lo que conlleva a que se establezcan estrategias para el cumplimiento de los objetivos planteados. El presupuesto es una herramienta

que recoge todas las actividades y recursos que se necesitan para la consecución de los objetivos y que se encuentra expresado en términos monetarios.

Podemos decir que el presupuesto es un objetivo que la empresa debe alcanzar para lograr sus metas y establecer sus prioridades.

Importancia del Presupuesto; los presupuestos son de vital importancia porque ayudan a minimizar los riesgos en las operaciones de la empresa, sirven para establecer controles financieros en la empresa, genera claridad en la comprensión de las metas de la empresa, presenta por anticipado el monto de los gastos de las actividades que se realizarán en la empresa y reduce al mínimo los costos por compras innecesarias, despilfarros de materiales, tiempo, etc (Ramírez, 2017).

En conclusión, el presupuesto es un medio que permite planificar el logro de los objetivos a lo largo del tiempo, inspeccionar los ingresos y gastos, organizar y relacionar las actividades de la vida personal, proporcionando el cumplimiento de nuestros objetivos.

Utilidad de un Presupuesto; Narváez (2017) indica que, en la utilidad de un presupuesto debe constar lo siguiente:

- Decidir cuánto dinero se debe gastar
- Decidir cómo y en qué se quiere gastar el dinero
- Identificar los gastos innecesarios y reducirlos
- Asegurar que los ingresos superen a los gastos
- Saber cuánto dinero ahorrar para el logro de metas futuras.

Contenido de un Presupuesto; Para Narváez (2017), un presupuesto debe reflejar lo siguiente:

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

Ingresos

Guajardo citado por López (2016) expone que, los ingresos representan los recursos que una empresa recibe por vender un servicio o producto, ya sea en efectivo o a crédito. Los ingresos se consideran cuando se prestan servicios o se venden productos, y no cuando se recibe dinero. Además, los ingresos son las entradas que se perciben por venta al contado o al crédito de un producto o servicio y estos se consideran ingresos en el momento cuando se vende el producto o servicio, aunque este no se cancele o se pague en el mismo momento.

Gastos

Guajardo citado por López (2016) alude que, los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio con el fin de obtener ingresos. Los gastos disminuyen el capital del negocio. Como consecuencia de comparar los ingresos con los gastos se genera una utilidad o una pérdida. Así también, son erogaciones efectuadas por consumo en la entidad como producto del desarrollo de las operaciones para obtener ingresos, en los gastos se incluyen los sueldos de los trabajadores de las empresas, etc.

Financiamiento

Según Yagual et al., (2017), el financiamiento es un componente prioritario para el desarrollo y crecimiento de los microempresarios, debido a que les permitirá continuar operando y aumentar la capacidad de producción, generar más ingresos y aumentar la rentabilidad financiera. Las fuentes de financiamiento más habituales que buscan los emprendedores son: crédito, recursos financieros obtenidos de amigos y familiares y a través de sus propios ahorros.

Toma de Decisiones

La toma de decisiones es el proceso de elegir entre alternativas o formas de afrontar diferentes situaciones de la vida, que pueden presentarse en distintos contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial, etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas. La toma de decisiones es esencialmente la selección de una alternativa entre los problemas disponibles, para resolver un problema existente o potencial (incluso si no hay evidencia de conflicto potencial) (Díaz, 2018).

Estrategias

Para Westreicher (2020), la estrategia es un procedimiento organizado para tomar decisiones y/o acciones en un escenario dado. Es decir, esforzándose por lograr uno o más objetivos predeterminados. En otras palabras, una estrategia es un plan mediante el cual se busca lograr una meta.

Finanzas

Las finanzas se pueden delimitar como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor. Para la mayoría de las personas, las finanzas se consideran complejas, inaccesibles y administradas solo por académicos; de hecho, estas cosas pueden ser muy simples, divertidas y útiles si tienes los conocimientos financieros necesarios. Asimismo, quienes tengan dinero encontrarán la manera de ganarlo y quienes no están dispuestos a pagar el precio para obtenerlo y utilizarlo (García, 2015).

Finanzas Personales; son las decisiones y actividades que cada persona lleva a cabo para administrar su dinero conforme en el tiempo; un análisis y evaluación de costos y beneficios que de alguna manera tienen influencia en la calidad de vida de las personas ya que tratan temas que a todos conciernen como son aquellos relacionados con el presupuesto personal, préstamos, inversiones, impuestos, pensiones, seguros, entre otros (Narváez, 2017).

Además, las finanzas personales procuran conservar un equilibrio correcto entre el nivel de ingresos y egresos. Por una parte, será necesario maximizar las fuentes de ingresos familiares diversificándolos e intentando encontrar constantemente la libertad financiera con el fin de no depender únicamente de una actividad como por ejemplo de un trabajo. Por otro lado; se gestionará la mejor distribución del dinero y la optimización de los gastos, tomando en cuenta antes que nada las necesidades básicas: alimentación, educación, salud, vivienda, vestimenta, transporte, recreación, entre otros (Cevallos et al., 2020).

Cultura Financiera

La cultura financiera es la destreza que las personas conservan al instante de gestionar su dinero, es un instrumento bastante fundamental en la vida cotidiana de todas las personas para tomar decisiones financieras enfocadas al bienestar económico y financiero de los habitantes. De igual manera, la cultura financiera es el proceso mediante el cual tanto los ahorristas como los inversionistas logran adquirir una mejor comprensión de los diferentes productos financieros, por medio de información que ayuda a desarrollar capacidades que les permiten una mejor toma de decisiones que favorece al crecimiento económico de los recursos de los individuos. De esta manera, la cultura financiera posibilita la entrada de las personas a información acerca del manejo del mundo de la economía y las finanzas de esta manera se previenen los peligros de pérdidas patrimoniales y endeudamiento de los recursos económicos, asimismo coopera a que las familias logren ajustar sus decisiones de ahorro e inversión a sus necesidades (Campuzano, 2020).

En definitiva, la cultura financiera se relaciona con las opiniones, actitudes, prácticas y estándares con los que cooperamos en el mundo de las finanzas y las instituciones que intervienen en él. Sin embargo, la cultura es el resultado y la educación un proceso de aprendizaje.

Importancia de la Cultura Financiera; la cultura financiera se ha convertido en un tema candente para todos, ya que contribuye a mejorar la calidad de vida, construyendo constantemente conocimientos, respetando valores, desarrollando habilidades, competencias y actitudes, decidiendo temas relacionados con la elaboración de presupuestos personales, asignando gastos, invirtiendo en educación, etc., compra de bienes y servicios, préstamos y otros asuntos financieros. Por otro lado, las principales razones para configurar los recursos económicos de la sociedad en su conjunto (niños, jóvenes, adultos y ancianos) es formarlos en una mentalidad de prosperidad que les permita cambiar la cultura actual de pobreza en nuestro entorno todos los días (Zuñiga, 2019).

Beneficios de la Cultura Financiera; la cultura financiera brinda beneficios importantes tanto para las personas como para la economía en su conjunto, por tanto, ayuda a desarrollar las destrezas necesarias para evaluar riesgos e inspeccionar los ingresos potenciales de una operación financiera; en conclusión, ayuda a saber colocar en una balanza tanto la parte positiva como la negativa de una situación y decidir los pasos a seguir. Además, la cultura financiera favorece a las personas en todas las etapas de su vida: a los niños, haciéndoles entender el valor del dinero y del ahorro; jóvenes, preparándolos para una ciudadanía responsable; adultos, ayudándoles a tomar decisiones económicas importantes como comprar una casa o prepararse para la jubilación. Asimismo, ayuda a las familias a adecuar sus decisiones sobre sus ahorros e inversiones a sus necesidades y perfil de riesgo, beneficiando la confianza y el equilibrio en el sistema financiero (Rodríguez, 2016).

Cultura de Ahorro

Arevalo (2021) menciona que, la cultura del ahorro es el acto de desarrollar el hábito de guardar dinero en un lugar seguro. Además, los ahorros son reservas de efectivo creadas por una persona, familia u organización con la intención de utilizarlas en el futuro para satisfacer una necesidad u objetivo.

“Algunas de las desventajas de no ahorrar son: tener dinero a mano puede verse tentado a gastarlo; el dinero en casa no es rentable y es más probable que se pierda o se lo roben” (Banco de Desarrollo del Ecuador, 2021).

Según Rodríguez (2019), el ahorro es el primer paso para invertir y crear riqueza, y sus beneficios son:

- Reunir un fondo de reservas para imprevistos emergencias.
- Cumplir metas personales y familiares.
- Contar con mayor bienestar.

Cabe mencionar que, Rodríguez (2019) alude que existen dos formas de ahorro: el informal y el formal.

Ahorro Informal: Medio de ahorro en el que el dinero sobrante se guarda en una alcancía, fondo familiar, grupos de apoyo, cadenas, pirámides, en el colchón o escondido en algún lugar.

Beneficios: Dinero instantáneo siempre que sea una pequeña cantidad en poco tiempo y para

realizar pequeñas operaciones.

Riesgos: Robo, extravío, uso indebido por otra persona, tentación de gastar cuando está a la mano.

Ahorro Formal: Su dinero se mantiene en una institución financiera vigilada, controlada y supervisada por una entidad gubernamental.

Beneficios: Seguridad, porque los fondos están protegidos por el banco, especialmente grandes cantidades, durante mucho tiempo. Aporta mayor seguridad y facilita que el dinero retenga su valor a pesar del paso del tiempo, sin la tentación de gastarlo, ganar intereses y pedir prestado con mayor facilidad.

Riesgos: Ninguno, salvo la falta de fondos instantáneos en determinadas ocasiones.

Importancia del Ahorro; todos pueden tener diferentes motivos para ahorrar, algunos tienen la oportunidad de ahorrar porque buscan seguridad y liquidez, otros buscan ganancias y algunos buscan protegerse contra riesgos potenciales. Sea cual sea el motivo, el ahorro es fundamental para aprovechar las oportunidades de inversión y lograr tus metas y objetivos a mediano y largo plazo, logrando más beneficios en términos de felicidad, calidad y vida futura. Además, el ahorro se sacrifica en el consumo corriente; lo que significa que cualquiera que decida no consumir todos sus ingresos ahora puede ahorrar. Mucha gente puede preguntarse: ¿Cómo se ahorra si, en un período determinado, los ingresos monetarios no son suficientes para satisfacer las necesidades de suministro en el mismo período? Podría pensar que la respuesta es: no puede ahorrar, incapacidad para ahorrar. Pero como se mencionó anteriormente, cualquier sacrificio en el consumo abre la puerta al ahorro, que es una herramienta de vital importancia para el desarrollo humano y el crecimiento económico (Rodríguez, 2019).

Educación Financiera

La educación financiera es el proceso por el cual los clientes financieros mejoran su intelecto acerca de los productos financieros y sus riesgos, mediante la información, instrucción y recomendaciones, de igual manera, tomar decisiones informadas, percatarse a dónde acudir, conseguir ayuda, y tomar otras acciones efectivas para optimizar su bienestar financiero (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2019).

Del mismo modo, Arroba y Rivas (2019) indican que la educación financiera contribuye con el progreso de la sociedad, instaurando una beneficiosa cultura financiera puesto que genera comprensión de productos financieros y motiva a los beneficiarios a hacer uso del ahorro y planificación, obviando riesgos como el sobreendeudamiento y desarrollando oportunidades de maximización y productividad de recursos.

Conforme a Vallejo (2019), el efecto de la educación financiera asume alcances en el campo personal, familiar y en el país:

Personal: Pues ayuda a que el individuo cuide y haga rendir su dinero, asimismo a que use de manera idónea y responsable los productos y servicios financieros.

Familiar: Ayuda a que el núcleo familiar posea mayor posibilidad de producir recursos para tener mejor seguridad económica.

País: Forma beneficiarios más instruidos generando competitividad entre las instituciones y provocando un beneficio directo en los mercados financieros.

Por otra parte, Remund (2016) alude que existen algunas aportaciones que en teoría la educación financiera debe manifestar al interesado:

Conocimientos de conceptos financieros: Incluye brindar a las partes interesadas información precisa y útil para comprender las herramientas y actividades financieras, mediante la identificación de las fortalezas y debilidades de las herramientas financieras para cada uno de estos conceptos.

Habilidad para comunicarse sobre conceptos financieros: La capacidad para hablar, discutir o comentar sobre asuntos financieros.

Aptitud en el manejo de finanzas personales: Se ocupa del ejercicio de fundamentos teóricos para orientar el uso beneficioso de las diferentes opciones financieras.

Habilidad en la toma de decisiones financieras adecuadas: Implica distinguir correctamente entre una alternativa y otra.

Ventajas de la Educación Financiera; adquirir una educación financiera básica es indispensable, es preciso tener una mínima capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo. Con una buena base de educación financiera vas a poder elegir el mejor banco y los mejores productos, donde solicitar un préstamo de forma segura. Te permitirá tomar mejores decisiones para la administración de tus recursos y conocer que es lo que más te conviene, como llevar la economía doméstica, hacer un presupuesto y elegir un producto financiero (Rodríguez, 2016).

Características de la Educación Financiera; imparte conocimientos, desarrolla habilidades y mejora el bienestar de las personas, las familias y la sociedad en su conjunto. La educación financiera cobra importancia en tiempos de incertidumbre e inseguridad como el que vivimos, y la crisis económica y financiera provocada por el covid-19, que tiene un impacto directo en los niveles de empleo. Reducir la producción y el desarrollo económico y comercial de países, familias e individuos, destacando la necesidad de una cultura de ahorro, prevención, expectativa de recursos, mejora reducida y solidaridad colectiva. Por lo tanto, la educación financiera debe ser parte de la formación de todo tipo de personas e integrarse como un enfoque en todos los programas del sistema educativo desde el diploma básico, medio y superior. Cuanto antes aprendan los niños a apreciar el valor de administrar el dinero, mejorar los recursos y crear oportunidades, más podrán mejorar la calidad de vida de las personas (Cevallos et al., 2020).

Importancia de la Educación Financiera; Sánchez (2020) exterioriza que, la educación financiera es de gran importancia debido a que ha sido probada a través de estudios que demuestran que, a mayor educación financiera, más ahorro, mejores decisiones de inversión, un uso más racional del crédito, menores niveles de endeudamiento, mejores pensiones y mejor calidad de vida.

Cabe destacar, que la educación financiera se provee como parte de la enseñanza, sin embargo, no está destinada solo a adultos, sino que además puede extenderse a niños y jóvenes. La instrucción financiera es fundamental porque enseña a los individuos a mantener el control de su dinero; ayuda a los individuos a entender cómo el dinero en la vida real toma la determinación adecuada de inversión, compra, ahorro y presupuesto; posibilita la independencia financiera y, por consiguiente, la libertad económica; es una guía referente a como aceptar la responsabilidad del futuro

financiero, puesto que ni las empresas en las que trabajan ni el gobierno lo harán (Enríquez, 2021).

Contribución de la Educación Financiera; la educación financiera contribuye a: Mejorar la inclusión financiera y permitir que las familias tomen decisiones financieras óptimas, asimismo, la educación financiera transmite la importancia del ahorro y la relajación en el sentido de consumo. También facilita el acceso a empresas de crédito y fuentes financieras no bancarias, permitiendo una mejor planificación financiera que conducirá a un mayor crecimiento. Por lo tanto, mejores decisiones de financiamiento e inversión contribuirán a la estabilidad del sistema. Estimular la competencia porque los ciudadanos están más capacitados para medir riesgos, evaluar y comparar productos (Ministerio de Economía y Competitividad, 2018).

Programa de Educación Financiera

Es una herramienta a través de la cual se implementa el proceso de educación financiera, abarcando todas las etapas y actividades de capacitación que son beneficiosas para el público objetivo; incluye información con el propósito de generar conocimiento sobre educación financiera, lo que conlleva un cambio de actitudes de la población objetivo a tratar (Citibank, N.A, 2021).

Los programas de educación financiera se difunden a través de dos tipos de canales: generales y específicos. Los canales generales son medios populares que se ponen a disposición del público, tales como: medios escritos, televisión, internet y aulas virtuales. Los canales específicos buscan satisfacer las necesidades de cada uno de los grupos identificados, a través de publicaciones especializadas (Acosta, 2018).

Un aspecto a considerar por los programas de educación financiera es que puedan estar enfocados tanto para niños como para adultos, a través del uso de talleres interactivos, videos, fotografías y folletos que tienen como finalidad incentivar la cultura del ahorro en todos los participantes, lo que a largo plazo puede dar como resultado un crecimiento económico o productivo (López et al., 2022).

Importancia de un Programa de Capacitación; según Flores y Pionce (2017) expresan que, “la importancia de los programas de capacitación arraiga en los individuos que se beneficien tendrán una larga o mediana permanencia dentro de la organización; estos aprueban que la organización cuente con trabajadores altamente calificados”. En conclusión, se puede mencionar que su importancia nace de las necesidades de una organización, ofreciendo oportunidades a los empleados de cualquier nivel para adquirir conocimiento, la práctica y la conducta que requiere una organización. En otras palabras, podemos decir que la capacitación no es un gasto, sino una inversión.

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 desde 2014, se han creado programas de educación financiera, como política de Estado regulada por uno de los entes de control como es la Superintendencia de Bancos. Es importante mencionar que la Banca Pública ha capacitado a 81.232 usuarios mientras que la Banca Privada 236.937 usuarios cabe mencionar que los programas efectuados con más usuarios capacitados se realizan a través de la banca privada.

Además, mencionan que los programas de educación financiera están basados en orientar el correcto manejo de la información para reducir el riesgo en la toma de decisiones financieras, a través del conocimiento básico financiero.

Se han implementado varios programas de educación financiera en el país con el objetivo de mejorar la capacidad y cultura financiera del pueblo ecuatoriano, ya que las personas estarán informadas sobre productos y servicios financieros, también entenderán los conceptos básicos de la gestión financiera y así utilizarán lo que han aprendido a planificar, implementar y evaluar sus decisiones 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 Pacifico: 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 enseño 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 están 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).

Principios Básicos para planes de Educación Financiera de Calidad

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros (2017), los principios básicos para planes de educación financiera de calidad, tienen que:

Promoverse activamente y ser accesible durante toda la vida.

Deben ser cuidadosamente dirigidos para satisfacer las necesidades específicas de los ciudadanos y ser accesibles y oportunos para las partes interesadas.

Emplear medios de difusión y comunicación útiles para la divulgación de mensajes educativos.

Incluir herramientas de informes generales sobre la necesidad de comprender mejor los problemas y riesgos financieros.

Promover la coordinación nacional entre las partes interesadas y fortalecer la cooperación internacional entre los proveedores de educación financiera para facilitar el intercambio de buenas prácticas.

Establecer metodologías de evaluación del programa de educación financiera.

Pasos para iniciar la Formación Financiera

Según Fisher (2018) explica que, para comenzar la educación financiera, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

Definir los objetivos de la formación financiera: le permitirá orientar sus acciones y recursos para recibir la capacitación financiera

Establecer objetivos y subniveles: se basan 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.

Desarrollar o implementar acciones para establecer metas.

Evaluar lo que se ha estudiado: es importante evaluar regularmente lo que se logró en los subtemas.

5. Metodología

Área de estudio

El proceso de investigación lo constituye el mercado municipal “Padre Franco Aguirre” del cantón Zapotillo que cuenta con 85 adjudicatarios y 108 puestos que sirven para agilizar el comercio de una manera ordenada, responsable y bajo los más altos estándares de salubridad, el cual acoge diariamente a una gran cantidad de pobladores del Cantón ya que en el lugar se realizan actividades de comercio y venta de platos gastronómicos típicos del sector.

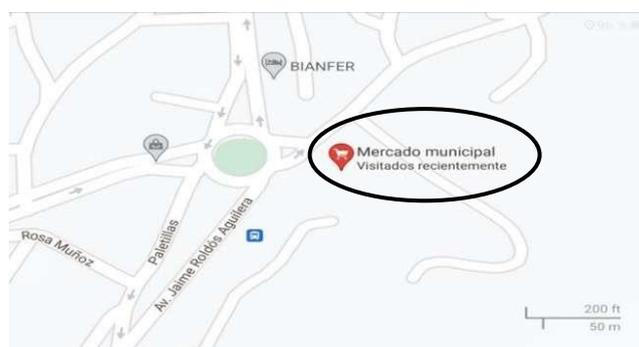


Figura 1
Ubicación del mercado municipal

Materiales utilizados

Se utilizaron materiales de oficina como copias, impresiones, esferográficos, carpetas; así mismo, material bibliográfico como libros, revistas, tesis y materiales tecnológicos como computador, impresora, flash memory e internet.

Enfoque metodológico

El trabajo se realizó bajo un estudio exploratorio con una investigación de campo y se basó en un enfoque cuantitativo ya que permitió el levantamiento de información directa de la población acerca del nivel de educación financiera.

Métodos de la investigación

Método inductivo

Este método se empleó para identificar el nivel de conocimientos financieros que poseen actualmente los comerciantes, debido a que procede de lo particular a lo general para luego concluir en un análisis de resultados.

Método estadístico

El método estadístico permitió tabular los resultados provenientes de la aplicación de las encuestas, dirigidas a la población objeto de estudio, para luego realizar el respectivo análisis e interpretaciones.

Método deductivo

Para analizar conceptos básicos como educación financiera, cultura financiera, productos y servicios financieros, ahorro, metas financieras, entre otros, para la elaboración del plan de capacitación.

Método analítico

Este método ayudó a describir e identificar los resultados de aprendizaje alcanzados mediante la ejecución del programa de capacitación.

Técnicas de la investigación

Observación directa

Permitió tener una visión general de cómo los comerciantes desarrollan normalmente sus actividades diarias.

Recolección bibliográfica

Se utilizó como base para el desarrollo de las fases de la investigación, donde se procedió a revisar libros, revistas, páginas web que tengan temática financiera.

Encuesta

Se realizó para obtener información necesaria que permita determinar el nivel de conocimientos financieros que posee la población.

Tipo de diseño

La investigación tuvo un diseño no experimental al haberse utilizado una herramienta de recopilación de información como la encuesta para determinar el nivel de educación financiera en los adjudicatarios del mercado municipal en función de varias variables existentes.

Población

Se consideró como objeto de estudio a los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”, que comprende una población de 85 adjudicatarios, información que fue proporcionada por el administrador del mercado.

Procesamiento y análisis de datos

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 dinámicas y de gráficas que suministraron la información requerida para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

6. Resultados

Objetivo 1. Diagnóstico del nivel de educación financiera que poseen los comerciantes del Mercado Municipal “Padre Franco Aguirre”, cantón Zapotillo

Para dar cumplimiento al primer objetivo se realizó mediante la aplicación de una encuesta en la que consta nivel socioeconómico, conocimientos financieros y aptitud financiera, con el propósito de conocer el nivel de Educación Financiera que poseen los comerciantes del mercado municipal, donde se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 1

Generación de ingresos familiares de los adjudicatarios

Etiqueta de valor	Frecuencia	Porcentaje
Ambos	52	61%
Papá	19	22%
Mamá	14	16%
Total	85	100%

De acuerdo a la tabla 1, con relación a los ingresos familiares el 61% de los encuestados manifiestan que papá y mamá generan ingresos en su familia, esto con el fin de solventar gastos en su hogar, por otro lado, el 22% menciona que el papá es quien genera ingresos en su hogar, mientras que el 16% restante corresponde a la mamá debido a que existen madres solteras que deben cubrir los gastos en su familia.

Tabla 2

Estado civil de los adjudicatarios con respecto al género

Género	Estado civil			Total
	Soltero	Casado	Unión libre	
Femenino	0%	24%	64%	87%
Masculino	12%	1%	0%	13%
Total	12%	25%	64%	100%

Se puede apreciar que del género femenino el 64% corresponden a personas en unión libre, quienes ejercen este trabajo para cubrir las necesidades en su hogar debido a que poseen cargas familiares y mayores gastos, mientras que el 24% son casados lo cual representa un alto grado de responsabilidad sobre sus hogares y con respecto al género masculino el 12% son solteros.

Tabla 3*Miembros de la familia de los adjudicatarios con respecto a las cargas familiares*

Cargas familiares	Miembros de la familia			Total
	1 a 3	4 a 6	7 a 9	
Si	47%	51%	2%	100%
Total	47%	51%	2%	100%

En la tabla 3, se puede observar que las personas que tienen cargas familiares reflejan que el 51% poseen de 4 a 6 miembros en su familia, por lo general 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, seguido con el 47% donde son de 1 a 3 miembros, es decir, que por tener cargas dependientes menores tienen mayor posibilidad de adoptar el hábito de ahorro y finalmente con el 2% lo integran las familias conformadas de 7 a 9 miembros.

Tabla 4*Instrucción educativa con respecto a la edad de los adjudicatarios*

Edad	Instrucción educativa		Total
	Primaria	Secundaria	
De 20 a 30 años	25%	0%	25%
De 31 a 40 años	5%	44%	48%
De 41 a 60 años	0%	25%	25%
Más de 61 años	0%	2%	2%
Total	29%	71%	100%

De acuerdo a la tabla 4, la instrucción educativa de los adjudicatarios que poseen una edad de 31 a 40 años el 44% ha culminado su secundaria y solamente el 5% tiene una educación primaria; de 20 a 30 años el 25% tienen una educación primaria; así también las personas de 41 a 60 años el 25% terminó su secundaria y finalmente con el 2% las personas de 61 años en adelante han culminado sus estudios secundarios.

Tabla 5*Ingresos mensuales de los adjudicatarios con respecto a los gastos mensuales*

Ingresos Mensuales	Gastos Mensuales		Total
	De \$ 100 a \$ 300	De \$ 301 a \$ 501	
De \$ 100 a \$ 300	48%	0%	48%
De \$ 301 a \$ 501	28%	19%	47%
De \$ 502 a \$ 702	0%	5%	5%
Total	76%	24%	100%

Haciendo referencia a los ingresos mensuales, quienes perciben un salario de \$100 a \$300 se denota que el 48% de las personas gastan lo mismo en relación a sus ingresos por ende recurren a fuentes de financiamiento, por otra parte, quienes tienen ingresos de \$301 a \$501 el 28% gasta solamente de \$100 a \$300, sin embargo, el 19% gasta lo mismo en comparación al ingreso mensual que recibe; y quienes generan ingresos de \$502 a \$702 únicamente el 5% tiene gastos mensuales de \$301 a \$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.

Tabla 6

Principal destino de los gastos de la población

Etiqueta de valor	Frecuencia	Porcentaje
Alimentación	58	68%
Educación	14	16%
Arriendo	7	8%
Transporte	3	4%
Salud	2	2%
Vestimenta	1	1%
Entretenimiento	0	0%
Total	85	100%

Se comprobó que el principal destino de sus gastos es la alimentación con el 68% debido a que son productos de primera necesidad, con el 16% se encuentra el rubro de educación ya que la mayor parte de los encuestados poseen cargas familiares, el 8% pertenece al arriendo este puede ser de su negocio o vivienda, y el 4% gasta en transporte puesto que su domicilio se encuentra lejos del lugar de trabajo.

Tabla 7

Grado de conocimientos de educación financiera de los adjudicatarios con respecto al género

Genero	Conocimientos financieros		Total
	Medio	Regular	
Femenino	62%	25%	87%
Masculino	0%	13%	13%
Total	62%	38%	100%

Se puede evidenciar que en el género femenino el 62% poseen conocimientos financieros medio y el 25% regular, mientras que el género masculino tiene un conocimiento regular denotado con un 13%; esto se debe a que las personas carecen de tiempo para auto educarse o existe

desinterés por parte de los mismos y además porque no han tenido la oportunidad de participar en charlas referentes a temas de educación financiera.

Tabla 8

Uso del dinero sobrante de los adjudicatarios con respecto a educación financiera

Educación Financiera permite lograr una economía familiar sana	Uso del dinero que sobra mensualmente			
	Invierte	Ahorra	Paga deudas	Total
Si	40%	36%	24%	100%
Total	40%	36%	24%	100%

De acuerdo a la tabla 8, la población encuestada considera importante que la educación financiera permite lograr una economía familiar sana, por ende, el 40% de las personas invierten su dinero sobrante en sus negocios u otras actividades que le generen beneficios, el 36% ahorra su dinero para solventar gastos o emergencias futuras de manera repentina y a corto plazo y finalmente el 24% destinan el dinero sobrante para el pago de las deudas.

Tabla 9

Personas que elaboran un listado de productos y servicios a adquirir con respecto al género

Genero	Listado de productos y servicios		Total
	No	Si	
Femenino	66%	21%	87%
Masculino	13%	0%	13%
Total	79%	21%	100%

Se puede evidenciar que del género femenino el 66% no realiza un listado de los productos y servicios a adquirir, mientras que el 21% si lo realiza con el fin de evitar gastos adicionales, por otra parte, en el género masculino el 13% de las personas no realizan esta actividad debido a que manifestaron que les toma un poco de tiempo y que no es necesario, esto puede influir en la toma de decisiones de una persona al momento de realizar sus compras.

Tabla 10

Ingresos suficientes de los adjudicatarios para cubrir sus gastos con respecto al género

Género	Ingresos		Total
	No	Si	
Femenino	61%	26%	87%
Masculino	13%	0%	13%
Total	74%	26%	100%

De acuerdo a la tabla 10, se puede demostrar que del género femenino el 61% de las personas no poseen ingresos suficientes para cubrir sus gastos, mientras que el 26% si tiene los ingresos suficientes; cabe mencionar, que del género masculino el 13% tampoco cuenta con ingresos suficientes para poder cubrir sus gastos.

Tabla 11

Medio de pago de los adjudicatarios con respecto a las tarjetas de crédito

Medio de pago	Tarjetas de crédito	
	No posee tarjeta de crédito	Total
Al contado	100%	100%
Total	100%	100%

El 100% de la población encuestada manifestó que cancelan sus compras al contado ya que no poseen tarjetas de crédito, debido a que se debe cancelar intereses por el uso de la misma causando gastos adicionales, así mismo se pueden generar compras innecesarias ocasionando problemas al momento de gestionar sus finanzas.

Tabla 12

Tipo de deudas de los adjudicatarios

Etiqueta de valor	Frecuencia	Porcentaje
Endeudamiento de terceros	68	80%
Pago de colegiaturas	0	0%
Compra de inmuebles	3	4%
Pago de tarjetas de crédito	0	0%
Ninguna	14	16%
Total	85	100%

La tabla 12, presenta que el 80% de los encuestados poseen endeudamiento con terceros ya sea con entidades financieras, amigos, familiares, entre otros, debido a que sus ingresos son bajos y no les permite satisfacer sus necesidades, mientras que el 16% no posee ninguna deuda puesto que sus ingresos son suficientes para cubrir todos sus gastos y por último solamente el 4% tiene deudas por la compra de inmuebles

Tabla 13*Ahorros actuales de los adjudicatarios con respecto al género*

Género	Ahorros		Total
	No	Si	
Femenino	60%	27%	87%
Masculino	13%	0%	13%
Total	73%	27%	100%

Referente a la tabla 13, el 60% del género femenino 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 terceros y deben pagar tasas de interés; sin embargo, el 27% aludió que si cuenta con ahorros, debido a que ahorran de forma repentina ya que invierten en sus emprendimientos y cubren sus necesidades básicas; cabe indicar, que el 13% del género masculino no cuenta con ahorros, debido a que sus ingresos son bajos y no les permite destinar una cantidad de dinero al ahorro.

Tabla 14*Personas que tienen cuenta bancaria con respecto a los productos o servicios financieros utilizados*

Cuenta bancaria	Productos o servicios		Total
	Cuenta de ahorro	Ninguno	
Si	75%	0%	75%
No	0%	25%	25%
Total	75%	25%	100%

Se refleja que el 75% de los adjudicatarios si poseen una cuenta bancaria haciendo uso únicamente de cuentas de ahorro debido a que ganan intereses, tienen acceso inmediato a su dinero, realizar transferencias y pagos de servicios básicos, mientras que el 25% no perciben una cuenta bancaria, debido a que no tienen la necesidad.

Tabla 15*Motivación para ahorrar de los adjudicatarios con respecto al género*

Género	Invertir	Motivación de ahorrar			Total
		Comprar una vivienda	Comprar un auto	Financiar sus estudios	
Femenino	48%	29%	6%	4%	87%
Masculino	13%	0%	0%	0%	13%
Total	61%	29%	6%	4%	100%

La tabla 15, alude que el 87% del género femenino están motivados para ahorrar, dando como resultado que el 48% es destinado para invertir en sus pequeños negocios haciendo que este

crezca o para incrementar su mercadería, el 29% para la compra de una vivienda para no tener que pagar arriendo o para mejorar la que ya poseen debido a que se encuentra averiada, el 6% para la adquisición de un auto para sacar su mercadería a la venta o para movilizarse y evitar gastos en transporte y el 4% para financiar sus estudios; mientras que el género masculino solo el 13% tiene una motivación para ahorrar, en este caso invertir.

Tabla 16

Hábito de ahorro de los adjudicatarios con respecto al género

Género	Hábito de ahorro		Total
	No	Si	
Femenino	64%	24%	87%
Masculino	13%	0%	13%
Total	76%	24%	100%

Se evidenció que del género femenino el 64% no tiene el hábito de ahorrar debido a que sus ingresos son bajos y no les permite destinar una cantidad de dinero al ahorro, mientras que el 24% si genera el hábito de ahorro lo cual les permite atender emergencias y de esta manera alcanzar sus metas; por otra parte, del género masculino el 13% no posee el hábito de ahorrar porque tienen deudas pendientes lo cual les limita a tomar este tipo de decisiones.

Tabla 17

Presupuesto familiar con respecto al género

Género	Presupuesto		Total
	No	Si	
Femenino	79%	8%	87%
Masculino	13%	0%	13%
Total	92%	8%	100%

Se observa que del género femenino el 79% no realizan un presupuesto familiar mensual razón por la que no tienen claro sus conocimientos para hacerlo, sin embargo, el 8% si realiza un presupuesto mensual, cabe indicar que del género masculino el 13% tampoco realiza un presupuesto familiar es más señalan que tienen conocimientos, pero no lo ponen en práctica.

Tabla 18*Entidades para solicitar un préstamo con respecto al destino que le dan*

Entidades	Destino			Total
	Invertir	Pago de deudas	Realizar compras	
Instituciones bancarias	48%	33%	0%	81%
Prestamos usureros	0%	0%	7%	7%
Amigos	6%	0%	0%	6%
Familiares	6%	0%	0%	6%
Total	60%	33%	7%	100%

De acuerdo a la tabla 18, en caso de necesitar dinero el 81% de los encuestados lo solicitarían en una institución financiera por seguridad y porque pueden acceder a créditos con valores grandes, donde el 48% lo destinaría para invertir con el fin de generar ganancias y con el paso del tiempo evitar el derroche del dinero, y el 33% para el pago de las deudas; además solicitarían préstamos a usureros debido a que tiene menos complicaciones que las instituciones financieras, mayor facilidad de pago y fácil disponibilidad de dinero donde el 7% lo ocuparía para realizar compras, así también solicitarían a familiares o amigos ya que estos no les cobrarían intereses y por ende el 6% lo utilizaría para invertir.

Tabla 19*Conocimiento de programas de educación financiera con respecto a charlas recibidas*

Conocimiento	Charlas recibidas		Total
	No	Si	
No	89%	0%	89%
Si	0%	11%	11%
Total	89%	11%	100%

El 89% de los encuestados mencionaron que no tienen conocimientos acerca de programas de educación financiera, ya que no han participado en ningún tipo de charlas por parte de una entidad financiera proporcionando así un nivel bajo en temas financieros, situación que denota la necesidad imperante de crear planes y estrategias de capacitación, mientras que el 11% si tienen conocimientos ya que han sido partícipes de charlas de educación financiera por parte de una entidad gubernamental o incluso han adquirido información por medio de su autoeducación o por curiosidad en muchos casos, mismos que consideran importantes que las personas tengan conocimientos de educación financiera como alternativa viable para lograr un mayor rendimiento económico de sus ingresos.

Tabla 20

Asistencia de los adjudicatarios a un curso de educación financiera con respecto a temas importantes

Asistencia	Temas			Total	
	Ninguno	Importancia del ahorro	Finanzas personales		Manejo de productos financieros
Si	0%	65%	15%	14%	94%
No	6%	0%	0%	0%	6%
Total	6%	65%	15%	14%	100%

En base a la tabla 20, se percibió que el 65% de las personas están interesados en recibir un curso de educación financiera con la temática de la importancia del ahorro, el 15% se interesó por el tema de finanzas personales y el 14% por el manejo de productos financieros, generando un total del 94% de personas interesadas en el curso ya que consideran que es un factor de vital importancia para el desarrollo económico tanto del hogar como de su actividad comercial. Sin embargo, el 6% de los comerciantes manifestaron que no asistirían a un curso de educación financiera debido a que no tienen disponibilidad de tiempo.

Diagnóstico:

El presente estudio refleja que, el 62% de la población tiene un nivel de conocimientos de educación financiera medio por el inadecuado uso de las finanzas e incorrecta toma de decisiones, además, el escaso conocimiento financiero está relacionado con el bajo nivel de instrucción académica de los comerciantes, esto significa que a mayor nivel de formación académica hay mayor posibilidad de acceso a la educación financiera. por tal razón tienen un bajo nivel de ingresos de \$100 a \$300 a causa de la falta de conocimientos para alcanzar libertad y seguridad financiera, así también, los bajos ingresos limitan al cumplimiento de pago de las deudas; con esto el 80% de los adjudicatarios poseen endeudamiento con terceros para cubrir sus necesidades; por ende, de acuerdo a los préstamos adquiridos se refleja que el 60% invierten en mercadería para sus negocios y el 33% pagan sus deudas afectando sus finanzas personales.

Por otra parte, destinan al gasto de \$100 a \$300 es decir que gastan lo mismo en relación a sus ingresos lo que genera una inadecuada administración de sus recursos; así mismo, los principales gastos que realizan son en la alimentación que corresponde al 68% de los adjudicatarios, siendo una prioridad para cualquier ser humano y el 16% de los comerciantes destinan sus gastos a la educación que resulta ser una buena inversión para el futuro de sus hijos.

Además, se observó que el 76% de adjudicatarios no tienen el hábito de ahorro debido a que las personas no tienen suficiente dinero para ahorrar y porque tienen deudas pendientes lo cual les limita a tomar este tipo de decisiones, por ende, tienen insuficiencia para solventar sus compromisos financieros y la falta de un control de sus deudas, desconocimiento de la planificación financiera personal, lo cual le impide tener visión clara de los ingresos y gastos futuros y por tal motivo no elaboran un presupuesto que contribuya a determinar el sobrante o faltante de dinero para tomar decisiones oportunas.

Sin embargo, los adjudicatarios tienen la motivación de ahorrar en donde el 61% aludió que lo haría para invertir en sus pequeños negocios haciendo que este crezca o para incrementar su mercadería, el 29% para la compra de una vivienda para no tener que pagar arriendo o para mejorar la que ya poseen debido a que se encuentra averiada, el 6% para la adquisición de un auto con el fin de sacar su mercadería a la venta o para movilizarse y evitar gastos en transporte.

Cabe mencionar, que los comerciantes muestran una cierta inseguridad hacia el sistema financiero lo que refleja que el 25% no usan ningún producto o servicio, razón por la cual prefieren guardar sus ahorros en casa por el motivo que es fácil acceder al dinero al momento de necesitarlo, a diferencia del 75% quienes si tienen abierta una cuenta de ahorros en bancos donde guardan su dinero sobrante.

Finalmente, las personas no tienen conocimientos acerca de programas de educación financiera, ya que no han participado en ningún tipo de charlas por parte de una entidad financiera proporcionando un nivel bajo en temas financieros, situación que denota la necesidad imperante de crear planes y estrategias de capacitación. De acuerdo a esto, se busca que los adjudicatarios conozcan sobre educación financiera para alcanzar la libertad y seguridad financiera con el propósito de que dominen los conocimientos y obtengan un patrimonio propio que es importante en la estabilidad económica de cada persona.

Objetivo 2. Diseño de un programa de educación financiera para incrementar el nivel de conocimientos financieros en los comerciantes del mercado.

El presente programa de educación financiera tiene como propósito brindar conocimientos financieros a los comerciantes del mercado municipal, el cual permitirá que las personas obtengan mayor comprensión de conceptos básicos financieros, con la finalidad de mejorar la cultura financiera ofreciéndoles herramientas, habilidades y conocimientos que les permitan tomar decisiones informadas y acertadas en cuanto al correcto manejo del dinero, todo esto se busca lograr a partir del conocimiento impartido a lo largo de los cuatro módulos establecidos en el actual programa financiero.

Tabla 21

Planificación del programa de educación financiera

Nombre del programa:	Educación Financiera para todos
Objetivo general	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollar capacidades en los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre” sobre educación financiera que les permita el manejo eficiente de sus finanzas.
Objetivos específicos	<ul style="list-style-type: none">• Efectuar un programa de educación financiera para los adjudicatarios• Impulsar hábitos financieros en los comerciantes con el fin de que logren optimizar sus conocimientos.• Medir el nivel de conocimientos en los comerciantes a través del programa de educación financiera
Introducción	<p>El programa de educación financiera surge de la necesidad de brindar información a los adjudicatarios del mercado municipal, debido a que existe un alto nivel de endeudamiento, baja capacidad de ahorro, y desinformación acerca de los productos y servicios financieros. Por ello, su objetivo es formar ciudadanos informados y críticos, que cuenten con mayores herramientas para desenvolverse de manera informada en los mercados, comprendiendo el impacto de las decisiones de consumo y el ahorro como una práctica necesaria a lo largo de la vida.</p> <p>El programa de educación financiera tiene además el propósito de hacer un aporte social a la comunidad ya que, al incentivar las decisiones financieras basadas en el conocimiento de los componentes básicos de la educación financiera, es la población en general la que estará aportando mancomunadamente, para erradicar la pobreza.</p> <p>Con este material se espera contribuir a que la población administre de mejor manera sus recursos y utilicen de manera adecuada los productos y servicios financieros con el fin de que puedan lograr sus metas y mejorar su calidad de vida.</p>

A quienes está dirigido	Comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”, cantón Zapotillo
Periodo de ejecución	Miércoles 12 de enero hasta viernes 14 de enero de 2022
Lugar de realización	Salón de reuniones del mercado municipal
Temas a abordar	<p>MÓDULO 1: GENERALIDADES</p> <p>Educación financiera.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto e importancia • Dónde, cómo y cuándo se aprende • Beneficios <p>Cultura financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto e importancia • Beneficios • Pasos para empezar una cultura financiera <p>Productos y servicios financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productos • Servicios • Fuentes de financiamiento • Consideraciones para solicitar un crédito • Administración del crédito • Endeudamiento • Capacidad de pago • Derechos y obligaciones del usuario financiero. <p>MÓDULO 2: FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Emprendedor y emprendimiento • Concepto • Perfil de un emprendedor • Cualidades de un emprendedor • Tipos de emprendedores • Contabilidad de un emprendimiento <p>MÓDULO 3: PLANEACIÓN FINANCIERA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto • Beneficio • ¿Cómo realizar una planeación financiera? • Metas financieras • Tipos de metas • Planificación de metas <p>Presupuesto familiar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto e importancia • Componentes (Ingresos y gastos) • Elaboración de un presupuesto • Diferencia entre necesidad y deseo • Recomendaciones para el uso de tus recursos

MÓDULO 4: EXCEDENTE DE DINERO

Inversión

- Concepto
- Beneficio
- Tipos de inversión
- Beneficios
- Riesgo
- Rentabilidad
- Rentabilidad vs Riesgo

El ahorro

- Concepto
- Formas de ahorrar
- Plan de ahorro
- Elaboración de un plan de ahorro
- Beneficios de ahorrar
- Alternativas para administrar mejor el dinero

Metodología

La capacitación será desarrollada para los emprendedores de manera presencial y virtual previamente convocados por el administrador del mercado y 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, aprendizaje y evaluación, permitiendo que las personas estén aptas para poner en práctica los conocimientos adquiridos. Se sugiere desarrollar la capacitación en tres días con una duración de 4 horas.

Indicadores de evaluación

Nº de comerciantes capacitados

Nº total de comerciantes

Nº de comerciantes satisfechos

Nº de comerciantes capacitados

Nº de comerciantes que incrementaron los conocimientos

Nº de comerciantes capacitados

Nº de sugerencias emitidas

Nº de comerciantes que asistieron a la capacitación



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA



Mis finanzas, mi futuro



Contenidos

MODULO 1: GENERALIDADES		44
<i>EDUCACION FINANCIERA</i>		45
<i>CULTURA FINANCIERA</i>		48
<i>PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS</i>		50
MODULO 2: FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN		61
<i>EMPRENDEDOR Y EMPRENDIMIENTO</i>		62
MODULO 3: PLANEACIÓN FINANCIERA		70
<i>PLANEACIÓN FINANCIERA</i>		73
<i>PRESUPUESTO FAMILIAR</i>		77
MODULO 4: EXCEDENTE DE DINERO		83
<i>INVERSIÓN</i>		84
<i>EL AHORRO</i>		86

Introducción

El programa de educación financiera surge de la necesidad de brindar información a los adjudicatarios del mercado municipal, debido a que existe un alto nivel de endeudamiento, baja capacidad de ahorro, y un alto grado de desinformación acerca de los productos y servicios financieros que son cada vez más complejos. Por ello, su objetivo es formar ciudadanos informados y críticos, que cuenten con mayores herramientas para desenvolverse de manera informada en los mercados, comprendiendo el impacto de las decisiones de consumo y relevando el ahorro como una práctica necesaria a lo largo de la vida.

El programa de educación financiera tiene además el propósito de hacer un aporte social a la comunidad ya que, al incentivar las decisiones financieras basadas en el conocimiento de los componentes básicos de la educación financiera, es la población en general la que estará aportando mancomunadamente, para erradicar la pobreza.

Con este material se espera contribuir a que la población administre de mejor maneja sus recursos y utilicen de manera adecuada los productos y servicios financieros con el fin de que puedan lograr sus metas y mejorar su calidad de vida.



Objetivos

Objetivo General

- Desarrollar capacidades en los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre” sobre educación financiera que les permita el manejo eficiente de sus finanzas.

Objetivos Específicos

- Efectuar un programa de educación financiera para los adjudicatarios
- Impulsar hábitos financieros en los comerciantes con el fin de que logren optimizar sus conocimientos.
- Medir el nivel de conocimientos en los comerciantes a través del programa de educación financiera.



MÓDULO

1

GENERALIDADES

Objetivo

Promover la reflexión acerca de educación financiera y conocer los principales productos y servicios financieros.

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.





EDUCACIÓN FINANCIERA

Concepto

La educación financiera contribuye con el progreso de la sociedad, instaurando una beneficiosa cultura financiera puesto que genera comprensión de productos financieros y motiva a los beneficiarios a hacer uso del ahorro y planificación, obviando riesgos como el sobreendeudamiento y desarrollando oportunidades de maximización y productividad de recursos.



La educación financiera pretende que, mediante información clara seamos capaces de:

- 1** Planificar el futuro.
- 2** Administrar nuestro dinero.
- 3** Tomar decisiones personales de carácter financiero en la vida diaria.
- 4** Optar y usar productos y servicios financieros que mejoren nuestro bienestar
- 5** Acceder a información relativa a asuntos económicos y financieros

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



EL HOGAR/LA FAMILIA

- La forma en que los padres y hermanos manejan los aspectos económicos, dejando huellas a los miembros de la familia más pequeños.



LA ESCUELA

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



JUEGOS

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

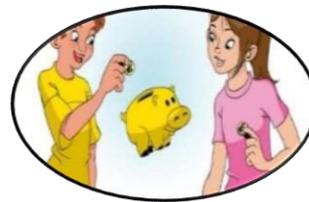
✚ Cuando se aprende



Desde temprana edad



Demostrando que el dinero debe cuidarse y no desperdiciarse



Enseñar con ejemplos

Beneficios



Personal

Ayuda a que las personas cuiden y hagan rendir su dinero



Familiar

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



País

Forma usuarios más informados y exigentes



CULTURA FINANCIERA



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

Importancia



- Hacer un presupuesto



- No gastar más de lo que ganamos



- Invertir, no solo ahorrar



- Aprender el valor del dinero



- Planear nuestro futuro

Beneficios



1. Llevar un control de lo que se gana sobre lo que se gasta.
2. Mantener un estilo de vida sana y de largo plazo.
3. Decidir fácilmente respecto al uso y aplicación de los productos financieros.
4. Conocer alternativas para organizar el dinero.

Pasos para empezar una cultura financiera

1

Analizar la economía personal y familiar.

2

Definir metas.

3

Hacer una lista de ingresos y gastos.

4

Clasificar los gastos

5

Asegurarse de gastar menos de lo que se gana

6

Definir una cantidad mensual para ahorrar sin falta.





PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

Productos Financieros



Son instrumentos que ayudan de diferentes formas al ahorro y la inversión.

Cuenta de ahorros



Depósitos en entidades financieras con disponibilidad inmediata, que a la vez genera intereses de acuerdo al monto que se haya acumulado.

Beneficios

- ✓ Pago de intereses sobre los ahorros
- ✓ Control sobre el dinero
- ✓ Disponibilidad inmediata al dinero
- ✓ Respaldo y seguridad sobre ahorros
- ✓ Permite realizar cobros y pagos a través de la cuenta de ahorro
- ✓ Trámite sencillo para aperturar la cuenta de ahorros
- ✓ Acceso a productos financieros
- ✓ Permite realizar transferencias, consultas de saldos, pagos de servicios públicos, a terceros y productos propios a través de la Banca Virtual



¿Sabías
qué...?

Tener una cuenta de ahorros permite fijar metas, guardar una parte del dinero que ganas para casos de emergencia o por si lo quieres ocupar en algún momento.

Cuenta corriente



Es un contrato por el cual se realiza un depósito en una entidad bancaria, con el fin de disponer de esos fondos de forma regular.



Se puede usar el dinero depositado a través del cajero automático, ventanilla, cheques, entre otros.



El cliente puede utilizar el dinero de la cuenta en cualquier momento y para distintos fines, como realizar pagos a terceros.



A diferencia de una cuenta de ahorros, no paga un tipo de interés al usuario por sus depósitos.

Beneficios

- Accede a sobregiros.
- Administra y controla tus fondos a través de cheques personales.
- Solicita tu chequera a domicilio.

¿Qué puedo hacer con una cuenta corriente?



Ingresar y sacar dinero de un cajero



Contratar una tarjeta



Realizar pagos



Contratar otros productos de la entidad



Realizar transferencias o traspasos



Domiciliar la nómina



Ingresar o emitir cheques



Domiciliar recibos

Requisitos para aperturar una cuenta de ahorro o corriente



- Cédula de identidad original y una copia legible.
- Copia de planilla de servicio básico, de máximo dos meses atrás. Debe constar la dirección de tu domicilio
- Ser mayor de 18 años.

Inversiones



Colocar dinero en actividades que conlleven a obtener un rendimiento económico, donde se renuncia a un consumo actual a cambio de beneficios futuros distribuidos en el tiempo.

¿Por qué es bueno invertir?

Porque sea cual sea la opción que se escoja para hacerlo, con ella se estarán generando algún tipo de rentabilidad que repercutirá en un incremento del patrimonio.



Beneficios de invertir



- Se obtiene ganancias



- Al invertir no se malgasta el dinero



- Se tendrán mejores condiciones económicas y crecerá a futuro el capital

Servicios financieros



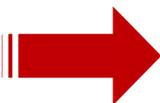
Son aquellos que apoyan y suelen acompañar a los productos, con el objetivo de facilitar las operaciones entre el banco y el usuario.

Tarjeta de débito



Permiten hacer pagos con el dinero que tengamos en la cuenta de ahorro bancaria, cuenta de ahorro a la vista u otro tipo de cuenta. Por tanto, con las tarjetas de débito, solo podemos sacar dinero o pagar si tenemos dinero en la cuenta.

Tarjeta de crédito



Es aquella que se utiliza como medio de pago, la cual permite realizar compras y cancelar dicho valor posteriormente.

RECUERDA

Se denomina **“de crédito”** porque el monto que se utiliza al realizar la compra, corresponde a un préstamo que le otorga la entidad financiera.

Se denomina **“de débito”** porque el monto que se utiliza al realizar a la compra corresponde a los fondos que se tengan ahorrados.



Partes de una tarjeta de crédito o débito



Cajeros automáticos

Un cajero automático es un dispositivo que te permite realizar diversas operaciones bancarias, entre ellas, consultar el saldo de tu cuenta y obtener dinero en efectivo de forma rápida y sencilla. Para usarlo sólo necesitas utilizar tu tarjeta de crédito o débito.



Banca electrónica

La banca electrónica es la plataforma que permite a los clientes acceder a un sistema en línea para realizar transacciones, revisar sus cuentas, solicitar créditos y administrar sus tarjetas, entre otras operaciones.



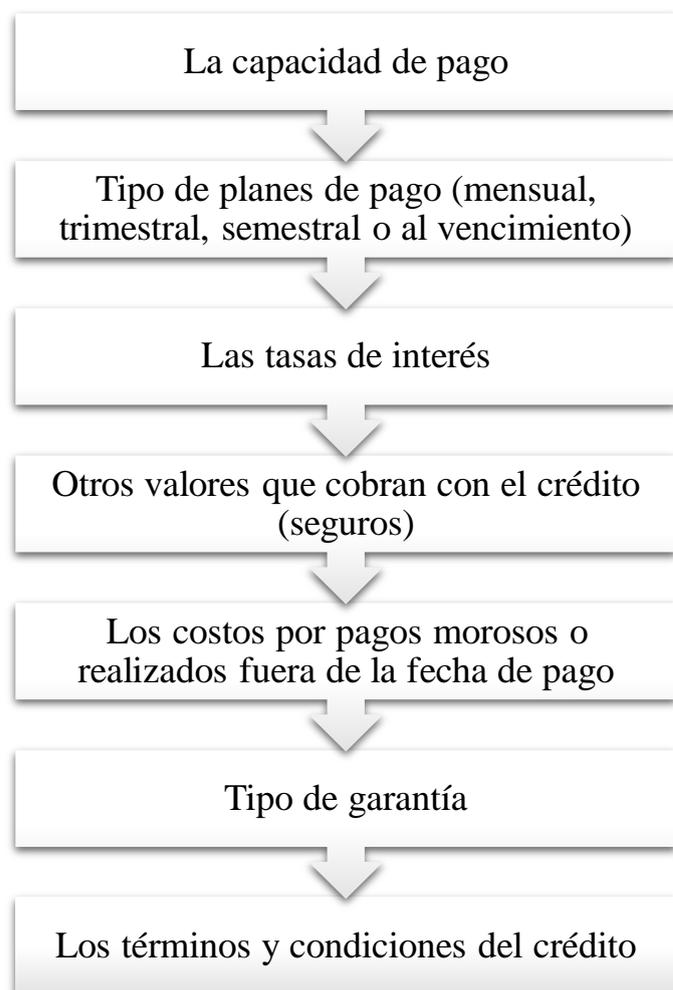
Fuentes de financiamiento

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



Administración del crédito

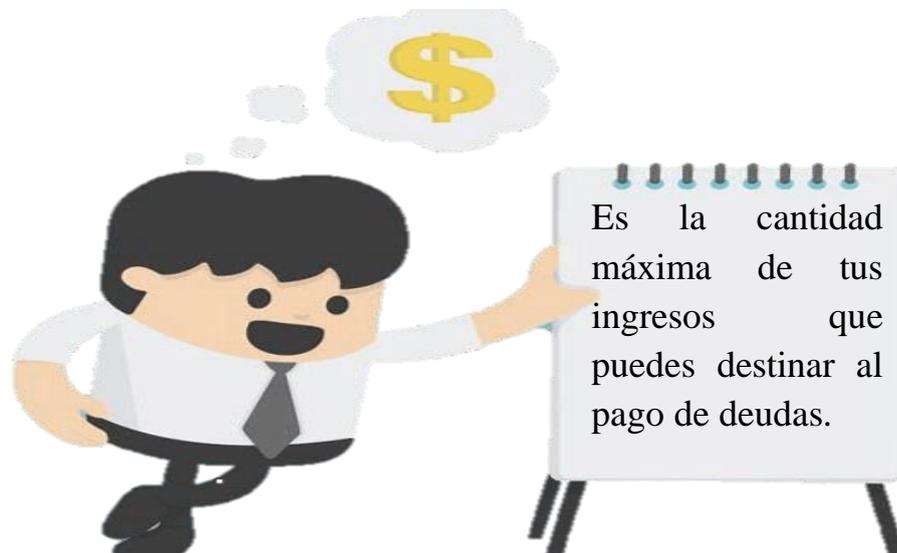


Endeudamiento



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

Capacidad de pago



Derechos y obligaciones del usuario financiero

Derechos



Derecho a la educación financiera

A través de las Instituciones Financieras



Información de productos y servicios financieros

Acceder y recibir directamente información clara, precisa, oportuna, validada, veraz y completa



Elegir con libertad los productos y servicios financieros

Elegir los productos y servicios sin ser presionados



Acceder a productos y servicios financieros

Disponer de su dinero entregado a las instituciones financieras de forma oportuna de acuerdo con las condiciones pactadas para su colocación



Obtener productos y servicios financieros de calidad

Rechazar y no pagar los productos que no hayan sido expresamente solicitados por el usuario



Acceso a la información y documentación

Solicitar la entrega de documentos debidamente cancelados



A la protección

Mantener la confidencialidad de los datos personales



Al reclamo

Reclamar por la existencia de cláusulas y/o prácticas abusivas o prohibidas que incluyan y ejecuten las instituciones financieras

Obligaciones



- Cumplir con lo pactado en la forma, plazo y condiciones establecidas
- Pagar las cuotas periódicas pactadas
- Realizar sus reclamos, quejas o consultas ante la institución financiera o la Superintendencia de Bancos (SBS), según corresponda, en tiempo y forma

SOPA DE LETRAS



- *Educación*
- *Cultura*
- *Servicio*
- *Producto*
- *Crédito*
- *Tarjetas*
- *Riesgo*

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

AUTOEVALUACIÓN N°1

1. De las siguientes opciones escoja la respuesta correcta. La educación financiera es:

- a) Dominio de habilidades, conocimientos y prácticas 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 liquidez y rentabilidad
- b) Ayuda a conocer alternativas para organizar correctamente su dinero

3. 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 ()

4. Enlace según corresponda

1) PRODUCTO

2) SERVICIO

- a) Tarjetas de débito
- b) Cuentas de ahorros
- c) Banca electrónica
- d) Cajeros automáticos
- e) Cuenta corriente
- f) Tarjetas de crédito

MÓDULO

2

FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Objetivo

Conocer los principales elementos que se requiere para un buen manejo financiero de una actividad productiva.

Aprendizaje esperado

La importancia de aprender a llevar la contabilidad en un negocio.





EMPRENDEDOR Y EMPRENDIMIENTO

Emprendedor



Es una persona que crea un negocio por su propia iniciativa, debido a varias circunstancias entre ellas la oportunidad o la necesidad.

El emprendedor identifica problemas o necesidades y las convierte en oportunidades, dado su pasión con la que realiza su actividad, es una persona con sueños, objetivos, deseos de crear, de innovar, captar oportunidades de negocios, que es capaz de ver su idea realizada a corto plazo, que no se detiene ante los obstáculos, siendo la tenacidad y la persistencia las características típicas de su comportamiento.

Perfil de un emprendedor



Emprendimiento



Es la identificación y ejecución de un nuevo negocio, a través de una oportunidad que brinda el entorno, que implica inspiración, creatividad, acción, valentía, fortaleza que consiguen modificar el medio siempre en mejora de sus ingresos económicos personales, familiares y de la comunidad.

Cualidades de un emprendedor

Conocer sus aptitudes

Conocer nuestras fortalezas y debilidades, dentro de ellas impulsar, poner en práctica nuestras aptitudes, siendo esta determinante para el inicio de un Emprendimiento exitoso.



Visualizar la necesidad

Al saber para que somos buenos, el segundo paso será identificar necesidades prioritarias del sector, que justifique el inicio del Emprendimiento



Capacitarse

No solo de buena actitud y ganas de realizarlas lograremos un emprendimiento exitoso. La capacitación será el fortalecimiento técnico para su desarrollo y manejo adecuado de los recursos económicos, sociales y ambientales, de acuerdo al mundo dinámico en el cual requerimos de nuevas herramientas y actualización de conocimiento y experiencia.



Planificar y Organizar

Toda actividad inicia con una planificación, para contar con recursos económicos, materiales, mano de obra, tiempo de ejecución, resultados en fechas establecidas. Sin una buena planificación no lograremos el impacto deseado hacia nuestros clientes y la colectividad.



Vinculación con la colectividad.

El involucramiento con el sector (barrio, comunidad, ciudad), hará que nuestro emprendimiento sea reconocido, así como también puedan hacer uso de nuestros productos y servicios, y ser un referente en el aporte de mejorar las vidas familiares y económicas de la localidad.



Constancia

Virtud de todo emprendedor que hace de su día a día logros, objetivos, y realidades planteados, seguir sus sueños hasta convertirlos en realidad.



Perseverancia

Crear en nuestros ideales y luchar hasta conseguirlo.



Tipos de emprendedores

El emprendedor visionario



- No tiene miedo al fracaso, y por ello está constantemente buscando ideas nuevas con las que emprender.

El emprendedor por necesidad



- Aquel que necesita una ocupación, razón por la que busca emprender su propio negocio

El emprendedor inversionista



- Busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos

El emprendedor oportunista



- Se trata del emprendedor que ha visto una oportunidad en el mercado y decide iniciar un emprendimiento

El emprendedor por azar



- Aquellas personas que han emprendido un negocio de manera fortuita

El emprendedor persuasivo



- Se caracterizan por su gran carisma y poder de convicción.

El emprendedor intuitivo



- Poseen un gran instinto tanto para la creación como para la implementación y demás procesos necesarios para lograr los objetivos.

Existen algunos catalizadores que pueden llevar a una persona a iniciar un emprendimiento:

La falta o pérdida de un empleo



La identificación de una oportunidad

La necesidad de emprender

Todo emprendimiento debe:



Para financiar el emprendimiento debe:

- Determinar cuánto y cuándo se necesita
- Busca diversas formas de financiamiento
- Analizar sus ventajas y desventajas



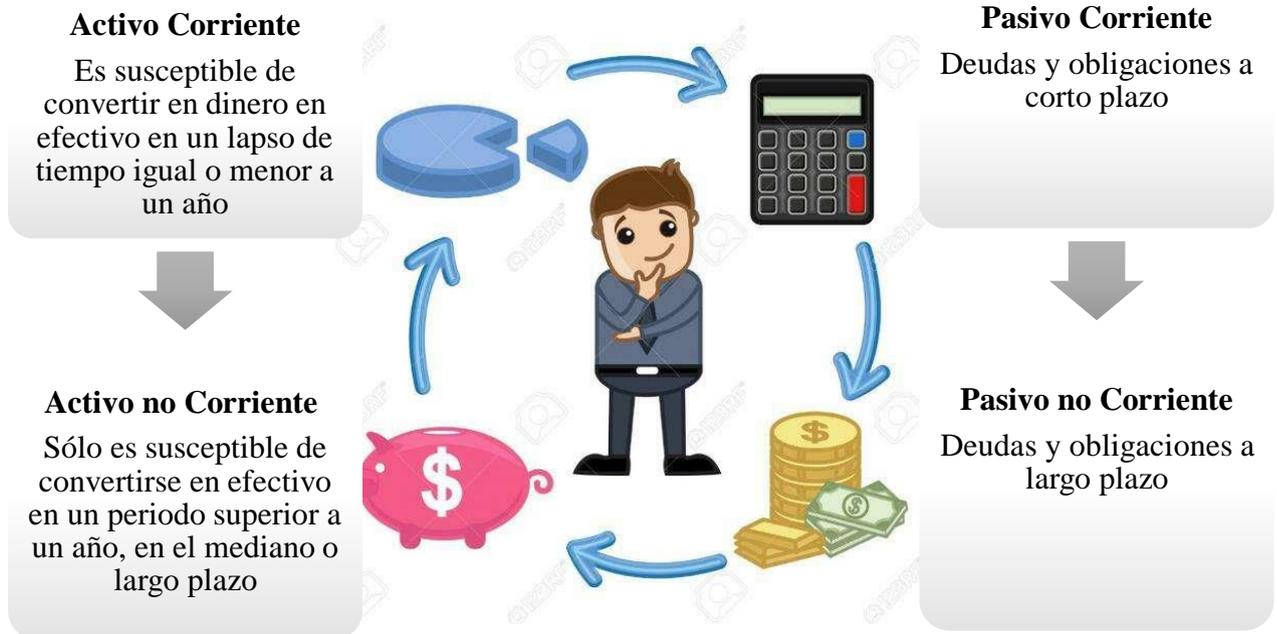
Qué debes hacer para comenzar tu propio negocio



- Identifica una idea de negocio
- Valida tu idea de negocio
- Encuentra un nombre comercial
- Haz un plan de negocios
- Comprende las finanzas del negocio
- Desarrolla tu producto o servicio
- Encuentra una ubicación para tu negocio
- Planifica la carga de trabajo y el tamaño del equipo
- Abre tu negocio

Dentro de su negocio debe llevar una correcta planificación mediante un balance general teniendo en cuenta:





La importancia de registrar los ingresos y los gastos

- ✚ Durante la operación de la actividad es necesario conocer como marcha el negocio, entre otros aspectos para saber si la meta de ventas que nos fijamos se está cumpliendo, si estamos obteniendo los ingresos que esperábamos y si los gastos no han subido más de lo previsto.
- ✚ Es necesario llevar todos los días un registro de todos los ingresos que obtenemos y de todos los gastos que realizamos en la actividad económica.
- ✚ Es importante separar el dinero de la actividad productiva del dinero destinado a los gastos familiares.





La contabilidad de un negocio puede ser muy sencilla o muy complicada. Para negocios pequeños se puede llevar una contabilidad básica que tiene tres componentes: ingresos, gastos y saldos.

La manera más sencilla de llevar una contabilidad consiste en realizar un registro como se detalla a continuación:

1. En la primera columna se registra la **Fecha** en que se obtiene un ingreso o se hace un gasto del negocio.
2. En la segunda columna se anota el **Concepto** por el cual se produce el ingreso o el gasto.
3. En la tercera columna se anota los **Ingresos**, el valor de las ventas o de otro dinero que entra al negocio.
4. En la cuarta columna se registran los **egresos** o **Gastos**, los pagos o salidas de dinero que tiene el negocio.
5. En la última columna se anota el **Saldo**, cada vez que se anota un ingreso o un gasto, se calcula el nuevo saldo que tenemos. Si se ha contabilizado un ingreso, para calcular el nuevo saldo se suma al saldo anterior, el valor del ingreso. Si se ha contabilizado un gasto, el nuevo saldo se calcula restando del saldo anterior el valor del gasto.

Un ejemplo de contabilidad básica para un almacén de ropa es el siguiente:

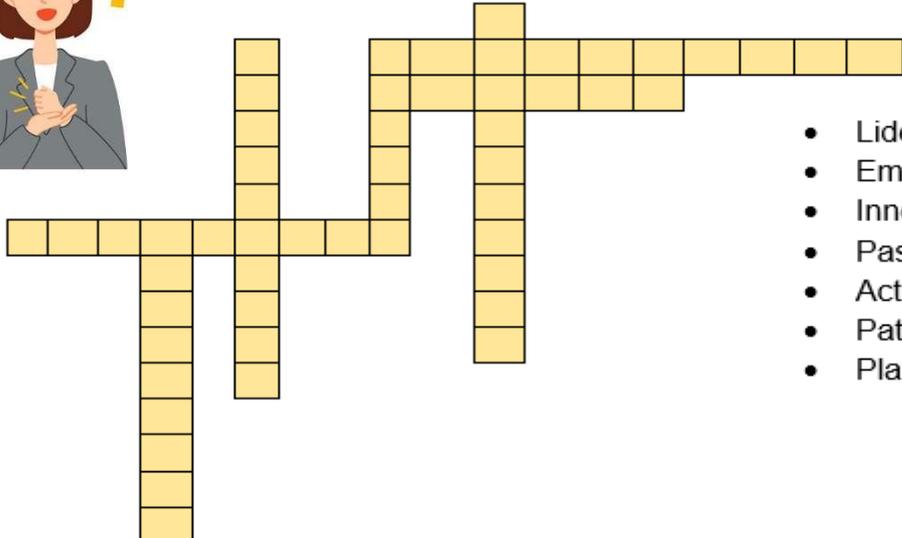
Fecha	Concepto	Ingresos	Gastos	Saldo
Febrero 1	Ventas del día	325,15		325,15
Febrero 1	Pago de arriendo		200,00	125,15
Febrero 2	Ventas del día	549,30		674,45
Febrero 3	Ventas del día	825,12		1.499,57
Febrero 3	Pago sueldo a los empleados		566,00	933,57
Febrero 3	Compra de sacos de lana		750,00	183,57
Febrero 4	Ventas del día	430,50		614,07
Febrero 4	Pago sueldo al dueño		600,00	14,07
Febrero 5	Ventas del día	250,15		264,22
Febrero 5	Venta de mostrador antiguo	80,00		344,22
Febrero 5	Pago de la cuota del crédito		120,00	224,22

Además de registrar los ingresos y gastos de tu negocio, **controla tu inventario**, debido a que es importante que mantengas tu inventario al día en todo momento. Registra cuáles son todos los productos que tienes disponibles y el valor de cada uno de ellos.

EJERCICIO DE APLICACIÓN

El 13 de enero se vendió \$60 en ropa
 El 15 de enero le cancelaron un total de \$100 por la compra de su mercadería
 El 20 de enero se pagó el arriendo \$100
 En base a los datos realice los registros correspondientes

Fecha	Concepto	Ingresos	Gastos	Saldo



- Liderazgo
- Emprender
- Innovación
- Pasivo
- Activo
- Patrimonio
- Planificar

AUTOEVALUACIÓN N°2

1. Para financiar el emprendimiento debe:

- a) Determinar cuánto y cuándo se necesita
- b) Buscar diversas formas de financiamiento
- c) Planificar y actuar

2. Conteste con V si es verdadero y F si es falso

- a) Activo es el conjunto de deudas que se tiene ()
- b) Pasivo es el conjunto de bienes de los que dispone ()
- c) Patrimonio es el valor residual de comparar el total de activo y pasivo ()

3. Considera que es importante llevar la contabilidad dentro del negocio:

- a. Si porque permite registrar ingresos y gastos del negocio ()
- b. No porque no es necesario llevar contabilidad ()

MÓDULO

3

PLANEACIÓN FINANCIERA

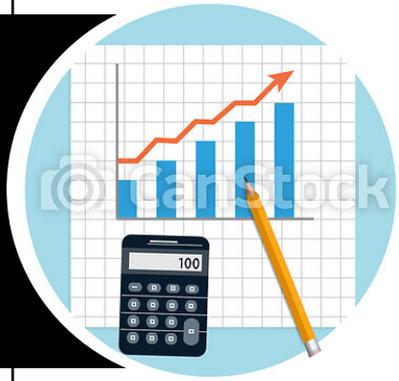
Objetivo

Inculcar el hábito de plantearse metas financieras y reconocer la importancia de elaborar un presupuesto.

Aprendizaje esperado

Identificar el presupuesto como una herramienta que permite saber cuántos ingresos se reciben, en qué se gasta y tomar mejores decisiones con el dinero.





PLANEACIÓN FINANCIERA

Concepto



Ayuda a definir cómo administrar nuestros recursos para alcanzar nuestras metas.

Beneficios

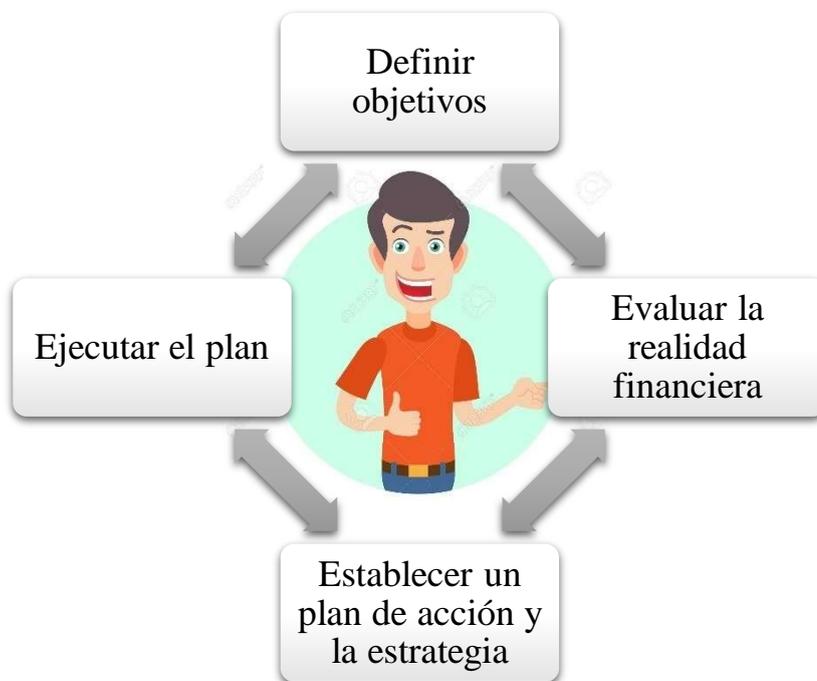


Permite disfrutar la vida

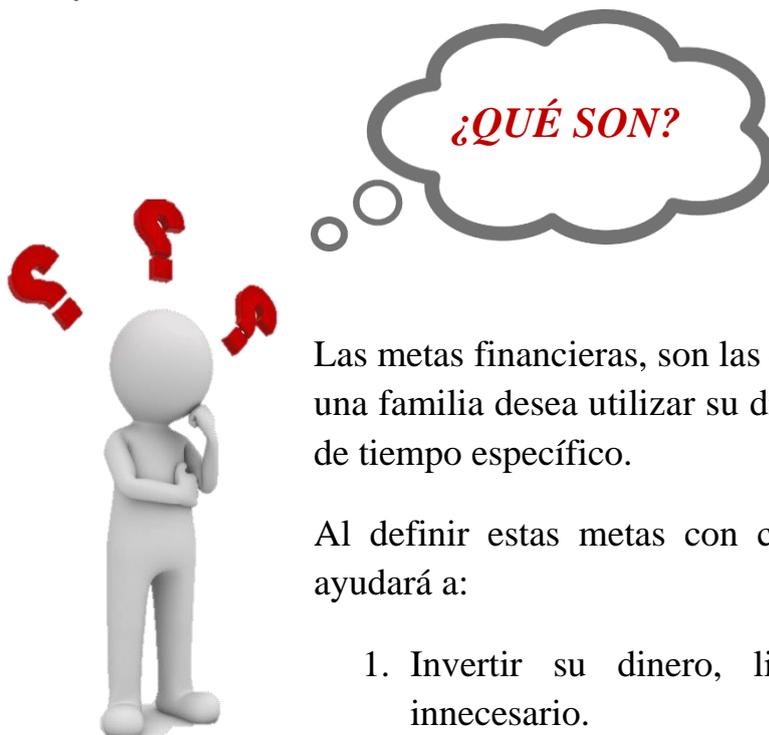
Permite hacer realidad los sueños y metas

Da tranquilidad

Pasos para realizar una planeación financiera



Metas financieras

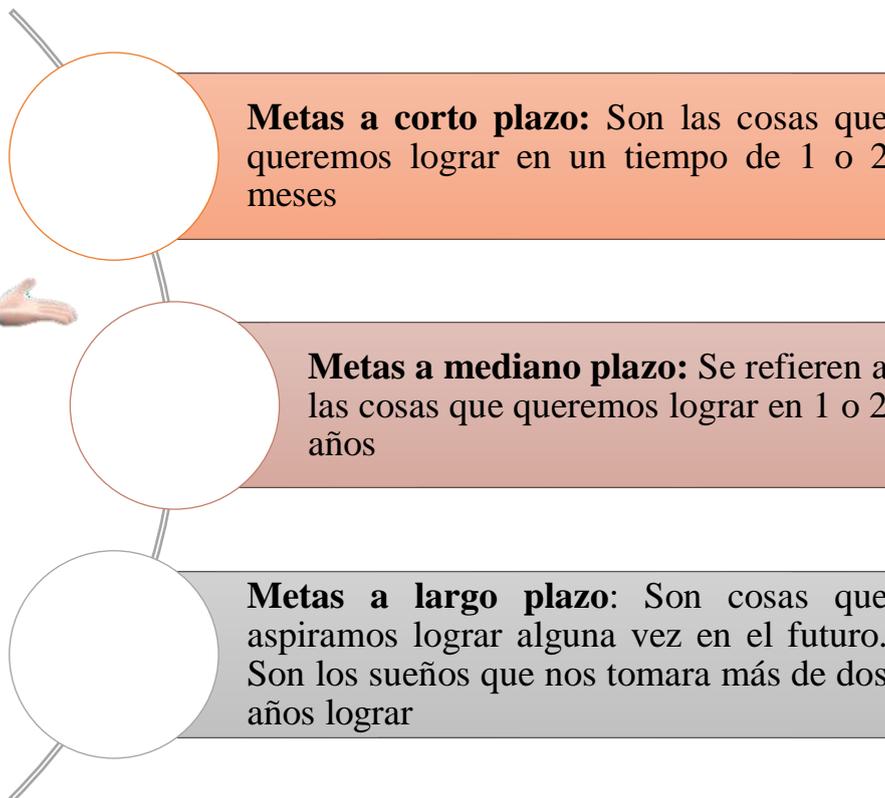


Las metas financieras, son las decisiones de cómo una familia desea utilizar su dinero en un período de tiempo específico.

Al definir estas metas con cierta precisión, les ayudará a:

1. Invertir su dinero, limitando el gasto innecesario.
2. Aumentar sus ahorros.

Muchas personas se fijan metas basadas en plazos, dentro de las cuales tenemos tres tipos:



Metas a corto plazo: Son las cosas que queremos lograr en un tiempo de 1 o 2 meses

Metas a mediano plazo: Se refieren a las cosas que queremos lograr en 1 o 2 años

Metas a largo plazo: Son cosas que aspiramos lograr alguna vez en el futuro. Son los sueños que nos tomara más de dos años lograr

La clave es fijarse METAS que sean:



ALCANZABLE

Si es posible lograrlo

TIEMPO

Cuando lo voy a conseguir

ESPECÍFICA

Tener claro lo que quiero

MEDIBLE

Que se cumpla lo planificado

EJEMPLO

TIPO DE META	OBJETIVO	¿CUÁNTO CUESTA?	TIEMPO	¿QUÉ DEBERÍA HACER?
Corto plazo	Pintar una casa	\$200	4 meses	Ahorrar
Mediano plazo	Título universitario	\$7.000	2 años	Ahorrar o buscar financiamiento
Largo plazo	Comprar una casa	\$60.000	20 años	Ahorrar o buscar financiamiento

EJERCICIO

TIPO DE META	META FAMILIAR	RECURSOS ECONÓMICOS	TIEMPO	¿QUÉ DEBERÍA HACER?



PRESUPUESTO FAMILIAR

Concepto



Permite decidir, planificar y utilizar de la mejor forma posible tu dinero para alcanzar tus objetivos.

El principal objetivo de elaborar un presupuesto es que las familias puedan tener un mayor control de sus gastos, procurando siempre que las entradas y salidas de dinero sean equilibradas lo mayor posible.

¿Para qué sirve?

- Saber en qué gastamos el dinero
- Priorizar nuestros gastos
- Reducir o eliminar nuestras posibles deudas
- Apartar alguna cantidad todos los meses para ahorrar
- Acumular un fondo para posibles emergencias o imprevistos que tengamos.
- Poder hacer previsiones de futuro.

Componentes de un presupuesto



INGRESOS

Es la cantidad de dinero que la familia reúne en un tiempo determinado

Fijos

Se percibe constantemente en la misma cantidad y siempre llega en una fecha determinada.

Ejemplo: arriendos, pensiones escolares.

VARIABLES

No se recibe de forma constante y su valor puede variar en un tiempo determinado

Ejemplo: horas extras, herencias, ganancia por alguna inversión.



GASTOS

Son los distintos usos que se le dan al dinero. Estos pueden ser necesidades, obligaciones o gustos personales.

Fijos

Salidas de dinero permanentes a corto plazo

Ejemplo: compra de mercadería, alimentación, transporte, arriendo

VARIABLES

Salida de dinero imprevistas que son difíciles de controlar

Ejemplo: viajes, diversión, entretenimiento, emergencias de salud.

Elaboración de un presupuesto



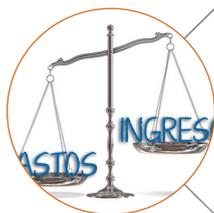
1

- Identificar los ingresos



2

- Identificar los gastos



3

- Comparar y calcular la diferencia entre ingresos y gastos

Ejemplo de un presupuesto familiar

INGRESOS	VALOR
Ingreso Mensual	\$ 500.00
Otros Ingresos	\$ 350.00
TOTAL INGRESOS	\$ 850.00
GASTOS	VALOR
Alimentación	\$ 200.00
Salud	\$ 25.00
Educación	\$ 50.00
Transporte	\$ 50.00
Servicios básicos	\$ 50.00
Pago crédito (si existe)	\$ 100.00
Seguro médico privado	\$ 50.00
Plan telefónico móvil	\$ 25.00
Imprevisto	\$ 50.00
Otros	\$ 50.00
TOTAL GASTOS	\$ 650.00
AHORRO = TOTAL INGRESOS – TOTAL GASTOS	\$ 200.00

Ejercicio de presupuesto familiar

INGRESOS

DETALLE	TOTAL
TOTAL INGRESOS	

GASTOS

DETALLE	TOTAL
TOTAL GASTOS	
AHORRO = TOTAL INGRESOS – TOTAL GASTOS	

JUEGA, DIVIERTETE Y APRENDE FINANZAS



E	T	O	S	U	U	P	S	R	E	P

M	T	E	A



N	S	E	C	E	I	D	D	A



I	G	R	N	E	S	O



S	E	D	E	O

I	R	G	E	O	S



O	T	S	A	G

AUTOEVALUACIÓN N°3

1. **¿Qué es la planeación financiera? Escoja la respuesta correcta**

- a) Administrar nuestros recursos para alcanzar nuestras metas.
- b) Reducir o eliminar nuestras posibles deudas

2. **Al definir metas financieras ayudará a:**

- a) Invertir su dinero, limitando el gasto innecesario.
- b) Disminuir sus ahorros.

3. **El presupuesto familiar sirve para:**

- a) Saber en qué gastamos el dinero
- b) Priorizar nuestros gastos
- c) Todas las anteriores

4. **Relacione según corresponda**

1. Necesidad

a) Lugar para vivir

b) Comida de lujo

c) Pasatiempos

2. Deseo

d) Servicios públicos

e) Alimentos

f) Videojuegos

MÓDULO

4

EXCEDENTE DE DINERO

Objetivo

Hacer conciencia de que ahorrar e invertir permite enfrentar situaciones inesperadas y hacer crecer el patrimonio.

Aprendizaje esperado

Comprender la importancia y la necesidad del ahorro y la inversión para el futuro.





INVERSIÓN

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

Tipos de inversión



PÓLIZAS

Se realiza en una institución financiera regulada a un plazo determinado.



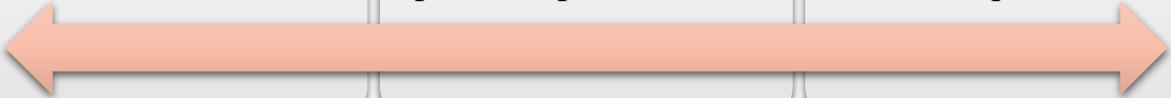
NEGOCIOS

Destinar dinero en una actividad comercial que cree un servicio o producto para la venta.



BIENES RAÍCES

Comprar una propiedad para iniciar un proceso de renta o alquiler



Beneficios



Ganar rentabilidad de un capital ocioso

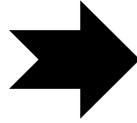


Tener ingresos adicionales



Incrementar el patrimonio

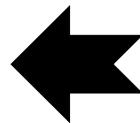
Riesgo



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

Rentabilidad

- Son los beneficios económicos obtenidos de una actividad
- Es la parte de dinero ganado después de restarle lo invertido.



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

Es guardar el dinero que tenemos en el momento, en un lugar seguro con el fin de guardarlo para un futuro.

¿Cuánto ahorrar?

Se sugiere ahorrar mínimo un **10%** de sus ingresos para que de esta manera se puedan afrontar los gastos imprevistos

Formas de ahorrar

	¿Qué es?	Beneficios	Riesgo
<p>Ahorro formal</p>	<p>El dinero se mantiene en una institución financiera vigilada, controlada y supervisada por una entidad gubernamental.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • No existe la tentación de gastarlo • Ganancia de intereses Mayor facilidad de obtener un crédito 	<p>Ninguno, excepto no tener disponibilidad inmediata del dinero en ciertas opciones.</p>
<p>Ahorro informal</p>	<p>Medio de ahorro en el que el dinero sobrante se guarda en una alcancía, fondo familiar, grupos de apoyo, cadenas, pirámides, en el colchón o escondido en algún lugar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad inmediata del dinero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Robo • Extravío • Uso indebido por otra persona • Tentación de gastar cuando está a la mano.



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

PASO 1: Defina el objetivo

Defina cuales son las metas que desea alcanzar en el corto, mediano y largo plazo

¿Qué metas desea usted alcanzar?



PASO 2: Determine el valor

Identifique cuánto cuesta alcanzar sus metas.

PASO 3: Planee el tiempo

Defina en cuánto tiempo espera cumplir su meta; puede ser en el corto, mediano o largo plazo. Recuerde fijar metas accesibles.

PASO 4: Calcule cuánto ahorrar

Identifique cuanto necesita ahorrar cada semana, quincena o mes de acuerdo a lo que cuesta alcanzar su meta y el tiempo que se ha propuesto.

Cálculo de la meta de ahorro:

Objetivo	Tiempo para lograrlo	Costo	Meta de ahorro mensual
Nueva unidad de taxi	3 años	USD 15.000	USD. 416

PASO 5:
Compare con el presupuesto

Identifique si sus ingresos le permiten cubrir los gastos y el ahorro.

¿Qué puede hacer si no le alcanzan sus ingresos para cumplir con su ahorro?



Cambiar el plazo de tu meta



Reducir tus gastos



Aumentar tus ingresos

Beneficios de ahorrar



Da tranquilidad

Ofrece oportunidades

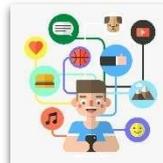


Evita deudas

Invertir



Satisfacer necesidades



Ayudar a la familia



Alternativas para administrar mejor el dinero



Registrar todos los gastos familiares



Identificar los gastos necesarios e innecesarios



Decidir qué gastos se debe mantener, reducir o eliminar



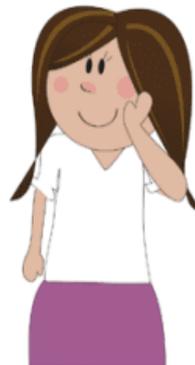
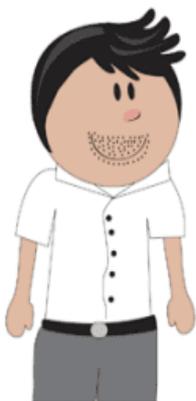
Incluir en el gasto una cantidad para el ahorro



Reflexiones

Responde las siguientes preguntas

- *¿Qué entiendes por ahorrar?*
- *¿Para qué sirve ahorrar?*
- *¿Bajarles a los gastos es importante para ahorrar?*



- *¿Qué formas conoces para guardar el dinero?*
- *¿Qué es invertir?*
- *¿Ahorran en tu casa?*

AUTOEVALUACIÓN N°4

1. Enlace según corresponda

- | | |
|------------------|--|
| 1. Pólizas | a. Destinar dinero en una actividad comercial que cree un servicio o producto para la venta. |
| 2. Negocios | b. Se realiza en una institución financiera regulada a un plazo determinado. |
| 3. Bienes raíces | c. Comprar una propiedad para iniciar un proceso de renta o alquiler |

2. Marque con una X los beneficios de la inversión

- a) Ganar rentabilidad de un capital ocioso
- b) Menos ingresos adicionales
- c) Incrementar el patrimonio

3. El plan de ahorro sirve para:

- a) Decidir qué gastos se debe mantener
- b) Llevar a cabo nuestras metas financieras tanto individuales como familiares

4. Ordene los pasos para elaborar un plan de ahorro

- a) Calcule cuánto ahorrar ()
- b) Determine el valor ()
- c) Compare con el presupuesto ()
- d) Defina el objetivo ()
- e) Planee el tiempo ()

Solucionario

Autoevaluación 1	
Pregunta	Respuesta
1	b
2	b
3	a, b, c
4	1 (b, e) 2 (a, c, d, f)

Autoevaluación 2	
Pregunta	Respuesta
1	a, b
2	a (f) b (f) c (v)
3	a

Autoevaluación 3	
Pregunta	Respuesta
1	a
2	a
3	c
4	1 (a, d, e) 2 (b, c, f)

Autoevaluación 4	
Pregunta	Respuesta
1	1 (b) 2 (a) 3 (c)
2	a, c
3	b
4	d, b, e, a, c

Glosario

Administrar: Es planificar, controlar y dirigir los diversos recursos con los que cuenta una persona, empresa, negocio u organización, con el fin de alcanzar una serie de objetivos.

Ahorro: Es la acción de separar una parte de los ingresos que obtiene una persona o empresa con el fin de guardarlo para su uso en el futuro, ya sea para algún gasto previsto o imprevisto.

Capacidad de pago: Es la cantidad de dinero real del que dispones cada mes para pagar todas tus deudas, incluida la tarjeta de crédito sin comprometer tus gastos básicos y tu ahorro, es decir sin salirte de tu presupuesto para vivir tranquilamente.

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.

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.

Endeudamiento: Es el conjunto de obligaciones de pago que una persona o empresa tiene contraídas con un tercero, ya sea otra empresa, una institución o una persona.

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

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

Planificación: Se trata de definir cada paso con el fin de cumplir pequeños logros encaminados a cumplir una meta más grande.

Presupuesto: Es la planificación y formulación anticipada de los gastos e ingresos de una actividad económica.

Productos financieros: Son instrumentos que ayudan de diferentes formas al ahorro y la inversión, adecuados a las necesidades de las personas, entre los productos financieros están los de ahorro y los de crédito.

Rentabilidad: Es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades.

Riesgo financiero: Puede entenderse como la probabilidad de tener un resultado negativo e inesperado debido a los movimientos del mercado.

Usurero: Es una persona que presta dinero con interés excesivo.

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/31IROUA>
- 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>

Objetivo 3. Ejecución del programa de capacitación financiera a los comerciantes del mercado municipal “Padre Franco Aguirre” del cantón Zapotillo

En el cantón Zapotillo se llevó a cabo el taller de educación financiera, dirigido a los comerciantes del mercado municipal con el fin de impulsar hábitos financieros para lograr mejorar sus conocimientos, el cual se ejecutó los días miércoles, jueves y viernes en el horario de 15h00 a 16h00 y de 20h00 a 21h00 con la asistencia de 67 adjudicatarios logrando cumplir con el objetivo propuesto.

Tabla 22

Cronograma del programa de capacitación para los comerciantes

N°	Temas	Contenido	SEMANA		
			Dia 1 15h00 16h00	Dia 2 15h00 16h00	Dia 3 20h00 21h00
M 1	Educación financiera.	Concepto e importancia Dónde, cómo y cuándo se aprende Beneficios	X		
	Cultura financiera.	Concepto e importancia Beneficios Pasos para empezar una cultura financiera	X		
	Productos y servicios	Fuentes de financiamiento Consideraciones para solicitar un crédito Administración del crédito Endeudamiento Capacidad de pago Derechos y obligaciones del usuario financiero.	X		
M 2	Fomento al emprendimiento	Emprendedor y emprendimiento Perfil de un emprendedor Cualidades de un emprendedor Tipos de emprendedores Contabilidad de un emprendimiento		X	
M 3	Planeación financiera.	Concepto Beneficio ¿Cómo realizar una planeación financiera? Metas financieras Tipos de metas Planificación de metas		X	

	Concepto e importancia	
	Componentes (Ingresos y gastos)	
Presupuesto familiar.	Elaboración de un presupuesto	X
	Diferencia entre necesidad y deseo	
	Recomendaciones para el uso de tus recursos	
	Concepto	
	Tipos de inversión	
Inversión.	Beneficios	X
	Riesgo	
	Rentabilidad	
	Rentabilidad vs Riesgo	
M 4	Concepto	
	Formas de ahorrar	
	Plan de ahorro	
El ahorro.	Elaboración de un plan de ahorro	X
	Beneficios de ahorrar	
	Alternativas para administrar mejor el dinero	
EVALUACIÓN FINAL		X

Nota. La sigla M equivale al número de módulo ejecutado

Tabla 23

Presupuesto del programa de capacitación

Adquisición	Total
Material didáctico	\$ 50,00
Servicio de movilidad	\$ 5,00
Imprevistos	\$ 10,00
Total	\$ 65,00

Los recursos económicos y financieros que se demandan en esta investigación estarán a cargo de la autora.

Evaluación del proceso de capacitación de los adjudicatarios del mercado municipal “Padre Franco Aguirre”

A fin de medir los conocimientos adquiridos por los comerciantes del mercado municipal sobre educación financiera se encontró que el 90% de la población tiene un concepto claro sobre lo que es cultura financiera, esto se debe a la colaboración y predisposición de aprender sobre capacitaciones financieras, mientras que el 10% de la población capacitada no mostro mucho interés, reflejando poca participación. (Ver anexo 7)

Relacionado a los conocimientos de los adjudicatarios sobre planificación financiera el 94% de la población manifestaron que permite hacer realidad los sueños y metas, disfrutar la vida y da tranquilidad, es decir, que se interesaron por aprender conceptos básicos de educación financiera; y únicamente el 6% no tuvieron interés por reforzar sus conocimientos.

Concerniente a los pasos para realizar una planeación financiera el 91% de las personas capacitadas aludieron que se deben definir objetivos, evaluar la realidad financiera, establecer un plan de acción y la estrategia, y ejecutar el plan; evidenciándose que el programa efectuado fue de fácil comprensión para los beneficiarios, sin embargo, el 9% tuvo poco desempeño en participación.

Referente a la clave para fijarse una meta el 94% de los capacitados indicaron que una meta debe ser medible, específica, con tiempo y alcanzable demostrando que se han interesado en aprender en el curso impartido, mientras que el 6% de la población capacitada demostró poco interés por mejorar sus conocimientos. Con respecto al tiempo que debe fijarse una meta el 97% de la población tuvo interés por adquirir conocimientos para ponerlos en práctica en su vida diaria y solamente el 3% aun presenta dificultades al reconocer el tiempo que tiene una meta.

De acuerdo a la importancia de un presupuesto el 94% manifestó que es de gran ayuda puesto que permite hacer un uso adecuado de sus recursos, asimismo destinar una parte de sus ingresos al ahorro y reducir gastos innecesarios, por ende, se pudo evidenciar que el programa de capacitación fue esencial para los interesados ya que les permite hacer crecer sus finanzas, sin embargo, el 6% de la población capacitada tuvo dificultades para reconocer dicha afirmación.

Por otra parte, acerca de la elaboración de un presupuesto se pudo demostrar que, el 100% de los comerciantes lograron tener presente cuales son los pasos para la realización de un presupuesto, evidenciándose que la población se interesó por adquirir conocimientos en el programa de capacitación.

En relación a las formas de ahorro el 97% señaló que lo realizan mediante el ahorro formal e informal, esto se debe a su interés por instruirse en términos financieros, mientras que el 3% aludieron que se hace únicamente mediante el uso del ahorro formal.

El 90% de las personas capacitadas tienen un concepto claro sobre lo que es la capacidad de pago, sin embargo, el 10% aún tiene dificultades para reconocer dicho concepto. Los productos y servicios financieros han alcanzado un nivel de conocimientos del 88%, mientras que, el 12% aún tiene inconvenientes para distinguir un producto de un servicio financiero.

Sobre la capacitadora

En relación a la satisfacción del conocimiento y dominio del tema por parte de la capacitadora, el 55% señalaron que fue excelente, 34% muy bueno y 10% bueno, considerando que la exposición de los temas fue realizada de forma clara y precisa lo que permitirá poner en práctica en el diario vivir. En cuanto a la habilidad para comunicarse y transmitir ideas el 51% aludieron que fue excelente y que se comprendieron los temas abordados, por otro lado, el 37% lo calificaron como muy bueno y el 12% como bueno ya que algunos temas eran desconocidos por ellos. Así también, de acuerdo a la puntualidad el 61% manifestó que fue excelente, el 34% lo califica como muy bueno y el 4% como bueno, debido a que se cumplió con el horario establecido.

En cuanto a la presentación personal el 52% de los comerciantes califican como excelente, el 42% como muy bueno y el 6% como bueno. Por otra parte, el 57% de los comerciantes capacitados consideran como excelente la manera en que se dio a conocer el programa que se desarrolló en la capacitación, mientras que el 36% lo califica como muy bueno y el 7% como bueno debido a que les interesó los temas abordados en cada módulo. Cabe mencionar que el 63% de la población consideran que fue excelente el respeto que se tuvo en el aporte e ideas de los participantes, el 31% como muy bueno y el 6% bueno. Por ende, se concluye que la capacitación tuvo interacción comprensiva entre participantes y capacitadora logrando tener una capacitación interactiva.

Sobre la capacitación

El cumplimiento del programa propuesto con el 52% consideraron como excelente, el 45% muy bueno y el 3% 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. En cuanto al contenido de la capacitación el 51% de los capacitados aprecian que fue excelente, el 45% consideran que es muy buena y el 4% buena porque adquirieron nuevos conocimientos financieros que serán de gran utilidad para poner en práctica en su vida diaria.

Cabe mencionar, que el 49% indicaron que el nivel de conocimientos 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 48% califican su conocimiento como bueno y el 3% como muy bueno ya que poseían algunos conocimientos sobre temas financieros.

Conforme a las herramientas brindadas por la capacitación el 58% de las personas capacitadas indicaron que su satisfacción es excelente, ya que aprendieron a realizar un presupuesto familiar y a plantearse metas financieras, el 36% consideran muy bueno y el 6% bueno, debido a que la información recibida será de gran utilidad para tomar correctas decisiones financieras.

Sobre la logística de la capacitación

Respecto a la logística de la capacitación el 48% de la población indicaron que el horario en el que se ejecutó el programa fue muy bueno, el 46% mencionó que fue excelente y el 6% bueno, debido a que las actividades se desarrollaron de forma eficiente. Y en lo que concierne al salón el 45% indicaron que fue excelente y muy bueno, y el 10% consideraron como bueno, debido a que al lugar contaba con lo necesario para llevar a cabo la capacitación.

Tabla 24. Evaluación por medio de indicadores

Indicador	Resultado	Meta	Interpretación
$\frac{N^{\circ} \text{ de comerciantes capacitados}}{N^{\circ} \text{ total de comerciantes}}$	78%	100%	Del total de comerciantes se alcanzó una capacitación del 78%, debido a que no todos prestaron la colaboración y permanencia dentro del taller efectuado en los 3 días. Sin embargo, este resultado refleja que el programa de capacitación fue eficiente.
$\frac{N^{\circ} \text{ de comerciantes satisfechos}}{N^{\circ} \text{ de comerciantes capacitados}}$	89%	100%	Del total de los comerciantes capacitados se logró el 89% de satisfacción en los comerciantes, es decir un resultado favorable, debido a que el programa financiero se lo ejecutó de la mejor manera.

<p><i>Nº de comerciantes que incrementaron los conocimientos</i> <i>Nº de comerciantes capacitados</i></p>	92%	100%	<p>El 92% de los capacitados incrementaron sus conocimientos sobre educación financiera, evidenciándose que es un resultado eficiente ya que el programa de capacitación ha sido muy beneficioso para la población.</p>
<p><i>Nº de sugerencias emitidas</i> <i>Nº de comerciantes que asistieron a la capacitación</i></p>	0%	0%	<p>Se denota que 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 adjudicatarios, aclarando dudas e inquietudes.</p>

7. Discusión

La educación financiera es de gran importancia debido a que permite tomar mejores decisiones de inversión, ahorro, un uso más racional del crédito, menores niveles de endeudamiento y mejor calidad de vida (Sánchez, 2020).

Para Rivas y Muñoz (2019) en su investigación titulada “La educación financiera como apoyo para el crecimiento económico en las familias de los comerciantes del centro comercial popular El Salto”, comprobó que el 70% de su población de estudio realizan préstamos para realizar compras, es decir que las personas adquieren otras deudas en función de sus ingresos, logrando que los individuos por salir de una obligación se comprometan a adquirir préstamos con otros acreedores, lo cual es extremadamente riesgoso para la salud financiera, así también, evidenció que el 33% de las personas no poseen una cuenta de ahorro debido al desconocimiento de los beneficios de la misma, demostrándose de esta manera el poco uso y conocimiento que se tiene acerca del entorno financiero.

A partir de los hallazgos encontrados se establece que existe relación con la presente investigación en donde el 60% de las personas que solicitan préstamos lo hacen para invertir, en cambio el 33% realizan prestaciones para cubrir otras deudas llevándolos a asumir más de una obligación a la vez, disminuyendo la capacidad de pago para hacer frente a posibles eventos inesperados en el futuro. Además, el 25% de la población no utilizan ningún tipo de producto o servicio financiero debido a que no han tenido la necesidad de percibirlo, sin embargo, el 75% ha hecho uso únicamente de cuentas de ahorro.

De acuerdo a Albinati (2019) en su investigación titulada “Análisis de la educación financiera y su incidencia en la gestión financiera de los comerciantes populares de los mercados y plazas de la zona urbana de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua” evidenció que el 76% de su población no lleva un registro de sus ingresos y gastos que les permita evidenciar la disponibilidad de efectivo que tienen para gastar y asumir deudas. Así mismo, el 85% de las personas no han asistido a capacitaciones o cursos relacionados a temas financieros reflejando así un bajo nivel de conocimientos acerca de educación financiera.

Estos resultados guardan relación con el presente trabajo, puesto que el 92% de la población no lleva registro de sus ingresos y gastos debido a que no poseen ingresos fijos, y el 89% de las personas no han sido participes de capacitaciones referentes a educación financiera

que ayude a mejorar las condiciones de vida de las personas ya que consideran que en la actualidad se requiere de tiempo y dinero para manejar las finanzas.

Posteriormente, los resultados de las investigaciones tienen una similitud puesto que en base a los estudios realizados se conoce que las personas carecen de conocimientos y habilidades financieras, suceso que dificulta el manejo adecuado de las finanzas de estas personas, generando un impacto negativo en su condición económica impidiéndoles prosperar adecuadamente.

Además, se refleja que son pocas las personas que poseen la costumbre de ahorrar, siendo este uno de los mejores hábitos que se debe cultivar desde la temprana edad para tener decisiones más acertadas en el futuro y aportar al progreso y desarrollo de un país. Otra de las razones por las que conductualmente hay carencia de cultura financiera y que afecta los hábitos de consumo de los comerciantes es el desconocimiento para elaborar una buena planificación financiera, y presupuesto mensual, sumándose a esto un nivel reducido de ingresos, lo cual limita su capacidad de ahorro, insuficiencia para solventar sus compromisos financieros, y endeudamiento.

Finalmente, en una población que no posee una adecuada educación financiera y desconoce cómo endeudarse sin afectar sus finanzas, no puede mejorar su bienestar social y, por consiguiente, no contribuye al desarrollo económico del cantón.

8. Conclusiones

- De acuerdo al diagnóstico realizado a los comerciantes del mercado municipal, se determinó los siguientes factores que limitan la educación financiera, el 49% de los comerciantes tienen un ingreso bajo alrededor de \$100 a \$300; el 55% destina de \$100 a \$300 a los gastos, es decir, lo mismo en relación a sus ingresos; el 76% carece del hábito de ahorro debido a que sus ingresos son bajos y no les permite destinar una cantidad de dinero al ahorro.
- Además, el 92% de los adjudicatarios desconocen la elaboración de un presupuesto mensual que impide llevar un control de los recursos, por tal razón es imposible alcanzar las metas financieras personales; y el 80% de la población poseen endeudamiento con terceros puesto que no cuentan con ingresos fijos que les permita satisfacer sus necesidades.
- 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 adecuada planificación, un presupuesto apropiado y hacer de esta actividad una costumbre cotidiana para mejorar la situación financiera.
- De igual manera, para ayudar a mejorar el bienestar financiero de los comerciantes se implementó el programa de educación financiera con temas adecuados en los cuales se da prioridad a la sensibilización y concientización para comenzar a practicar el ahorro, logrando que se haga un hábito, y que posibilite conservar una buena administración del dinero. Cabe resaltar que existió una gran acogida e interés por parte de los comerciantes en adquirir conocimientos de esta índole debido a que son elementales para mejorar la comprensión de la utilidad del dinero, la planificación, productos y servicios financieros; tomando en cuenta que son contenidos necesarios para hacer elecciones correctas de las oportunidades financieras y mejorar el bienestar económico en sus negocios.

9. Recomendaciones

- Se recomienda a los comerciantes del mercado municipal llevar a cabo la planificación financiera personal, de acuerdo a los siguientes estándares para el uso adecuado de los recursos; gastos del 55% al 70%, deudas del 17% al 25% y el ahorro mensual del 2% al 25% de acuerdo a los ingresos que perciben mensualmente para realizar un correcto uso de los recursos económicos y tomar las decisiones más acertadas.
- Organizar campañas con el apoyo de instituciones financieras para concientizar a los comerciantes sobre las causas y consecuencias de los problemas que pueden derivarse de una escasa educación financiera, lo cual les permitirá incrementar sus conocimientos y mejorar la práctica financiera de los adjudicatarios a fin de producir una mejor seguridad financiera personal.
- Se recomienda a las autoridades del mercado municipal que realice un convenio con la Universidad Nacional de Loja u otras instituciones a fines para que brinde capacitaciones sobre temas de educación financiera con el fin de que la población actualice sus conocimientos financieros y así mismo fomentar el hábito del ahorro, lo cual les ayudará a tomar decisiones adecuadas.
- Proponer que el programa de capacitación financiera sea ofertado constantemente a los nuevos comerciantes del mercado para crear conciencia sobre la importancia de tener una adecuada educación financiera y con ello mejorar el conocimiento y la habilidad financiera de las personas, con el fin de generar una mejor estabilidad económica personal.

10. Bibliografía

- Acosta, I. (2018). *Evaluación del nivel de educación financiera de los microempresarios*.
<https://bit.ly/315f7SB>
- Albinati, M. (2019). *Análisis de la educación financiera y su incidencia en la gestión financiera de los comerciantes populares de los mercados y plazas de la zona urbana de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua*. <https://bit.ly/3GHcdSW>
- Arellano, J. (2021). *Tipos de tasas financieras que te ofrece el mercado*. <https://bit.ly/3y2OOsa>
- Arevalo, D. (14 de Mayo de 2021). *¿Qué es el ahorro?* <https://bit.ly/31YOSxD>
- Arroba, E., & Rivas, M. (2019). *La educación financiera como apoyo para el crecimiento económico en las familias de los comerciantes*. <https://bit.ly/30i4RpH>
- Banco de Desarrollo del Ecuador. (2021). *Programa de educación financiera*.
<https://bit.ly/3d3Ydpt>
- Banco Ficensa. (2020). *Educación Financiera*. <https://bit.ly/3IThtop>
- Campuzano, J. (enero de 2020). *Cultura financiera y su incidencia en el nivel de desarrollo socioeconómico*. <https://bit.ly/3DshoEh>
- Cevallos, V., Valverde, P., Orna, L., & Cargua, E. (2020). La educación financiera y su incidencia en la capacidad de gestión de los comerciantes de la empresa pública municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba. *Visionario Digital*, 4(2), 5-21. <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v4i2.1201>
- Citibank, N.A. (2021). *Programa de Educación Financiera*. <http://citi.us/3D2FDIZ>
- Compartamos Banco. (2020). *¿Conoces los tipos de deuda que existen?* <https://bit.ly/3rJGSLa>
- Díaz, A. (2018). *Toma de decisiones*. <https://bit.ly/3GPSHxd>
- Echavarría, J., Gómez, C., Aristazábal, M., & Vanegas, J. (2020). El método analítico como método natural. *Nómadas*, 25(1), 1-28. <https://bit.ly/3tw6dZx>
- Educaweb. (2021). *Comerciante de un mercado*. <https://bit.ly/3c9xR5g>
- Enríquez, M. (2021). *Propuesta de contenidos para educación financiera en población urbana de la ciudad de Quito, Ecuador*. <https://bit.ly/3rpq9N0>
- 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>
- Fernández, H. (7 de Julio de 2018). *¿Qué es la Economía?* <https://bit.ly/3E18P3u>
- Flores, G., & Pionce, G. (2017). *Educación Financiera en la Asociación Interprofesional de Ebanistas del Cantón Jipijapa*. <https://bit.ly/3rIUeNq>

- García, V. (2015). *Introducción a las Finanzas* (Primera ed.). Grupo Editorial Patria, S.A.
<https://bit.ly/3jzjvPM>
- Hidalgo, M., Hidalgo, M., & Villarroel, A. (2017). *Presupuestos Empresariales* (Primera ed.).
Imprenta Tallpa. <https://bit.ly/3jx2qpC>
- López, G. (2016). *Estructura del Sistema Contable de la Empresa Agrícola Industrial “Jacinto
López”, S. A, del Municipio de Jinotega*. <https://bit.ly/3wHS2QX>
- López, J., Hernández, S., Peláez, L., Sarmiento, G., Peña, M., Cueva, N., & Sánchez, J. (2022).
Educación financiera en América Latina. *Ciencia Latina*, 6(1), 38-26.
[doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1770](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i1.1770)
- López, K. (2019). *Evaluación del nivel de educación y cultura financiera en los estudiantes de
la facultad de ciencias económicas de la unan-managua*. <https://bit.ly/34Pxnk1>
- Martínez, R., Pascual, V., & Palacios, R. (2021). Etapas del método estadístico. *Ciencia
Huasteca*, 9(17), 35-36. <https://bit.ly/36pHA7Y>
- Ministerio de Economía y Competitividad. (2018). *Próximos retos: de las políticas a
las prácticas eficientes*. <https://bit.ly/33Itugv>
- Morales, A., & Castro, J. (2015). *Planeación financiera* (Primera ed.). Grupo editorial Patria.
<https://bit.ly/32NkrKJ>
- Muñoz, C. (2019). *Metodología de la investigación* (Primera ed.). Progreso S.A.
<https://bit.ly/3JACOmH>
- Narváez, E. (2017). *Diseño de un Modelo de Cultura Financiera*. <https://bit.ly/3rmuG2Y>
- Panta, C. (2015). *Incidencia del financiamiento internacional por parte del banco mundial y
sus consecuencias en el desarrollo social y económico en el ecuador*.
<https://bit.ly/3F9whNG>
- Ramírez, C. (2017). *Los presupuestos: objetivos e importancia*. <https://bit.ly/3F4auH0>
- Remund, D. (2016). La alfabetización financiera explicada: El caso de una definición más clara
en una economía cada vez más compleja. *Revista de asuntos del consumidor*, 44(2),
227-311. <https://bit.ly/3o24gRQ>
- Rivas, M., & Muñoz, E. (2019). *La educación financiera como apoyo para el crecimiento
económico en las familias de los comerciantes del centro comercial popular “El Salto”*.
<https://bit.ly/3HsB9Pk>
- Rodríguez, A. (2019). *Incidencia de la educación financiera en el nivel de endeudamiento de
los hogares*. <https://bit.ly/3ljgCTX>

- Rodriguez, D. (2016). *Incidencia de la cultura financiera en la gestión económica y financiera*.
<https://bit.ly/319w7Xh>
- Rohoden, B., & Salazar, M. (2016). *Sistema de gestion ambiental, según la norma ISO*.
<https://bit.ly/30LBXhd>
- Sanchez, J. (2 de Noviembre de 2020). *¿Por qué es importante la educación financiera?*
<https://bit.ly/3qUYG5B>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2019). *Conceptos básicos de Educación Financiera*. <https://bit.ly/3BeYnnA>
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2017). *Normas generales para las instituciones del sistema financiero*. <https://bit.ly/3Fd85JY>
- Vallejo, S. (2019). *Manual de educación financiera para emprendedores* (Primera ed.).
<https://bit.ly/3q2cfxW>
- Westreicher, G. (6 de Agosto de 2020). *Estrategia* . <https://bit.ly/329tO7n>
- Yagual, A., Chagerben, L., & Hidalgo, J. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las ciencias*, 3(2), 783-798.
<http://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.3.2.783-798>
- Zuñiga, A. (2019). *Propuesta para incentivar la cultura financiera*. <https://bit.ly/3Dd9dfS>

11. Anexos

Anexo 1

Encuesta aplicada a los comerciantes del mercado municipal



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

ENCUESTA DIRIGIDO A LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL “PADRE FRANCO AGUIRRE”, CANTÓN ZAPOTILLO.

Estimado Sr/Sra/Srta.

Soy estudiante del 8vo ciclo y me encuentro desarrollando una investigación titulada “NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL PADRE FRANCO AGUIRRE, CANTÓN ZAPOTILLO” que consiste en determinar conocimientos y habilidades financieras, por lo que solicito su participación para contestar las siguientes preguntas.

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 () De 41 a 60 años () Más de 61 años ()

Nivel de instrucción Ninguna () Primaria () Secundaria () Egresado () Tercer Nivel ()

Número de miembros de la familia 1 a 3 () 4 a 6 () 7 a 9 () más de 10 ()

NIVEL SOCIO-ECONÓMICO

1. ¿Quién genera ingresos en su familia?

Papá () Mamá () Ambos ()

2. ¿Cuál es su nivel de ingresos mensuales?

◦ De \$ 100 a \$ 300 ()

◦ De \$ 301 a \$ 501 ()

◦ De \$ 502 a \$ 702 ()

◦ De \$ 703 a \$ 903 ()

3. ¿Cuánto gasta mensualmente?

◦ De \$ 100 a \$ 300 ()

◦ De \$ 301 a \$ 501 ()

◦ De \$ 502 a \$ 702 ()

◦ De \$ 703 a \$ 903 ()

4. ¿Cuál es el principal destino de sus gastos?

- Educación ()
- Entretenimiento ()
- Alimentación ()
- Arriendo ()
- Transporte ()
- Vestimenta ()
- Salud ()
- Otros ()

¿Cuáles?

5. **Considera usted importante que la educación financiera permite lograr una economía familiar sana**

SI () NO ()

6. **¿Cuál es su grado de conocimiento en temas de educación financiera?**

- Bueno ()
- Medio ()
- Regular ()
- Ninguno ()

7. **Antes de salir de compras usted elabora un listado de los productos y servicios a adquirir.**

SI () NO ()

8. **¿Al realizar sus compras con que medio de pago lo cancela?**

- A crédito ()
- A contado ()
- Transferencias bancarias ()

9. **¿En caso de contar con tarjetas de crédito cual es el interés que le cobran?**

- 3 meses (2,54 %) ()
- 6 meses (4,47%) ()
- 9 meses (6,43 %) ()
- 12 meses (8,42 %) ()
- No posee tarjeta de crédito ()

10. **¿El nivel de ingresos que usted posee es suficiente para cubrir los gastos que tiene?**

SI () NO ()

11. **¿Qué tipo de deudas tiene usted?**

- Endeudamiento de terceros ()
- Pago de colegiaturas ()
- Compra de inmuebles ()
- Pago de tarjetas de crédito ()

◦ Ninguna ()

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

◦ Ahorra ()

◦ Invierte ()

◦ Paga deudas ()

13. **¿Posee una cuenta bancaria en alguna Institución Financiera**

SI () NO ()

14. **¿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 ()

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

SI () NO ()

16. **¿Qué lo motiva a ahorrar?**

◦ Comprar una vivienda ()

◦ Comprar un auto ()

◦ Financiar sus estudios ()

◦ Vacaciones ()

◦ Invertir ()

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

SI () NO ()

En caso de ser el ahorro un hábito, marque con una X ¿cuáles son sus alternativas de ahorro?

◦ Instituciones financieras ()

◦ Fondos familiares ()

◦ Lo guarda en casa ()

En caso de NO ahorrar, marque con una X ¿porque no posee este hábito?

◦ Falta de tiempo ()

◦ Falta de educación financiera ()

◦ Cree que no es importante ()

◦ Tiene deudas ()

◦ Otros ()

¿Cuáles?

.....

18. **¿Usted realiza un presupuesto familiar mensual?**

SI () NO ()

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

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

20. **¿Cuándo usted solicita un préstamo cuál es el destino que le da?**

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

¿Cuales?

.....

21. **¿Tiene conocimiento de programas de educación financiera?**

SI () NO ()

22. **¿Ha participado en charlas de educación financiera impartida por alguna institución?**

SI () NO ()

Si su respuesta es afirmativa, por favor continúe con la siguiente pregunta caso contrario procesa con la pregunta 24

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

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

24. **¿Asistiría a un curso de educación financiera?**

SI () NO ()

Si su respuesta es afirmativa, por favor continúe con la siguiente pregunta caso contrario ha finalizado la encuesta.

25. **¿Qué temas considera necesarios que se deben abordar en el curso de educación financiera?**

- Importancia del ahorro ()
- Finanzas personales ()
- Manejo de productos financieros ()

Gracias por su colaboración

Anexo 2

Matriz para la elaboración de la encuesta

Dimensiones de la educación financiera	Pregunta	Referencia
Datos informativos	Sexo	Cochancela (2017)
	Cargas familiares	Cochancela (2017)
	Estado civil	Cochancela (2017)
	Edad	Cochancela (2017)
	Nivel de instrucción	Cochancela (2017)
	Miembros de familia	Zuñiga (2019)
Nivel socio-económico	Quién genera ingresos en la familia	Presente estudio
	Nivel de ingresos mensuales	Zuñiga (2019)
	Cuánto gasta mensualmente	Zuñiga (2019)
	Principal destino de sus gastos	Zuñiga (2019)
	Cuándo le sobra dinero al mes en que lo utiliza	Cochancela (2017)
	Qué lo motiva a ahorrar	Acosta (2018)
	Actualmente usted tiene ahorros	Zuñiga (2019)
Conocimientos financieros	Considera usted importante que la educación financiera permite lograr una economía familiar sana	Presente estudio
	Cuál es su grado de conocimiento en temas de educación financiera	Acosta (2018)
	Qué entiende por educación financiera	Presente estudio
	Antes de salir de compras usted elabora un listado de los productos y servicios a adquirir.	Presente estudio
	Al realizar sus compras con que medio de pago lo cancela	Presente estudio
	En caso de contar con tarjetas de crédito cual es el interés que le cobran	Acosta (2018)
	El nivel de ingresos que usted posee es suficiente para cubrir los gastos que tiene	Presente estudio
	Qué tipo de deudas tiene usted	Cochancela (2017)
	Posee una cuenta bancaria en alguna Institución Financiera	Acosta (2018)
	Cuáles son los productos o servicios financieros de los cuales ha hecho uso	Zuñiga (2019)
Aptitud financiera	Usted realiza un presupuesto familiar mensual	Zuñiga (2019)
	El ahorro es un hábito para usted	Acosta (2018)
	En caso de necesitar dinero, ¿a dónde acude para solicitar un préstamo?	Zuñiga (2019)
	Cuándo usted solicita un préstamo cuál es el destino que le da	Zuñiga (2019)
	Tiene conocimiento de programas de educación financiera	Acosta (2018)
	Ha participado en charlas de educación financiera impartida por alguna institución	Acosta (2018)
	La capacitación financiera que ha recibido ha sido por parte de	Acosta (2018)
	Asistiría a un curso de educación financiera Qué temas considera necesarios que se deben abordar en el curso de educación financiera	Acosta (2018)

Anexo 3

Aplicación de encuestas a los comerciantes



Anexo 4

Material utilizado para la capacitación

The image displays 12 educational slides from a financial literacy program. The slides are arranged in a 4x3 grid and numbered 1 through 12. Each slide features the logo of the Universidad Nacional de Loja and contains text, diagrams, and illustrations related to financial education.

- Slide 1:** Universidad Nacional de Loja, Facultad Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Finanzas, Programa de Educación Financiera.
- Slide 2:** Módulo 1: Generalidades. Topics: Educación Financiera, Cultura Financiera, Productos y Servicios Financieros.
- Slide 3:** Educación Financiera. Importance: Contribuye con el progreso de la sociedad, fortalece una herramienta valiosa, genera comprensión de productos financieros, y motiva a las familias a hacer uso del ahorro y planificación.
- Slide 4:** ¿Dónde, cómo, cuándo se aprende? Relación y el curso (El Financiero Popular, La Escuela, Redes) and Cuándo de Atención (Cuando se inicia, Cuando se debe continuar).
- Slide 5:** Beneficios. Personal (Ayuda a que las personas cuiden y hagan crecer su dinero), Familiar (Forma oportuna para generar los recursos necesarios para tener actividades económicas), País (Forma valiosa para incrementar ingresos).
- Slide 6:** Cultura Financiera. Importance: Tener un presupuesto, No gastar más de lo que gana, Ahorrar un poco siempre, Aprender el valor del dinero, Planear siempre futuro.
- Slide 7:** Beneficios and Pasos para Empezar una Cultura Financiera. Steps: Analizar la situación personal y familiar, Definir metas, Clasificar los gastos, Planear una lista de ingresos y gastos, Ahorrar de forma constante para alcanzar sus metas, Definir una cantidad mensual para ahorrar cada mes.
- Slide 8:** Productos y Servicios Financieros. Productos Financieros: Cuenta de Ahorro, Cuenta Corriente, Inversión. Servicios Financieros: Seguro de Vida, Seguro de Salud, Seguro de Accidentes, Seguro de Retiro.
- Slide 9:** Fuentes de Financiamiento. Crédito. Consideraciones antes de solicitar un crédito: En cantidad de pago, Tipo de plan de pago (mensual, trimestral, anual), Costo del crédito, Otro valor que valore con el crédito (seguro), Los gastos por pagar intereses y comisiones, Tasa de la Tasa de Interés, Tipo de garantía, Los términos y condiciones del crédito.
- Slide 10:** Administración del Crédito. Empeñamiento y Cautión de un Projo. Steps: Solicitar el crédito, Recibir el dinero del crédito, Devolver el dinero del crédito, Recibir el dinero del crédito.
- Slide 11:** Derechos y Obligaciones del Usuario Financiero. Derechos: Derecho a la información financiera, Información de productos y servicios financieros, Dialogar con libertad los productos y servicios financieros, Acceder a productos y servicios financieros, Obtener productos y servicios financieros de calidad, Acceso a la información y documentación, A la protección, Al reclamo. Obligaciones: Realizar sus depósitos, transferencias o consignaciones ante la institución financiera o la AFP, según corresponda, en tiempo y forma; Pagar los gastos, comisiones y pérdidas.
- Slide 12:** Módulo 2: Fomento al Emprendimiento e Innovación. Topics: Emprendimiento, Innovación.

EMPRENDEDOR

Es una persona que crea un negocio por su propia iniciativa, basándose en varias circunstancias como: ser la oportunidad o la necesidad.

EMPRENDIMIENTO

Es la identificación y ejecución de un nuevo negocio, a través de una oportunidad que tiene el futuro.

CALIDADES DE UN EMPRENDEDOR

- ✓ Conocer sus aptitudes
- ✓ Situación económica
- ✓ Experiencia
- ✓ Pasión y disciplina
- ✓ Conocimiento de la actividad
- ✓ Constancia
- ✓ Perseverancia

13

TIPOS DE EMPRENDEDORES

- ✓ El emprendedor idealista
- ✓ El emprendedor por necesidad
- ✓ El emprendedor emprendedor
- ✓ El emprendedor oportunista
- ✓ El emprendedor por amor
- ✓ El emprendedor pasionario
- ✓ El emprendedor realista

Para financiar el emprendimiento ideal:

- Identificar recursos y canales de acceso
- Buscar diferentes formas de financiamiento
- Analizar sus ventajas y desventajas

14

Centro de su negocio debe tener en cuenta:

• **CONTAR** con recursos de su negocio

• **RECORDAR** el estado de su negocio

• **ANALIZAR** el estado de su negocio

• **REVISAR** el estado de su negocio

La importancia de registrar los ingresos y los gastos:

- Facilita la operación de la actividad económica, controla el flujo de dinero, evita errores y facilita el control de los recursos que son claves en una empresa, el análisis detallado de los ingresos y los gastos te hará saber más de tu negocio.
- Es necesario tener todos los datos de un negocio de todos los registros que generamos y de todos los gastos que generamos en la actividad económica.

15

Ejemplo de contabilidad básica para un negocio de ropa

Fecha	Descripción	Debe	Haber
2018-01-01	Capital inicial	100,00	100,00
2018-01-05	Compra de mercancías	200,00	200,00
2018-01-10	Venta de mercancías	150,00	150,00
2018-01-15	Pago de gastos	50,00	50,00
2018-01-20	Venta de mercancías	300,00	300,00
2018-01-25	Pago de gastos	75,00	75,00
2018-01-31	Saldo	125,00	125,00

Atención al registrar los ingresos y gastos de tu negocio, apóyate de herramientas, además a que es importante que mantengas la contabilidad de un solo momento.

16

EJERCICIO

- Al 12 de enero de 2018 en tu negocio
- Al 15 de enero de 2018 en tu negocio un total de \$100 por el compra de tu mercancía
- Al 20 de enero de 2018 en tu negocio \$150

En base a los datos realiza los registros correspondientes

17

MÓDULO 3

3

PLANEACIÓN FINANCIERA

• PRESUPUESTO FAMILIAR

18

¿QUÉ ES LA PLANEACIÓN FINANCIERA?

Ayuda a definir cómo administrar nuestros recursos para alcanzar nuestros metas.

BENEFICIOS:

- Permite definir la ruta
- Permite tener control en tus gastos y ingresos
- Da transparencia

19

PROCESO PARA REALIZAR UNA PLANEACIÓN FINANCIERA

REDES FINANCIERAS

• Definir objetivos

• Gestionar el plan

• Controlar la actividad financiera

• Evaluar el plan de actividad en el momento

20

Algunas personas se fijan metas basadas en planes:

- **Saludable** - Que se cumpla la puntualidad
- **Seguro** - Tener dinero en sus cuentas
- **Trabajo** - Cumplir la tarea a tiempo
- **Académico** - Que se cumpla la tarea

21

EJEMPLO

TIPO DE META	OBJETIVO	CUANTO	TIEMPO	¿QUÉ DEBERÍA HACER?
Corta	Comprar una casa	\$500	4 meses	Ahorrar
Mediana	Comprar un auto	\$10.000	2 años	Ahorrar o buscar financiamiento
Larga	Comprar una casa	\$50.000	10 años	Ahorrar o buscar financiamiento

22

PRESUPUESTO FAMILIAR

Permite decidir planificar y utilizar de la mejor forma posible los recursos para alcanzar los objetivos.

¿Para qué sirve?

- Definir los recursos disponibles
- Definir los recursos necesarios
- Definir los recursos a utilizar
- Definir los recursos a generar
- Definir los recursos a ahorrar

23

COMPONENTES DE UN PRESUPUESTO

INGRESOS:

- **Fija**
 - Se pagan constantemente a través de un contrato
 - **Beneficio** - Salarios, pensiones, rentas
- **Variable**
 - Son recursos de forma ocasional, como el pago de un préstamo
 - **Beneficio** - Ingresos por venta de bienes, ganancias de inversión

24

25

26

27

28

29

30

31

32

	¿Qué es?	Beneficios	Riesgo
Ahorro habitual	El dinero se mantiene en una institución financiera segura, controlada y supervisada por una entidad gubernamental.	Seguridad No existe la tentación de gastar. Garantía de liquidez por el seguro de depósitos. Alta facilidad de obtener el dinero en cualquier momento.	Ninguno, excepto tener disponibilidad de dinero en cualquier momento. Riesgo de inflación.
Ahorro selectivo	Medio de ahorro en el que el dinero adquiere un carácter de inversión, gracias al apoyo, cuidado, protección, en el cual se busca la rentabilidad en algún lugar.	Disponibilidad inmediata del dinero. Rendimiento superior al de los depósitos. Flexibilidad de inversión.	Riesgo de pérdida del dinero. Riesgo de inflación. Riesgo de liquidez por el tiempo que se tarda en obtener el dinero.

33

34

35

36

37

38

Anexo 5

Capacitación a comerciantes



FORMAS DE AHORRAR

	¿Qué es?	Beneficios	Riesgo
Ahorro formal	El dinero se mantiene en una institución financiera vigilada, controlada y supervisada por una entidad gubernamental.	<ul style="list-style-type: none"> Seguridad No existe la tentación de gastarlo Ganancia de intereses Mayor facilidad de obtener un crédito 	Ninguno, excepto tener disponibilidad inmediata del dinero en ciertas opciones.
Ahorro informal	Medio de ahorro en el que el dinero sobrante se guarda en una alcancía, fondo familiar, grupos de apoyo, cadenas, pirámides, en el colchón o escondido en algún lugar.	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad inmediata del dinero. 	<ul style="list-style-type: none"> Robo Extravío Uso indebido por otra persona Tentación de gastar cuando está a la mano.

20:29 | qmo-knms-ztqy

Andy Villalta

RU

68 más

Anexo 6

Cuestionario de evaluación aplicado a los comerciantes del mercado municipal



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

*CUESTIONARIO PARA LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL “PADRE
FRANCO AGUIRRE”, CANTÓN ZAPOTILLO.*

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:

- Especifica ()
- 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.
()

10. Enlace según corresponda

	Tarjetas de débito
	Cuentas de ahorros
PRODUCTO	Banca electrónica
	Cajeros automáticos
SERVICIO	Cuenta corriente
	Tarjetas de crédito

Anexo 7

Evaluación sobre la capacitación a los comerciantes del mercado municipal



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)

1. SOBRE LA CAPACITADORA					
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. Respeta las ideas y aportes de los participantes.					

2. SOBRE LA CAPACITACIÓN					
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 8

Presentación de gráficas resultantes de la evaluación de capacitación a los comerciantes del mercado municipal

Figura 2

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre cultura financiera

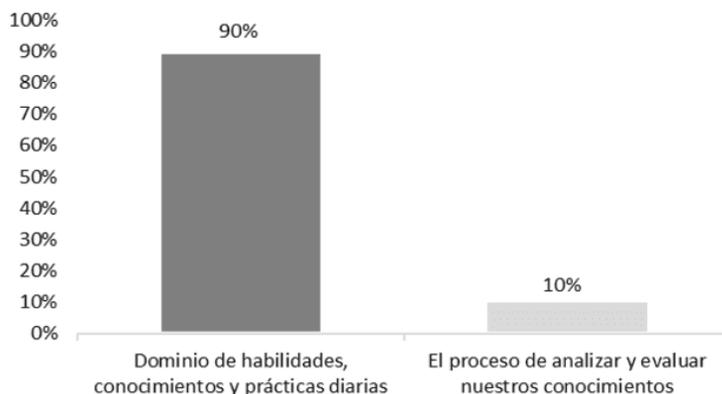


Figura 3

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la planeación financiera

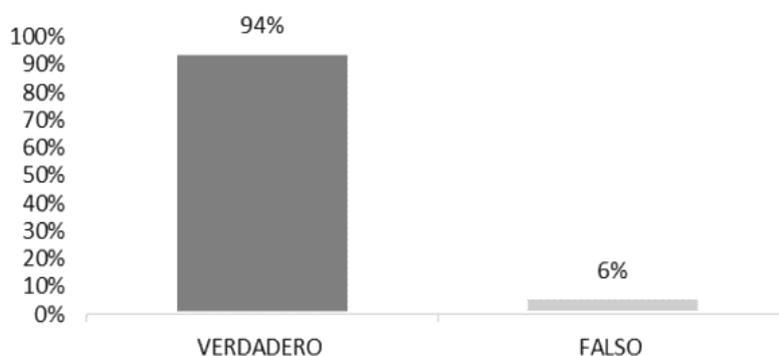


Figura 4

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios acerca de los pasos para realizar una planeación financiera

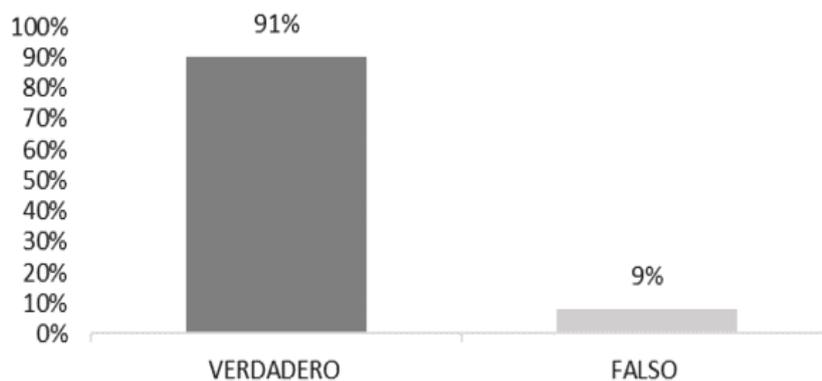


Figura 5

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios acerca de la clave para fijarse una meta

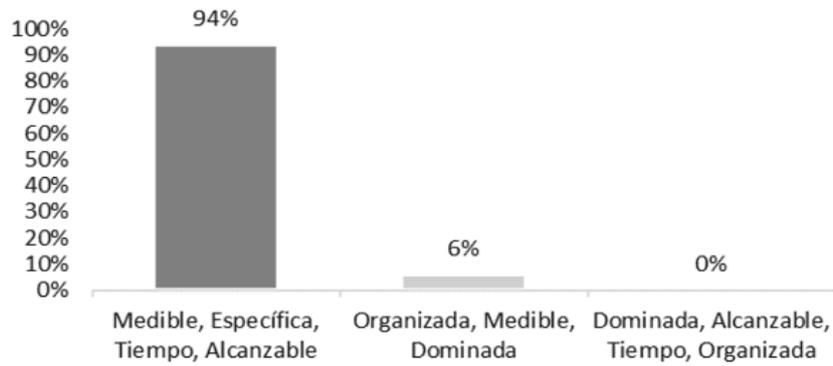


Figura 6

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios acerca del tiempo de una meta

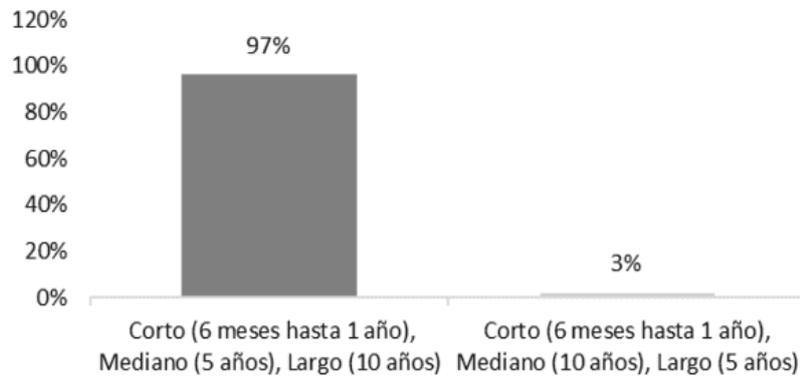


Figura 7

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la importancia del presupuesto

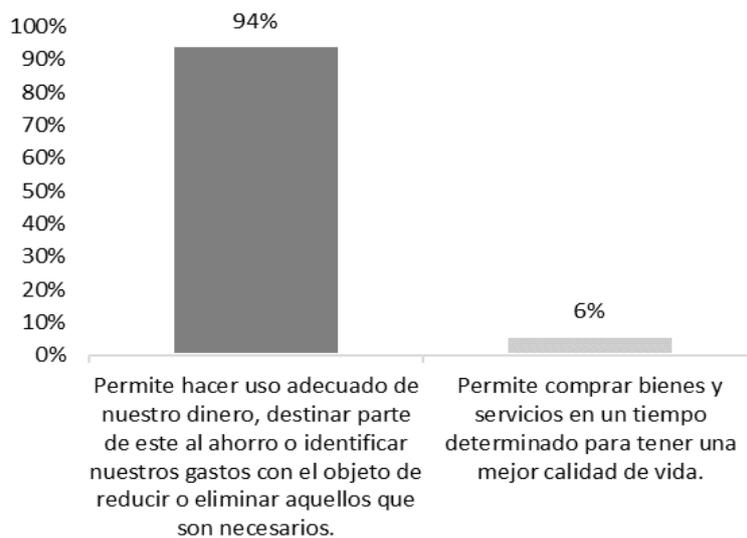


Figura 8

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la elaboración de un presupuesto

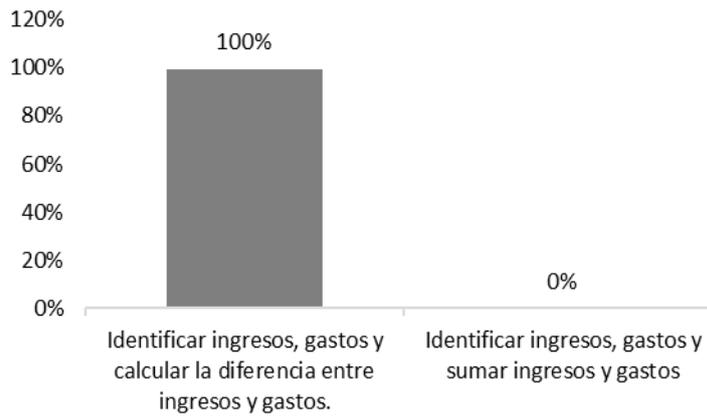


Figura 9

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre las formas de ahorrar

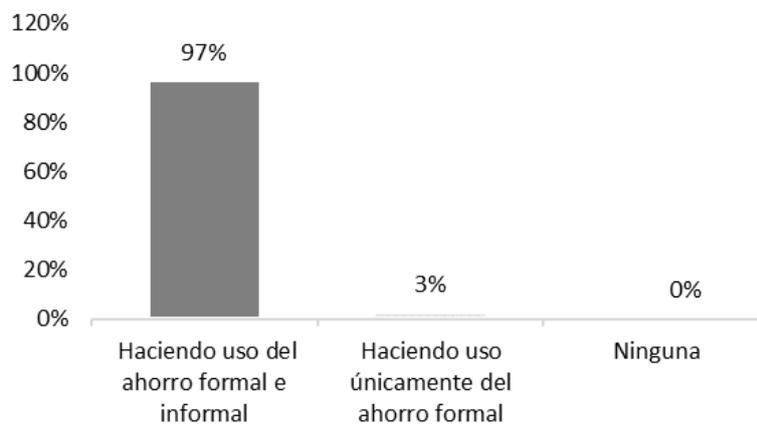


Figura 10

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre la capacidad de pago

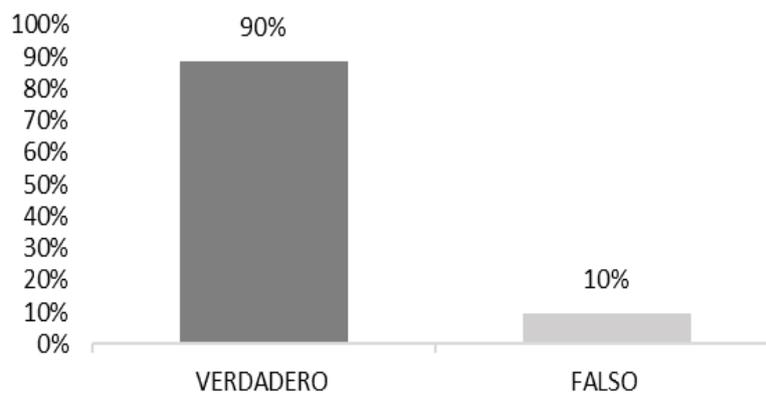
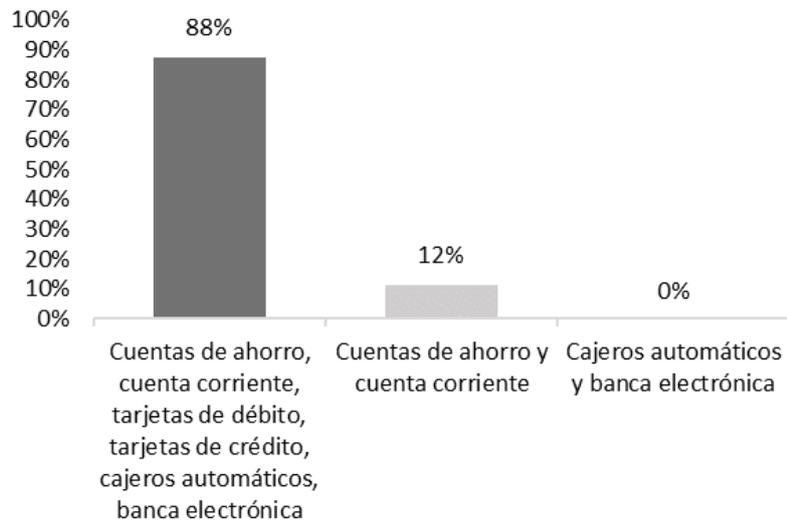


Figura 11

Conocimientos adquiridos por los adjudicatarios sobre los productos y servicios financieros



Sobre la capacitadora

Figura 12

Nivel de satisfacción del conocimiento y dominio del tema

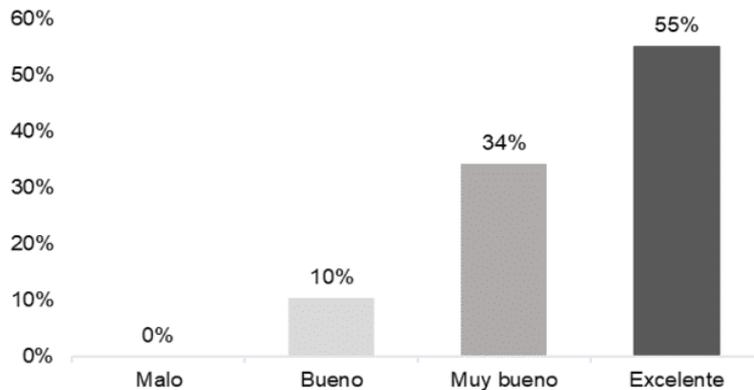


Figura 13

Nivel de satisfacción de la habilidad para comunicarse y transmitir ideas

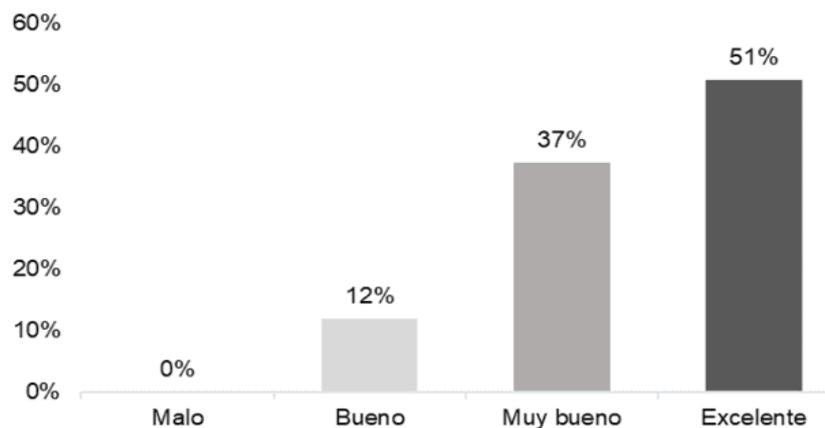


Figura 14

Nivel de satisfacción de la puntualidad

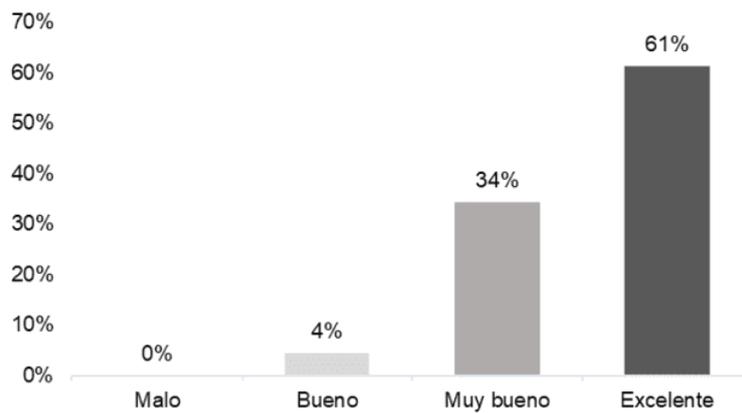


Figura 15

Nivel de satisfacción de la presentación personal

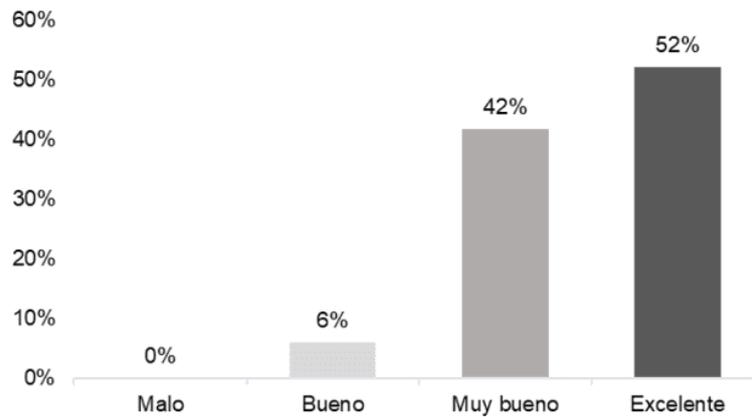


Figura 16

Nivel de satisfacción de dar a conocer el programa de capacitación

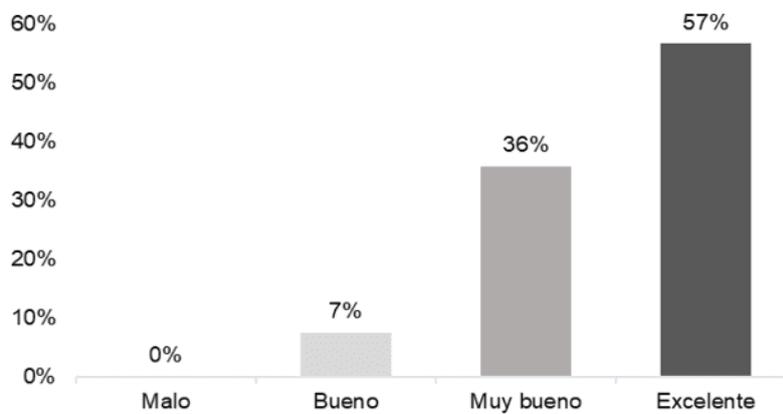
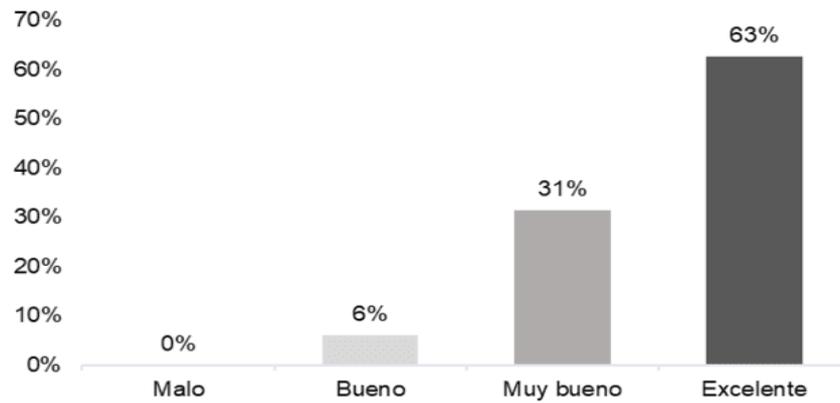


Figura 17

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



Sobre la capacitación

Figura 18

Nivel de satisfacción del cumplimiento del programa propuesto

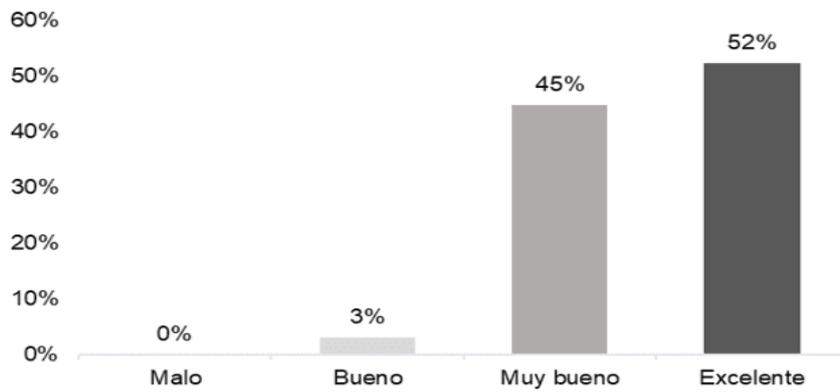


Figura 19

Nivel de satisfacción del contenido de la capacitación

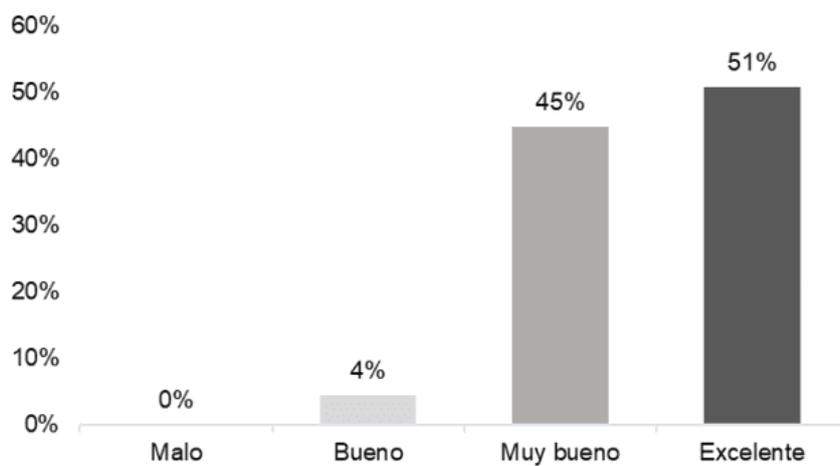


Figura 20

Nivel de conocimiento de educación financiera antes de la capacitación.

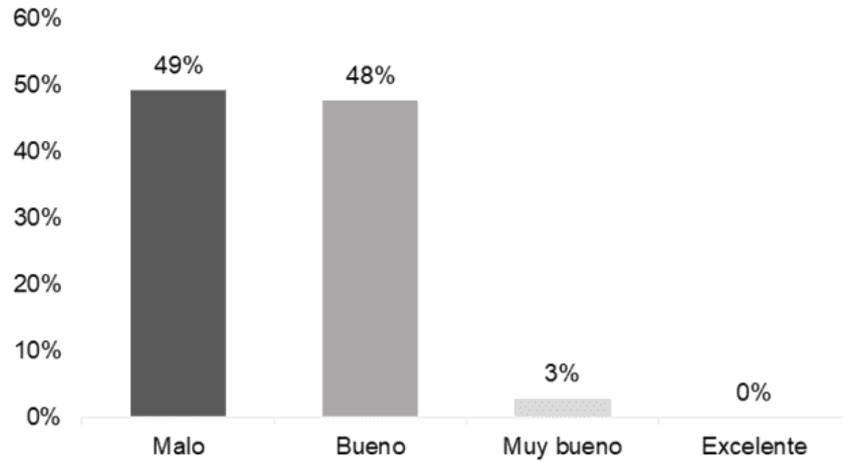
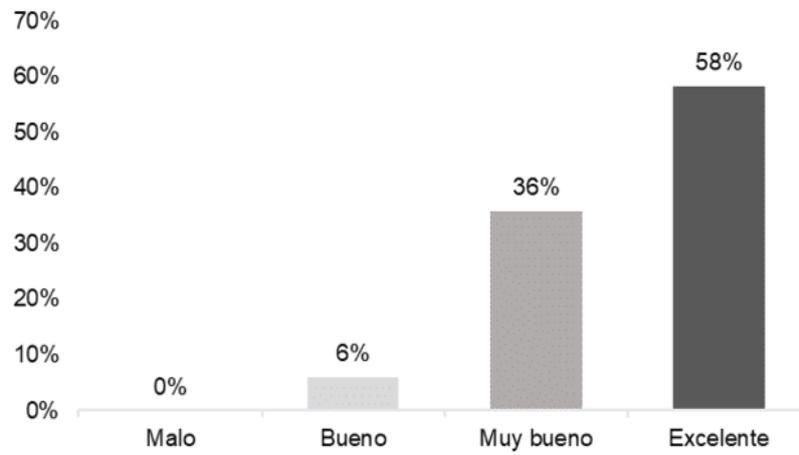


Figura 21

Nivel de satisfacción de las herramientas brindadas por la capacitación



Sobre la logística de la capacitación

Figura 22

Nivel de satisfacción del horario del curso

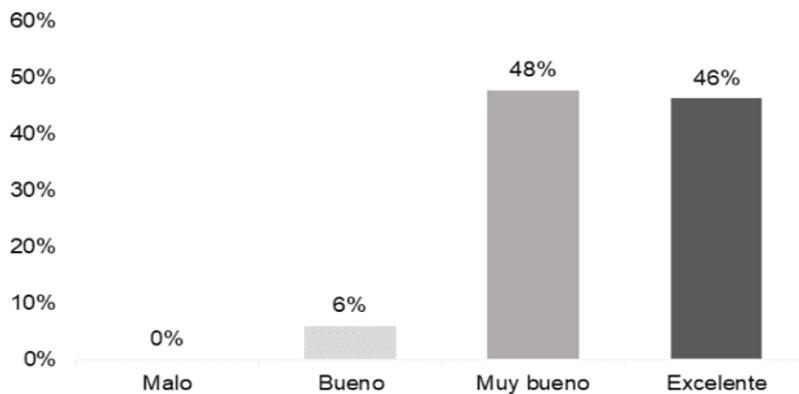
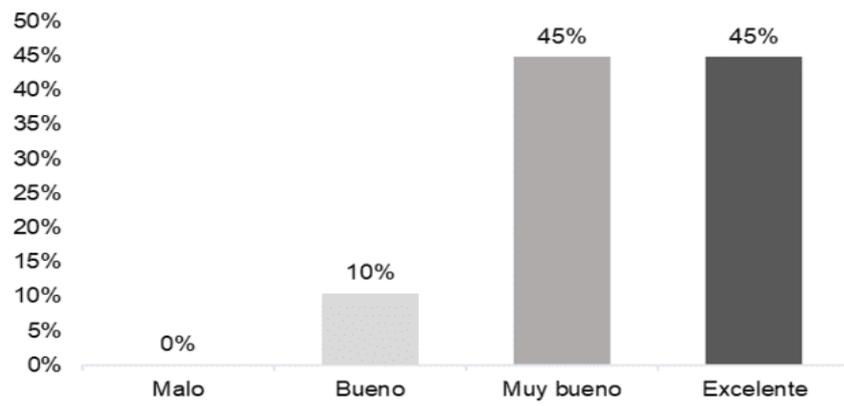


Figura 23

Nivel de satisfacción del salón donde se realizó el curso



Anexo 9

Listado de participantes que asistieron a la capacitación

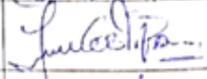
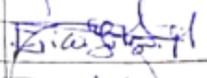
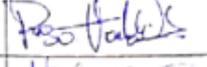
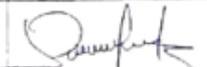
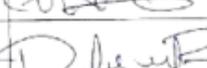
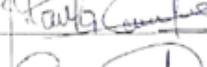
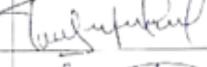
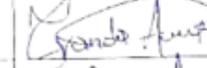
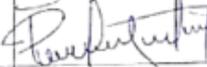
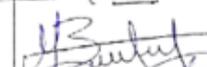


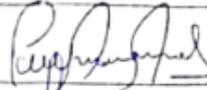
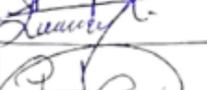
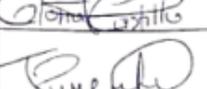
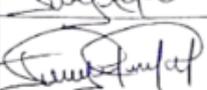
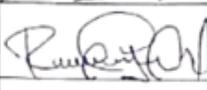
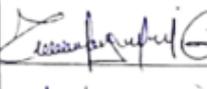
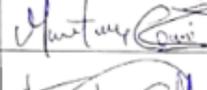
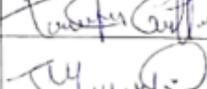
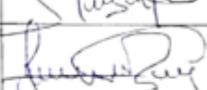
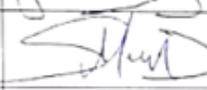
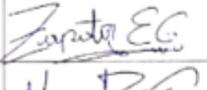
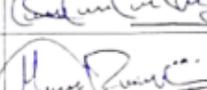
**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE FINANZAS**

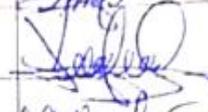
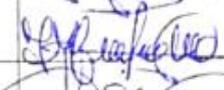
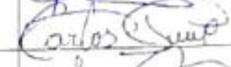
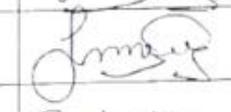
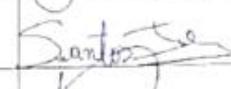
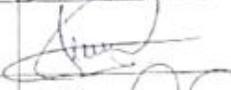
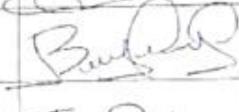
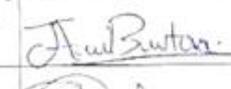
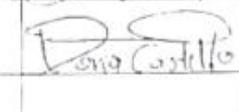
El Programa de Educación Financiera se lo ejecutó desde el 12 de enero hasta el 14 de enero de 2022, lo cual para constancia que usted ha sido partícipe de la capacitación le invito a colocar sus datos respectivos.

Listado de participantes que asistieron a la capacitación:

Nº	Nombres y Apellidos	Nº de cédula	Firma
1	Carmen Estaci Castillo	1101076996	<i>[Handwritten Signature]</i>
2	Jessica Lorena Castillo Castillo	1105191207	<i>[Handwritten Signature]</i>
3	Sandra María Correa	1104552573	<i>[Handwritten Signature]</i>
4	María Vélez Silva	1103929723	<i>[Handwritten Signature]</i>
5	Jorge Daniel Granda C.	1106032566	<i>[Handwritten Signature]</i>
6	Byron Estaban Arévalo Rodríguez	1103869499	<i>[Handwritten Signature]</i>
7	Rosina Zapata Vera	1105654022	<i>[Handwritten Signature]</i>
8	Luis José Cordova	1105625402	<i>[Handwritten Signature]</i>
9	Jeiner Paul Castillo	1103900062	<i>[Handwritten Signature]</i>
10	Nancy Yolanda Castillo S.	1103428151	<i>[Handwritten Signature]</i>
11	Ruth Araceli Carreño C.	1105450587	<i>[Handwritten Signature]</i>
12	Nancy Feliana V.	1104965793	<i>[Handwritten Signature]</i>
13	Luna Vanessa Mendoza	1105149180	<i>[Handwritten Signature]</i>
14	Rosa Dais Ramirez Campos	1102632104	<i>[Handwritten Signature]</i>

15	Jessenia Maica Rojas	1105202095	
16	Carmen Juliana Aguilar Alvarez	1104688005	
17	Jenny Castillo Requena	1105556383	
18	Erika Yelisa Martinez Zegarra	1104098551	
19	Ercido Rosa Valdiviezo	1103862544	
20	Nelly Yacira Vinco	1105040092	
21	Ester Vidolina Arevalo Gerez	1101559831	
22	Jordan Omar Gomez Ortiz	1106022446	
23	Gloria Amparo Vidal	1103928144	
24	Franco Wilberto Mendoza	1102630561	
25	Diana Patricia Restamante	11046232242	
26	Paula Francisca Carreño	1105003849	
27	Cladis Emma Requena Castillo	1104970422	
28	Rosa Maria Remona Torres	1103115133	
29	Gissela Alexandra Grandia	1105121402	
30	Pilar Castillo Castillo	1103867819	
31	Lucia Marcela Bustamante	1103676662	
32	Emma Ruby Vinco	1105124489	
33	Milton Ramiro Yaguana	1105951743	

34	Pablo Paul Ramirez Coronel	1102632930	
35	Laydi Carrero Castillo	1104552334	
36	Lucy Carolina Valdez	1103929269	
37	Norma Piedad Infante P.	1103130150	
38	Gloria Inquelín Castillo	1105010274	
39	Juana Vanesa Prieto	1103795702	
40	Ismeny Claribel Castillo G.	1104948995	
41	Robinson Josué Armijos	1105702375	
42	Pera de Jesús Guerrero	11030911981	
43	Milton Pinabza Gómez	1100376175	
44	Tomas Alberto Guillas Moza	1100836970	
45	José Mario Guerrero	1105449563	
46	Jenner Simón Guerrero	1150672953	
47	Liliana Alexandra Campese	1105082512	
48	Segundo Pajal Velez	1102937487	
49	Celo Eduardo Zapata Valdivieso	1102936993	
50	María Maura Pequeña Carranza	1101401097	
51	Mheana Pablo Vera	1105554651	
52	Marvin Alexis Rivera	1105177491	

53	Marysa Lourna Camizem	1104492818	
54	Blanca Nelmi Carlos Carlos	1102260274	
55	Jonahy Enrique Galos Orozco	1106153198	
56	Piana Roxana Bustamante	1101623242	
57	Carlos Eduardo Castillo Zurbar	1105654101	
58	Yurit Vidal Vidal	1104849888	
59	Wilber Amado Castillo Jiménez	1101735452	
60	Santos Ismael Rojas R	1101734604	
61	Lucia Mansol Alvarez	1102662952	
62	Edy Eulogio Vidal Anzures	1103272603	
63	José Alberto Bustamante	1105538180	
64	Blanca Irene Cardenas R	1102130178	
65	Carmin Tere Ramirez Saleno	1101967816	
66	Franco Enrique Jimbo Ordóñez	1102607676	
67	Doria Marina Castillo	1102630919	
68			
69			
70			
71			

Anexo 10

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, 30 de noviembre 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: 2021.11.30 10:22:48
-05'00'

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

Loja, 30 de noviembre 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 UN vigente; una vez emitido el informe favorable de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto, se designa a la **Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez, 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 COMERCIANTES DEL MERCADO MUNICIPAL PADRE FRANCO AGUIRRE, CANTÓN ZAPOTILLO**", de autoría del Sr/Srta. **ANGY LISBETH VILLALTA REQUENES**,. 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*". **NOTIFÍQUESE 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, 30 de noviembre de 2021, a las 11h00. Notifiqué con el decreto que antecede al **Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez, Mg. Sc.**, para constancia suscriben:

**ENA REGINA
PELAEZ SORIA**

Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2021.11.30 10:22:58
-05'00'

**Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez, Mg. Sc.
ASESOR/A DEL PROYECTO**

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



Firmado digitalmente por
**ROBERT
ORLANDO DIAZ**

Eib. Por: RDL.

Anexo 11

Certificado de traducción de inglés

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 comerciantes del mercado municipal Padre Franco Aguirre, cantón Zapotillo"** de autoría de **Angy Lisbeth Villalta Requenes**, portadora de la cédula de identidad número **1105447815**, 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 Ing. Neusa Cecilia Cueva Jimenez. Mgtr., 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