



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Finanzas

Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios
del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja

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

AUTOR:
Jonathan Fabricio Gómez Shanay

DIRECTORA:
Ing. Raquel Jesús Padilla Andrade, PhD.

Loja - Ecuador
2022

Certificación de Trabajo de Integración Curricular

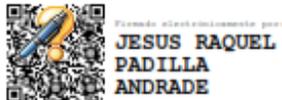
Loja, 29 de julio del 2022

Ing. Raquel Jesús Padilla Andrade. PhD.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de la elaboración del trabajo de integración curricular titulado: **“Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia”** de autoría del estudiante **Jonathan Fabricio Gómez Shanay**, previa a la obtención del título de **Licenciado 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.



Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, PhD.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, Jonathan Fabricio Gómez Shanay, declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: **Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia** 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: 1150105235
Fecha: 18 de octubre del 2022
Correo: jonathan.gomez@unl.edu.ec
Celular: 0981745580

Carta de autorización del Trabajo Integración Curricular por parte del autor para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica del texto completo

Yo Jonathan Fabricio Gómez Shanay declaro ser autor del trabajo de integración curricular titulada **“Estrategias para optimizar las Finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia”** como requisito para optar el título de **Licenciado de 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 RI, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 18 días del mes de octubre del dos mil veintidós.

Firma:

Autor: Jonathan Fabricio Gómez Shanay **Correo :** jonathan.gomez@unl.edu.ec

Cédula: 1150105235 **Celular:** 0982621819

Dirección: Loja, sector la Banda

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del trabajo de integración curricular:

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, PhD.

Tribunal de Grado

Presidente: Ing. Jorge Luis López Lapo Mg. Sc.

Vocal: Ing. Johanna Maribel Ochoa Herrera, Mg. Sc.

Vocal: Ing. Lina Patricia Castillo Ojeda, Mg. Sc.

Dedicatoria

La presente investigación le dedico primeramente a Dios, por brindarme fortaleza y perseverancia para poder conseguir este importante logro académico.

A mis queridos padres Manuel Gómez y Sabina Shanay por brindarme su apoyo incondicional, quienes con amor, dedicación y esfuerzo me han inculcado valores para alcanzar mis metas personales y profesionales.

A mis hermanos y hermanas por ser quienes me alientan en cada logro de mi vida personal y laboral; por apoyarme incansablemente en todo momento, brindándome sus experiencias y comprensión.

A mis compañeros de la promoción 2018-2022, por haber compartido momentos inolvidables durante la vida universitaria y que recordaré por siempre.

Finalmente, a mi familia y amigos, quienes han compartido conmigo buenos y malos momentos, y me han visto superarme personal y profesionalmente en este lapso de tiempo.

Jonathan Fabricio Gómez Shanay

Agradecimiento

A la prestigiosa Universidad Nacional de Loja, específicamente a la carrera de Finanzas, en nombre de sus autoridades, personal docente y administrativo, por sus invaluable lecciones y enseñanzas compartidas durante mi formación profesional

A mi directora del trabajo de integración curricular, Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, PhD, por sus valiosos aportes, acertada dirección y por todo el tiempo destinado al desarrollo del presente trabajo investigativo.

A los distinguidos miembros del tribunal, por sus valiosos aportes al documento de integración curricular.

Finalmente, expreso mi sincero agradecimiento a todos los que de una u otra manera aportaron para alcanzar este logro académico.

Jonathan Fabricio Gómez Shanay

Índice de contenidos

| | |
|--|-----|
| Portada | i |
| Certificación de Trabajo de Integración Curricular | ii |
| Autoría | iii |
| Carta de autorización | iv |
| Dedicatoria | v |
| Agradecimiento | vi |
| Índice de contenidos | vii |
| Índice de figuras | ix |
| Índice de tablas | x |
| Índice de Anexos | x |
| 1. Título | 1 |
| 2. Resumen | 2 |
| 2.1. Abstract: | 3 |
| 3. Introducción | 4 |
| 4. Marco teórico | 6 |
| 4.1. Fundamentación Teórica | 6 |
| 4.2. Fundamentación conceptual | 7 |
| 4.2.1. <i>Las Finanzas</i> | 7 |
| 4.2.2. <i>Las Estrategias financieras</i> | 7 |
| 4.2.3. <i>Importancia de la toma de decisiones en las finanzas</i> | 8 |
| 4.2.4. <i>Clasificación de las Finanzas</i> | 9 |
| 4.2.5. <i>Las Finanzas personales</i> | 9 |
| 4.2.6. <i>La estructura de las finanzas personales</i> | 12 |
| 4.2.7. <i>El Financiamiento</i> | 17 |
| 4.2.8. <i>Condiciones socioeconómicas en el Ecuador, CEPAL (2021)</i> | 19 |
| 4.2.9. <i>El Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)</i> | 21 |
| 4.2.10. <i>El plan financiero</i> | 21 |
| 4.2.11. <i>Estratos sociales del Ecuador</i> | 22 |
| 5. Metodología | 25 |
| 5.1. Área de estudio | 25 |

| | |
|--|----|
| 5.2. Tipo de estudio ----- | 26 |
| 5.3. Alcance del estudio ----- | 26 |
| 5.4. Operacionalización de variables ----- | 26 |
| 5.5. Métodos ----- | 27 |
| 5.6. Técnicas de investigación----- | 27 |
| 5.7. Población investigada ----- | 28 |
| 5.8. Procedimientos y software utilizados ----- | 28 |
| 6. Resultados ----- | 30 |
| 6.1. Objetivo 1: Diagnosticar las condiciones socioeconómicas de los adjudicatarios, así como sus principales limitaciones al momento de aplicar las finanzas personales ----- | 30 |
| 6.1.1. <i>Diagnóstico socioeconómico de los comerciantes del mercado Gran Colombia</i> 34 | |
| 6.2. Objetivo 2: Determinar el grado de conocimiento financiero que tienen los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia, al momento de tomar decisiones económicas financieras ----- | 37 |
| 6.2.1. <i>Nivel de conocimiento financiero de los comerciantes</i> ----- | 45 |
| 6.3. Objetivo 3: Diseñar estrategias de finanzas personales para optimizar el correcto uso del financiamiento, inversión y ahorro de los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja----- | 47 |
| 7. Discusión----- | 62 |
| 8. Conclusiones ----- | 64 |
| 9. Recomendaciones----- | 65 |
| 10. Bibliografía ----- | 66 |
| 11. Anexos----- | 72 |

Índice de figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Evolución de estudios realizados de finanzas personales y estrategias financieras personales..... | 11 |
| Figura 2. Estratos socioeconómicos del Ecuador | 22 |
| Figura 3. Datos personales de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia- Sector 7..... | 30 |
| Figura 4. Número de hijos | 31 |
| Figura 5. Nivel de educación de los adjudicatarios. | 32 |
| Figura 6. Tipo de vivienda..... | 32 |
| Figura 7. Servicios básicos | 33 |
| Figura 8. Ingresos mensuales..... | 34 |
| Figura 9. Conocimiento sobre educación financiera o finanzas personales | 37 |
| Figura 10. Ahorro | 38 |
| Figura 11. Motivos por el que no practican el ahorro..... | 38 |
| Figura 12. Porcentaje aproximado de ahorro..... | 39 |
| Figura 13. Lugar donde guardan el dinero..... | 39 |
| Figura 14. Nivel de endeudamiento..... | 40 |
| Figura 15. Problemas suscitados al acceder a un crédito en una institución financiera | 42 |
| Figura 16. Elaboración del presupuesto personal | 42 |
| Figura 17. Destino del dinero extra | 43 |
| Figura 18. Registro de ingresos y planificación de gastos..... | 44 |
| Figura 19. Capacitación financiera | 44 |

Índice de tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Fuentes de ingreso CEPAL 2021 | 20 |
| Tabla 2. Caracterización de los estratos socioeconómicos | 23 |
| Tabla 3. Puestos de expendio del mercado Gran Colombia | 25 |
| Tabla 4. Matriz de Indicadores y variables | 29 |
| Tabla 5. Financiamiento vs Monto | 41 |
| Tabla 6. Tabla de Contingencia entre nivel de endeudamiento y Conocimiento financiero | 46 |
| Tabla 7. Estadístico Xi Cuadrado | 47 |
| Tabla 8. Factores internos y externos que están expuestos los comerciantes. | 48 |
| Tabla 9. Matriz de combinación FODA..... | 49 |
| Tabla 10. Presupuesto de la guía financiera..... | 51 |
| Tabla 11. Contenidos de la guía..... | 52 |
| Tabla 12. Cronograma de actividades..... | 53 |
| Tabla 13. Control y seguimiento..... | 54 |
| Tabla 14. Instituciones financieras que ofrecen el producto de ahorro. | 56 |

Índice de Anexos

| | |
|--|-----|
| Anexo 1. Encuesta dirigida a los comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7..... | 72 |
| Anexo 2. Guía de educación financiera..... | 74 |
| Anexo 3. Designación de director del trabajo de integración curricular | 102 |
| Anexo 4. Certificación de traducción del Abstract..... | 103 |

1. Título

“Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja”

2. Resumen

Las finanzas personales son el conjunto de herramientas que permiten administrar correctamente el dinero con el fin de garantizar la satisfacción de las necesidades actuales y futuras, y de esta forma conseguir el bienestar material de las personas. La presente investigación fue realizada con el objetivo de plantear algunas estrategias de optimización en las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia, sector 7, de la ciudad de Loja. El presente estudio estuvo enmarcado en un tipo de investigación con enfoque cuantitativo, aplicando un modelo correlacional, utilizando los métodos deductivo, analítico y estadístico, y como técnica, la encuesta aplicada a una población de 63 comerciantes. Los principales hallazgos encontrados, demuestran que la mayoría de los adjudicatarios se encuentra en el estrato socioeconómico C- (medio bajo); además, la correlación de Chi cuadrado de Pearson refleja que existe relación entre el conocimiento financiero y el nivel de endeudamiento; de igual forma, la mayor parte de comerciantes no conocen acerca de finanzas, razón por la cual no toman adecuadas decisiones financieras, situación que es un obstáculo para acceder a fuentes de financiamiento con tasas de interés, plazos y garantías convenientes que ayuden a incrementar la inversión en sus locales comerciales, generar mayores ingresos y mejorar su calidad de vida. Por esta razón, para optimizar la actual situación socioeconómica de los comerciantes investigados, se plantearon diversas estrategias como son: una guía de educación financiera, un modelo de plan financiero, un sistema de ahorro programado y el diseño de un sistema de endeudamiento responsable.

Palabras claves: Ahorro, decisiones, endeudamiento, financiamiento, ingreso.

2.1. Abstract:

Personal finances are the set of tools that allow the proper management of money in order to ensure the satisfaction of current and future needs, and thus achieve the material welfare of people. The present research was carried out with the objective of proposing some optimization strategies in personal finances for the beneficiaries of the Gran Colombia market, sector 7, in the city of Loja. The present study was framed in a type of research with a quantitative approach, applying a correlational model, using deductive, analytical and statistical methods, and as a technique, the survey applied to a population of 63 traders. The main findings show that most of the successful bidders are in the socioeconomic stratum C- (lower middle); in addition, the Pearson Chi-square correlation reflects that there is a relationship between financial knowledge and the level of indebtedness; likewise, most merchants do not know about finances, which is why they do not make adequate financial decisions, a situation that is an obstacle to access financing sources with convenient interest rates, terms and guarantees that help to increase investment in their commercial premises, generate higher income and improve their quality of life. For this reason, in order to optimize the current socioeconomic situation of the merchants investigated, several strategies were proposed, such as: a financial education guide, a financial plan model, a programmed savings system and the design of a responsible indebtedness system.

Key words: Savings, decisions, indebtedness, financing, income.

3. Introducción

Las finanzas personales proveen principios y herramientas que ayudan a optimizar los recursos financieros con los que cuenta una persona en su vida diaria, permitiéndole controlar los ingresos y gastos, y tomar decisiones acertadas en busca del equilibrio económico y de una vida tranquila. Por ello la adecuada gestión del dinero permite a las familias mejorar sus condiciones de vida (Silva y Vargas, 2020).

Los organismos internacionales como la Comisión Europea y la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) mencionan la imperiosa necesidad de mejorar la educación financiera, debido que el llamado analfabetismo financiero conduce a que la población tome malas decisiones sobre su economía personal. Además, las encuestas realizadas por el Banco de Desarrollo de América Latina (2021) efectuadas a Colombia, Perú, Brasil y Ecuador, detalla que el 61% de las personas no ahorran, y quienes si lo hacen, practican un ahorro de manera informal, guardando efectivo en su casa debajo del colchón o en alcancías. Por otra parte, Arregui et al. (2020) indica que el resultado de encuestas aplicadas en el Ecuador demostró que el 53% de familias elaboran y usan un presupuesto, el 54% manejan sus finanzas y el 59% establecen metas financieras.

En este contexto, la evidencia demuestra la necesidad que posee la población ecuatoriana de un adecuado manejo en sus finanzas personales, así mismo el desconocimiento sobre el manejo de recursos financieros ocasiona en muchos casos tomar decisiones equivocadas. Por lo tanto, mediante la presente investigación se busca explicar ¿De qué manera afectaría la ausencia de estrategias de finanzas personales en las condiciones socioeconómicas de los comerciantes del Sector 7 del mercado Gran Colombia? Para ello, se plantea el objetivo general de proponer estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja, para lo cual se sigue la siguiente ruta: (1) diagnosticar las condiciones socioeconómicas de los adjudicatarios, así como sus principales limitaciones al momento de aplicar las finanzas personales; (2) determinar el grado de conocimiento financiero que tienen los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia, al momento de tomar decisiones económicas financieras; (3) diseñar estrategias de finanzas personales para optimizar el correcto uso del financiamiento, inversión y ahorro de los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja.

Con la realización de esta investigación se pretende que los comerciantes investigados, realicen un manejo más eficiente y eficaz de sus recursos financieros, mediante la aplicación de las estrategias propuestas con la finalidad de incrementar sus habilidades y capacidades respecto a generar mayores niveles de ingresos, lo que contribuirá al desarrollo de sus emprendimientos y al mejoramiento de sus finanzas personales y familiares.

La presente investigación está estructurada conforme a lo estipulado por el Reglamento de Régimen Académico de la UNL, iniciando de la siguiente manera: **Título**, detalla el tema de investigación; **Resumen** presentado en idioma español e inglés, presenta el extracto de todo el trabajo; **Introducción** hace énfasis a la importancia y aporte del tema; **Marco teórico** el cual está integrado por los antecedentes de la investigación y conceptos, que sirvieron de base bibliográfica para la investigación; **Metodología** donde se describe los métodos, técnicas e instrumentos utilizados durante el desarrollo del estudio; **Resultados** se presentan los hallazgos a partir de los análisis e interpretaciones de la investigación; **Discusión** se realiza comparaciones de los resultados obtenidos con otras investigaciones relacionadas con el tema; **Conclusiones** y **Recomendaciones** se mencionan puntos más relevantes con sus respectivas sugerencias; **Bibliografía** se detalla los autores de las teorías utilizadas para la realización de la investigación; y finalmente constan los **Anexos** donde se presentan herramientas complementarias.

4. Marco teórico

4.1. Fundamentación Teórica

Para Reatiga (2015) en su artículo “Estrategias para el manejo de las finanzas personales” en la región Caribe Colombia, estableció que la educación financiera permite evaluar riesgos positivos y negativos de una situación. Además, planificar el futuro, elegir los mejores instrumentos financieros y estar siempre al tanto de lo que ocurre en el mundo que nos rodea. Finalmente concluye que las personas con mejores niveles de educación financiera destinan parte de sus ingresos al ahorro, para poder usarlo en el futuro.

De acuerdo con Conchancela (2017) en su tesis titulada “Diseño de un Modelo de Cultura Financiera para los Socios del Mercado “Gran Colombia” de la Ciudad de Loja” concluyó que los socios carecen de conceptos básicos financieros lo que provoca una mala administración de sus recursos financieros, así mismo apreció la inexistencia de hábitos financieros, debido a la carencia de educación financiera, limitando así su capacidad para el manejo de sus finanzas, además de ello no tienen la suficiente liquidez, lo cual disminuye su capacidad de ahorro.

Por otra parte Chugá (2019) en su investigación “Modelo de gestión de las finanzas personales para el fortalecimiento de la educación financiera de las familias de la parroquia González Suárez del cantón Tulcán” determinó una débil cultura financiera, la mayoría no estaba registrando ingresos y egresos, no se genera un elemental presupuesto familiar, no maneja adecuadamente los ingresos ordinarios y extraordinarios debido a que no realizan un plan financiero.

Silva y Vargas (2020) en su estudio “La educación financiera para mejorar las finanzas personales de los docentes de la Institución Educativa N° 00518 del distrito de Yantaló, 2019” tuvo como objetivo implementar un plan de educación financiera para mejorar las finanzas personales, entre sus principales hallazgos de destaca que la gran mayoría de docentes no sabían planificar adecuadamente sus ingresos, la situación crediticia era regular, no gestionaban adecuadamente su presupuesto y muchos de ellos no poseían hábitos formales de ahorro.

4.2.Fundamentación conceptual

4.2.1. *Las Finanzas*

Según Amat (2016) define a las finanzas como parte de la economía que se encarga de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, y los demás cobros y pagos. Por otra parte, Padilla (2014) menciona como el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor.

Así mismo Gitman y Zutter (2012) define a las finanzas como:

El arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas. (pág. 3)

4.2.2. *Las Estrategias financieras*

Las estrategias financieras ayudan, principalmente, a combatir la incertidumbre y a identificar la orientación precisa para un mejor desempeño. Así mismo, proveen la adopción anticipada de las medidas, aseguramientos necesarios, de acuerdo con los cambios previstos en el entorno; sobresalen positivamente en la dirección y el control, al asegurar una adecuada correspondencia entre los objetivos y los medios o recursos que permitan alcanzar esos objetivos, finalmente, permiten la conexión de actividades con factores internos y externos (Reyes y Leyva, 2014).

4.2.2.1 Estrategias financieras empresariales. De acuerdo Quisanga (2019) afirma que las estrategias financieras empresariales pueden ser vista como un modelo de decisiones de una empresa que determina y revela sus objetivos, propósitos o metas, así mismo se identifica las políticas y planes para el logro de los objetivos, de igual forma se establece el tipo de negocio que la empresa va a perseguir, la clase de organización económica y humana que es o intenta ser, y la naturaleza de la contribución económica y no económica que intenta aportar a sus accionistas, trabajadores, clientes y a la comunidad. Así mismo en la investigación menciona que las estrategias financieras juegan un papel importante en el desarrollo y crecimiento, tanto a nivel local como global, de las pequeñas y medianas empresa en donde se considera como estrategias primordiales la implementación de inversión en la investigación y desarrollo I+D, la innovación del producto y la introducción de una renovada metodología organizativa.

4.2.3. Importancia de la toma de decisiones en las finanzas

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual consiste realizar un análisis y elegir entre varias opciones la alternativa con la mayor utilidad o valor esperado. De acuerdo Cabeza y Muñoz (2010) mencionan que la toma de decisiones es importante para cualquier actividad humana; por lo tanto, todos somos tomadores de decisiones, asimismo tomar una buena decisión empieza con el proceso de razonamiento, constante y focalizado, que incluye muchas disciplinas.

De acuerdo a la temática mencionada la toma de decisiones es indispensable en el ámbito de las finanzas tanto a nivel empresarial como personal; para las empresas una decisión mal tomada, provoca situaciones comprometedoras. Por este motivo, los encargados en la toma de decisiones deben estar capacitados y conocer todas las características y pasos que constituyen este proceso con el objetivo de eliminar en lo posible valoraciones subjetivas al momento de elegir un curso de acción (Cabeza y Muñoz, 2010).

Con respecto a nivel personal, en la actualidad la habilidad para gestionar las finanzas personales está aumentando, la población debe planear a largo plazo inversiones para su retiro, educación de sus hijos, seguros de vida y entre otros. Por consiguiente, es importante que las personas aprendan desarrollar un sinnúmero de destrezas financieras como: conductas de consumo, niveles de endeudamiento, ahorro, gastos, que faciliten la toma de decisiones económicas que incrementen el capital humano y financiero (Garay, 2015).

4.2.3.1 Costo de oportunidad. El costo de oportunidad es el valor que se renuncia al tomar una determinada decisión entre varias alternativas, es decir es la utilidad que se renuncia o se adquiere por elegir o descartar una opción de proyecto, adquisición o inversión.

Por ejemplo, en el caso de investigación para los adjudicatarios de los puestos del mercado Gran Colombia del sector 7 en la Ciudad de Loja, al tomar la decisión de adquirir y vender un producto con respecto a otro conlleva el riesgo de pérdida o ganancia una vez realizada la actividad económica necesaria.

4.2.4. Clasificación de las Finanzas

Las finanzas se pueden dividir en tres categorías

- **Finanzas Públicas.** – Son el conjunto de elecciones económicas que manifiestan la relación de ingresos y gastos del Estado, siempre que estén contenidas en el sistema presupuestal, lo cual exhibe una mutua relación entre ingresos públicos, gastos públicos y las actividades del Estado (Padilla M. , 2014, pág. 15).
- **Finanzas corporativas.** – Analizan las decisiones financieras tomadas dentro de las empresas y los criterios e instrumentos utilizados para tomar las decisiones. Así mismo el término se asocia a las actividades de la banca de inversión relacionadas con los procesos de concentración empresarial fusiones, absorciones y adquisiciones (Azofra, 2012).
- **Finanzas personales.** - Es un conjunto de hábitos financieros responsables e inteligentes que se deben realizar de manera disciplinada y constante durante toda la vida de las personas (Fuentes y Camargo, 2018).

4.2.5. Las Finanzas personales

Las finanzas personales es un tema de relevancia, que se refiere al conjunto de herramientas utilizadas para el correcto manejo y administración de los recursos económicos de familias e individuos, es importante rescatar la definición que realiza Conchancela (2017) menciona que las finanzas personales son las decisiones y actividades que cada individuo emplea para administrar su dinero conforme en el tiempo.

Así mismo Villada et al (2019) señalan que las finanzas personales se encargan de estudiar la forma de administrar correctamente el dinero con el fin de garantizar la satisfacción de todas las

necesidades actuales y futuras. Ya que en ellas cubren todo tipo de decisiones financieras que toman las personas y las familias con el fin de conseguir el bienestar material.

Kenton (2021), expresa que las finanzas personales tratan de alcanzar las metas financieras personales, ya sea tener suficiente para las necesidades financieras a corto plazo, planificar la jubilación o ahorrar. Todo depende de sus ingresos, gastos, requisitos de vida, metas, deseos individuales, y de la elaboración de un plan financiero para satisfacer las necesidades dentro de sus limitaciones financieras.

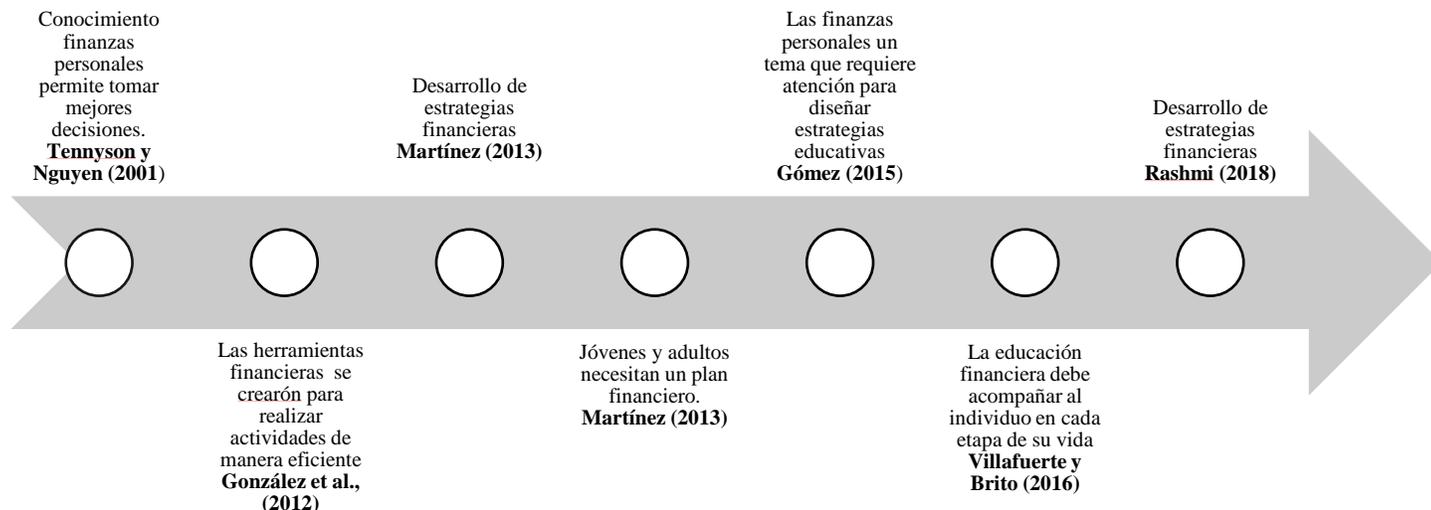
4.2.5.1 Importancia de las finanzas personales. De acuerdo Araque (2014, citado en Silva y Vargas, 2020) afirma que comprender las finanzas personales es básico con el objetivo de ver cómo funcionan y cómo se debe lidiar con el efectivo. Fundamentalmente, es importante darse cuenta de cada opción que se tiene, independientemente de que sea por un costo o por una especulación, es una opción que puede beneficiar o dañar la satisfacción personal y el futuro.

4.2.5.2 Estrategias financieras personales. En los últimos tiempos la temática del manejo de las finanzas personales ha tomado interés en el campo de las finanzas, ya que recientemente los modelos financieros empresariales o corporativos se creían que eran los únicos para llevar a cabo en cualquier contexto y que, a nivel personal, bastaba con conocer estos y aplicarlos al pie de la letra, para obtener un buen resultado en el manejo financiero de los recursos por parte de una persona (Reatiga, 2015).

Siguiendo la línea del autor la familia es la unidad básica de la sociedad vista como empresa, por lo tanto, debe ser administrada responsablemente en el ámbito, de igual forma de que como se administra en cualquier empresa, es por esto que la persona que maneja la economía del núcleo familiar cumple con los propósitos financieros por medio de una adecuada planeación y control de finanzas personales, lo que ayuda a definir una ruta a corto y largo plazo que debe desarrollarse como estrategias para alcanzarlas, empezando de una adecuada educación financiera, que es el conjunto de prácticas, competencias, costumbres, enseñanzas que se ha obtenido a largo de la vida para el buen manejo del dinero y el presupuesto familiar (Reatiga, 2015).

Figura 1.

Evolución de estudios realizados de finanzas personales y estrategias financieras personales



Nota. La figura muestra estudios realizados acerca de finanzas personales y estrategias financieras personales a partir del año 2001 hasta el 2018

4.2.5.3 Seguridad financiera personal.

Es la habilidad de las personas o familias para manejar las necesidades económicas venideras (corto plazo) y prepararse para el futuro (mediano y largo plazo). Asimismo, es importante prepararse para eventos no deseados como una enfermedad, la pérdida del empleo, un accidente, o cualquier otra calamidad de tipo familiar. Por lo tanto, se requiere adquirir el conocimiento necesario y tomar acciones prudentes en cuatro aspectos importantes: manejar los ingresos, controlar las deudas, gestionar el riesgo y establecer el mecanismo para la acumulación de riqueza. Para conseguirlo se empieza cambiando la actitud acerca del dinero y la manera de manejarlo, establecer metas financieras de corto, mediano y largo plazo, establecer un plan de ahorro e inversión, controlar adecuadamente los gastos (especialmente los denominados hormiga), revisar periódicamente las metas, asegurarse contra imprevistos y aprender a detectar señales de alerta (Villada et al, 2019).

4.2.6. La estructura de las finanzas personales

4.2.6.1 El presupuesto. El presupuesto es un factor importante para las finanzas personales, debido que a través del mismo la persona administra sus ingresos y gastos. Por lo tanto, es de importancia tomar en cuenta las siguientes pautas. Ingresos necesarios: es importante analizar las fuentes de ingreso, con el objetivo de realizar adquisiciones y manejar adecuadamente los ingresos y gastos. Habilidad de inversión: es la capacidad que posee un determinado individuo para generar más ingresos, considerando la inversión una buena opción. Manejo de finanzas familiares: las personas deben considerar la importancia de manejar las finanzas en familia, debido a función de ello se determinará un equilibrio económico. Contar con un plan de contingencia para el gasto: poseer un dinero para situaciones de emergencia es importante debido que evita apuros (Salgado, 2014, citado en Silva y Vargas 2020).

En el contexto de la investigación el presupuesto se considera como herramienta esencial para gestionar los recursos de manera eficiente y realista, debe ser un medio de planeación de cómo alcanzar los objetivos en el transcurso del tiempo, controlar ingreso y gastos, relacionar y coordinar actividades de la vida personal, para cumplir los objetivos establecidos. Puede ser efectuado de manera física o electrónica de acuerdo a la realidad de cada persona o familia.

Tipos de presupuesto:

- Presupuesto excedente, cuando se anticipan ganancias.
- Presupuesto equilibrado, cuando los ingresos son iguales a los egresos.
- Presupuesto deficitario, cuando se esperan mayores gastos que ingresos (Ganti, 2021).

Los beneficios del presupuesto

- En las finanzas personales el principal beneficio del presupuesto es controlar la situación financiera, lo que permite la disminución del riesgo financiero, las misma que siempre está presente en el manejo y uso de recursos financieros.
- Permite obtener activos (posesiones) los cuales mejoren la calidad de vida, sin que comprometa o desestabilice la consecución de metas preestablecidas.
- Facilita la comparación de resultados anteriores, mostrándonos el camino correcto y de esa forma emplear correcciones de nuestro plan diario.

- Y finalmente sirve como un mecanismo para la reducción de la ansiedad relacionada con el consumo y el consecuente uso del dinero (Figueroa, 2009).

Pasos para la elaboración de un presupuesto

1. Registro de ingreso diario: Ingresos ordinarios, ingresos extraordinarios, ingresos eventuales.
2. Clasifique su ahorro, normalmente recomienda destinar un 10% al ahorro.
3. Segregación de gastos con su respectivo respaldo.
4. De los ingresos restar el valor destinado al ahorro y posterior a ello los gastos incurridos para obtener el fondo disponible.

Nota:

Al momento de realizar el presupuesto si sobra dinero es necesario prestarle especial atención ya que es ahí donde nace la necesidad de decisión. Por otra parte, si no sobra esto significa que los ingresos apenas llegan a cubrir los gastos por lo que es necesario trabajar y moderar los gastos. Y si, falta dinero, se requiere acudir a fuentes de financiamiento, buscar otras fuentes de ingresos o eliminar los gastos para tratar de equilibrar la economía.

4.2.6.2 El ingreso. El ingreso como parte de las finanzas toma relevancia en la investigación ya que estudia el flujo de salarios, intereses, dividendos y demás objetos de valor percibidos durante un lapso de tiempo por un individuo o una empresa a cambio de laborar, proporcionar un producto o servicio o invertir capital. Así mismo los ingresos de una persona también pueden derivar de una pensión, un beneficio del Gobierno o un regalo. El ingreso se divide en cuatro tipos:

- **Ingresos activos**, son aquellos que se perciben por medio del giro de negocio.
- **Ingresos pasivos**, son aquellos que se perciben fuera del giro del negocio, es decir no es necesario emplear para conseguirlo. Ejemplo: Ingresos obtenidos por arrendamiento de un inmueble.
- **Ingresos fijos**, son aquellos que se perciben de forma continua en un plazo determinado de tiempo.

- **Variables**, son aquellos que se perciben de forma eventual (Kvilhaug, 2021).

Fuentes de ingreso

- **Actividades lícitas.** – Son aquellas que se realizan dentro del margen de la ley, están reconocidas legalmente como actividades legales y puede ser actividades comerciales de bienes, servicios u otros.
- **Actividades Ilícitas.** – Son aquellas que se realizan fuera del margen de la ley.

4.2.6.3. El gasto. De igual manera que el ingreso, el gasto es importante en la tesis ya que se refiere a toda salida de efectivo, que se produce durante un lapso de tiempo para la utilización o el consumo de un bien o servicio. De acuerdo a Gloria y Solís (2012) clasifica a los gastos en tres tipos:

- **Gastos fijos:** Se refiere aquellos gastos monetarios, que se realizan para cubrir alguna actividad necesaria, durante periodos iguales de tiempo, es decir se efectúa a diario, semanal o mensual, un claro ejemplo sería, el pago de servicios básicos (agua y luz). Dentro de estos gastos tenemos dos subgrupos.

Controlable. – Son aquellos gastos en los que se puede intervenir para que sean más altos o bajos.

No controlables. - Son aquellos gastos que no se puede intervenir para que sean más altos o bajos.

- **Gastos variables:** A nivel empresarial se refiere a todos los gastos relacionados a la producción y a nivel de finanzas personales son aquellos gastos que varían conforme al consumo que se realice, es decir la cantidad que se pague por un rubro el día de hoy no será el mismo mañana.
- **Gastos superfluos:** Son todos los gastos que se realizan sin ponerle importancia, coloquialmente se los denomina gastos hormiga debido que por sí solos son insignificantes, sin embargo, al sumar todos ellos obtienen un valor interesante.

Dada la clasificación de gastos Aibar (2017) menciona a dos subgrupos adicionales los cuales son los siguientes:

- **Gastos variables prescindibles:** son aquellos gastos que realiza la unidad familiar, se encuentran en relación al consumo realizado, aportan un mayor bienestar a la vida pero que

se puede realizar una vida totalmente satisfactoria, prescindiendo de ellos. Por ejemplo, cuando una persona va a un gimnasio para mantener la estética del cuerpo.

- **Gastos ocasionales:** Son puntuales, y generalmente permiten su planeación y la asignación de recursos, generalmente del ahorro. Por ejemplo, las vacaciones, remodelación de la casa, compra de electrodomésticos, entre otros.

4.2.6.4. El ahorro. Los ahorros se refieren al dinero que le queda a una persona después de restar sus gastos de consumo de su ingreso disponible durante un período de tiempo determinado. Los ahorros, por lo tanto, representan un superávit neto de fondos para una persona o un hogar después de que se hayan pagado todos los gastos y obligaciones (**Kagan, 2021**).

El ahorro como parte de la educación financiera nace como estrategia de intervención innovadora para realizar el manejo de recursos propios, de familias, de grupos y comunidades. Asimismo, el ahorro implica una serie de habilidades de planificación y proyección que se encuentran más allá del contexto económico, activando características potenciadoras del sí mismo y de conexión con los recursos del entorno (Jaramillo y Daher, 2015).

Objetivos de ahorrar.

Gastos ocasionales.

Ahorro para el futuro

Fondo de emergencia.

Construcción de ahorro. - Tener un ahorro de dinero es una parte esencial de las finanzas propias. Te permite usar el dinero para pagar gastos no planeados o emergencias que puedan aparecer en tu día a día, en lugar de incrementar las deudas o invertir a largo plazo.

Prácticas de ahorro. - Hace referencia a la manera que se guarda el dinero, este puede ser:

- **Ahorro Informal:** Es la cantidad de dinero que ha ahorrado una persona o familia en un tiempo determinado, mantenido fuera de entidades financieras. La forma de ahorro informal más utilizada es guardar el dinero en la casa, esta forma trae inconvenientes y riesgos:
 - Puede ser robado fácilmente
 - No genera intereses

- Puede perderse
- Puede deteriorarse
- **Ahorro Formal:** Es la cantidad de dinero canalizado por entidades financieras autorizadas que captan depósitos del público, las mismas que ofrecen distintas opciones para ahorrar conforme se adapte a las necesidades de las personas, entre las cuales se encuentra las siguientes.
 - Depósito a plazo y a la vista
 - Cuenta corriente
 - Ahorro programado.

Con respecto a la investigación que realizan Jaramillo y Daher (2015) mencionan algunos determinantes del ahorro, los cuales se mencionan a continuación:

- **Facilitadores del ahorro.** - Se refieren a contar con un trabajo estable, sueldo suficiente, apoyo de instituciones, dentro de lo personal se destaca el sacrificio, constancia, determinación, moderación, planificación, ser jóvenes y no tener hijos, tener un propósito claro y como experiencias negativas la pobreza y enfermedades.
- **Obstaculizadores del ahorro.** – Se refieren al desempleo, crisis económicas, salarios bajos, inestabilidad económica, deudas, alto costo de vida, a nivel personal el derroche, vicios, no priorizar gastos, no tener el hábito del ahorro, personas mayores y emergencias como accidentes, enfermedades, celebraciones, festividades, gastos extraordinarios.

4.2.6.5. La inversión. La inversión es el capital que se destina para generar ingresos adicionales en un determinado lapso de tiempo, es decir las inversiones es la manera de generar rendimientos tomando en cuenta los riesgos y los costos que conlleva esta. Es importante mencionar que las inversiones estimulan el ahorro al momento de ahorrar dinero para posteriormente invertirlo.

Tipos de inversiones

Existen muchos tipos de inversión que ofrecen diversos beneficios, rendimientos o rentabilidad.

- **Inversión a largo plazo.** - Este tipo de inversión requiere de mayor tiempo, por lo tanto, permiten obtener mejores beneficios. Están ligadas a negocios muy importantes o empresas nuevas.

- **Inversiones de medio plazo.** - En cambio este tipo de inversiones los beneficios no se adquieren de manera rápida como en las inversiones a corto plazo, ni se debe esperar lapsos de tiempos largos para obtener utilidades.
- **Inversiones a corto plazo.** – El capital invertido en estos tipos de inversiones se obtiene de manera muy rápida los beneficios. Se plantea que el lapso de tiempo estimado para la recuperación del capital es menor a veinticuatro meses, asimismo no se aspira que sea antes de los seis meses.

4.2.7. El Financiamiento

En finanzas el acceso al financiamiento significa obtener recursos y medios de pagos necesarios para la obtención de bienes y servicios necesarios, que permitan utilizarlo en un proyecto o negocio, por lo tanto, el financiamiento se lo considera importante para asignación de talento e innovación, como también para la acumulación de capital humano y físico. Es así que son diversas las fuentes en las que una empresa o individuo accede para financiarse, las mismas que se detallan a continuación (García, 2016).

4.2.7.1 Financiamiento a corto plazo.

Los ahorros personales. – Se los comprende como ahorros y recursos personales, que una persona ha obtenido en el transcurso del tiempo, siendo primordial en la creación de negocios, emprendimientos, entre otros. En este apartado también se incluye la venta de propiedades de gran magnitud.

Los amigos y parientes. – Como otra alternativa para financiarse tenemos a los amigos y familia; los cuales son fuentes privadas, prestan sin interés o una tasa de interés baja, siendo una alternativa beneficiosa para empezar las operaciones.

Bancos y cooperativas. – Es la manera más común para el acceso al financiamiento, en donde la mayoría de las personas y empresas adquieren créditos y préstamos con el fin de dar marcha su idea de negocio.

Juntas. - Se comprende como forma de ahorro personal, siendo reuniones de individuos de una misma localidad, en donde adquiere un compromiso de aportación obligatoria y periódica (mensual, semanal) conforme a los acuerdos pactados con los integrantes de la junta. Se realiza en

forma rotatoria, cada integrante recibe una cantidad de dinero proveniente de los aportes de los demás.

Agiotistas (chulco). – Son personas que prestan dinero manera informal es decir son préstamos a corto plazo y sujetos a alguna garantía, en cuanto a la tasa de interés son mucho más altas en relación a las del mercado financiero formal; los pagos se realiza diariamente en donde los chulqueros todos los días los visitan con la finalidad de cobrar el interés del dinero prestado, las personas acceden a esta modalidad por el motivo que no es tan complicado pagar y en muchas ocasiones requieren dinero de manera urgente para cubrir eventualidades, en el caso de incumplimiento de pagos o demoras con los usureros, estos son groseros, utilizan palabras fuertes y tratan de intimidar a las personas, no solicitan garantías el control de los pagos lo realizan por medio de una tarjeta que lo llenan diariamente con la fecha y cantidad entregada.

Organizaciones No Gubernamentales (ONG): Son organizaciones sin fines de lucro que tiene como objetivo canalizar emprendimientos con fines sociales (Aguilar y Cano, 2017).

4.2.7.2. Financiamiento a largo plazo.

Hipoteca: Se refiere cuando un inmueble es puesto como garantía para el pago de un crédito, en el caso de no pago el banco o acreedor puede llevar a cabo la hipoteca y hacerse del inmueble dado como garantía.

Acciones: Es un activo financiero que representa una parte del capital social de una empresa, ya que por medio de un papel acredita la participación patrimonial de un accionista en la organización.

4.2.7.3. Otras fuentes de financiamiento, Tomando en consideración la investigación que realizan Cuenca y Ojeda (2013) con respecto al impacto socioeconómico del crédito informal en la ciudad de Loja, manifiestan que existen otras fuentes de financiamiento informal que perjudica a personas de escasos recursos.

Casas de empeño. – No es más que el empeño de cosas que normalmente se encuentra disfrazado con un nombre comercial, es el empeño (artefacto o joyas) con la finalidad de obtener dinero de manera urgente, en donde el periodo que se transa es de un mes o más, asimismo las tasas de interés que se pacta dependen del prestamista. La manera de operación de estos tipos de negocio es fácil que cualquier persona lo puede hacer; el trabajador recibe cualquier prenda de

valor, entrega una factura de compra con respecto a la tercera parte del valor real del objeto este procedimiento lo hacen para evitar cualquier problema ya que dichos artículos recibidos pueden ser robados.

Para poder exponer de mejor manera la temática se menciona el siguiente ejemplo: Si una persona empeña un televisor que valió USD 600, le dan USD 200, la tercera parte, a un interés del 12% al mes a un plazo de 6 meses. Si el cliente no paga en el tiempo estipulado por lo menos los intereses, ellos rematan el artículo como de segunda.

Pirámides. – Se refiere a un conjunto de personas que aportan equitativamente un monto de dinero específico hasta formar una base representativa y el mismo sirve de uso por todos los integrantes. El principal problema identificado es cuando la población de participantes posibles se satura, lo que ocasiona que los beneficios se reduzcan y muchos integrantes no reciben retribuciones posteriormente de haber financiado la utilidad de los primeros integrantes. Un caso conocido en el Ecuador es del “Notario Cabrera” en donde le entregaban dinero en su oficina con la promesa de recibir altos intereses mensuales del 8 al 10%.

Ruedas de crédito. – Son llevadas a cabo por parte de una misma institución o sociedad por lo general los integrantes son de 11 individuos, los cuales dan dinero con la finalidad de financiar de manera aleatoria a un socio y así respectivamente con todos, el tiempo de recuperación depende de los integrantes.

4.2.8. Condiciones socioeconómicas en el Ecuador, CEPAL (2021)

4.2.8.1. Indicador socioeconómico de la Educación. El objetivo del cálculo de este indicador es conocer el nivel de instrucción o escolaridad de una persona o grupos de personas en base en ello establecer un nivel promedio de educación en país o región que pretenda dar a conocer a la condición socioeconómica de dicha región en cuanto al nivel de educación se refiere, por otra parte, en el análisis de este indicador también podrá establecer la existencia del analfabetismo debido que dicha condición conlleva un nivel nulo de formación académica.

En el Ecuador basándose en los resultados emitidos por INEC, el nivel de escolaridad para las personas de 24 años y más, es de 9,3 años aproximadamente marcando una diferencia considerable entre el área urbana y rural, normalmente esa diferencia se debe por la ausencia de

instituciones educativas en áreas rurales por lo que los habitantes no pueden acceder a un servicio óptimo de educación.

4.2.8.2. Indicador socioeconómico de ingreso. De manera general, el ingreso es el flujo de dinero o bienes que percibe una persona, familia o empresa durante un periodo determinado. De acuerdo a la encuesta de Ingresos y Gastos de los hogares realizado por la CEPAL (2021) manifiesta que a nivel de los hogares el ingreso comprende todas las entradas en efectivo o en especies (bienes y servicios) por el hogar o al menos uno de sus miembros, con la finalidad de utilizarse para el consumo corriente, y no reducen el patrimonio neto del hogar mediante una reducción de su dinero en efectivo, la venta o disposición de otros activo financieros o no financieros o un aumento de su pasivo, como indica la tabla 1.

Por lo tanto, se deduce que el ingreso es una variable importante en el bienestar de las personas ya que permite obtener bienes y servicios que brinden satisfacción y puedan cubrir sus necesidades.

Tabla 1.
Fuentes de ingreso CEPAL 2021

| Fuentes de ingresos | Ingresos mensuales (\$) | % |
|--------------------------------|--------------------------------|------------|
| Ingreso corriente monetario | 2.779.199.821 | 79,3 |
| Ingreso corriente no monetario | 723.715.752 | 20,7 |
| Ingreso corriente total | 3.502.915.573 | 100 |

Nota. La tabla fue extraída del informe emitido por la CEPAL de los indicadores socioeconómicos en el año 2021.

De acuerdo al INEC (2021), señala que, a junio de 2021, el promedio del ingreso del hogar a nivel nacional fue de USD 788, mientras que en el área urbana se ubicó en USD 896 y en el área rural fue de USD 559. A nivel nacional, el 5% de los hogares alcanzan ingresos de hasta USD 140 dólares.

4.2.8.3. Vivienda. Según varios autores al analizar al indicador de vivienda no se refiere únicamente a la estructura física de vivienda sino también a las condiciones de vida que poseen las personas en un determinado sector, ciudad o país, refiriéndose a los servicios básicos a los que puede acceder y asimismo al espacio geofísico en una determinada región y su planificación de desarrollo urbanístico y habitacional.

Tomando en cuenta a los datos emitidos por el INEC, considera que aproximadamente el 73,7% de las viviendas tienen acceso a los servicios básicos como son; agua de la red pública, energía eléctrica, alcantarillado y recolección de basura, por otra parte, en cuanto a la conectividad los datos indican que el 84,6% de la población mantienen un teléfono celular activado, mientras que, un 36,8% de los hogares cuenta con telefonía convencional.

4.2.9. El Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

El análisis FODA consiste en una evaluación de los elementos centrales de la circunstancia de una organización, ya sea internos– fortalezas y debilidades – o externos – amenazas y oportunidades. Es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio (persona, empresa u organización, etc.) permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados (Mendez, 2020).

Factor interno. - Según menciona que corresponde al hecho de evaluar los diferentes recursos empresariales con el fin de corregirlos, aquí se identifican las debilidades que son aquellos aspectos que afectan al progreso del ente y las fortalezas que refuerzan el posicionamiento de la unidad productiva.

Factor externo. - En este escenario se identifican las oportunidades y amenazas elementos que se encuentran en el entorno que no se pueden modificar directamente, pero si se pueden controlar y aprovechar para su beneficio (Schnarch Kirberg, 2014).

4.2.10. El plan financiero

El plan financiero es una herramienta necesaria e imprescindible, que se lo utiliza con la finalidad de poder alcanzar las metas preestablecidas; la importancia consiste en la correcta identificación de necesidades en busca de objetivos concretos, alcanzables, medibles y un plan de

cómo lograrlos, por lo tanto, estructurar un plan financiero es importante cuando se desean alcanzar los sueños (Jiménez, et al., 2013).

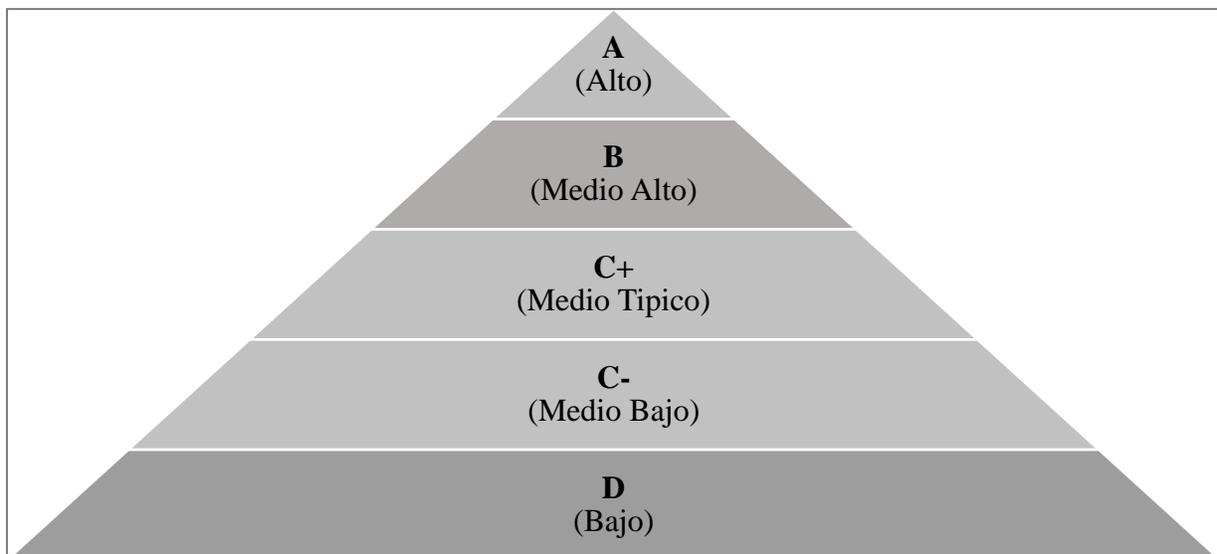
Reatiga (2015), indica que los planes financieros cubren la mayor parte de las dimensiones financieras de tu vida; algunos tratan aspectos del manejo del dinero, como la elaboración de presupuestos, para mejorar los gastos. Otros se enfocan en la mayor adquisición de activos como una casa o un auto. Planes de responsabilidad los cuales controlan los préstamos, planes de seguros para reducir el riesgo y planes de inversión para que nos proveen de dinero en una emergencia o acumulación de riqueza.

4.2.11. Estratos sociales del Ecuador

De acuerdo a la Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico (NSE) para los hogares urbanos de las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) que tiene como objetivo usar como instrumento para una adecuada segmentación del mercado de consumo conociendo variables que permitan caracterizar y clasificar los niveles socioeconómicos de los hogares ecuatorianos identificando los grupos socioeconómicos más importantes y sus características.

Figura 2.

Estratos socioeconómicos del Ecuador



Nota. La figura muestra los 6 grupos socioeconómicos del Ecuador. Información obtenida de la Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico (NSE) 2011.

Tabla 2.*Caracterización de los estratos socioeconómicos*

| Estrato A (Alto) | Estrato B (Medio Alto) |
|--|--|
| <p>Vivienda: El material predominante en este tipo de vivienda es de duela, parquet, tablón o piso flotante. Por lo general es tipo departamento o casa/villa.</p> <p>Servicios básicos: Agua potable por red pública, telefonía Fija.</p> <p>Educación: Superior completa, Post grado.</p> <p>Economía: Se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales. Afiliados por el seguro del IESS y/o seguro ISSFA o ISSPOL. Ingreso per cápita promedio es de \$903,00 al mes.</p> | <p>Vivienda: El material predominante en este tipo de vivienda es de cerámica, vinil, baldosa. Por lo general es tipo departamento o casa/villa.</p> <p>Servicios básicos: Agua potable por red pública, telefonía fija.</p> <p>Educación: Secundaria y superior completa</p> <p>Economía: Se emplean como trabajadores de servicios, comerciantes, profesionales científicos e intelectuales. Disponen de cobertura de seguro social. El ingreso per cápita promedio es de \$611,00.</p> |
| Estrato C+ (Medio Típico) | Estrato C- (Medio Bajo) |
| <p>Vivienda: El material predominante en este tipo de vivienda es de cerámica, baldosa y cemento. Por lo general son casa/villa.</p> <p>Servicios básicos: Agua potable por red pública y telefonía móvil.</p> <p>Educación: Secundaria completa</p> <p>Economía: Se emplean como trabajadores de servicios, comerciantes, militares y policías. Aproximadamente 5 de cada 10 jefes de hogar tienen algún tipo de seguro social. El ingreso per cápita ronda los \$445,00 al mes.</p> | <p>Vivienda: El material predominante en este tipo de vivienda es de cerámica y cemento. Por lo general son casa/villa.</p> <p>Servicios básicos: Se abastecen de agua de red pública y otra fuente por tubería y poseen telefonía móvil.</p> <p>Educación: Secundaria y primaria completa</p> <p>Economía: Se desempeñan como oficiales operarios, artesanos, trabajadores de servicios y comerciantes. Alrededor de 3 de cada 10 jefes de hogar tienen algún tipo de seguro social. El ingreso per cápita ronda los \$284,00 al mes.</p> |

| Estrato D (Bajo) | Estrato E (Pobres) |
|---|--|
| <p>Vivienda: El material predominante en este tipo de vivienda es el zinc, teja, cemento y madera. Por lo general son casa/villa.</p> <p>Servicios básicos: Agua potable por red pública, uso de pozo y tanqueros repartidores.</p> <p>Educación: Primaria completa.</p> <p>Economía: Se emplean en tareas informales como trabajadores no calificados. El ingreso per cápita es próximo a los \$187,00 al mes.</p> | <p>Vivienda: Son construidas con materiales simples, como teja, zinc, madera, cemento, caña y tierra. Son tipo casa/villa.</p> <p>Servicios básicos: Agua por red pública, uso de pozo y tanqueros repartidores.</p> <p>Educación: Primaria incompleta.</p> <p>Economía: Se emplean en tareas informales como trabajadores no calificados. El ingreso per cápita es próximo a los \$107,00 al mes.</p> |

Nota. La tabla muestra la caracterización de los estratos socioeconómicos del Ecuador.
Información obtenida de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)-2014

5. Metodología

5.1. Área de estudio

El área del presente estudio, está conformado por el mercado Municipal Gran Colombia que se encuentra ubicado en la ciudad de Loja, específicamente en el centro norte de la calle Tulcán; al sur, con la puerta de la ciudad y en la prolongación de la avenida Emiliano Ortega; al este, con el río orillas del Zamora; y, al oeste, con la calle Machala. Este mercado es uno de los más importantes de la ciudad, inició sus actividades en el año 1976 en la alcaldía de Eloy Torres Guzmán, en este lugar se reunían productores y agricultores en donde ofrecían sus productos al por mayor, fue por este motivo que obtuvo el nombre de mercado Mayorista, desde entonces, tanto en la administración de José Castillo como en la de Jorge Bailón se construyeron sectores y se mejoró la infraestructura con la finalidad de insertar vendedores del antiguo mercado. Además, cuenta con dos centros de atención y cuidado infantil San Juan Bosco y Gran Colombia para los hijos de las adjudicatarias; con el objetivo de que las madres no lleven a sus hijos a sus lugares de trabajo (Elizalde, 2016).

Este mercado está ubicado en la zona más comercial de la ciudad, se encuentra conformado por siete sectores los cuales se encuentran integrados por puestos de frutas, verduras, comidas, horchatas, carnes, pescado, abarrotes, jugos, entre otros, que ofrecen a la colectividad productos para el consumo diario, las actividades comerciales se llevan a cabo de lunes a viernes desde las 06H00 am hasta 17H00, mientras que los fines de semana, desde las 06H00 hasta las 14H00.

Tabla 3.

Puestos de expendio del mercado Gran Colombia

| Sector | No de adjudicatarios |
|---------------|-----------------------------|
| Sector 1 | 241 adjudicatarios |
| Sector 2 | 383 adjudicatarios |
| Sector 3 | 169 adjudicatarios |
| Sector 4 | 83 adjudicatarios |
| Sector 5 | 207 adjudicatarios |
| Sector 6 | 16 adjudicatarios |
| Sector 7 | 63 adjudicatarios |

Nota: La tabla muestra el número de adjudicatarios por sector del mercado Gran Colombia, datos corroborados por el secretario del Mercado Sr. Oscar Medina.

5.2. Tipo de estudio

La presente investigación es de carácter cuantitativo, dado que se aplicaron métodos estadísticos al momento de tabular las diferentes respuestas obtenidas en la encuesta aplicada a los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – Sector 7, asimismo se elaboraron tablas y gráficos estadísticos, que posibilitaron presentar una perspectiva más visual de los resultados obtenidos.

También se aplicó una prueba estadística no paramétrica denominada Chi cuadrado para establecer el grado de asociación y no asociación entre la variable conocimiento y el nivel de endeudamiento financiero.

5.3. Alcance del estudio

El presente trabajo de investigación se centra en un diseño metodológico descriptivo, que buscó a partir de la información recolectada describir la incidencia de la falta de estrategias de finanzas personales en las condiciones socioeconómicas de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia.

5.4. Operacionalización de variables

Hipótesis

El nivel de endeudamiento está asociado con el conocimiento financiero

Variable independiente (x): Conocimiento financiero

Dimensión: Niveles de conocimiento

Indicador: Grado de conocimiento financiero

Variable dependiente (y): Endeudamiento

Dimensión: factores de decisión.

Indicador: Nivel de endeudamiento

5.5. Métodos

Deductivo, este método ha sido aplicado en el Marco teórico, con el propósito de establecer los aspectos teóricos generales relacionados con los conocimientos financieros y las decisiones en el ámbito financiero de los comerciantes investigados.

Analítico, se utilizó para realizar la interpretación y análisis del conjunto de datos obtenidos en la encuesta aplicada a los adjudicatarios comerciantes investigados, con el propósito de elaborar las estrategias propuestas en el presente proyecto de investigación.

Estadístico, este método se utilizó para tabular la información obtenida a través de la encuesta aplicada a la población de estudio, así como para su presentación en tablas y gráficos estadísticos, además permitió aplicar la prueba no paramétrica de Chi Cuadrado para establecer el grado de asociación entre las variables.

Correlacional, se utilizó para medir el grado de relación existente entre las variables conocimiento financiero, variable nominal codificada con (1) Si y (2) No; el Nivel de endeudamiento, variable ordinal, que se codifica como (1) Ninguno (2) Bajo (3) Medio y (4) Alto, con el fin de determinar si una variable influye directamente en el cambio de la otra, examinando asociaciones más no relaciones causales entre sí.

5.6. Técnicas de investigación

La observación, con esta técnica se obtuvo una visión general de cómo desarrollan diariamente las actividades los adjudicatarios en el lugar de trabajo, para ello se realizó visitas a las instalaciones del Sector 7 del mercado Gran Colombia, durante varios días consecutivos.

La encuesta, esta técnica sirvió para profundizar ciertos aspectos en la investigación; compuesta por un cuestionario de 21 preguntas cerradas, el mismo que permitió diagnosticar el nivel socioeconómico de los comerciantes, así mismo contribuyó a determinar el nivel de conocimiento y habilidades financieras que tienen los adjudicatarios al momento de tomar decisiones económicas - financieras, como endeudamiento, ahorro e inversión.

5.7. Población investigada

La investigación se centró en un sector de los comerciantes del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja, cuya población objeto de estudio está conformada por 63 adjudicatarios que realizan sus actividades diarias en estas instalaciones. (*véase tabla 3*)

El presente estudio enfoca criterios de inclusión para seleccionar la población de acuerdo a los siguientes criterios:

Interrelación social, está relacionado con el grado de cercanía y confianza que el investigador mantiene con los investigados, en caso de no existir este vínculo, generalmente la colaboración sería mínima al momento de contestar la encuesta.

Variación de productos, implica la existencia de comerciantes que se dediquen a la venta de diferentes tipos de productos como: abarrotes, carnes, verduras, granos, mariscos y más productos.

Frecuencia de consumidores, tiene relación con una frecuencia promedio de consumidores, ni baja ni tampoco alta, porque se estaría sesgando la información obtenida.

Cantidad de puestos, hace referencia al porcentaje obtenido, entre los puestos ocupados en relación con los construidos.

En base a los criterios señalados se estableció como población de estudio a los 63 adjudicatarios del sector 7, porque presentan mayor grado de afinidad con el investigador, alta variedad de productos, frecuencia media de consumidores (ni muy alta ni baja) y una ocupación completa de los locales.

5.8. Procedimientos y software utilizados

Para el desarrollo de la investigación se utilizó el software Microsoft Excel para la tabulación de datos y elaboración de las tablas estadísticas que permitieron sintetizar la información obtenida; así también se utilizó la licencia gratuita del software PSPP, para el análisis y establecimiento del modelo de correlación que permitieron la validación o rechazo de las hipótesis establecidas.

Tabla 4*Matriz de Indicadores y variables*

Tema: Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado
Gran Colombia de la ciudad de Loja

| Dimensiones de educación formal | Pregunta | Referencia |
|--|--|--------------------|
| Datos personales | Sexo | Presente estudio |
| | Estado Civil | Conchancela (2017) |
| | Edad | Conchancela (2017) |
| Aspectos socioeconómicos | Cuántos hijos tiene | Presente estudio |
| | Nivel de instrucción | INEC (2011) |
| | Tipo de vivienda | INEC (2011) |
| | Servicios básicos | Chugá (2019) |
| | Nivel de ingresos mensuales | Presente estudio |
| Conocimiento financiero | ¿Conoce Ud. sobre educación financiera o finanzas personales? | Presente estudio |
| | ¿Usted ahorra? | Presente estudio |
| | En el caso de no practicar el ahorro. ¿Cuál es su principal razón? | Conchancela (2017) |
| | ¿Del total de sus ingresos señale el porcentaje aproximado de ahorro? | Presente estudio |
| | ¿Dónde prefiere guardar su dinero? | Conchancela (2017) |
| | ¿Cuál es el nivel de endeudamiento? | Presente estudio |
| | ¿Cuál es el monto que Ud. ¿Ha solicitado recientemente? | Presente estudio |
| | ¿Cuáles son los motivos por las que usted incurrió, a solicitar un crédito? | Chugá (2019) |
| | ¿Ud. ha tenido problemas al momento de acceder a un crédito en alguna Institución Financiera? ¿Mencione? | Conchancela (2017) |
| | Elabora Ud. un presupuesto personal para la distribución de sus ingresos. | Presente estudio |
| | El dinero extra (bonos, reparto de utilidades, arriendo, horas extras) que usted recibe lo destina a: | Chugá (2019) |
| | ¿Con qué frecuencia Ud. Elaborar un registro de ingreso y una planificación de los gastos? | Presente estudio |
| | ¿Estaría dispuesto Ud. en recibir capacitación financiera? | Presente estudio |

6. Resultados

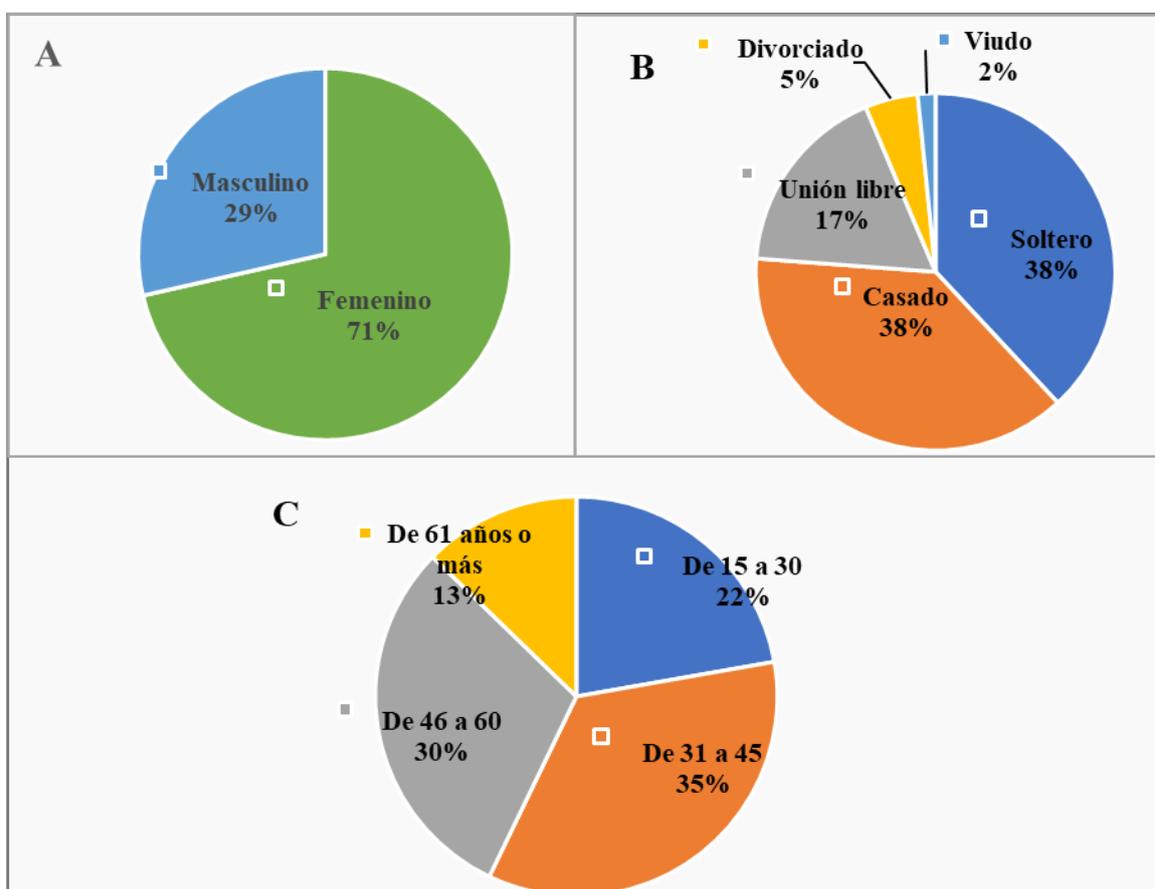
En el presente apartado muestra la tabulación y análisis de los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta realizada a los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – Sector 7, conformado por 63 comerciantes que laboran diariamente en el sector.

6.1. Objetivo 1: Diagnosticar las condiciones socioeconómicas de los adjudicatarios, así como sus principales limitaciones al momento de aplicar las finanzas personales

DATOS PERSONALES

Figura 3

Datos personales de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia- Sector 7



Nota. La figura 3 muestra los datos personales de los comerciantes del mercado Gran Colombia-Sector 7. Panel A: Sexo, Panel B: Estado Civil, Panel C: Edad.

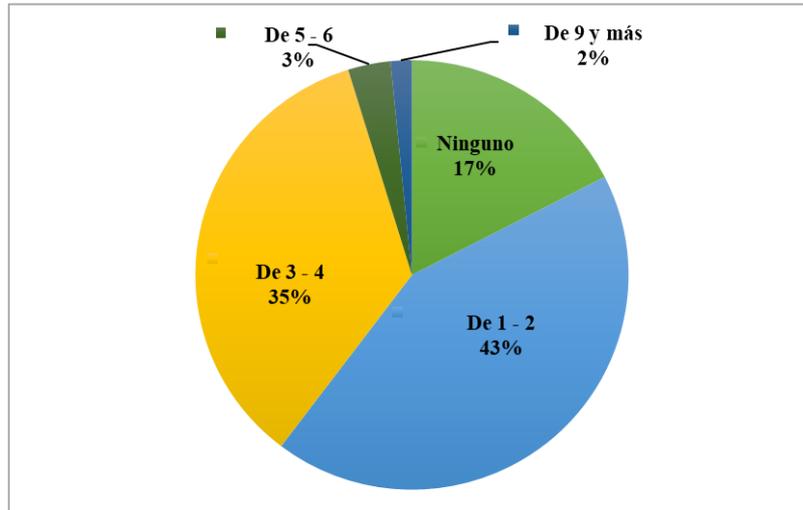
Con base a la figura 3, se ha determinado que en el mercado Gran Colombia - Sector 7: el 71% corresponde a la fuerza laboral femenina, mismas que encuentran en el comercio una oportunidad de empleo formal, además que tienen mayor flexibilidad en sus horarios laborales y lo combinan con el cuidado de los hijos o trabajos a medio tiempo. Además, se evidencia que

el 38% de los comerciantes son casados y el mismo porcentaje solteros. Mayoritariamente los comerciantes tienen edades entre 31 y 45 años, siendo una población joven que trabaja con el fin de generar ingresos económicos para solventar sus necesidades.

ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

Figura 4

Número de hijos

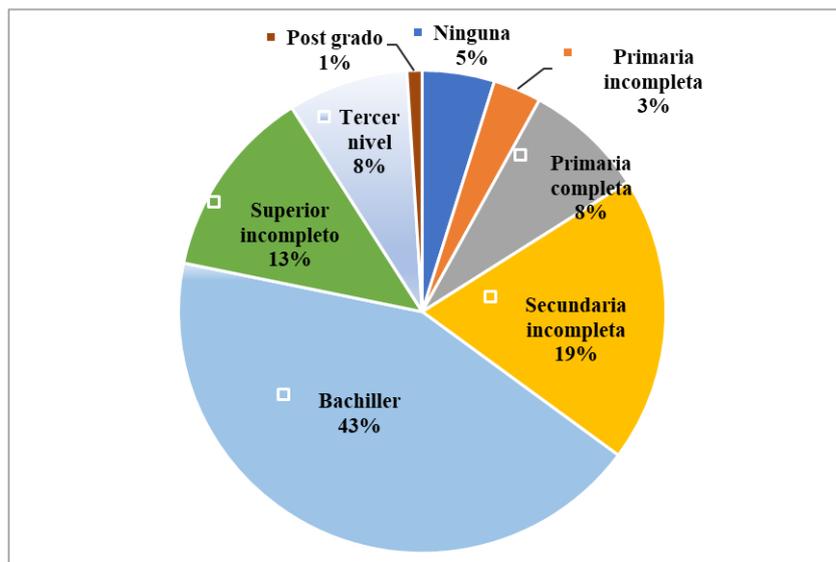


Análisis:

En cuanto al número de hijos que tienen los adjudicatarios, la figura 4 muestra que la mayoría tienen entre 1 a 2 hijos, resultado que concuerda con los datos del INEC donde indica que el número de integrantes promedio por familia es de 4 miembros: papá, mamá y 2 hijos; a continuación, está el grupo de encuestados entre 3 y 4 hijos, que tiene un mayor número de miembros que el anterior, esto no significa una familia demasiado numerosa. También hay un grupo significativo que no tienen hijos que corresponden al grupo de los adjudicatarios solteros; y, una mínima parte de la población tienen más de 4 hijos. Es importante destacar que el número de miembros que forman el núcleo familiar determina las necesidades que tienen y por ende la cantidad de ingresos que deben de generar para satisfacerlas.

Figura 5

Nivel de educación de los adjudicatarios.

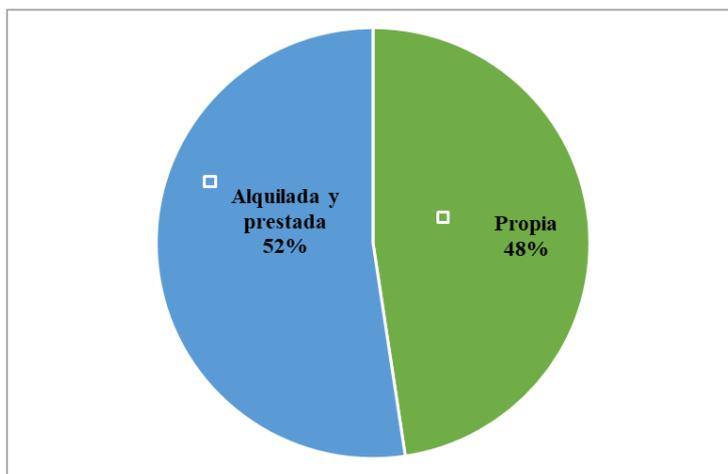


Análisis:

Con respecto al nivel de educación la figura 5, reflejan que la mayoría de los adjudicatarios encuestados son bachilleres de la República, existiendo una proporción significativa de comerciantes que poseen educación secundaria y superior incompleta, lo que es impedimento para que no puedan acceder a trabajos de mayor complejidad.

Figura 6

Tipo de vivienda



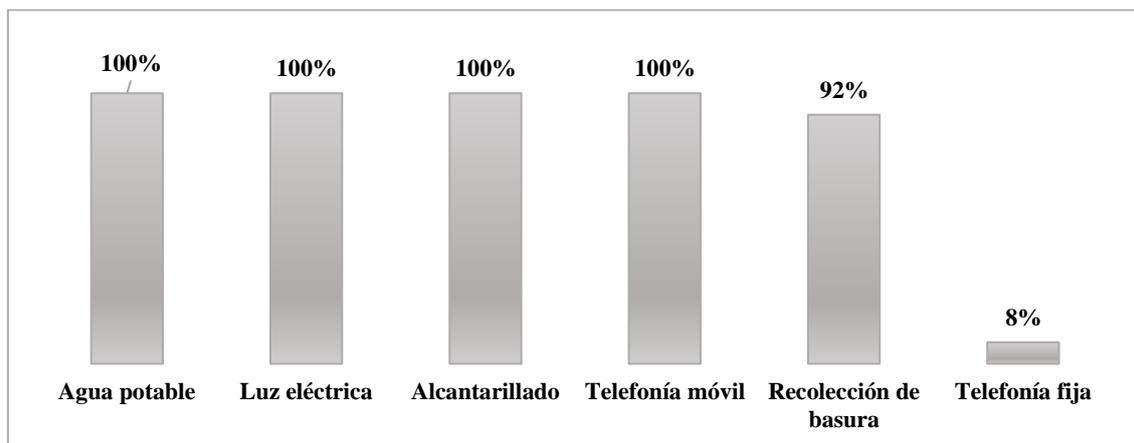
Análisis:

En cuanto al tipo de vivienda que poseen los adjudicatarios en la figura 6, se determinó que la mayoría viven en una vivienda alquilada y prestada por familiares y el grupo restante tienen vivienda propia.

Los resultados obtenidos de esta pregunta permiten determinar que los ingresos generados en la comercialización de diferentes productos en el mercado Gran Colombia – Sector 7, permiten a los comerciantes pagar un alquiler que en muchas ocasiones es igual o superior a una cuota de un crédito de vivienda. Por otra parte, los ingresos percibidos les han permitido adquirir un bien inmueble (casa) ya sea a través de financiamiento propio, externo o una combinación de los dos.

Figura 7

Servicios básicos



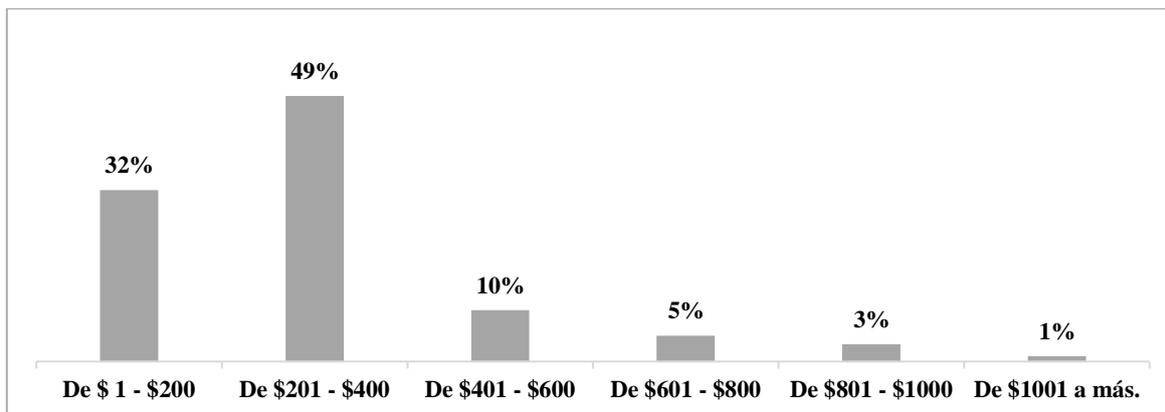
Análisis:

Continuando con el tema de vivienda referente a los servicios básicos a que tienen acceso los encuestados, en la figura 7 se visualiza que la mayoría acceden a agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, telefonía móvil y recolección de basura, demostrando que residen en la zona urbana de la ciudad de Loja, por lo que cuentan con todos los servicios básicos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas. Se debe señalar, que la información obtenida establece que existe un mínimo grupo de adjudicatarios que no cuentan con el servicio de recolección de basura, lo que permite analizar que estos viven en zonas periféricas de la ciudad de Loja, donde aún no se cuenta con este servicio.

En cuanto al tema de servicio de telefonía fija la mayoría no poseen este servicio, ya que en la actualidad no es indispensable, dado que poseen un teléfono celular para comunicarse de una manera más efectiva.

Figura 8

Ingresos mensuales



Análisis:

En relación a la pregunta del nivel de ingresos, la figura 8 muestra que el 81% de los comerciantes perciben ingresos mensuales iguales o menores a \$400,00 dólares; de estos el 49% tienen ingresos de \$201,00 a \$400,00 dólares cercanos a sueldo básico unificado y el 32% perciben la mitad o menos de este sueldo básico, lo que implica que la mayoría cuenta con los recursos para cubrir sus necesidades más imperiosas como: vivienda, alimentación y educación. Además; este ingreso si se compara con la canasta básica familiar, que para diciembre del 2021 fue de \$715,31 demuestra las carencias de este importante sector comercial. También la figura 9 muestra que el 19% de encuestados perciben ingresos mayores a \$401,00 dólares, ingresos que permiten a los adjudicatarios mejores condiciones de vida.

6.1.1. Diagnóstico socioeconómico de los comerciantes del mercado Gran Colombia

El comercio formal se constituye en uno de los sectores más importantes dentro de la economía del cantón Loja, especialmente el comercio a pequeña escala, el que además de generar una fuente de empleo para profesionales y no profesionales, permite incrementar sus ingresos y brindar un servicio fundamental para la sociedad; este sector se encuentra integrado principalmente por: bodegas y puestos de mercado de productos de primera necesidad, almacenes, automotrices, bazares, zapaterías, mueblerías, copiadoras, distribuidoras, estación de servicios, farmacias, fruterías, ferreterías, heladerías, hoteles, imprentas, joyerías, librerías, materiales de construcción, micro mercados, tiendas, sastrerías, textiles, venta de computadoras, venta de electrodomésticos, venta de ropa, etc.

En este contexto, se ha creído conveniente desarrollar un proyecto orientado a establecer estrategias para optimizar las finanzas personales de los comerciantes del mercado

Gran Colombia – Sector 7, para lo cual se ha realizado en primer término un diagnóstico socioeconómico en el que se ha considerado variables como el nivel de instrucción y de ingresos mensuales, que son variables usadas en la estratificación social a nivel mundial (Mendes, 2015) y también el número de hijos, tipo de vivienda, accesibilidad a servicios básicos, que son variables utilizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para su estudio de Estratificación del Nivel Socioeconómico del Ecuador.

La mayoría de los 63 adjudicatarios encuestados que laboran diariamente en la actividad comercial dentro del mercado Gran Colombia - Sector 7 son mujeres, lo que es entendible, dado que en este sector de expendio se tiene horarios flexibles, permite complementar el ingreso familiar, permite combinarlo con el cuidado de los hijos o trabajos a medio tiempo. Asimismo, se evidencia que la mayoría de los encuestada/os son casada/os y soltera/os, respectivamente. Con respecto a la edad la mayoría se encuentran entre 31 a 45 años, siendo una población mayoritariamente joven que trabaja con el fin de generar ingresos económicos para solventar sus necesidades de alimentación, vestimenta, educación, transporte, salud y entretenimiento.

Para el diagnóstico socioeconómico, se tomó en consideración variables como el número de hijos que tienen, el nivel de educación, el tipo de vivienda que poseen, los servicios básicos a los que acceden, y el nivel de ingresos que perciben mensualmente.

Determinándose que la mayoría de los comerciantes poseen entre 1 a 2 hijos, lo que indica que integran un núcleo familiar relativamente pequeño, por lo que los ingresos indispensables para cubrir sus necesidades no son demasiados elevados.

La mayoría de los adjudicatarios encuestados tienen educación media completa, la mitad de ellos tienen título de bachiller; realidad que limita su posibilidad de ocupar un puesto de trabajo en una institución pública o empresa privada, lo que seguramente motivó a ejercer su actividad comercial en el mercado Gran Colombia – Sector 7, donde no se necesita tener algún título profesional o de educación, para ocupar un puesto y generar ingresos para satisfacer sus necesidades básicas.

En lo que respecta a vivienda, la mayoría de los adjudicatarios viven en casas alquiladas y prestadas, determinando que los ingresos generados de su actividad comercial son insuficientes para financiar la adquisición de una vivienda, esto puede deberse a varios factores como: el número de integrantes de la familia está conformado por menores de edad, o un solo cabeza de familia (madre o padre) responsable de generar ingresos económicos, siendo la

actividad comercial en el mercado Gran Colombia – Sector 7 su única fuente de ingresos, a lo que se suman factores externos como demanda y oferta de productos, la competencia desleal y la pandemia.

Todos los comerciantes tienen acceso a luz eléctrica, agua potable, alcantarillado, telefonía móvil, telefonía fija (opcional) y recolección de basura, demostrando que viven en la zona urbana de la ciudad de Loja, razón por la cual cuentan con todos los servicios necesarios para satisfacer sus necesidades básicas; no solamente las mencionadas sino otras como transporte, salud y educación.

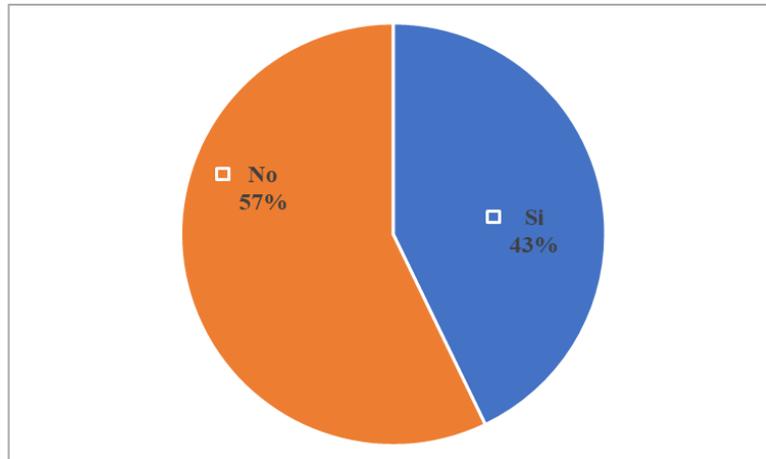
Lo fundamental del estudio es la situación socioeconómica de los adjudicatarios, dado por el nivel de ingresos que perciben mensualmente, considerando que la mayor parte generan ingresos iguales o menores a \$400,00 dólares mensuales; es decir, un ingreso promedio de \$200,00 dólares, menor al Salario Básico Unificado, lo que es un claro indicador que este sector cuenta únicamente con los recursos para cubrir sus necesidades más básicas, teniendo fuertes limitaciones para ahorrar o invertir en bienes inmuebles, lo que limita proyectarse a mejorar su calidad de vida en el futuro.

El diagnóstico realizado, en base a las variables analizadas anteriormente, posibilita establecer que la mayoría de los comerciantes del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja están situados en el estrato socioeconómico C- (medio bajo), considerando que poseen un nivel de educación secundario o menor, habitan en una vivienda arrendada o prestada y el nivel de ingresos es menor a \$400,00, y si bien el número de hijos no es considerable y tienen acceso a los servicios básicos, se debe a que habitan en el sector urbano de la ciudad de Loja.

6.2. Objetivo 2: Determinar el grado de conocimiento financiero que tienen los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia, al momento de tomar decisiones económicas financieras

Figura 9

Conocimiento sobre educación financiera o finanzas personales



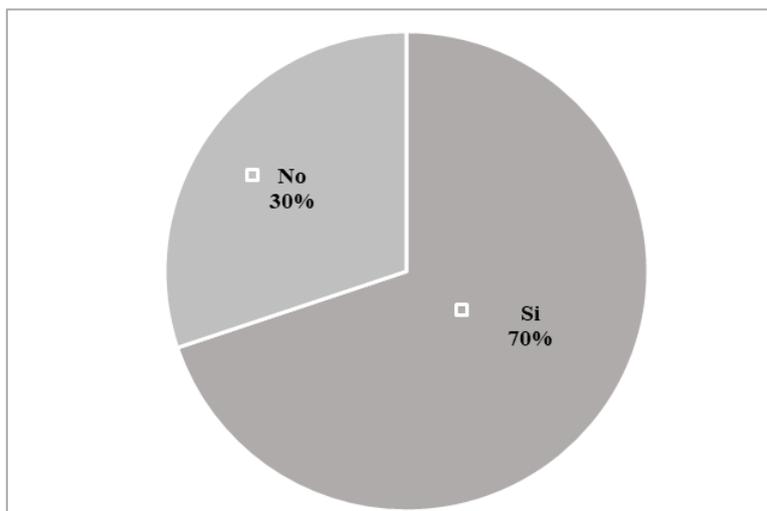
Análisis:

Con respecto a que, si los comerciantes conocen sobre educación financiera o finanzas personales, en la figura 9 se observa que el 57% de los encuestados no conoce acerca de educación financiera o finanzas personales, lo que impide que realicen una adecuada administración del dinero, limitando su capacidad de ahorro e inversión, por lo tanto, no poseen o tienen un bajo historial crediticio ya que acuden a fuentes de financiamiento informal que cobran elevadas tasas de interés antes que a financiamiento formal constituido por bancos o cooperativas de ahorro y crédito.

Es importante recalcar que el 43% señalan conocer sobre educación financiera o finanzas personales, lo que ha contribuido a un mejor manejo de los ingresos obtenidos por su actividad comercial inclusive si tienen otros ingresos, esto es una ventaja de este grupo porque les permite aplicar herramientas financieras como el ahorro para proyectarse a invertir a mejorar su calidad de vida.

Figura 10

Ahorro

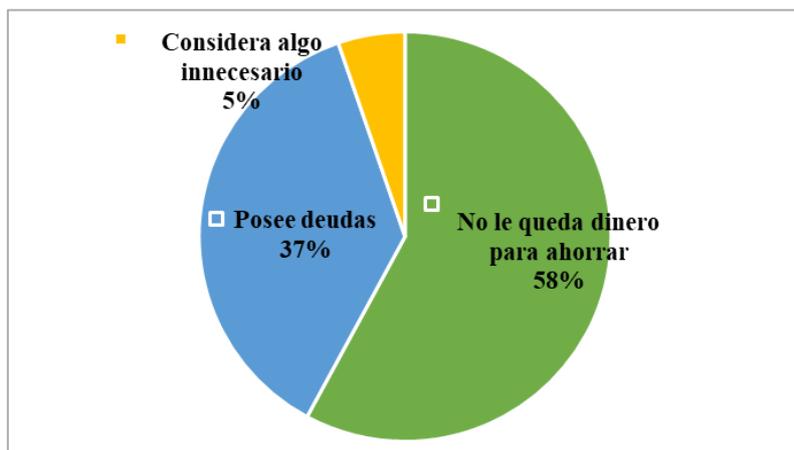


Análisis:

En relación a si los encuestados ahorran, la figura 10 indica que la mayoría practican el ahorro. Si bien es cierto, un considerable porcentaje de comerciantes no tienen conocimiento financiero, sin embargo, no se constituye en un obstáculo para que destinen parte de sus ingresos al ahorro, esto es posible ya que los adjudicatarios se apoyan en sus experiencias y vivencias, ya que en muchas ocasiones el no ahorrar les ha limitado contar con el dinero necesario para suplir emergencias personales o comerciales.

Figura 11

Motivos por el que no practican el ahorro.



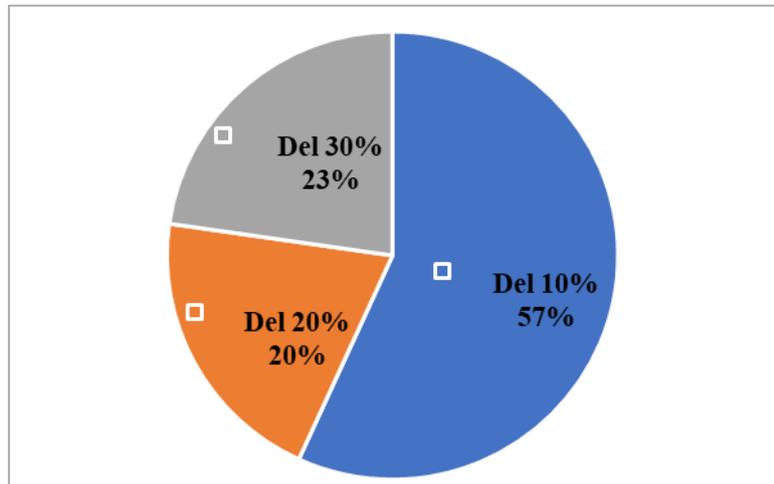
Análisis:

Complementado la pregunta anterior, se observa que el 30% no ahorran debido a que sus ingresos son limitados y alcanzan únicamente para solventar las necesidades básicas, otras razones que impiden el ahorro son las obligaciones o deudas contraídas con terceros y una

mínima parte manifiesta que el ahorro es innecesario, lo que reafirma la falta de educación financiera o finanzas personales de los comerciantes.

Figura 12

Porcentaje aproximado de ahorro



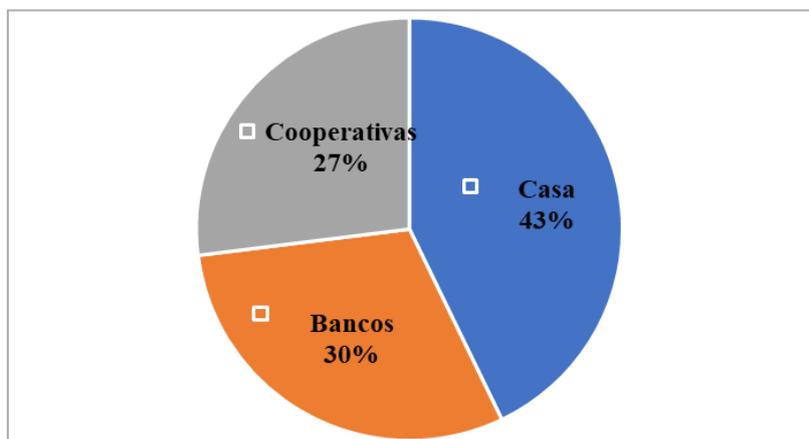
Análisis:

Continuando con el tema del ahorro, de los adjudicatarios que respondieron que, si lo practican, la mayoría manifestaron que destinan el 10% de sus ingresos al ahorro, tal como se muestra en la figura anterior, otro grupo significativo expresa que ahorran el 30% de sus ingresos y finalmente un tercer grupo ahorran el 20%.

Todos los comerciantes lo realizan como una forma de poseer recursos para reinvertir en su negocio y en el futuro mejorar su actual situación económica; asimismo, declaran que los ahorros obtenidos son reservas que les posibiliten cubrir gastos futuros o realizar inversiones para ampliar su negocio.

Figura 13

Lugar donde guardan el dinero



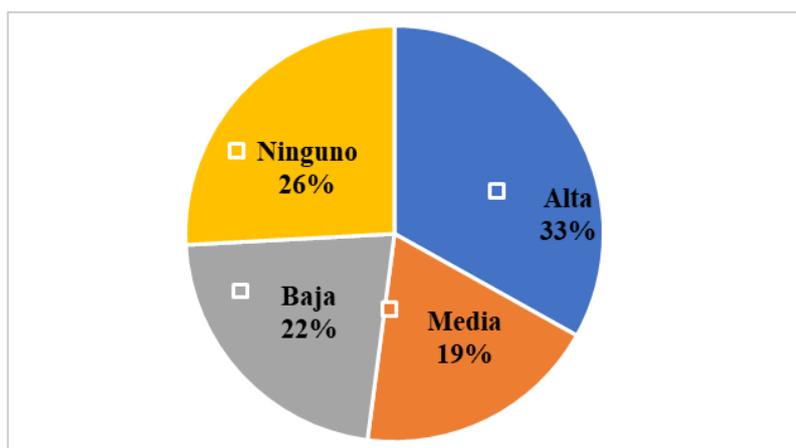
Análisis:

Los comerciantes que practican el ahorro, se preguntó dónde prefieren guardar su dinero, los resultados dividieron a este grupo en tres partes, los mismos que se mencionan del mayor al menor como se observa en la figura 13.

El primer grupo que es la mayoría de ellos, manifestaron que prefieren guardar su dinero en casa, porque su tiempo es limitado y se les complica realizar el proceso de creación de una cuenta bancaria y recurrir diariamente a realizar los depósitos. El segundo grupo guardan su dinero en los bancos y el tercero en cooperativas. Concluyendo, que estos dos últimos grupos de adjudicatarios confían en las instituciones financieras para guardar sus ahorros, lo que les da mayor seguridad y confianza, así como también, beneficiarse de los servicios adicionales que ofrecen como atención médica, capacitaciones, créditos bancarios, entre otros. Además, contribuye a poseer una identidad dentro del sistema financiero.

Figura 14

Nivel de endeudamiento



Análisis:

La figura 14 refleja el nivel de endeudamiento, el 33% de los comerciantes tienen un nivel de endeudamiento alto dado que además de contraer deudas como instituciones financieras, proveedores y familiares acuden a fuentes de financiamiento informales que cobran elevadas tasas de interés; el 26% no ha contraído deudas porque desconoce el proceso para acceder a créditos de diferentes fuentes de financiamiento; el 22% tiene un endeudamiento bajo porque solamente acceden al crédito proporcionado por sus proveedores; finalmente el 19% posee un endeudamiento medio por créditos de instituciones financieras y proveedores.

Tabla 5*Financiamiento vs Monto*

| Monto solicitado | Motivos para solicitar un crédito | | | | | Total | |
|-------------------------|--|------------|-----------|------------|------------|--------------|-------------|
| | Capital de trabajo | Deudas | Salud | Vivienda | Otros | | |
| De \$1 a \$500 | 12 | - | - | - | 2 | 14 | 22% |
| De \$501 a \$1.000 | 7 | - | - | - | - | 7 | 11% |
| De \$ 1.001 a \$2.000 | 3 | - | 2 | - | - | 5 | 8% |
| De \$ 2.001 a \$3.000 | - | 3 | - | 6 | - | 9 | 14% |
| De \$ 3.001 a \$4.000 | - | 5 | - | - | - | 5 | 8% |
| De \$ 4.001 a \$5.000 | - | 6 | - | 1 | - | 7 | 11% |
| De \$ 5.001 y más | 1 | 2 | - | - | - | 3 | 5% |
| Ninguno | 1 | 1 | - | - | 11 | 13 | 21% |
| Total | 24 | 17 | 2 | 7 | 13 | 63 | |
| | 38% | 27% | 3% | 11% | 21% | | 100% |

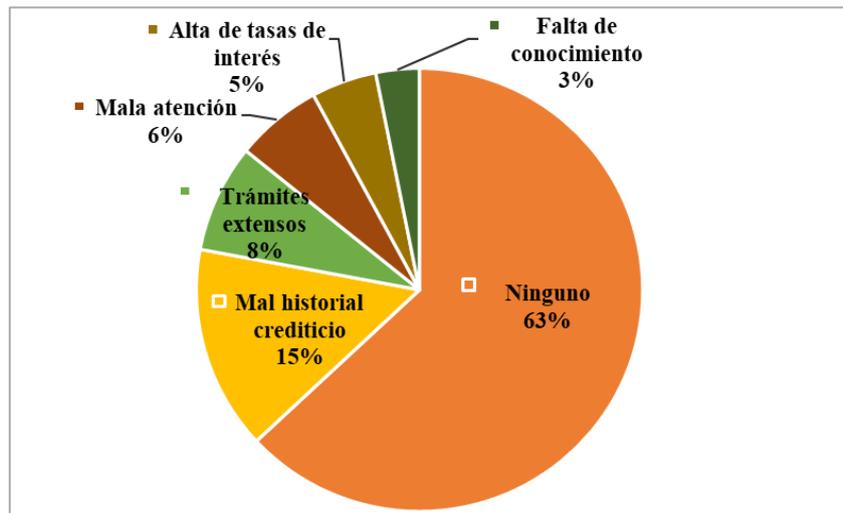
Análisis:

La tabla 6 hace referencia al monto y el destino del dinero que obtienen los adjudicatarios a través de financiamiento externo. Los resultados obtenidos en la tabla se muestran de la siguiente manera, en la primera columna se da a conocer los rangos de montos solicitados y en las columnas siguientes se exponen el destino o utilización de dichos montos.

Se determinó, que el 38% de comerciantes han solicitado créditos para capital de trabajo como es adquisición de mercadería, pago de arriendos e impuestos, siendo los montos más solicitados los que fluctúan entre 1,00 a 500,00 dólares; en segundo lugar, han solicitado para pagar deudas pendientes con montos que oscilan entre 2001,00 a 3000.00 dólares. Es importante destacar, que el 21% de encuestados no han contraído deudas con instituciones financieras ni con proveedores.

Figura 15

Problemas suscitados al acceder a un crédito en una institución financiera

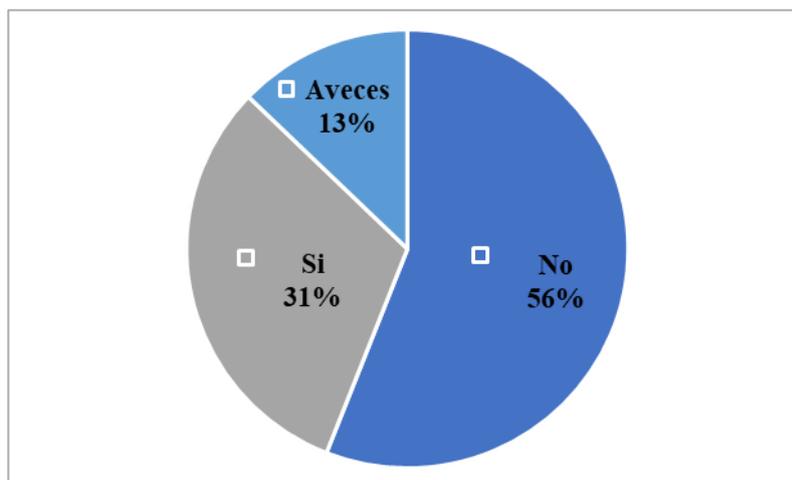


Análisis:

Con respecto a los problemas suscitados al momento de acceder a créditos en las instituciones financieras, en la figura 15 se observa que un 63% no han tenido ningún inconveniente, lo que evidencia que las instituciones crediticias han implementado mejoras en los procesos de otorgación de préstamos por lo que se concluye son más eficientes. El 15% de encuestados manifestaron que han tenido problemas para acceder a estos productos financieros debido al mal historial crediticio generado por el incumplimiento de obligaciones contraídas anteriormente o porque han sido garantes de familiares o amigos que no cumplieron a cabalidad sus obligaciones; el resto opinan haber tenido problemas como trámites extensos, mala atención, alta tasa de interés y falta de conocimiento.

Figura 16

Elaboración del presupuesto personal



Análisis:

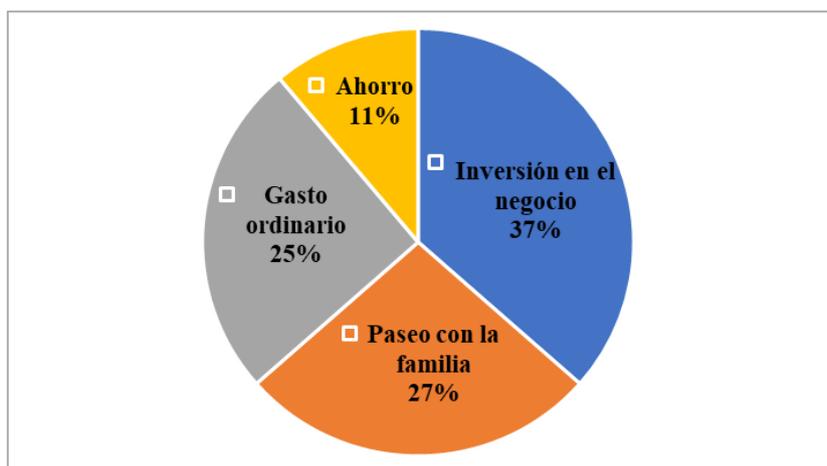
De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas, en la figura 16 se determina que la mayoría de los adjudicatarios no realizan un presupuesto personal, herramienta indispensable para la correcta distribución de sus ingresos y gastos, lo que resulta preocupante ya que se denota una baja cultura financiera y problemas al momento de atender las obligaciones contraídas en alguna fuente formal o informal a corto, mediano y largo plazo, a lo que se suma la posibilidad de sobreendeudamiento con sus proveedores.

Igualmente, hay un grupo significativo que, si realiza un presupuesto personal, con el propósito de contar con una estimación de ingresos y egresos, esta herramienta financiera ha permitido a este grupo de comerciantes realizar una distribución adecuada de sus ingresos para cancelar oportunamente las deudas, evitando el pago de interés por mora y endeudamiento excesivo.

Finalmente, se encuentran los encuestados que a veces si realizan un presupuesto personal, indicando que existe un descuido en cuanto al manejo de sus recursos económicos, que muchas de las veces tienden a sanar una deuda contrayendo otra, o tienen que recortar cierto gasto personal para pagar una obligación financiera.

Figura 17

Destino del dinero extra



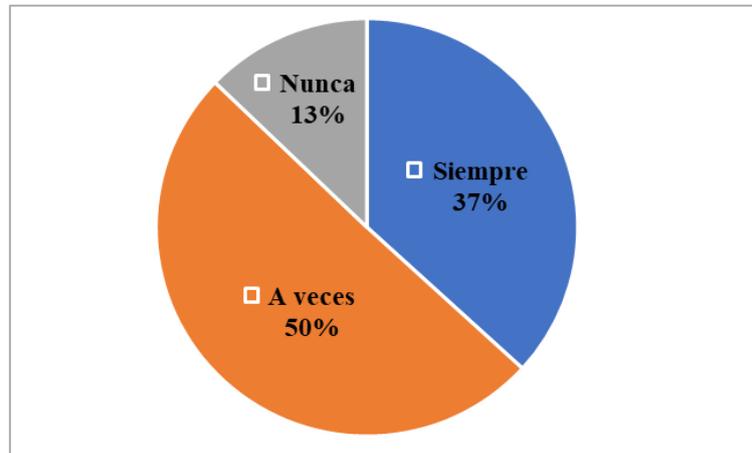
Análisis:

En relación a los ingresos adicionales que perciben los adjudicatarios por medio de arriendos, trabajos eventuales, la venta de un producto extra u otras actividades, la figura 17 indica que el 37% lo destinan a la compra de nueva mercadería para el negocio, pues están conscientes de que esta inversión les permitirá obtener mayores ingresos; el 27% prefieren gastar con la familia y el 25% lo destinan al gasto ordinario lo que es un indicativo de su bajo

conocimiento en finanzas personales pues estos gastos limitan sustancialmente su capacidad de ahorro e inversión, que son las herramientas indispensables para mejorar su calidad de vida.

Figura 18

Registro de ingresos y planificación de gastos

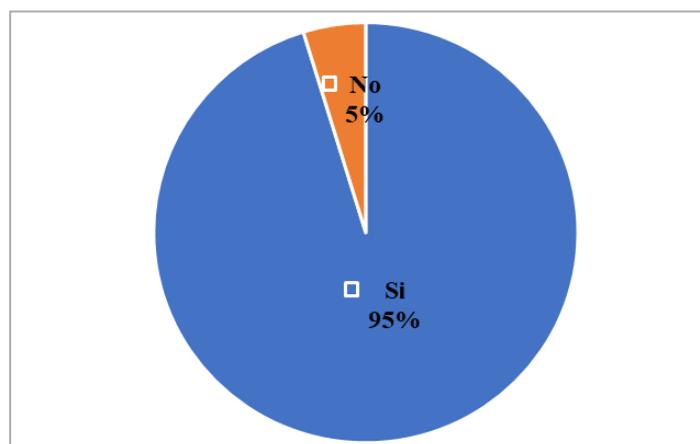


Análisis:

La figura 18 muestra que el 50% de los adjudicatarios encuestados manifestaron que a veces realizan un registro de ingresos y una planificación de gastos, esto se debe a la falta de conocimiento para elaborar este tipo de herramientas de control financiero; es decir, que la mayoría de ellos trabajan sin ningún documento de respaldo. También, hay un grupo significativo de comerciantes que señalaron que ellos siempre realizan un registro de ingresos y una planificación de gastos, aunque no de forma tecnicada sino empírica. Finalmente, hay un grupo pequeño que nunca han realizado un registro de ingresos y una planificación de gastos.

Figura 19

Capacitación financiera



Análisis:

La figura 19 muestra que casi la totalidad de los adjudicatarios están de acuerdo en recibir capacitaciones relacionados con la educación financiera, debido a que no cuentan con una formación previa que les permita tomar decisiones de inversión y financiamiento adecuado. Finalmente, pocos de los encuestados no están de acuerdo con recibir capacitaciones, esto se debe a que consideran que ya no están para estudiar, que no tienen tiempo o que no comprenden de estos temas.

6.2.1. Nivel de conocimiento financiero de los comerciantes

Para el desarrollo del presente objetivo se determinará la relación entre dos variables específicas como son el nivel de endeudamiento y el conocimiento financiero, las cuales han sido tomadas del levantamiento de información realizado a la población objetivo, que en este caso serían los comerciantes del mercado Gran Colombia - sector 7.

A. Estadística inferencial

Prueba de Hipótesis: P value

Hipótesis:

El nivel de endeudamiento está asociado con el conocimiento financiero

1. Planteamiento de hipótesis

Ho: No hay asociación entre el nivel de endeudamiento y el conocimiento financiero

Ha: Hay asociación entre el nivel de endeudamiento y el conocimiento financiero

2. Significancia y decisión

$N\alpha$: 0.95

α : 0.05 (margen de error)

Si p-valor < 0.05 se rechaza Ho

Si p-valor \geq 0.05 se acepta Ho y se rechaza H1

3. Estadística de contraste de hipótesis – Chi cuadrado

Supuestos

- Si hay valores en el recuento esperado menores a 5 en un 20% o más no se usa Chi cuadrada si no la prueba exacta de Fisher.

En la tabla 9 se observa que el recuento esperado no hay valores menores a 5, por lo tanto, se procede analizar chi cuadrado, en donde se presta atención que si depende mucho el conocimiento financiero para que las personas puedan tomar decisiones financieras, en aspectos como su nivel de endeudamiento; en el caso de los comerciantes del mercado Gran Colombia, se distingue que muchos de ellos no tienen educación financiera por ende no toman decisiones a la hora de endeudarse, este argumento se respalda por los resultados de la tabla expuesta, los comerciantes que no conocen acerca de finanzas, no toman decisiones financieras, no obstante, si se analiza desde la perspectiva de quienes, si tienen conocimientos financieros, se aprecia que en su mayoría los niveles de endeudamiento son altos.

Tabla 6

Tabla de Contingencia entre nivel de endeudamiento y Conocimiento financiero

| Nivel de endeudamiento | | Conocimiento financiero | | Total |
|------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------|-----------|
| | | Si | No | |
| Alta | Recuento | 18 | 3 | 21 |
| | Recuento esperado | 9 | 12 | 0 |
| Media | Recuento | 1 | 11 | 12 |
| | Recuento esperado | 5,14 | 6,86 | 0 |
| Baja | Recuento | 7 | 7 | 14 |
| | Recuento esperado | 6 | 8 | 0 |
| Ninguno | Recuento | 1 | 15 | 16 |
| | Recuento esperado | 6,86 | 9,14 | 0 |
| Total | Recuento | 27 | 36 | 63 |
| | Recuento esperado | 27,0 | 36,0 | |

Comprobando el análisis anterior se realiza la propuesta de la prueba chi cuadrado, dado que a través de la significación se puede tomar la decisión de asociación o no asociación de variables, dando como resultado un chi cuadrado menor $,000 < 0.05$, se rechaza la hipótesis nula y por ende se confirma efectivamente que si existe una asociación entre el conocimiento financiero y el endeudamiento en la población de comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7, por consiguiente estadísticamente se evidencia y se confirma que depende mucho conocer sobre finanzas para tomar decisiones acertadas en cuanto a la economía de las familias.

Tabla 7
Estadístico Xi Cuadrado

| | Valor | G1 | Sig. asintótica (bilateral) |
|------------------------------|---------------------|----|--------------------------------|
| Chi-cuadrado de Pearson | 30,637 ^a | 3 | ,000 |
| Razón de semejanza | 35,048 | 3 | ,000 |
| Asociación lineal por lineal | 28,023 | 1 | ,000 |
| N de casos válidos | 63 | | |

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,14.

En este contexto, al no tener escaso conocimiento en relación a las diferentes fuentes de endeudamiento, los comerciantes pueden ser víctimas de préstamos con tasas de interés abusivas e inclusive, pueden hacer uso de préstamos informales o chulco, al igual que pueden sobre endeudarse o caer en fraudes y estafas de todo tipo, por el hecho de no contar con una adecuada educación financiera.

6.3. Objetivo 3: Diseñar estrategias de finanzas personales para optimizar el correcto uso del financiamiento, inversión y ahorro de los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja

A continuación, se presentan los factores internos (fortalezas y debilidades), mismos recopilados de la encuesta. De igual manera los factores externos (oportunidades y amenazas) que están expuestos los comerciantes del mercado Gran Colombia en relación a educación financiera.

Tabla 8.*Factores internos y externos que están expuestos los comerciantes.*

| | Fortalezas | Fuente | |
|--------------------------|--|--|---------------------------------------|
| Factores Internos | F1 | Realizan ahorro. | Pregunta 10. Encuesta a comerciantes. |
| | F2 | Nivel de endeudamiento relativamente moderado. | Pregunta 14. Encuesta a comerciantes. |
| | F3 | Tienen acceso a créditos. | Pregunta 17. Encuesta a comerciantes. |
| | F4 | Predisposición para recibir capacitación financiera. | Pregunta 21. Encuesta a comerciantes. |
| | Debilidades | | Fuente |
| | D1 | Nivel de instrucción medio. | Pregunta 5. Encuesta a comerciantes. |
| D2 | Nivel de ingresos bajos. | Pregunta 8. Encuesta a comerciantes. | |
| D3 | Ahorro informal. | Pregunta 13. Encuesta a comerciantes. | |
| D4 | No realizan un presupuesto personal para distribuir sus ingresos. | Pregunta 18. Encuesta a comerciantes. | |
| D5 | Inadecuado destino del dinero extra que perciben. | Pregunta 20. Encuesta a comerciantes. | |
| D6 | Baja frecuencia en la elaboración de registros (ingresos y egresos). | Pregunta 21. Encuesta a comerciantes. | |
| Factores Externos | Oportunidades | | |
| | O1 | Instituciones financieras proporcionan capacitación en finanzas personales de manera gratuita. | |
| | O2 | Medios digitales posibilitan el acceso a capacitación virtual. | |
| | O3 | Instituciones de educación superior ofertan carreras relacionadas con finanzas. | |
| | Amenaza | | |
| | A1 | Delincuencia. | |
| A2 | Cambios constantes en políticas tributarias. | | |
| A3 | Población con hábitos financieros inadecuados. | | |

Tabla 9.

Matriz de combinación FODA

| | | Oportunidades | | Amenazas | |
|--------------------------|-----------|--|--|--|---|
| | | O1 | O2 | A1 | A2 |
| Factores Internos | | | Instituciones financieras proporcionan capacitación en finanzas personales de manera gratuita. | | A1 Delincuencia. |
| | | | Medios digitales posibilitan el acceso a capacitación virtual. | | A2 Cambios constantes en políticas tributarias |
| | | | Instituciones de educación ofertan carreras relacionadas con finanzas. | | A3 Población con hábitos financieros inadecuados |
| | | Estrategia FO | | Estrategia FA | |
| | | F4 - O3 | | F1, F2 – A3 | |
| Fortalezas | F1 | Realizan ahorro | Elaborar una Guía de Educación Financiera para los comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7 de la ciudad de Loja. | Elaborar un modelo de plan financiero que contribuya a un manejo adecuado de las finanzas personales y familiares de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia - Sector 7. | |
| | F2 | Nivel de endeudamiento relativamente moderado. | | | |
| | F3 | Tienen acceso a créditos | | | |
| | F4 | Predisposición para recibir capacitación financiera. | | | |
| | | Estrategia DO | | Estrategia DA | |
| | | D2, D3 - O1 | | D2, D5, D6 – A3 | |
| Debilidades | D1 | Nivel de instrucción medio. | Proponer un sistema de ahorro programado para los comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7. | Diseñar un sistema de endeudamiento responsable que permita el crecimiento patrimonial y el logro de las metas financieras de los comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7. | |
| | D2 | Nivel de ingresos bajos. | | | |
| | D3 | Ahorro informal. | | | |
| | D4 | No realizan un presupuesto personal para distribuir sus ingresos. | | | |
| | D5 | Inadecuado destino del dinero extra que perciben. | | | |
| | D6 | Baja frecuencia en la elaboración de registros (ingresos y egresos). | | | |

ESTRATEGIA 1:

Elaborar una Guía de Educación Financiera que contribuya a un manejo adecuado del dinero de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – Sector 7 de la ciudad de Loja.

Objetivo

- Brindar a los comerciantes del mercado Gran Colombia – sector 7 de la ciudad de Loja, conceptos y herramientas necesarios para el buen manejo de sus finanzas personales.

Tácticas

- Proporcionar a los comerciantes del mercado Gran Colombia una herramienta que les permitan un adecuado manejo de sus finanzas personales y/o familiares.
- Identificar fuentes bibliográficas especializadas para extraer los fundamentos teóricos necesarios para estructurar la guía de educación financiera.

Actividades

- Realizar una investigación bibliográfica respecto a los principales aspectos que integran la temática relacionada con educación financiera.
- Estructurar la guía de educación financiera incorporando conceptos claves de manera clara y precisa, añadiendo figuras que contribuyan a una mejor visualización y comprensión.
- Establecer mecanismos de autoevaluación para que los comerciantes conozcan los avances en su proceso de aprendizaje de los conocimientos.

A continuación, se detalla la planificación con las características que contiene la guía de educación financiera dirigida a los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – Sector 7.

Planificación de la guía didáctica

a) Descripción de la guía

- **Nombre:** Guía de educación financiera “Una guía útil para manejar adecuadamente tu dinero”
- **Periodo:** Correspondiente al primer semestre del año 2022
- **Responsable de elaboración:** Jonathan Fabricio Gómez Shanay

b) Características generales de la guía

Objetivo general

- Brindar a los comerciantes del mercado Gran Colombia – sector 7 de la ciudad de Loja, conceptos y herramientas necesarias para el buen manejo de sus finanzas personales.

Objetivos específicos

- Aprender a elaborar un plan de ahorro que permita mejorar el hábito del ahorro con el fin de alcanzar metas.
- Conocer acerca del presupuesto personal para el correcto control y planificación financiera
- Identificar la manera más adecuada de financiamiento y capacidad de endeudamiento.

c) Público objetivo

La guía de educación financiera está dirigida a los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – Sector 7.

d) Presupuesto

Tabla 10.

Presupuesto de la guía financiera

| INGRESOS | CANTIDAD | V/UNITARIO | V/TOTAL |
|-----------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| Aporte personal | 1 | \$ 700,00 | \$ 700,00 |
| Otros | 1 | \$ 75,00 | \$ 75,00 |
| TOTAL INGRESOS | | | \$ 775,00 |

| GASTOS | CANTIDAD | V/UNITARIO | V/TOTAL |
|-----------------------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| Computador | 1 | \$ 600,00 | \$ 600,00 |
| Resmas de papel boom | 4 | \$ 6,00 | \$ 24,00 |
| Tinta de impresora (color, negro) | 2 | \$25 | \$ 50,00 |
| Esferos (negro, rojo, azul) | 10 | \$ 0,40 | \$ 4,00 |
| Carpetas | 70 | \$0,50 | \$ 35,00 |
| Imprevistos | 1 | \$ 50,00 | \$ 50,00 |
| Servicio de luz | 1 | \$12,00 | \$12,00 |
| TOTAL GASTOS | | | \$ 775,00 |

Nota: La tabla muestra los diferentes insumos y recursos que se necesita para implementación de la guía.

e) Estructura de la guía

Tabla 11

Contenidos de la guía

| Módulo | Desempeño | Contenidos |
|---|--|--|
| Módulo I El ahorro | <ul style="list-style-type: none"> • Definición de ahorro • Conocer los tipos de ahorro • Recomendaciones para ahorrar • Conocer los pasos para elaborar un plan de ahorro. | <ul style="list-style-type: none"> • El ahorro • Ahorro formal e informal • Recomendaciones y beneficios del ahorro • Plan de ahorros |
| Módulo II El presupuesto | <ul style="list-style-type: none"> • Conocer que es presupuesto personal • Para que sirve un presupuesto personal • Control de ingresos y gastos • Elementos del presupuesto | <ul style="list-style-type: none"> • El presupuesto personal • Importancia del presupuesto personal • Pasos para elaborar un presupuesto • Ingresos y gastos |
| Módulo III El financiamiento | <ul style="list-style-type: none"> • Aprender sobre las fuentes de financiamiento • Saber en qué consiste una deuda | <ul style="list-style-type: none"> • Deuda • Fuentes de financiamiento • Capacidad de endeudamiento |

Nota. La presente tabla presenta el contenido que dispone cada módulo para ser implementados a los socios para dotar de conocimientos acerca de estos temas.

Modalidad

La implementación de la propuesta se realiza de forma presencial, donde se tendrá interacción real con los participantes, debido a que la población no es relativamente joven y la dificultad del uso de plataformas virtuales, dificultando que la capacitación no se realice con éxito.

f) Orientaciones generales para la lectura

La metodología a emplearse será interactiva, puesto que por medio del diálogo se interactuará entre el capacitador y los comerciantes para entender de mejor manera el tema. Los participantes podrán realizar preguntas con el fin de resolver sus dudas y de igual manera el capacitador podrá requerir participación de los integrantes.

g) Sensibilización y difusión

Con la finalidad de impartir la guía didáctica a los comerciantes, se divulgará la información por medio del administrador del mercado Gran Colombia, mediante una reunión a los adjudicatarios del Sector 7 con el fin de dar la capacitación correspondiente.

h) Cronograma

Tabla 12

Cronograma de actividades

| Actividades | Año 2022 | | | | |
|------------------------------------|----------|---|---|---|---|
| | Enero | | | | |
| | Semana 1 | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| El ahorro | | | | | |
| Definición de ahorro | | | | | |
| Tipos de ahorro y ventajas | | | | | |
| Beneficios del ahorro | | | | | |
| Plan de ahorro | | | | | |
| El presupuesto | | | | | |
| Definición de presupuesto | | | | | |
| Para que sirve el presupuesto | | | | | |
| Elementos del presupuesto | | | | | |
| Pasos para elaborar un presupuesto | | | | | |

| | | | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|--|
| El financiamiento | | | | | |
| Concepto de financiamiento | | | | | |
| Fuentes de financiamiento | | | | | |
| Síntomas de endeudamiento | | | | | |
| Capacidad de endeudamiento | | | | | |

Nota: La tabla muestra el cronograma de actividades que serán ejecutadas en un tiempo determinado.

i) Métodos de evaluación

- **De la guía**

- Para dar cumplimiento con los objetivos planteados en la guía de educación financiera, se efectuará autoevaluaciones en cada módulo.

j) Seguimiento y control de la propuesta

Tabla 13

Control y seguimiento

| Tema | Recursos | Indicador |
|------------------------------------|-----------------|-------------------------|
| Definición de ahorro | Computadora | |
| Tipos de ahorro y ventajas | Marcadores | # de adjudicatarios que |
| Beneficios del ahorro | Esferos | ahorran |
| Plan de ahorro | Carpetas | |
| | Impresiones | |
| Definición de presupuesto | Computadora | # de comerciantes que |
| Para que sirve el presupuesto | Marcadores | elaboran un presupuesto |
| Elementos del presupuesto | Esferos | personal |
| Pasos para elaborar un presupuesto | Carpetas | |
| | Impresiones | |
| Concepto de financiamiento | Computadora | # de comerciantes con |
| Fuentes de financiamiento | Marcadores | nivel de endeudamiento |
| Síntomas de endeudamiento. | Esferos | bajo |
| Capacidad de endeudamiento | Carpetas | |
| | Impresiones | |

Nota: La tabla presenta la estructura de control y seguimiento de la propuesta empleada para que se implemente de manera clara y organizada a los adjudicatarios.

(Ver anexo 1 - Guía de Educación Financiera)

ESTRATEGIA 2:

Proponer un plan de ahorro programado para los comerciantes del Mercado Gran Colombia.

Objetivo

- Diseñar un plan de ahorro para que los comerciantes del mercado Gran Colombia coloquen mensualmente sus ahorros en un producto financiero que les proporcione seguridad y genere intereses.

Tácticas

- Establecer las instituciones financieras de la localidad que proporcionan este producto financiero (ahorro programado, ahorro futuro, etc.)
- Realizar un análisis comparativo para determinar las instituciones financieras que ofrecen mayores beneficios para el cliente, en relación al interés pagado y los plazos establecidos.

Actividades

- Realizar un ejemplo práctico en los simuladores de las cooperativas para establecer cuáles proporcionan mayores ventajas a sus clientes.
- Diseñar en Excel un simulador para que los comerciantes seleccionen el monto a depositar mensualmente (igual para todos los meses) y el tiempo durante el cual van a realizar estos depósitos.

Instituciones Financieras Investigadas

A continuación, se presenta una tabla con un resumen de las instituciones financieras investigadas, de las cuáles se seleccionaron las que proporcionan mayores beneficios para sus clientes. Se presentan 3 bancos y 3 cooperativas de ahorro y crédito, en donde se indica el nombre del producto, el monto mínimo, el monto máximo, el plazo mínimo y la tasa de interés.

Tabla 14.
Instituciones financieras que ofrecen el producto de ahorro.

| Institución financiera | Nombre del Producto | Monto mínimo | Monto Máximo | Plazo Mínimo | Tasa de interés |
|-------------------------------|----------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------------|
| COAC Jardín Azuayo | Ahorro Programado | \$ 5 | A elección | 12 meses | 8% |
| COAC Manuel Esteban Godoy | Ahorro Propósito | \$ 20 | A elección | 12 meses | 6% |
| COAC Padre Julián Lorente | Ahorro Programado | \$ 20 | A elección | 6 meses | 5% |
| Banco del Pichincha | Ahorro Programado | \$ 5 | A elección | 12 meses | 4% |
| Banco de Loja | Ahorro Objetivo | \$ 18 | A elección | 6 meses | 6% |
| PRODUBANCO | Ahorro Meta Bienestar | \$ 20 | A elección | 12 meses | 5% |

Nota. A continuación, se presenta la dirección URL y el código QR para ingresar al simulador desarrollado en Excel, en donde se procede colocar el monto a depositar mensualmente (igual para todos los meses) y el tiempo durante el cual van a realizar estos depósitos.

Dirección URL: <https://1drv.ms/x/s!AhTWoI5K7bJDihReZp1bD2j7GEcg?e=WKbi52>

Código QR:



ESTRATEGIA 3:

Elaborar un modelo de plan financiero que contribuya a un manejo adecuado de las finanzas personales y familiares de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – sector 7.

Objetivo

- Construir un plan que aporte con prácticas que permitan disminuir el índice de endeudamiento personal y familiar, controlar el gasto mensual, identificar fuentes de ingresos adicionales y fomentar la importancia de la cultura del ahorro de los comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7.

Tácticas

- Diseñar un diagrama que permita establecer la ruta que deben seguir los adjudicatarios para transformar su situación actual y gozar de estabilidad financiera.
- Establecer los principios básicos para alcanzar el beneficio financiero de los comerciantes del mercado Gran Colombia.

Actividades

Elaborar un aplicativo de presupuesto familiar mensual en un formato de Excel.

- Ingresar diariamente el registro de ingresos y gastos.
- Analizar en conjunto al final del mes si se logró un superávit o déficit.
- En base al resultado obtenidos mensualmente buscar estrategias para mejorar continuamente y llegar al cumplimiento de las metas planteadas.

Para el cumplimiento de esta estrategia, se elaboró el diagrama de flujo del presupuesto familiar y el diagrama del plan financiero que contribuya a mejorar las finanzas personales individuales de los comerciantes.

Diagrama de Flujo del Presupuesto Familiar

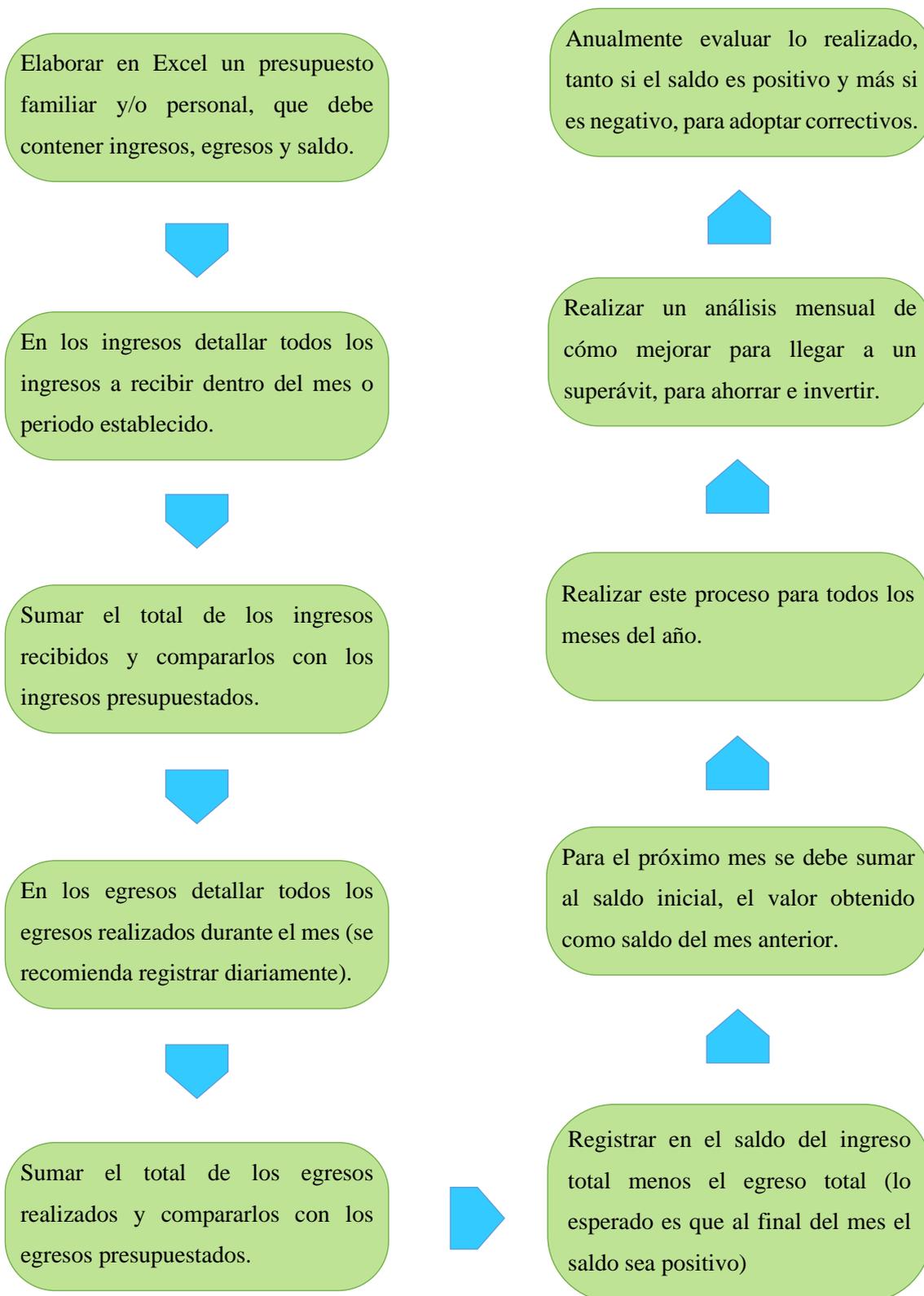


Diagrama de Procesos del Plan Financiero



Principios básicos para alcanzar el beneficio financiero

1. Vive una vida en la frugalidad

La frugalidad es la cualidad de ser prudente y ahorrativo, así como optimizar el uso del tiempo y el dinero para evitar el desperdicio, el derroche y la extravagancia.

2. Ignora las opiniones de los demás

Vive una vida auténtica, siendo tú mismo, no necesitas mostrar a los demás nada. La vida no puede basarse en apariencias, el ser vale por lo que es. Es mejor vivir una vida tranquila sin presiones sociales.

3. Diferencia lo que depende de ti y lo que no

En la vida no podemos controlarlo todo y es necesario entender que hay muchas cosas que no dependen de nosotros. Si somos precavidos estaremos menos expuestos. Por esta razón, tener ahorros y no tomar decisiones deliberadas de deuda, nos dan fortaleza en situaciones de crisis.

4. Observa los acontecimientos con perspectiva

Debemos dar un paso atrás y observar nuestra existencia en el Universo, desde arriba, lo más arriba posible. Sé agradecido con la vida que es maravillosa y si quieres ser mejor, actúa.

Nota. A continuación, se presenta la dirección URL y el código QR para ingresar a la hoja de cálculo desarrollado en Excel, en donde pueda realizar diariamente el registro de ingresos y gastos y de esta manera dar cumplimiento a las metas establecidas.

Dirección URL: https://1drv.ms/x/s!AhTWoI5K7bJDjHXrCrmX4ejF37_f?e=11g7yO

Código QR:



ESTRATEGIA 4:

Diseñar un sistema de endeudamiento responsable que permita el crecimiento patrimonial y el logro de las metas financieras de los comerciantes del mercado Gran Colombia.

Objetivo

- Desarrollar un sistema de endeudamiento responsable con el propósito de que los comerciantes del mercado Gran Colombia reflexionen sobre su situación patrimonial y su capacidad de endeudamiento, para manejarlo de una forma adecuada.

Tácticas

- Brindar información y herramientas para que los comerciantes construyan y fortalezcan sus aprendizajes financieros desde una dimensión práctica.
- Proporcionar la posibilidad de que los comerciantes adquieran hábitos financieros saludables que permitan alcanzar sus metas personales y familiares.

Actividades

- Elaborar los estados financieros familiares y/o personales (Balance y flujo de efectivo) con la finalidad de evaluar la situación económica familiar: pasada, presente y, tener perspectivas futuras.
- Realizar el análisis de situación financiera contempla la separación de los activos, pasivos y patrimonio y la relación que se genera con el endeudamiento, lo que posibilita conocer que tan buena es la economía personal y/o familiar.
- Establecer pautas para un endeudamiento familiar responsable de los comerciantes del mercado Gran Colombia.

7. Discusión

En la presente investigación se realizó un diagnóstico de las condiciones socioeconómicas de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia -Sector 7 de la ciudad de Loja, para lo cual se consideró las variables: número de hijos, nivel de instrucción, tipo de vivienda, acceso a los servicios básicos y nivel de ingresos, lo que permitió establecer que los comerciantes de este centro de abastecimiento están situados en el estrato socioeconómico C- (medio bajo), lo que confirma los resultados encontrados en la investigación realizada por Egüez y Pérez (2017), quienes en base a la encuesta de Condiciones de Vida (ECV), sexta ronda, que comprende a una muestra probabilística de 15.144 hogares de las 24 provincias del país, concluyen que el nivel socioeconómico de la mayoría de las familias del sector urbano del Ecuador es Medio en un 61,3%; estos resultados también concuerdan con el estudio realizado por Chugá (2019), que afirma que el nivel socioeconómico de las familias investigadas es medio, es decir, que se encuentra entre los estratos C+ y C-. Además, se pudo evidenciar que las principales limitaciones al momento de manejar adecuadamente sus finanzas personales, están relacionadas con que prácticamente el 80% de encuestados han cursado como máximo el bachillerato; a lo que se suma que el 71% tienen ingresos menores a \$ 400,00, es decir, inferiores al salario básico.

Por otra parte, mediante la aplicación de la prueba chi cuadrado se determinó que existe relación entre el conocimiento financiero y la toma de decisiones financieras, tales como el nivel de endeudamiento de los adjudicatarios, en el sentido de que cuando estos tienen bajos conocimientos financieros, sus niveles de deuda también tienden a ser bajos, por lo tanto, dicha relación es directa, hallazgos que se alinean a los de Murillo et al. (2021) quienes también concluyeron que la educación y conocimiento financiero están relacionadas con el nivel de endeudamiento. En este contexto, la relación directa se explica por el hecho de que, al tener un bajo conocimiento financiero, los adjudicatarios no ven al endeudamiento como un mecanismo de apalancamiento financiero para fortalecer el crecimiento de sus negocios.

Los resultados obtenidos en la investigación realizada corroboran lo señalado por Cornejo, et al. (2017), en el sentido de que la población, en un alto porcentaje muestra un bajo y nulo conocimiento financiero, y niveles bajos de endeudamiento, lo que se debe fundamentalmente a que no cumplen con los requisitos que exigen las instituciones financieras para acceder a créditos y porque este desconocimiento en finanzas limita el buscar fuentes de financiamiento para mejorar su actual situación económica.

No obstante, los hallazgos de la presente investigación difieren a los determinados por Pedrera (2021), Rivera y Domínguez (2018) quienes determinaron que la relación entre educación financiera y nivel de endeudamiento es inversa, en ese caso, se entendería que el bajo conocimiento financiero hace que las personas tomen decisiones de endeudamiento de manera aleatoria y poco consciente de los riesgos que asumen, de ahí que el conocimiento financiero resulta útil para la toma de decisiones y eliminación de valoraciones subjetivas (Cabezas y Muñoz, 2010).

En relación al diseño de estrategias de finanzas personales para optimizar el correcto uso del financiamiento, inversión y ahorro de los adjudicatarios del sector 7 del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja, en la presente investigación se ha elaborado una guía financiera, así como un plan de ahorro, de financiamiento y un sistema de endeudamiento responsable las que concuerdan con la propuesta de Conchancela (2017) y Chugá (2019) quienes plantearon guías metodológicas de educación financiera y programas destinados a un adecuado manejo de las finanzas personales.

8. Conclusiones

Una vez realizado el proceso para el desarrollo de la presente investigación, se plantean las siguientes conclusiones:

- En base al diagnóstico realizado se concluye que los adjudicatarios del mercado Gran Colombia – Sector 7, se encuentra situados en el estrato socioeconómico C- (medio bajo). Asimismo, las principales limitaciones al momento de aplicar finanzas personales, se evidencia que el 37% de encuestados no han terminado la primaria ni secundaria y solamente el 43% son bachilleres; agregado a esto el 32% tienen ingresos bajos de \$1,00 a \$200,00 y el 49% hasta \$400,00, es decir el 81% no alcanzan al menos al salario básico.
- Para determinar el grado de conocimiento financiero que tienen los adjudicatarios, se utilizó la prueba estadística chi cuadrado, que concluye que existe una fuerte asociación entre el conocimiento financiero y la toma de decisiones, en el sentido de que, los comerciantes que tienen bajo conocimiento financiero, es decir, desconocen sobre tasas de interés, adecuadas fuentes de financiamiento, plazos y garantías, etc., no toman decisiones financieras, por lo que temen endeudarse.
- Finalmente se concluye que los comerciantes del mercado Gran Colombia - Sector 7, no fijan metas financieras e identifican fuentes adicionales de ingresos, dificultando establecer montos de ahorro, no efectúan un control sobre sus gastos; es por ello, que se presenta algunas estrategias encaminadas a mejorar el uso eficiente del manejo del dinero de los mismos, tales como: guía financiera, plan de ahorro, plan de financiamiento y sistema de endeudamiento responsable.

9. Recomendaciones

Las recomendaciones que se plantean en la presente investigación, se presentan a continuación:

- Se recomienda a los adjudicatarios del mercado Gran Colombia- Sector 7, para mejorar sus finanzas personales hagan uso de la guía didáctica, con el propósito de que mejoren la administración de su negocio, así como se proyecten a mejorar su nivel de ingresos.
- Para mejorar su nivel de conocimiento financiero, especialmente en identificar los beneficios del ahorro e inversión, así como las ventajas y desventajas de las diversas fuentes de financiamiento formales e inclusive informales, se recomienda a los responsables del mercado Gran Colombia – Sector 7, implementar programas de educación financiera y a los comerciantes ejecutar el plan financiero, con el propósito de fortalecer sus conocimientos, habilidades y competencias para adoptar decisiones financieras informadas y adecuadas.
- Se recomienda que los adjudicatarios del mercado Gran Colombia - Sector 7, apliquen constantemente el plan de ahorro programado y el sistema de endeudamiento responsable, lo que les posibilitará incrementar sus conocimientos acerca del adecuado manejo de sus finanzas personales y realizar una mejor gestión de sus ingresos y egresos, alcanzando los objetivos financieros propuestos.

10. Bibliografía

- Aguilar, K., y Cano, N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo*. Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo. Obtenido de <https://bit.ly/3EDfa9A>
- Aibar, M. (2017). *Finanzas personales: planificación, control y gestión*. Obtenido de Instituto Nacional de Tecnologías Educativas y de formación del Profesorado: <https://bit.ly/3oXCgiI>
- Amat, O. (2016). *Contabilidad y finanzas para dummies*. Obtenido de <https://bit.ly/3EfrN7y>
- Arregui, R., Guerrero, R., y Ponce, K. (2020). *Inclusión Financiera y Desarrollo. Situación Actual, Retos y Desafíos de la Banca*. Universidad Espíritu Santo. Obtenido de <https://bit.ly/3R5eAUg>
- Azofra, V. (2012). Pasado y presente de las finanzas. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 135-166. Obtenido de <https://bit.ly/3I8uI4j>
- Banco de Desarrollo de América Latina. (7 de Mayo de 2021). *¿Cómo están la inclusión y educación financiera en América Latina?* Obtenido de CAF-Banco de Desarrollo de América Latina: <https://bit.ly/31tTOF8>
- Betancur, Y., Loaiza, V., Úsuga, Y., y Correa, D. (2019). Determinantes del uso de herramientas financieras: Análisis desde las finanzas personales. *Science of Human Action*, IV(1), 33-58. doi:10.21501/2500
- Cabeza, L., y Muñoz, A. (2010). Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la PYME y la empresa de Barranquilla. *Redalyc*, VI(10), 9-40.
- Chugá, P. (2019). *Modelo de Gestión de las finanzas personales para el fortalecimiento de la educación financiera de las familias de la parroquia Gónzales Suárez*. Universidad Regional Autónoma de los Andes "UNIANDES". Obtenido de <https://bit.ly/3EFjzWs>
- Comercio. (5 de Abril de 2019). El 96% de la población no ha recibido educación financiera. *El comercio*. Obtenido de <https://bit.ly/3kJxbbk>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). *Encuestas de ingresos y gastos de los hogares: Experiencias recientes en América Latina y el Caribe*. CEPAL. Obtenido de <https://bit.ly/3Ssgd0b>

- Conchancela, S. (2017). *“Diseño de un Modelo de Cultura Financiera para los Socios del Mercado Gran Colombia de la Ciudad de Loja.* Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <https://bit.ly/3n0L4n0>
- Cornejo, E., Umaña, B., Guíñez, N., Muñoz, D., y Mardones, C. (2018). Endeudamiento y educación financiera del adulto joven en Chile. *Revista Academia y Negocios, III(2)*, 33-44.
- Cuenca, P., y Ojeda, J. (2013). *Analisis del Impacto Socio-económico del crédito informal en la ciudad de Loja, año 2011.* Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <https://bit.ly/3rYEQa9>
- Egüez, V. y. (2017). *Caracterización multivariada del nivel socioeconómico para el área urbana del Ecuador, encuesta de condiciones de vida -ECV, ronda 2014.* Universidad Central del Ecuador, Quito. Obtenido de <https://bit.ly/3Jmg5u9>
- Elizalde, M. (2016). *Propuesta de creación de un Régimen Especial en el instituto ecuatoriano de seguridad Social para cubrir las prestaciones y beneficios de los comerciantes de los centros abastos y mercados de la ciudad de Loja, para el período 2013.* Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <https://bit.ly/3IZrwyq>
- Figuroa, L. (Enero de 2009). Las finanzas Personales. *Redalyc(65)*, 123-144. Obtenido de Archivo PDF: <https://bit.ly/3jChiCX>
- Fuentes, G., y Camargo, J. (2018). Estudio de educación en finanzas personales en los estudiantes Universitarios Caso de estudio: Corporación Universitaria Minuto de Dios Vicerrectoría Regional Orinoquia. *Revista de Negocios & PyMES, IV(12)*, 49-59. Obtenido de <https://bit.ly/3FWV0Vc>
- Ganti, A. (Marzo de 2021). *Presupuesto y ahorro.* Obtenido de Investopedia: <https://bit.ly/310FY1C>
- Garay, G. (2015). Las Finanzas Conductuales, el Alfabetismo Financiero y su Impacto en la Toma de Decisiones Financieras, el Bienestar Económico y la Felicidad. *Perspectivas(36)*, 7-34. Obtenido de <https://bit.ly/3IL4oDQ>
- García, M. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016.* Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Pucallpa. Obtenido de <https://bit.ly/3RQOeG8>

- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de Administración financiera*. Pearson. Obtenido de <https://bit.ly/31iDo73>
- Gloria, R., y Solís, C. (2012). *Finanzas personales encaminadas a una planeación patrimonial*. Universidad Nacional Autónoma de México. Obtenido de <https://bit.ly/3B7OY17>
- Hayes, A. (Julio de 2021). *Finanzas*. Obtenido de Investopedia: <https://bit.ly/3DvrIfK>
- INEC. (2020). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de INEC: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Fasciculos_Censales/Fasc_Cantonales/Loja/Fasciculo_Macara.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (Junio de 2021). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), junio 2021*. Obtenido de [ecuadorencifras.gob.ec](https://www.ecuadorencifras.gob.ec): <https://bit.ly/3xE6JW>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2014). *Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)*. Obtenido de [ecuadorencifras.gob.ec](https://www.ecuadorencifras.gob.ec): <https://bit.ly/3SjBHvy>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico*. Obtenido de INEC: <https://bit.ly/3DF80x6>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2012). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales 2011- 2012*. Obtenido de INEC: <https://bit.ly/3oFBruG>
- Investopedia. (Octubre de 2021). *Finanzas personales*. Obtenido de Investopedia: <https://bit.ly/3jC39FT>
- Jaramillo, A., y Daher, M. (2015). El ahorro como estrategia de intervención social para la superación de la pobreza: estudio cualitativo sobre experiencias de ahorro de personas chilenas. *Universitas Psychologica*, XIV(4). doi:10.11144
- Jiménez, J., Rojas, F., y Ospina, H. (2013). La planeación Financiera: Un modelo de gestión en las MIPYMES. *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, XIII, 137-150.
- Kagan, J. (Junio de 2021). *Presupuestos y Ahorros de Finanzas Personales*. Obtenido de Investopedia: <https://bit.ly/3CfV3dc>
- Kenton, W. (30 de Marzo de 2021). *¿Qué son las finanzas personales?* Obtenido de Investopedia: <https://bit.ly/31hr5Im>
- Kvilhaug, S. (Septiembre de 2021). *Que son los ingresos*. Obtenido de Investopedia: <https://bit.ly/3b6NxFJ>

- López, D. (30 de Junio de 2017). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://bit.ly/3baNo4i>
- Marín, M., Sanabria, L., y Bohórquez, E. (2016). Indicadores socioeconómicos de la población de la parroquia de San Carlos de Zulia en el municipio Colón. *Producción Agrpecuaria, Económica y Social*, V(1), 33-40. Obtenido de <https://bit.ly/3y9Pxb3>
- Mejía, D., Pallotta, A., Egúsqüiza, E., y Palán, C. (2015). *Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe para Ecuador 2014*. Perú: © Corporación Andina de Fomento. Obtenido de <https://bit.ly/3szdx4K>
- Mendes, T. (2015). *Estratificação socioeconômica: Uma proposta a partir do consumo*. Universidad Federal de Paraná, Curitiba. Obtenido de <https://bit.ly/33NloD6>
- Mendez, M. J. (2020). *Políticas Públicas*. Mexico: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 13 de Mayo de 2019, de Matriz FODA: <https://bit.ly/2XGRVIn>
- Mendivelso, F., y Rodríguez, M. (2018). Prueba CHI-Cuadrado de independencia aplicada a tablas 2xN. *Revista Médicas Sanitas*, 21(2), 92-95. Obtenido de <https://bit.ly/3S67JeV>
- Mendoza, J. C. (2020). *La Cultura Financiera y su incidencia en el nivel de Desarrollo Socioeconómicos de los habitantes del cantón Montecristi*. Universidad Estatal del Sur de Manabí. Obtenido de <https://bit.ly/3o0K3KT>
- Ministerio de Educación. (2012). *Indicadores educativos*. Obtenido de Ministerio de Educación: <https://bit.ly/3ECiKxH>
- Morales, F. (Septiembre de 2020). *Indicador económico*. Obtenido de Economipedia: <https://bit.ly/3qczDLc>
- Murillo, C., Acosta, E., y Quintero, M. (2021). Nivel de educación financiera como influencia en la toma de decisiones de endeudamiento en el uso de tarjetas de crédito en Navojoa, Sonora. *Revista de Investigación Académica sin Frontera*(36). doi:10.46589/rdiasf.vi36.400
- Olmedo Figueroa, D. L. (Enero de 2011). *Las finanzas Personales*. Obtenido de Archivo PDF: <https://bit.ly/3jChiCX>
- Ortiz, J., Castro, A., Neira, T., Torres, P., y Castañeda, J. (2020). Criterios sobre el uso de la distribución normal para aproximar la distribución binomial. *Revista Colombiana de Estadística*, 23(1), 65-70. Obtenido de <https://bit.ly/3NWic5u>

- Padilla, M. (2014). *Finanzas Públicas Soporte para el desarrollo del Estado*. Bogotá: Ecoe ediciones. Obtenido de <https://bit.ly/3lpeMAP>
- Padilla, V. (2014). *Introducción a las Finanzas*. Ciudad de Mexico: Patria. Obtenido de <https://bit.ly/3d7mDP6>
- Padilla, V. M. (2014). *Introducción a las Finanzas*. Ciudad de Mexico: Patria, S.A. de C.V.
- Pedrerá, K. (2021). *Educación Financiera y nivel de endeudamiento de los socios en la Cooperativa de Vivienda "Juan Eulogio Paz y Miño", 2020*. Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://bit.ly/3AaPb6O>
- Peñarreta, M., García, D., y Armas, R. (2019). Educación financiera y factores determinantes: Evidencias desde Ecuador. *Revista Espacios*, XV(7), 11. Obtenido de <https://bit.ly/3gyBQdw>
- Quisanga, N. (2019). Estrategias financieras en el desarrollo de las PYMES. *Investigación Sigma*, VI(2), 69-79.
- Real Academia Española. (2021). *Mercado*. Obtenido de Asociación de Academia de la Lengua Española: <https://bit.ly/3s1exjN>
- Reatiga, I. (2015). Estrategias para el manejo de las finanzas personales. *Gestión, Competividad e Innovación*, 28-36. Obtenido de <https://bit.ly/3doZp77>
- Reyes, M., y Leyva, G. (2014). Avances y tendencias de las estrategias financieras empresariales. *Cofin Habana*, VIII(2), 20-27. Obtenido de <https://bit.ly/3xWcVZr>
- Rivas, M., y Villalba, A. (2013). *Lineamientos de Finanzas aplicables al presupuesto familiar*. Obtenido de Archivo PDF: <https://bit.ly/3mjqCO5>
- Rivera, B., y Bernal, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "Mi Banco" en México. *Scielo*(41). Obtenido de <https://bit.ly/3xT5pPp>
- Salinas, G. K. (2019). *Estudio de factibilidad para la creación de una caja de ahorro y crédito para los adjudicatarios del mercado Mayorista - Gran Colombia de la ciudad de Loja*. Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <https://bit.ly/3EOCwWl>
- Schnarch Kirberg, A. (2014). *Emprendimiento exitoso como mejorar su proceso y gestión*. Recuperado el 25 de Junio de 2019, de *Emprendimiento exitoso como mejorar su proceso y gestión*.: <https://bit.ly/3CcWCsp>

- Silva, L., y Vargas, L. (2020). *La educación financiera para mejorar las finanzas personales de los docentes de la Institución Educativa No 00518 del distrito de Yantaló*. Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://bit.ly/3lqU3fV>
- Villada, F., López, J., y Muñoz, N. (2019). Análisis de la Relación entre Rentabilidad y Riesgo en la. *Scielo*, *XI*(6), 41-52. doi:10.4067/S0718
- Westreicher, G. (21 de Abril de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://bit.ly/3jzJEOg>
- Zarate, C., y Rivera, R. (2012). *Finanzas personales encaminadas a una Planeación Patrimonial*. Obtenido de Archivo PDF: <https://bit.ly/3B7OY17>
- Zosa, G., y Plúas, G. (2017). *Educación Financiera en la Asociación Interprofesional de Ebanistas del Cantón Jipijapa*. Universidad de Guayaquil. Obtenido de Archivo PDF: <https://bit.ly/3noCddL>

11. Anexos

Anexo 1

Encuesta dirigida a los comerciantes del mercado Gran Colombia – Sector 7



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

Objetivo: Evaluar las condiciones socioeconómicas de los adjudicatarios del mercado Gran Colombia, de la ciudad de Loja, sector 7, respecto al manejo de las finanzas personales, para una eficiente administración.

Por medio del presente, reciba un cordial saludo y a la vez solicitarle de la manera más comedida, sírvase contestar las siguientes preguntas según las opciones que más se acerque a su realidad socioeconómica.

DATOS PERSONALES

| | | |
|--|--|--|
| <p>1. Sexo</p> <p>Masculino <input type="checkbox"/></p> <p>Femenino <input type="checkbox"/></p> | <p>2. Estado Civil</p> <p>Soltero/a <input type="checkbox"/></p> <p>Unión libre <input type="checkbox"/></p> <p>Casado/a <input type="checkbox"/></p> | <p>3. Edad</p> <p>Divorciado/a <input type="checkbox"/></p> <p>Viudo/a <input type="checkbox"/></p> <p>De 15 a 30 <input type="checkbox"/></p> <p>De 31 a 45 <input type="checkbox"/></p> <p>De 46 a 60 <input type="checkbox"/></p> <p>De 61 años o más <input type="checkbox"/></p> |
|--|--|--|

ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS

| | | | | | | | | |
|---|---|---|--|---|---|--|---|---|
| <p>4. ¿Cuántos hijos tiene?</p> <p><input type="text"/></p> | <p>5. ¿Cuál es su nivel de instrucción?</p> <p>Ninguna <input type="checkbox"/></p> <p>Primaria incompleta <input type="checkbox"/></p> <p>Primaria completa <input type="checkbox"/></p> <p>Secundaria incompleta <input type="checkbox"/></p> | <p>Bachiller <input type="checkbox"/></p> <p>Superior incompleto <input type="checkbox"/></p> <p>Tercer nivel <input type="checkbox"/></p> <p>Post grado <input type="checkbox"/></p> | | | | | | |
| <p>6. ¿Cuál es su tipo de vivienda</p> <p>Propia <input type="checkbox"/></p> <p>Alquilada y prestada <input type="checkbox"/></p> <p>Otra <input type="checkbox"/></p> | <p>7. ¿A cuáles de los siguientes servicios básicos que accede?</p> <p>Agua potable <input type="checkbox"/></p> <p>Luz eléctrica <input type="checkbox"/></p> <p>Alcantarillado <input type="checkbox"/></p> <p>Recolección de basura <input type="checkbox"/></p> <p>Telefonía fija <input type="checkbox"/></p> <p>Telefonía móvil <input type="checkbox"/></p> | | | | | | | |
| <p>8. Indique cuál es su nivel de ingresos mensuales.</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">De \$ 1 - \$200 <input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%;">De \$601 - \$800 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>De \$201 - \$400 <input type="checkbox"/></td> <td>De \$801 - \$1000 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>De \$401 - \$600 <input type="checkbox"/></td> <td>De \$1001 a más. <input type="checkbox"/></td> </tr> </table> | | | De \$ 1 - \$200 <input type="checkbox"/> | De \$601 - \$800 <input type="checkbox"/> | De \$201 - \$400 <input type="checkbox"/> | De \$801 - \$1000 <input type="checkbox"/> | De \$401 - \$600 <input type="checkbox"/> | De \$1001 a más. <input type="checkbox"/> |
| De \$ 1 - \$200 <input type="checkbox"/> | De \$601 - \$800 <input type="checkbox"/> | | | | | | | |
| De \$201 - \$400 <input type="checkbox"/> | De \$801 - \$1000 <input type="checkbox"/> | | | | | | | |
| De \$401 - \$600 <input type="checkbox"/> | De \$1001 a más. <input type="checkbox"/> | | | | | | | |
| <p>9. ¿Conoce Ud. sobre educación financiera o finanzas personales?</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p> <p style="text-align: center;">Conocimiento financiero</p> | | | | | | | | |
| <p>10. ¿Uste ahorra? Si su respuesta es positiva siga a la pregunta 13. En caso que sea negativa siga a la pregunta 12.</p> <p>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></p> | | | | | | | | |
| <p>11. En el caso de no practicar el ahorro. ¿Cuál es su principal razón?</p> <table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">No le queda dinero para ahorrar <input type="checkbox"/></td> <td style="width: 50%;">Considera algo innecesario <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Posee deudas <input type="checkbox"/></td> <td>Ninguno <input type="checkbox"/></td> </tr> </table> | | | No le queda dinero para ahorrar <input type="checkbox"/> | Considera algo innecesario <input type="checkbox"/> | Posee deudas <input type="checkbox"/> | Ninguno <input type="checkbox"/> | | |
| No le queda dinero para ahorrar <input type="checkbox"/> | Considera algo innecesario <input type="checkbox"/> | | | | | | | |
| Posee deudas <input type="checkbox"/> | Ninguno <input type="checkbox"/> | | | | | | | |

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

10% 20% 30% 40%

13. ¿Dónde prefiere guardar su dinero?

Bancos Casa
Cooperativas Otro

14. ¿Cuál es su nivel de endeudamiento?

Alto Medio Bajo

15. Cuál es el monto que Ud. ¿Ha solicitado recientemente?

| | | | |
|-----------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| De \$1 a \$500 | <input type="checkbox"/> | De \$ 3.001 a \$4.000 | <input type="checkbox"/> |
| De \$501 a \$1.000 | <input type="checkbox"/> | De \$ 4.001 a \$5.000 | <input type="checkbox"/> |
| De \$ 1.001 a \$2.000 | <input type="checkbox"/> | De \$ 5.001 y más | <input type="checkbox"/> |
| De \$ 2.001 a \$3.000 | <input type="checkbox"/> | Otros..... | <input type="checkbox"/> |

16. ¿Cuáles fueron los motivos por los que Ud. incurrió a solicitar un crédito?

Capital de trabajo Vivienda
Deudas Otros.....
Salud

17. ¿Ud. ha tenido problemas al momento de acceder a un crédito en alguna Institución Financiera?
¿Mencione?

| | | | |
|--------------------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| Falta de conocimiento | <input type="checkbox"/> | Mala atención | <input type="checkbox"/> |
| Mal historial crediticio | <input type="checkbox"/> | Trámites extensos | <input type="checkbox"/> |
| Alta de tasas de interés | <input type="checkbox"/> | Ninguno | <input type="checkbox"/> |

18. Elabora Ud. un presupuesto personal para la distribución de sus ingresos.

Si No A veces

19. El dinero extra (arriendo, trabajos eventuales, ventas de productos extras) que usted recibe lo destina a:

| | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------|--------------------------|
| Gasto ordinario | <input type="checkbox"/> | Ahorro | <input type="checkbox"/> |
| Inversión en el negocio | <input type="checkbox"/> | Otro | <input type="checkbox"/> |
| Paseo con la familia | <input type="checkbox"/> | | |

20. ¿Con que frecuencia Ud. Elaborar un registro de ingreso y una planificación de los gastos?

Siempre A veces Nunca

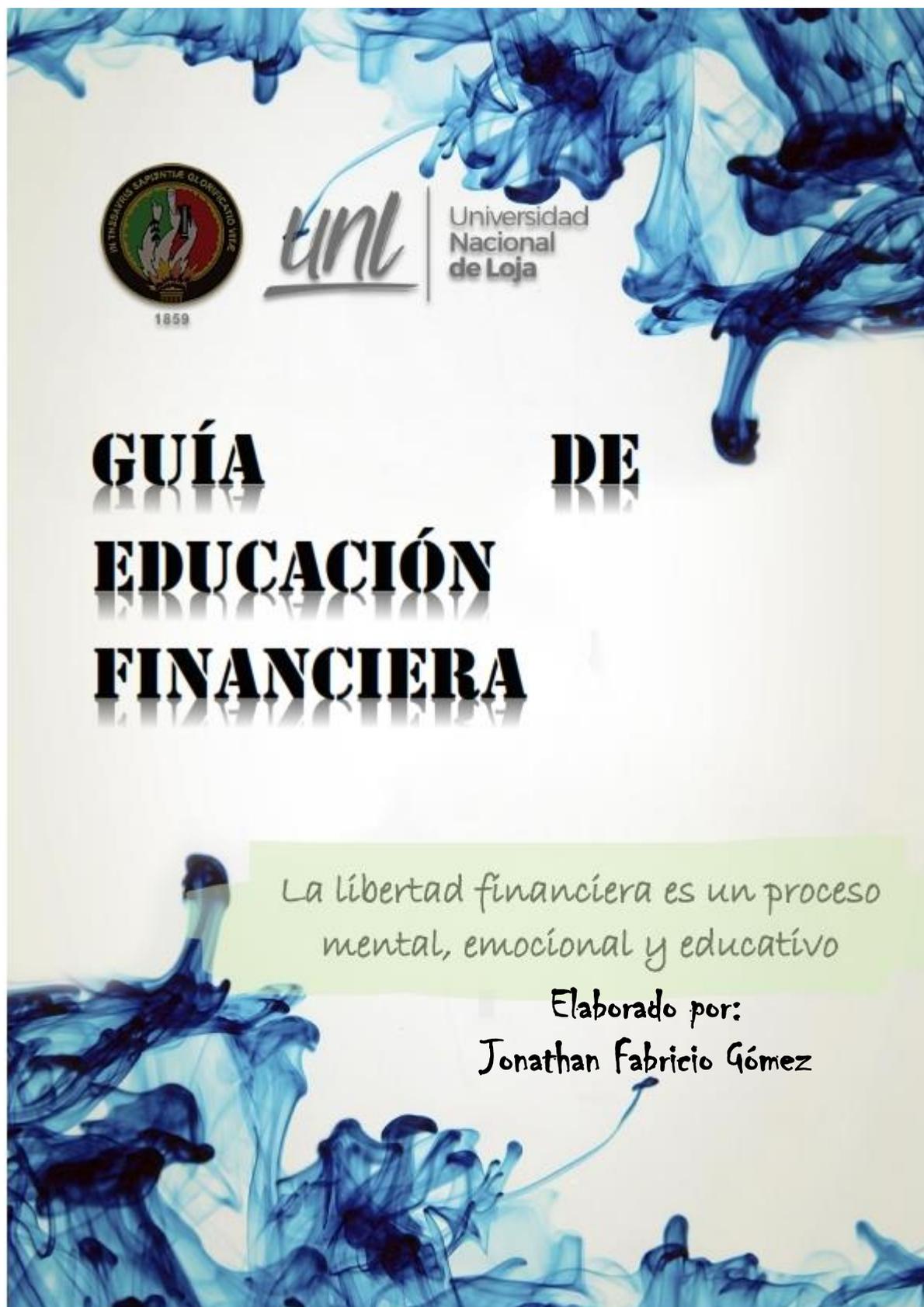
21. ¿Estaría dispuesto Ud. en recibir capacitación financiera?

Si No

Gracias por su colaboración

Anexo 2

Guía de educación financiera



INTRODUCCIÓN

La presente guía didáctica está dirigida a los adjudicatarios del Mercado Gran Colombia - Sector 7 de la ciudad de Loja con la finalidad de fortalecer los conocimientos acerca de educación financiera; les permite abordar temas de relevancia como el ahorro, presupuesto personal y el financiamiento, con la finalidad de tomar decisiones económicas y financiera de manera responsable que contribuya en el crecimiento del negocio.

La guía se encuentra estructurada por tres módulos en donde cada uno contiene contenidos básicos, comprensibles y didácticos, con el fin de comprender conceptos claves para una buena organización financiera; el primer módulo hace alusión al ahorro y al correcto uso del mismo; el segundo a la construcción del presupuesto; y el último al financiamiento.

Objetivo General

Brindar a los comerciantes del Mercado Gran Colombia - Sector 7 de la ciudad de Loja, conceptos y herramientas necesarios para el buen manejo de sus finanzas personales.

Objetivos Específicos

- 1** Aprender a elaborar un plan de ahorro que permita mejorar el hábito del ahorro con fin de alcanzar metas
- 2** Conocer acerca del presupuesto personal para el correcto control y planificación financiera.
- 3** Identificar la manera más adecuada de financiamiento y capacidad de endeudamiento.

Módulo I

El ahorro

Objetivo

Conocer la importancia del ahorro, tipos, beneficios y como elaborar un plan de ahorro.



¿Qué es el ahorro?



Es la acción de separar una parte del ingreso mensual con el fin de guardarlo para un futuro. Mientras más ahorramos mejoramos nuestras finanzas.

Importancia

Tener un ahorro es parte esencial de las finanzas propias te sirve para:

- Cubrir gastos ocasionales.
- Atender emergencias.
- Ahorrar para el futuro.



¿Cuánto ahorrar?

Es recomendable apartar primero el dinero que se va ahorrar y el restante pagar deudas y evitar adquirir cosas innecesarias.

Metas del Ahorro



Una meta de ahorro es una buena razón para guardar el dinero, deben ser concretas y tener un tiempo para cumplirlas.

Tipos de ahorro

El Ahorro informal



El dinero se guarda en la casa, en el colchón, en una alcancía o escondido en algún lugar

Presenta los siguientes riesgos.

- Puede perderse
- No genera Interés
- Puede deteriorarse
- Se gasta con facilidad

El Ahorro formal

Es una manera de ahorrar en la que el dinero se deposita en una institución financiera autorizada, las mismas que garantizan seguridad en los ahorros.



Ventajas del ahorro formal



- ▶ El dinero está seguro bajo custodia de una entidad financiera.
- ▶ El dinero genera intereses.
- ▶ Crea un historial de ahorro.

El ahorro es el fruto de tu trabajo y disciplina a través del tiempo, por eso debe ser cuidado y protegido

Beneficios del ahorro

- Tranquilidad financiera.
- Mejora tu calidad de vida
 - Te ayuda tener un orden en tus finanzas
 - Te ayuda hacer frente los problemas
 - Te ayuda tener un orden en tus finanzas

Recomendaciones para ahorrar

- 1 Identifique cuál es su visión en el futuro.
- 2 Mantenga su compromiso con las metas planteadas.
- 3 Póngase como objetivo la generación de ahorro.
- 4 Sea constante y cumpla con el plan de ahorro.
- 5 Desarrolle el hábito del ahorro, no importa si empieza con un pequeño valor.

PLAN DE AHORRO

Ejemplo de Plan de ahorro

| Meta de ahorro | ¿Cuánto cuesta? | ¿Para cuándo? | ¿Cuánto debo ahorrar al mes | Prioridad |
|----------------------------------|-----------------|---------------|-----------------------------|-----------|
| Refrigeradora | \$ 850,00 | 12 meses | \$ 70,83 | 1 |
| Viaje | \$1000,00 | 16 meses | \$ 62,50 | 2 |
| Total de ahorro requerido al mes | | | | 133,33 |

Registra tus metas aquí, ahora

| Meta de ahorro | ¿Cuánto cuesta? | ¿Para cuándo? | ¿Cuánto debo ahorrar al mes | Prioridad |
|----------------------------------|-----------------|---------------|-----------------------------|-----------|
| | | | | |
| | | | | |
| Total de ahorro requerido al mes | | | | |

Autoevaluación

Módulo 1

Conteste con verdadero (v) o falso (F) según como corresponda al siguiente cuestionario.

| Pregunta | Verdadero | Falso |
|---|-----------|-------|
| a.1). El ahorro es una reserva económica que se hace en el presente para ser utilizada en el futuro. | | |
| b.1). Como una recomendación para ahorrar es desarrollar el hábito del ahorro, sin importar si se empieza con un pequeño valor. | | |
| c.1). Uno de los beneficios del ahorro no permite hacer frente nuestros problemas. | | |
| d.1). Una de las mejores opciones es guardar el dinero en la casa (genera interés, se encuentra en custodia). | | |

Módulo II
El
presupuesto

Objetivo



Comprender los beneficios del presupuesto personal, la estructura y planificación.

¿Qué es un presupuesto?



Es el registro del dinero que está ingresando al hogar, así como el que está saliendo. El presupuesto es la mejor manera de organizar las cuentas.

¿Para qué sirve un presupuesto?

- Saber cuánto dinero entra al hogar.
- Poder planificar para el futuro.
- Controlar los gastos, en especial los no necesarios.
- Fijar metas de ahorro.
- Prepararse para las emergencias.



Elementos del presupuesto

Ingresos



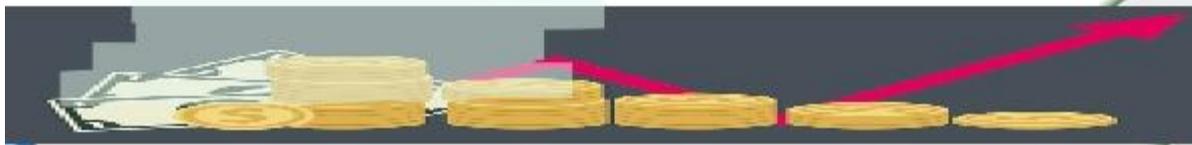
Son todas las entradas de dinero o recursos de la familia. En el presupuesto se debe registrar todo el dinero que se recibe.

Es el dinero que se percibe de manera periódica como es el sueldo,

Ingresos fijos

Es el dinero que no se recibe de manera constante como las horas extras, comisiones, trabajos independientes.

Ingresos variables



Gastos

Son los distintos usos que se le dan al dinero. Esto pueden ser como el pago de obligaciones, necesidades, imprevistos o gustos personales.

Son los arriendos, educación, servicios públicos, alimentación, entre otros.

Gastos fijos

Gastos variables

Varían de acuerdo al consumo y son difíciles de controlar como emergencias, imprevistos, entre otros.

Son aquellos gastos que cambian con los gustos y actividades de cada persona, y que no son necesarios para vivir, como por ejemplo un celular costoso, dulces, etc.

Gastos hormigas



Hagamos un presupuesto

Paso 1: Identifiquemos los ingresos

| | |
|---------------------------|--|
| Sueldo/ Salario | |
| Otros ingresos familiares | |
| Intereses | |
| Pagos especiales | |
| Otros | |
| Suma de ingresos | |

Paso 2: Identifiquemos los gastos

| | |
|-----------------------|--|
| Vivienda y servicios | |
| Transporte | |
| Compromisos de pago | |
| Alimentación | |
| Vestuario | |
| Salud | |
| Entretenimiento | |
| Suma de gastos | |

Paso 3: Reunamos la información

| | |
|------------------|-----------------|
| Suma de ingresos | |
| Suma de gastos | |
| Excedente | Faltante |



Guía de educación financiera

Si te sobra:

¡FELICITACIONES!

Tener dinero disponible es el primer paso para ahorrar, planear el futuro y progresar.



Si no te sobra:

¡CUIDADO!

Apenas te está alcanzando. Empieza a moderar tus gastos para que tengas dinero disponible y puedas empezar a ahorrar.



Si te falta:

¡ALERTA!

Es necesario que elimines todos los gastos innecesarios. No gastes más de lo que ganas, no te endeudes y busca otra fuente de ingresos. Es momento de equilibrar la economía de tu hogar.



Autoevaluación

Módulo 2

Conteste con verdadero (v) o falso (F) según como corresponda al siguiente cuestionario.

| Pregunta | Verdadero | Falso |
|--|-----------|-------|
| a.2). El presupuesto es el registro del dinero que está ingresando al hogar, así como el que está saliendo. | | |
| b.2). Como elementos del presupuesto tenemos el ahorro y financiamiento. | | |
| c.2). Los gastos hormigas son todos aquellos gastos necesarios que se realizan en un tiempo determinado. | | |
| d.2). Luego de realizar los cálculos del presupuesto, cuando se tiene un excedente significa que estas distribuyendo correctamente tus ingresos. | | |

Módulo III
*El
Financiamiento*

Objetivo

Conocer el concepto de financiamiento, ventajas e inconvenientes al pedir un préstamo o financiarse con recurso propio.

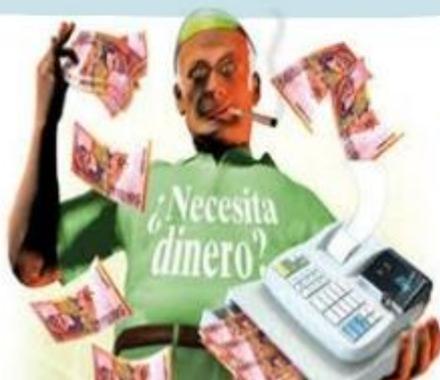
¿Qué es el financiamiento?



Es el proceso mediante el cual se capta recursos para ser utilizado en un proyecto, negocio o necesidades. Por lo tanto es la obligación con un tercero (Bancos, proveedores, usureros, entre otros).

¿Fuentes de financiamiento?

Informal



Entidades no autorizadas

- Usureros (chulqueros)
- Pirámides
- Empeño de bienes

¿Fuentes de financiamiento?

Formal



Entidades autorizadas y supervisadas

- Bancos
- Cooperativas
- Ahorros personales

¿Qué es una entidad financiera?

Las entidades financieras actúan como intermediarios, se crearon para hacernos la vida más fácil, a través de productos y servicios que nos permiten planear nuestra vida financiera, realizar proyectos y cumplir sueños.



¿Qué es la tasa de interés?



Es el porcentaje que de acuerdo a los organismos de control cobran las entidades financieras por los créditos otorgados.

¿Que son los productos y servicios financieros?

Son todas las herramientas ofrecidas por las entidades financieras para satisfacer las necesidades de financiación, ahorro o inversión de la sociedad.



Productos

Se los adquiere mediante un contrato entre el cliente y la entidad financiera.

Para ahorrar:

- Cuentas de ahorro

Para financiar sus necesidades:

- Microcréditos
- Créditos de consumo, etc.

Para invertir:

- Depósito a plazo fijo



Servicios

Son los beneficios que otorgan las instituciones financieras:

- Centro médicos
- **Transferencias**
- Seguro de desgravamen
- Pago y envío de giros, remesas
- Pago de servicios básicos



Ventajas e inconvenientes de pedir un préstamo o de financiarse con dinero propio

| | Ventajas | Inconvenientes |
|--|--|--|
| Pedir un préstamo | Acceso a una mayor cantidad de dinero Rapidez | Costos del préstamo (intereses) Si no lo devuelven en el tiempo previsto se enfrenta a penalizaciones |
| Financiarse con dinero propio o mediante ahorros | Evita los costos del préstamo (intereses) Evita tener que pagar las cuotas de un préstamo en el futuro. | Acceso limitado a la cantidad de dinero necesaria Imposible de reaccionar a ciertas oportunidades de negocio. |

Mensaje clave



Existen varias opciones para financiar tus proyectos:

- » Cada opción tiene ventajas e inconvenientes. Es importante entenderlas y evaluarlas con las personas que participan en el proyecto como, por ejemplo, los miembros de tu familia.
- » También puedes combinar varias opciones de financiación.

¿Cómo saber si estoy endeudado?

Los siguientes síntomas indican si estás endeudado.



No sabe exactamente cuánto dinero debe.



Ha pedido un préstamo para pagar otro.



No puede ahorrar el 10% de sus ingresos mensuales.



No tiene un fondo de emergencia.



Ha recibido notificaciones del banco por atrasos en los pagos.



Ha tenido que pedir un aval a un familiar para poder obtener el crédito.

Mira nuevamente tus objetivos y buscar la mejor opción de financiamiento

| Tus objetivos | Mejor opción de financiamiento |
|---------------|--------------------------------|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Capacidad de endeudamiento

¿Cómo saber mi capacidad de endeudamiento?

Es el monto máximo que una persona puede endeudarse. La capacidad de endeudamiento tiene un límite entre el 30% y el 40% de los ingresos netos mensuales.

Fórmula

Ingreso mensual - gastos mensuales = Ingresos netos

Ingresos netos * 40% = capacidad de endeudamiento

Ejemplo práctico

Pedro tiene ingresos de \$1.000,00 y sus gastos son de \$700,00. El desea saber cuántas cuotas mensuales puede asumir para un crédito.

$\$ 1000 - \$ 700 = \$ 300$ **Ingresos netos**

$\$ 300 * 0,40 = \$ 120$ **Capacidad de endeudamiento**

Pedro tiene una capacidad de endeudamiento de \$120,00. Es decir, puede asumir una deuda cuyo monto mensual no supere los \$120,00.

Autoevaluación

Módulo 3

Conteste con verdadero (v) o falso (F) según como corresponda al siguiente cuestionario.

| Pregunta | Verdadero | Falso |
|--|-----------|-------|
| a.3). El financiamiento es la obligación con terceros (entidades financieras, usureros, proveedores) | | |
| b.3). Como fuentes de financiamiento tenemos las públicas y privadas. | | |
| c.3). Una institución financiera, esa controlada y supervisado por organismos. | | |
| d.3). Es recomendable guardar el dinero en la casa; así ganar interés y el dinero se encuentra custodiado. | | |

Solucionario

Autoevaluación Modulo I

| | |
|---------------|------------------|
| Pregunta a1). | <i>Verdadero</i> |
| Pregunta b1). | <i>Verdadero</i> |
| Pregunta c1). | <i>Falso</i> |
| Pregunta d1). | <i>Falso</i> |

Autoevaluación Modulo II

| | |
|---------------|------------------|
| Pregunta a2). | <i>Verdadero</i> |
| Pregunta b2). | <i>Falso</i> |
| Pregunta c2). | <i>Falso</i> |
| Pregunta d2). | <i>Verdadero</i> |

Autoevaluación Modulo III

| | |
|---------------|------------------|
| Pregunta a3). | <i>Verdadero</i> |
| Pregunta b3). | <i>Falso</i> |
| Pregunta c3). | <i>Verdadero</i> |
| Pregunta d3). | <i>Falso</i> |

Glosario

| | |
|--------------------------------|--|
| Compromisos financieros | Ocurre cuando un individuo o una entidad asume la responsabilidad de cubrir ciertos gastos. |
| Gastos innecesarios | Son aquellos gastos que surgen del gusto de un objeto. |
| Pirámides | Es la captación no autorizada de dinero. |
| Plan | Pasos a seguir para minimizar riesgos para conseguir los objetivos. |
| Proveedores | Individuos que abastecen a una persona de bienes y servicios. |
| Remesas | Envío que se hace de una cosa de una pare a otra. |
| Seguimiento | Proceso a acción de seguir algo. |
| Seguro de desgravamen | Es un seguro que tiene por objeto pagar, al momento de tu fallecimiento, la deuda que mantienes frente con una entidad del sistema financiero. |
| Usura | Práctica ilegal consistente en exigir en una operación financiera (préstamos) un tipo de interés excesivamente alto o fuera de los niveles legales establecidos. |
| Tranquilidad financiera | Es una forma de intentar conocer de forma diaria tus ingresos como tus gastos. |

Bibliografía

- Asobancaria. (2021). ¿Por qué es importante el ahorro?
Obtenido de <https://bit.ly/3FzrSmj>
- Banco Pichincha. (2021). ¿Qué es la capacidad de endeudamiento?
Obtenido de <https://bit.ly/3nwi9Hv>
- BBVA. (2021). ¿Qué se debe tomar en cuenta antes de recurrir a un crédito?
Obtenido de <https://bbva.info/323BBUf>
- Gracia, D. (2019). ¿Cuál es la diferencia entre ahorro formal e informal? Obtenido de Rankia: <https://bit.ly/34WRsoR>
- León, J. (2021). ¿Cómo mido mi capacidad de endeudamiento?
Obtenido de BBVA: <https://bbva.info/3nFzzkP>
- Montaña, J., & Navarro, L. (2018). "Financiamiento Formal e Informal como factor de éxito o fracaso en pequeños emprendedores de Guayaquil. Guayaquil.
Obtenido de <https://bit.ly/3qCtKXo>
- Rocha, F. (2020). La regla 50-40-10 para tus finanzas personales.
Obtenido de Propital: <https://bit.ly/3A7AS0N>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2018). Educación financiera: planificación financiera y endeudamiento responsable.
Obtenido de <https://bit.ly/3I7YDJ6>
- Trabajo. (2016). Fuentes de financiamiento.
Obtenido de <https://bit.ly/3AjdrC9>
- Vázquez, R. (2020). Deuda. Obtenido de Economipedia: <https://bit.ly/33C7rYK>

Anexo 3

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, 25 de noviembre de 2021, a las 10h00. Lo certifica, la Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2021.11.25 12:14:02
-05'00'

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

Loja, 25 de noviembre de 2021, a las 10h15. Atendiendo la petición que antecede, se designa a el/la **Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.**, Docente del a Carrera de Banca y Finanzas de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, para que emita el informe de **estructura, coherencia y pertinencia del proyecto** titulado "**Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del Mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja**", de autoría de el/la **señor: JONATHAN FABRICIO GÓMEZ SHANAY**; designación efectuada conforme lo establecido en el Art. **225 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente**, que textualmente en su parte pertinente dice: "**Presentación del proyecto de investigación.- Director de carrera o programa, qui en designará un docente con conocimiento y/o experiencia sobre el tema, para que emita el informe de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto. El informe será remitido al Director de carrera o programa dentro de los ocho días laborables, contados a partir de la recepción del proyecto...**"; **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 ABANCA Y FINANZAS

Loja, 25 de noviembre de 2021, a las 11h00. Notifiqué con el decreto que antecede a el/la **Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.**, para constancia suscriben:



Firmado digitalmente por:
JESUS RAQUEL
PADILLA
ANDRADE

Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.
ASESORA DEL PROYECTO

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por ENA
REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2021.11.25 12:14:12
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA



Firmado digitalmente por:
ROBERT
ORLANDO DIAZ

Elb. F. O. V. L.
.../

Anexo 4

Certificación de traducción del Abstract

Loja, 17 de octubre del 2022

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Yo, Gabriela Estefania Lima Salinas con cédula 1105662363, con título de Licenciada en Ciencias de la Educación Mención Idioma Inglés, registrado en el SENESCIT con número 1008-2016-1726241

CERTIFICO:

Que he realizado la traducción de español al idioma inglés del resumen del presente estudio investigativo **“Estrategias para optimizar las finanzas personales para los adjudicatarios del mercado Gran Colombia de la ciudad de Loja”** de autoría de **Jonathan Fabricio Gómez Shanay**, portador de la cédula de identidad número **1150105235**, 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 la Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, PhD, previo a la obtención del título de Licenciado 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. Gabriela Estefania Lima Salinas
C.I.: 1105662363
Registro del SENESCYT: 1008-2016-1726241