



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

DEPARTAMENTO DE POSGRADOS

“PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA EDUCACIÓN FINANCIERA, COMO UNA ALTERNATIVA A LA EDUCACIÓN QUE BRINDAN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL ECUADOR”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS CON MENCION EN GERENCIA Y PLANEAMIENTO TRIBUTARIO, III VERSIÓN

AUTOR:

ING. ADRIAN PATRICIO GUILLEN LOPEZ

DIRECTOR:

ECON. BLADIMIR PROAÑO RIVERA, MBA.

CUENCA, ECUADOR

2015

Dedicatoria

Dedico este logro a quienes lo hicieron posible, en especial a mi esposa que con su cariño y comprensión ha sabido apoyarme, comprenderme e incluso guiarme en estos momentos de dedicación para la conclusión de esta tesis.

Igualmente a mis padres y hermanos de quienes siempre he recibido todo su apoyo y cariño.

De la misma manera agradezco a todos aquellos que creyeron en mí y me brindaron su apoyo para la culminación de esta etapa de mi vida.

Agradecimientos

A la Universidad del Azuay y a todo su personal docente por impartir sus amplios conocimientos, y permitirme cumplir una de mis metas profesionales de la manera más exitosa.

Al Econ. Bladimir Proaño Rivera, MBA, por sus conocimientos, esfuerzo y dedicación orientada fundamentalmente a la dirección de este trabajo.

*Las personas son las ejecutoras de los objetivos.
Si estas no trabajan día a día en obtenerlos, no existe metodología o enseñanza que
pueda sustituir a la persona y su determinación de conseguirlo.*

Índice de Contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimientos.....	iii
Índice de Contenidos.....	iv
Índice de Ilustraciones y Cuadros.....	vi
Índice de Anexos.....	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
CAPITULO 1.....	1
Introducción	1
Conocimientos financieros básicos.....	2
1.1. El Dinero y su valor en el tiempo.....	3
1.2. Contabilidad para no contables.....	8
1.2.1. Conceptos básicos contables.....	11
1.2.2. Activos, Pasivos, Patrimonio.....	16
1.2.3. Ingresos y gastos.....	17
1.3. Estados financieros.....	17
1.4. Flujo de Efectivo.....	21
1.5. Apalancamiento.....	24
1.6. Presupuestos.....	25
1.7. Ratios.....	25
1.8. Importancia de la Educación Financiera.....	28
Conclusión:.....	31
CAPITULO 2: METODOLOGIA PROPUESTA.....	33
Introducción:.....	33
2.1. Aptitud, actitud y acción, las claves para implementar la cultura financiera y el uso de esta para el reconocimiento de los usos, necesidades y aspiraciones.....	35
2.1.1. Reconocimiento de los usos.-.....	37
2.1.2 Necesidades.-	42
2.1.3 Aspiraciones.-.....	42
2.2. Planteamiento de objetivos: la cultura financiera en las diferentes etapas de la vida familiar.....	42

2.2.1. Etapas de la vida.....	43
2.2.1.1. Soltero.	44
2.2.1.2. Matrimonio Joven.-	44
2.2.1.3. Matrimonio con hijos menores.-	45
2.2.1.4. Matrimonio maduro con hijos adolescentes y/o jóvenes.-	45
2.2.1.5. Pareja Mayor (Planificando la Jubilación).-	46
2.2.2. Objetivos de las Etapas.	46
2.2.2.1 a.- Aprender a ahorrar.-	46
2.2.2.2 b. Adquirir un vehículo.-	48
2.2.2.3 c. Independizarse.-	48
2.2.2.4 d. Comenzar una familia.-	49
2.2.2.5 e. Tener un hijo.-	49
2.2.2.6 f. Adquirir una casa.-	49
2.2.2.7 g. Emprendimiento.-.....	50
2.2.2.8 h. Planificar para la jubilación.-	51
2.2.2.9 i. Ahorrar para la educación de los hijos.-	51
2.2.2.10 j. Vacaciones.-	52
2.3. Fomentar la cultura financiera en la familia; capacidad de ahorro, y capacidad de generación de ingresos.....	52
2.3.1. Capacidad de generación de ahorro.-	56
2.3.2. Capacidad de generación de ingresos.-	58
2.4. Estados financieros familiares.-.....	62
2.5. Flujo de efectivo.-	64
2.6. Punto de equilibrio.	65
2.7. Presupuestos y Proyecciones Financieras: cómo mantener e incrementar el patrimonio familiar.	66
Conclusión.....	71
CAPITULO 3: COMPARATIVO CON LA EDUCACIÓN FINANCIERA POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	72
Introducción	72
3.1. Conociendo a las instituciones financieras y sus diferencias:.....	72
3.1.1. Programa de Educación Financiera Banco del Austro.....	75
3.1.2. Programa de Educación Financiera Banco Bolivariano.	76
3.1.3. Programa de Educación Financiera Banco Pichincha.	79

3.1.4. Programa de Educación Financiera Banco Internacional.....	81
3.1.5. Superintendencia de Bancos del Ecuador (Cultura Financiera del Ecuador)	82
3.2. Productos y servicios brindados.....	84
3.3. Educación financiera brindada por las instituciones financieras e instituciones del estado.....	90
3.4. Evaluación de las distintas metodologías usadas por las instituciones financieras de estudio.....	91
3.5. Comparación de las herramientas publicadas por algunas instituciones del sistema financiero con la metodología planteada.....	94
Conclusión:.....	95
CAPITULO 4: CONCLUSIONES Y RECOENDACIONES.....	97
4.1 Conclusiones:.....	97
4.2. Recomendaciones:.....	99
Bibliografía.....	100

Índice de Gráficos

Gráfico 1.1 Precio del Oro en USD desde 1985 hasta el 2015.....	7
Gráfico 1.2 Ejemplo del Estado de situación Financiera	9
Gráfico 1.3 Cuadrante del flujo del efectivo.....	28
Gráfico 2.1 Ejemplo de la capacidad de ahorro.....	57
Gráfico 2.2 Resumen de los gastos y capacidad de ahorro	58
Gráfico 2.3 Información Familiar	61
Gráfico 2.4 Ingresos.....	62
Gráfico 2.5 Ejemplo de tabla de amortización	67
Gráfico 2.6 Flujo de Efectivo Proyectado	68
Gráfico 2.7 Plan de ahorro	68
Gráfico 2.8 Flujo de efectivo proyectado	69
Gráfico 2.9 Planes de ahorro para la jubilación.....	69
Gráfico 2.10 Proyección para la jubilación	70
Gráfico 2.11 Tiempo en el que se obtendrá 600 mensuales con la tasa y ahorro estimado	70
Gráfico 3.1. Página web de finanzas personales del Banco del Austro.	75
Gráfico 3.2. Página web de finanzas personales del Banco Bolivariano.	77
Gráfico 3.3. Página web de finanzas personales del Banco del Pichincha.....	80
Gráfico 3.4. Página web de finanzas personales del Banco Internacional.....	81
Gráfico 3.5 . Página web de finanzas personales de la Superintendencia de Bancos.....	83

Índice de Tablas

Tabla 1.1 El precio del Oro expresado en USD.....	6
Tabla 1.2 Resumen de los comités y normas que crearon o pueden modificar	13
Tabla 1.3 Ejemplo de Libro Mayor (Libro Diario)	16
Tabla 1.4 Ejemplo de Estado de Situación General	18
Tabla 1.5 Ejemplo de Estado de Resultados	19
Tabla 1.6 Ejemplo de Estado de evolución del patrimonio	20
Tabla 1.7 Ejemplo de estado de Flujo de Efectivo (Método Directo)	21
Tabla 1.8 Ejemplo de Estado de Flujo de Efectivo (Método Indirecto)	22
Tabla 2.1 Plazo fijo proyectado a una tasa del 2%.....	53
Tabla 2.2 Plazo fijo proyectado a una tasa del 3%.....	53
Tabla 2.3 Plazo fijo proyectado a una tasa del 5%.....	54
Tabla 2.4 Plazo fijo proyectado a una tasa del 8%.....	54
Tabla 2.5 Plazo fijo proyectado a una tasa del 11%.....	54
Tabla 2.6 Balance General	62
Tabla 2.7 Estado de Resultados	63
Tabla 2.8 Flujo de Efectivo.....	64
Tabla 3.1 Cumplimiento de los objetivos de la Superintendencia de Bancos	92
Tabla 3.2. Cuadro comparativo con la metodología planteada.....	94

Índice de Anexos

Anexo # 1 Manual del uso del utilitario.....	98
--	----

Resumen

La Junta Bancaria en el año 2013 mediante resolución dispone que todas las entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros deberán desarrollar “Programas de Educación Financiera – PEF” a favor de sus clientes y público en general, con la finalidad de dar a conocer conceptos básicos que permitan mejorar las “finanzas en el hogar”.

La ENIGHUR realizada en los años 2011 - 2012 muestra que el 41% de los hogares encuestados presentan gastos mayores a los ingresos, lo que evidencia la necesidad de comprender sobre finanzas personales, y aprender el manejo de herramientas básicas que permitan una correcta organización de las finanzas del hogar, con el fin de mejorar la calidad de vida de la familia.

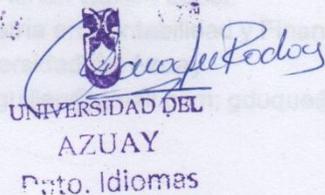
Considerando la problemática citada, se planteó una propuesta metodológica que permita identificar los ingresos y gastos que posee la familia, con el fin de poder elaborar un presupuesto que ayude a determinar si la familia puede tener un ahorro o enfrentará un endeudamiento. La guía permite comprender los distintos gastos que tienen las familias, agruparlos y poder disminuirlos de ser necesario, sin desmejorar la calidad de vida del hogar, y buscando optimizar los recursos que poseen. Se propone, además, el poder determinar objetivos y evaluar los impactos que los gastos pueden tener en el corto plazo, con el fin de evidenciar cómo la decisión tomada impacta en las finanzas del hogar, y poder plantear escenarios que permitan la consecución de los objetivos citados.

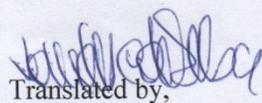
Además, la metodología enfocó al ahorro como un instrumento para mejorar las finanzas personales, fomentando las inversiones que permita tener un mayor beneficio económico al núcleo familiar.

La propuesta, busca que las familias puedan mejorar su situación económica presente, pero sobre todo que puedan proyectar y mejorar su futuro financiero.

ABSTRACT

The Banking Board in 2013 by resolution provides that all entities regulated by the Superintendency of Banking and Insurance should develop "Financial Education Programs - FEP" for its clients and the general public, in order to make known basic concepts to improve "home finances". The ENIGHUR (Urban Household Income and Expenditure Survey) conducted in 2011 - 2012 shows that 41% of households surveyed have expenses higher than their income; which demonstrates the need to understand personal finance, and learn management tools that will enable proper organization of home finances. Considering the mentioned problem, a methodology to identify the income and expenses each family has, is proposed in order to draw up a budget to help determine if the family will be in the capacity to save or will be indebted. It also proposes to determine objectives and assess the impacts that expenses may have in the short term, in order to demonstrate how the decision will affect the household finances. In addition, the methodology encourages investment, so that it generates higher economic benefits to the family. The proposal aims to be a tool for families to improve their present economic situation, but above the objective is to help them plan and improve their financial future.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

CAPITULO I

Introducción

El objetivo de este capítulo es proporcionar al lector una introducción sobre las herramientas necesarias para el entendimiento e interpretación de la información financiera, para poder realizar un diagnóstico, que permitan tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo.

En este capítulo se definirán y explicarán los diferentes conceptos teóricos que servirán de sustento para el entendimiento y planteamiento de la propuesta metodológica que será una herramienta de utilidad para evaluar el estado financiero actual de las familias y para poder proyectarse de una mejor manera hacia una mejor salud financiera.

Se realizará una breve historia sobre el dinero y su valor a lo largo del tiempo, se estudiará el sustento del dinero en la antigüedad y en la actualidad. El capítulo concluye, sobre el análisis de la conveniencia del ahorro, y con alternativas de qué hacer con el mismo.

Se analizará el proceso contable y cómo este es importante en el entendimiento del dinero, para evaluar cómo funcionan las empresas y sobre todo como podemos hacer que esta información sea de beneficio para las finanzas en el hogar.

Se concluye con el análisis de la importancia de la educación financiera en el progreso familiar, y el entendimiento de los que significa e involucra la libertad financiera.

Conocimientos financieros básicos

El pilar fundamental de las finanzas es la contabilidad, la cual nos ayuda a organizar la información del día a día, para ser procesada y presentada en estados financieros, siendo estos: el estado de situación financiera, el estado de resultados, el estado de cambios en el patrimonio, y el estado de flujo de efectivo.

Con el uso de estos estados financieros podemos obtener indicadores financieros que serán parte de las herramientas para evaluar el funcionamiento de la salud financiera del hogar.

El adecuado manejo de las finanzas en lo referente a las inversiones en activos circulantes (o de corto plazo) y su forma de financiarlos, como de los activos no circulantes o las inversiones a largo plazo y como se pretenden financiarlas, deben tener una estructura óptima que debe ser traducida en un acrecentamiento de su valor.

Otro punto importante es la “rentabilidad que es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio y desde el punto de vista a largo plazo de la empresa, donde lo importante es garantizar su permanencia y crecimiento y por ende, el aumento de su valor.” (García S, 2009). Las empresas deben crecer tanto en rentabilidad como en liquidez es decir con flujo de efectivo.

El poder entender e interpretar lo estados financieros de un negocio o de una familia es lo necesario para hacerla funcionar tan eficiente como sea posible.

Una empresa puede persistir más tiempo sin generar utilidades que sin generar flujo de efectivo, al no producir flujo de efectivo la empresa está condenada a desaparecer en el corto plazo y sin producir utilidades la empresa está destinada a desaparecer en el mediano y largo plazo. Es importante poder medir la rentabilidad y flujo de efectivo del hogar para poder tomar las decisiones necesarias que nos permitan enrumbarnos hacia una prosperidad financiera.

Todos los lineamientos dados a lo largo de esta tesis deben ser tomados como recomendaciones y no necesariamente se aplican de forma puntual, sino general, cada familia es diferente y enfrenta situaciones diferentes que deben ser enfocadas específicamente. Las recomendaciones dadas a lo largo de este trabajo buscan ser como un mapa que oriente el camino financiero por lo que atraviesan los hogares.

1.1. El Dinero y su valor en el tiempo.

Desde que la civilización dejó de ser nómada, ha necesitado de productos que no se conseguían en su sector o que no podían producirlos, creándose de esa forma el comercio entre civilizaciones, inicialmente manejadas por el trueque, que es el intercambio de productos. El problema de este método es que no siempre las partes acordaban en cantidades a intercambiar o no coincidían en sus necesidades.

Fruto de esta necesidad, surgen productos que son fácilmente intercambiables dependiendo la zona, productos como: las pepas del cacao, conchas marinas, las piezas de ámbar, jade o marfil, la sal, el ganado vacuno, entre otros. Y de ese común denominador de intercambio es que hoy tenemos varias formas de referirnos al dinero como por ejemplo: decimos salario porque en los tiempos de los soldados de la antigua Roma recibían su paga en sal, y el uso de la palabra pecunia o pecuniario, debido a que el ganado, también en Roma fue usado como forma de intercambio (pecus que en latín significa ganado).

Etimológicamente dinero viene del Latín Denarius que era el nombre de la moneda que utilizaban los romanos, fue importante su surgimiento para dar valor a las cosas y poder intercambiarlas.

Dentro de este sin número de objetos utilizados como comunes, sobresale el uso de metales como el oro y la plata, que en sus inicios eran pesados para poder determinar su valor; poco tiempo después aparecen las monedas las cuales solucionan el doble problema de peso y número, de esta manera su valor está dado por las inscripciones y dibujos.

Las primeras monedas que se conocen, se acuñaron en Lidia, la actual Turquía en el Siglo VII AC, eran de electro aleación natural de oro y plata, ya que para la mayoría de pueblos el oro era el metal más valioso seguido de la plata, patrón que se trasladó a la fabricación del dinero.

El papel moneda surge con la aparición de los bancos, que eran lugares donde las personas depositaban su oro o monedas, para que estén seguras, a cambio les

entregaban un certificado del valor depositado que les servía como medio de pago, que era más ligero y práctico.

Los banqueros se dan cuenta que de todas las personas que depositan su oro y monedas muy pocas o casi nadie las reclaman, entonces se emiten más certificados que el respaldo monetario o de oro existente. La población conoce la irregularidad, y solicita se les pague una parte por sus fondos o monedas u oro depositado ya que estaban lucrando con sus bienes, de ahí nace el concepto de pago de interés para que los cuenta ahorristas depositen su dinero en el banco.

Lo importante es entender que el dinero tiene un efecto emocional en las personas, da mucho poder o quita si no se lo posee, pero se debe entender que lo más importante es que el dinero debe trabajar para las personas, y no estas para el dinero.

El Dólar su historia y su valor.

De 1870 a 1914, en el siglo XIX aparece el patrón oro, que era la forma como estaba organizado el sistema financiero de la época. Consistía en definir una divisa en términos de oro. Por ejemplo el dólar "Estadounidense se definía como una veinteava parte de una onza de oro, o sea que equivalía a 1,555 gramos. (Una onza troy son 31,10 gramos). Lo que equivalía a que una onza de oro valga 20 dólares". (Garmendia Wilson, 2012)

De 1914 a 1918 se da la primera guerra mundial, se elimina el patrón oro temporalmente para que los países puedan afrontar los gastos de guerra, sin considerar que estaba generando inflación en el mercado.

El 24 de octubre de 1929 inicia la gran depresión, conocida como la crisis más larga y severa de la historia del planeta, fue la caída más grande de la historia de la bolsa estadounidense, tan solo en 1954 el Dow Jones recuperó el nivel que tenían antes de la gran depresión de 1929.

Para 1933, el presidente estadounidense Theodore Roosevelt intenta eliminar el patrón oro, inclusive llega a prohibir a sus compatriotas tener sus ahorros en oro.

En 1934 Estados Unidos restablece la convertibilidad del dólar por oro para tenedores oficiales, pero esta vez ya no a 20 dólares por onza, sino a 35 dólares por onza.

Otro cambio significativo se da en Agosto de 1971, el presidente estadounidense Richard Nixon suspende la convertibilidad del dólar en oro. Con esta decisión, tomada de forma unilateral, arbitraria y por decreto Nixon incumple el compromiso establecido en los acuerdos de Bretton Woods, 25 años antes, mediante los cuales cada 35 dólares emitidos debían estar respaldados por una onza de oro.

A raíz de esta decisión, por primera vez en la historia, las divisas carecían de respaldo alguno. El dinero que circula en el mundo, incluido el dólar, no tiene valor intrínseco, ni respaldo tangible y su único valor es su aceptación como medio de pago, es decir, un valor fiduciario, o sea, basado en la confianza de quien lo da y quien lo recibe. El oro, a su vez, a pesar de ser algo tangible, tiene un valor relativo, dado especialmente porque es usado como instrumento de reserva por los bancos centrales de los países. En la actualidad una onza de oro (XAU) equivale a 1,093.83 USD. Fecha 2015-11-06 a las 6h00 am. (xe.com, 2015)

Diciembre de 1971, acuerdo Smithsoniano, bandas de 2,25 (1,125 para la Comunidad Económica Europea, CEE) y el precio del oro sube a 38 dólares por onza.

Agosto de 1972, Estados Unidos devalúa oficialmente el dólar a 38 dólares frente a la onza de oro, provocando una devaluación oficial del 8,5%.

En Mayo de 1973, Estados Unidos devalúa oficialmente el dólar a 42,22 dólares frente al oro. Una devaluación oficial de 11,1%, cifra que se mantiene hasta la fecha, pues no se ha modificado esta oficialmente.

Enero de 1980, el oro alcanza máximos de 850 dólares la onza, como consecuencia de la elevada inflación y de los altos precios del petróleo. Eventos geopolíticos como la invasión de la Unión Soviética a Afganistán y la revolución Iraní impulsan a los inversionistas a refugiar sus ahorros en metales preciosos.

En la siguiente tabla y gráfico se puede observar cómo ha sido la fluctuación del dólar con respecto al oro.

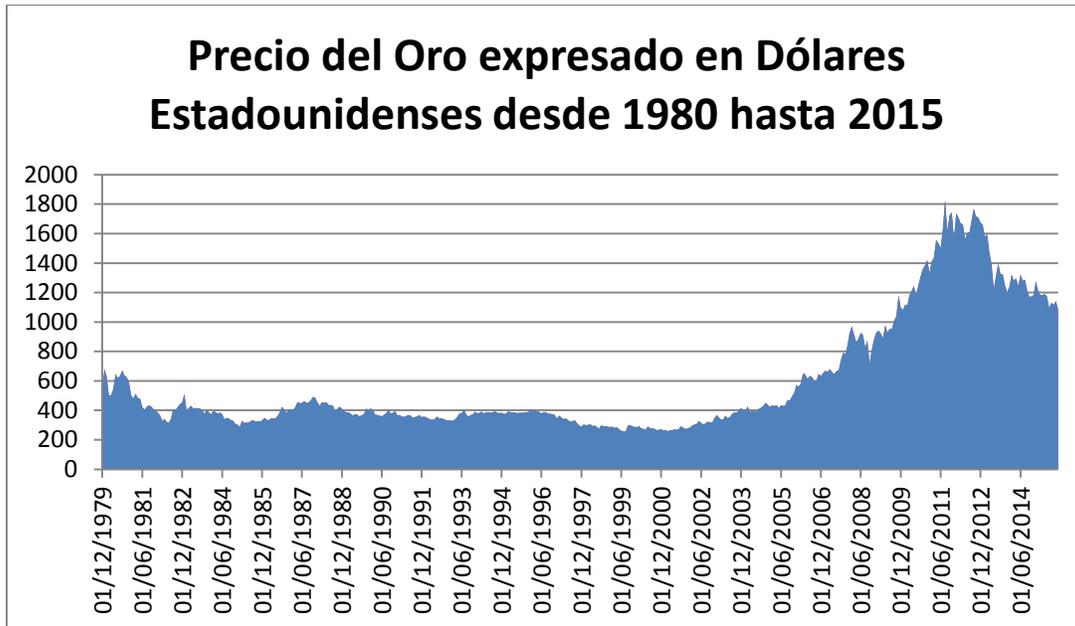
Tabla 1.1 El precio del Oro expresado en USD

Fecha		Precio ORO/USD		Fecha		Precio ORO/USD	
01/07/2015	\$ 1,094.90	01/07/2003	\$ 354.00	01/07/1991	\$ 363.60		
01/01/2015	\$ 1,278.50	01/01/2003	\$ 368.30	01/01/1991	\$ 365.80		
01/07/2014	\$ 1,281.30	01/07/2002	\$ 303.20	01/07/1990	\$ 370.00		
01/01/2014	\$ 1,240.10	01/01/2002	\$ 282.10	01/01/1990	\$ 412.40		
01/07/2013	\$ 1,312.40	01/07/2001	\$ 266.20	01/07/1989	\$ 370.50		
01/01/2013	\$ 1,660.60	01/01/2001	\$ 265.60	01/01/1989	\$ 391.60		
01/07/2012	\$ 1,610.50	01/07/2000	\$ 276.80	01/07/1988	\$ 436.10		
01/01/2012	\$ 1,737.80	01/01/2000	\$ 283.20	01/01/1988	\$ 454.20		
01/07/2011	\$ 1,628.30	01/07/1999	\$ 256.90	01/07/1987	\$ 464.10		
01/01/2011	\$ 1,333.80	01/01/1999	\$ 286.30	01/01/1987	\$ 405.10		
01/07/2010	\$ 1,181.70	01/07/1998	\$ 286.30	01/07/1986	\$ 362.70		
01/01/2010	\$ 1,083.00	01/01/1998	\$ 302.90	01/01/1986	\$ 348.80		
01/07/2009	\$ 953.70	01/07/1997	\$ 324.10	01/07/1985	\$ 327.10		
01/01/2009	\$ 927.30	01/01/1997	\$ 344.90	01/01/1985	\$ 304.10		
01/07/2008	\$ 913.90	01/07/1996	\$ 387.50	01/07/1984	\$ 337.70		
01/01/2008	\$ 922.70	01/01/1996	\$ 405.60	01/01/1984	\$ 373.80		
01/07/2007	\$ 666.90	01/07/1995	\$ 382.30	01/07/1983	\$ 412.80		
01/01/2007	\$ 652.00	01/01/1995	\$ 375.40	01/01/1983	\$ 510.10		
01/07/2006	\$ 634.20	01/07/1994	\$ 383.00	01/07/1982	\$ 342.70		
01/01/2006	\$ 570.80	01/01/1994	\$ 381.60	01/01/1982	\$ 384.60		
01/07/2005	\$ 429.90	01/07/1993	\$ 407.00	01/07/1981	\$ 403.50		
01/01/2005	\$ 421.80	01/01/1993	\$ 330.20	01/01/1981	\$ 501.70		
01/07/2004	\$ 391.00	01/07/1992	\$ 357.40	01/07/1980	\$ 619.70		
01/01/2004	\$ 402.20	01/01/1992	\$ 357.00	01/01/1980	\$ 681.50		

Fuente: (xe.com, 2016)

Realizado por: El Autor

Gráfico 1.1 Precio del Oro en USD desde 1985 hasta el 2015



Fuente: (xe.com, 2016)

Realizado por: El Autor

“Si el gobierno de Estados Unidos devaluara el dólar a su valor real respecto al oro (1.895 dólares la onza al año 2011), la devaluación tendría que ser 4.388%, ya que desde 1973, en que la onza de oro costaba 42,22 dólares, no hubo una devaluación oficial. Entonces, para responder la pregunta del valor del papel moneda, ¿cuánto vale realmente el dólar?, deberemos primero saber el valor de un dólar expresado en oro en 1971. Una onza troy pesa 31,10 gramos. Por lo tanto, un gramo de oro de 1971 valía 1,12 dólares. Si quisiéramos comprar la misma cantidad de oro en diciembre de 2011, necesitaríamos aproximadamente 60,93 dólares. Esto significa que el dólar perdió 54,14 veces su valor o que su caída en el valor o devaluación nominal es como de 4.388 por ciento, mientras el oro que lo respalda sigue valiendo lo mismo.” (Garmendia Wilson, 2012). Si se calculara a la fecha actual (noviembre de 2015), se necesitaría aproximadamente 34,83 dólares, esto significa que el dólar perdió 30,95 veces su valor con respecto a 1971.

“Quien no conoce su pasado está condenado a repetirlo” (Autor desconocido), es importante conocer cómo ha evolucionado la moneda estadounidense debido a que es la forma actual de medir la riqueza, al ser esta la moneda de circulación oficial en el país.

Este relato, sobre la pérdida del valor del dólar en el tiempo, es importante para entender que el valor del dinero varía en función del tiempo y que no es lo mismo el dinero en la actualidad versus el dinero en el futuro.

Lo más importante no es el dinero en sí, ya que este pierde su valor en el tiempo, sino que se debe aprender a manejarlo, para que este trabaje generando más dinero traduciéndose en un aumento del capital de la familia.

Conocida esta información, se puede decir que la mejor decisión no es ahorrar ya que las fluctuaciones del dólar frente al oro son evidentes, y si se analiza el caso Ecuador se puede decir que el dólar que nominalmente sigue valiendo 25,000.00 sucres no es el mismo que el de 1999; en la actualidad el dinero de hoy, aunque sean los mismos dólares, permite adquirir menos productos que los que se podían adquirir en el año de 1999. Si bien el ahorro no es lo más conveniente, se convierte en un camino para dar el siguiente paso, que será aprender a hacer que el dinero genere más dinero, o invertir, que son estrategias utilizadas por personas que han logrado conseguir grandes fortunas.

1.2. Contabilidad para no contables.

¿En qué consiste la contabilidad? Es una ciencia que estudia el comportamiento del patrimonio y sus variaciones, proporcionando una imagen fiel de la situación financiera y del patrimonio de la persona, empresa o en nuestro caso familia que se aplique. Para ello se registra de manera sistemática todas las operaciones realizadas por una empresa, permitiendo que dichas anotaciones den a conocer la exacta situación económica de la misma, a través de los estados financieros.

La base de las finanzas es la contabilidad, que consiste en organizar y llevar las cuentas de una forma sistemática y organizada, para que cuando sean interpretadas no solo se pueda entender de mejor manera las finanzas del hogar sino que se estará en capacidad de leer e interpretar la situación financiera de pequeñas, medianas y grandes empresas, pues las bases son las mismas, lo que cambia es el volumen de las operaciones y los montos manejados.

Al ser la contabilidad una ciencia tiene principios que deben ser observados, no se busca con esto la experticia contable, pero sí, el entendimiento de las nociones básicas de la contabilidad, como la partida doble la cual es la base de la contabilidad. Este principio

Se usan las cuentas T para explicar el principio de la partida doble, cada T representa una cuenta, en el lado derecho (haber) disminuye en el lado izquierdo (debe) aumenta.

Nombre de la Cuenta	
Debe	Haber

Cuando se compran bienes para el hogar, por ejemplo una leche con un costo de \$0.85, disminuye el dinero en efectivo, pero aumenta un producto en la despensa.

DINERO	DESPENSA
0,85	0.85

O si se vende un teléfono celular que no está en uso, disminuyen los bienes, pero existe un incremento en el dinero de familia.

DINERO	BIENES (CELULARES)
300	300

La afección no solo puede ser de un elemento, sino pueden afectarse dos o más elementos en una misma operación. Por ejemplo:

Se realiza la venta de un carro, pero como parte de pago se acepta otro vehículo de menor valor, y la diferencia es cancelada mediante dinero en efectivo. En esta operación interviene:

Dinero que ingresa al hogar, el vehículo de menor valor que ingresa a formar parte de los bienes de la familia y el vehículo de mayor valor que es vendido, que disminuye los bienes familiares.

DINERO	VEHICULOS
800	5000
	4200
	5000
	4200
	800

En definitiva, todas las operaciones o actividades en las que interviene el dinero pueden ser registradas, para luego ser mayorizadas y presentadas en los estados financieros, para poder analizar los resultados actuales y compararlos con la gestión de la empresa en el pasado, e inclusive con la gestión de otras empresas.

1.2.1. Conceptos básicos contables.

En contabilidad, al hablar de principios y normas se hace referencia a una serie de reglas, políticas y criterios que deben seguirse para la uniformidad de la información para que esta pueda ser comparada, con información de años anteriores o con información de otras empresas.

Se suele hablar de principios de contabilidad generalmente aceptados que son los que sientan las bases para la realización de la contabilidad. En si son conceptos que permiten procesar la información contable de una forma uniforme, mientras que las normas son procedimientos establecidos que permiten la organización de la información.

Principios contables generalmente aceptados son un conjunto de reglas que rigen la preparación de los estados financieros, que en la actualidad se encuentran

plasmados en las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF's, entre los que podemos citar:

- Principio de empresas en funcionamiento.- establece que cuando se crea una empresa, se supone que la gestión de la misma continuará a lo largo de un periodo más o menos largo, mínimo un ejercicio impositivo (12 meses). En el caso de que una empresa desee poner fin a su actividad, se aplicarán los principios más adecuados, con el objeto de reflejar la imagen fiel de la compañía.
- Principio de uniformidad o consistencia.- Establece que una vez aplicados los criterios con los que se va a manejar la contabilidad estos deben permanecer en el tiempo.
- Principio de causación o acumulación.- Este principio habla que los hechos se debe reconocer cuando estos se realicen y no cuando se reciba o se haga el pago, es decir, se causan cuando se venda el producto o se preste el servicio, independientemente si se recibe el pago o no. Se entiende que cuando se realiza el hecho económico, este ha constituido una obligación o un derecho exigible.
- Principio de importancia relativa.- Es una regla contable que establece que la aplicación de algunos principios contables puede omitirse si las partidas obtenidas tras una actividad económica no poseen una importancia significativa.
- Principio de no compensación.- Según la normativa contable no se permite compensar cuentas de activo con cuentas de pasivo, ni gastos e ingresos aunque compartan el mismo origen. Es decir no se puede compensar lo que debemos con los que nos deben.
- Principio de prudencia.- Establece que se registrarán los ingresos en el momento que se devenguen y los gastos cuando estos sean conocidos.

Dentro de las normas es importante conocer que existen las Normas Internacionales de Información financiera (NIIF), las mismas que tienen como fin principal el de transparentar la información contable y hacerla comparable con empresas de todo el mundo. Estas han permitido armonizar la información financiera, marcando la pauta para hablar un lenguaje financiero y contable común en el mundo. En la actualidad existen 13 normas (NIIF's completas), y normas

enfocadas a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Estas últimas son su conjunto de normas contables que se basan en las NIIF's completas, pero simplificadas para que sean de uso y aplicación más sencilla. Estas constan de 35 secciones.

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), están siendo reemplazadas por las NIIF's, las cuales en la actualidad comprenden desde la No 1 hasta la No 41; existiendo algunas que han sido eliminadas.

Existe el Comité de Interpretaciones de NIIF (CINIIF), las cuales comprenden desde la No 1, hasta la No 21 (algunas han sido eliminadas), las que reflejan una interpretación a la normativa. (IFRS, 2016)

La diferencia entre las NIC y las NIIF radica en que las primeras fueron expedidas por el anterior IASC - International Accounting Standards Committee (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad) quien operó hasta el año 2001; y las segundas por la entidad que la reemplazó, es decir el IASB - International Accounting Standards Board (Junta de Normas Internacionales de Contabilidad).

El IASB, acepta las NIC y las interpretaciones SIC Standing Interpretations Committee (Comité de Interpretaciones) vigentes a esa fecha y las adhiere a sus conjuntos de estándares, los nuevos estándares emitidos por IASB se denominarían NIIF y las interpretaciones CINIIF.

Es decir, ya no se expedirían más NIC ni interpretaciones SIC, sino que en adelante lo que puede suceder por parte de IASB es lo siguiente:

- IASB puede modificar una parte de una NIC
- IASB puede eliminar una NIC y crear una nueva NIIF

Un resumen de lo anterior lo observaremos en el siguiente cuadro

Tabla 1.2 Resumen de los comités y normas que crearon o pueden modificar

Estándar	Sigla en ingles	Quién la Emitió	Quien las puede modificar o eliminar	Se expiden en el futuro
NIC	IAS	IASC	IASB	NO

SIC	SIC	SIC	IASB	NO
NIIF	IFRS	IASB	IASB	SI
CINIIF	IFRIC	IFRIC	IASB	SI

Fuente: IASB

Realizado por: El Autor

Para concluir, la diferencia entre las NIC y las NIIF se debe al organismo que la emitió, pero ambas tratan temas relacionados con la contabilidad y el reconocimiento, medición, clasificación y revelación de la información financiera y contable.

Las NIC vigentes a la presente fecha son: (IFRS, 2016)

- NIC 01.- Presentación de estados financieros
- NIC 02.- Existencias
- NIC 07.- Estado de Flujos de Efectivo
- NIC 08.- Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores
- NIC 10.- Hechos posteriores a la fecha del balance
- NIC 11.- Contratos de Construcción
- NIC 12.- Impuesto sobre las Ganancias
- NIC 16.- Inmovilizado material
- NIC 17.- Arrendamientos
- NIC 18.- Ingresos Ordinarios
- NIC 19.- Retribuciones a los Empleados
- NIC 20.- Contabilización de las Subvenciones Oficiales e Información a Revelar sobre Ayudas Públicas
- NIC 21.- Efectos de las variaciones en los tipos de cambio de la moneda extranjera
- NIC 23.- Costes por Intereses
- NIC 24.- Información a revelar sobre partes vinculadas
- NIC 26.- Contabilización e Información Financiera sobre Planes de Prestaciones por Retiro
- NIC 27.- Estados financieros consolidados y separados

- NIC 28.- Inversiones en entidades asociadas
- NIC 29.- Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias
- NIC 31.- Participaciones en negocios conjuntos
- NIC 32.- Instrumentos financieros: Presentación e información a revelar
- NIC 33.- Ganancias por acción
- NIC 34.- Información Financiera Intermedia
- NIC 36.- Deterioro del valor de los Activos
- NIC 37.- Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes
- NIC 38.- Activos intangibles
- NIC 39.- Instrumentos financieros: Reconocimiento y valoración
- NIC 40.- Inversiones inmobiliarias
- NIC 41.- Agricultura

Las NIIF vigentes se detallan a continuación: (IFRS, 2016)

- NIIF 1.- Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera
- NIIF 2.- Pagos basados en acciones
- NIIF 3.- Combinaciones de negocios
- NIIF 4.- Contratos de seguro
- NIIF 5.- Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas
- NIIF 6.- Exploración y evaluación de recursos minerales
- NIIF 7.- Instrumentos financieros: Información a revelar
- NIIF 8.- Segmentos de negocio
- NIIF 9.- Instrumentos financieros
- NIIF 10.- Estados Financieros Consolidados
- NIIF 11.- Acuerdos Conjuntos
- NIIF 12.- Información a Revelar Sobre Participaciones en Otras Entidades
- NIIF 13.- Medición del Valor Razonable

La correcta aplicación de los principios contables y las normas permiten registrar de forma uniforme toda la historia o información generada en el ámbito

empresarial. Esta información es ingresada en el libro diario el cual se presenta dividido en dos columnas, una para el debe y otra para el haber. Todos los importes asentados en el Libro Diario deben estar expresados en la misma unidad monetaria. En consecuencia, las sumas totales del Debe y del Haber deben ser necesariamente iguales.

Tabla 1.3 Ejemplo de Libro Mayor (Libro Diario)

LIBRO DIARIO							
EMPRESA LA MEJOR							
AL 31 DE NOVIEMBRE DEL 2015							
Nº	FECHA	DESCRIPCIÓN	Nº Doc Sustet.	CUENTA CONTABLE ASOCIADA A LA OPERACIÓN		DEBE	HABER
				CUENTA	DENOMINACIÓN		
1	13/06/2015	POR MI ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO		1011	CAJA	S/. 100.00	
1	13/06/2015	POR MI ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO		1211	FACTURAS POR COBRAR.	S/. 200.00	
1	13/06/2015	POR MI ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO		1311	MERCADERAS (ALMACEN)	S/. 500.00	
1	13/06/2015	POR MI ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO		1361	EQUIPOS DIVERSOS.	S/. 300.00	
1	13/06/2015	POR MI ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO		3011	CAPITAL SOCIAL.		S/. 1,100.00
2	13/06/2015	VENTA DE MERCADERIAS-EFECTIVO	001-100	1011	CAJA	S/. 112.00	
2	13/06/2015	VENTA DE MERCADERIAS-EFECTIVO	001-100	4011	IVA VENTAS		S/. 12.00
2	13/06/2015	VENTA DE MERCADERIAS-EFECTIVO	001-100	1311	MERCADERIAS		S/. 100.00
3	13/06/2015	COMPRA DE MERCADERIAS-EFECTIVO	001-100	6011	COMPRAS	S/. 168.07	
3	13/06/2015	COMPRA DE MERCADERIAS-EFECTIVO	001-100	4012	IVA COMPRAS	S/. 31.93	
3	13/06/2015	COMPRA DE MERCADERIAS-EFECTIVO	001-100	1011	CAJA		S/. 200.00
4	13/06/2015	TRANSFERENCIA		1311	MERCADERIAS	S/. 168.07	
4	13/06/2015	TRANSFERENCIA		6111	VARIACION DE EXISTENCIAS		S/. 168.07
		SUMAS				S/. 1,580.07	S/. 1,580.07

Realizado por: El Autor

El registro sistemático y organizado de la información, da lugar a la formación de un balance, reflejo del equilibrio entre Activo que debe ser igual al Pasivo y síntesis de los resultados a lo cual se denomina la ecuación contable.

Activo = Pasivo + Patrimonio.

Signos vitales de la empresa.- Son la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento; de su análisis puede determinarse el estado de la salud financiera de la misma. (García S, 2009)

1.2.2. Activos, Pasivos, Patrimonio.

Activo: Recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. (IASB, 2014)

Pasivo: Es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento del cual, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos. (IASB, 2014)

Patrimonio: Es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos. (IASB, 2014)

1.2.3. Ingresos y gastos.

Ingresos: Son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio. (IASB, 2014)

Gastos: Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien por la generación o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio. (IASB, 2014)

1.3. Estados financieros.

En general, un estado financiero es una relación de cifras monetarias vinculadas con uno o varios aspectos específicos del negocio y presentadas con un patrón determinado. Su objetivo fundamental es presentar información que permita, a quienes la utilizan, tomar decisiones que de alguna manera afectarán a la empresa y cuya incidencia varía en función de los intereses de los usuarios.

Como requisito básico, la información presentada en los estados financieros debe ser: fiable, confiable, relevante, comprensible, suficiente y de utilidad práctica.

Es importante aprender a “leer” los estados financieros en su conjunto, ya que aisladamente no mostrarán la realidad de la empresa.

Dentro de los estados financieros tenemos:

El Estado de Situación Financiera.- Presenta todos los activos que la empresa posee conjuntamente con los pasivos y el patrimonio, debiendo cumplir con la ecuación contable.

Tabla 1.4 Ejemplo de Estado de Situación Financiera

Denominación de la entidad			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
AL 31/ 12 /2015			
<u>ACTIVO</u>	\$	<u>PASIVO</u>	\$
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y bancos		Deudas:	
Inversiones temporarias		Comerciales	
Créditos por ventas		Préstamos	
Otros créditos		Remuneraciones y cargas soc.	
Bienes de cambio		Cargas fiscales	
Otros activos		Anticipos de clientes	
Total del activo corriente		Dividendos a pagar	
Activo no corriente		Otras deudas	
Créditos por ventas		Total deudas	
Otros créditos		Previsiones	
Bienes de cambio		Total del pasivo corriente	
Bienes de uso		Pasivo no corriente	
Participaciones. en sociedades		Deudas (<i>Igual detalle que el Pasivo Cte.</i>)	
Otras inversiones		Total deudas	
Activos intangibles		Previsiones	
Otros activos		Total del pasivo no corriente	
Total del activo no corriente		TOTAL DEL PASIVO	
TOTAL DEL ACTIVO		<u>PATRIMONIO NETO</u> (según estado respectivo)	
		TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	

Realizado por: El Autor

Fuente: NIC 1

La estructura mostrada anteriormente es un ejemplo de estado de situación financiera, que no necesariamente es la única estructura que podría utilizarse.

El Estado de Resultados.- Muestra los ingresos y gastos incurridos durante el periodo contable, los ingresos menos los gastos nos dan como resultado la utilidad o pérdida del ejercicio contable.

Tabla 1.5 Ejemplo de Estado de Resultados

Denominación de la entidad		
ESTADO DE RESULTADOS		
al 31 / 12 / 2015		
RESULTADOS DE LAS OPERACIONES QUE CONTINUAN		\$
Ventas netas de bienes (o servicios)		
Costo de los bienes vendidos (o servicios prestados)	(Anexo ...)	
<i>Ganancia (Pérdida) bruta</i>		
Resultado por valuación de bienes de cambio al VNR	(Nota ...)	
Gastos de comercialización	(Anexo ...)	
Gastos de administración	(Anexo ...)	
Otros gastos	(Anexo ...)	
Resultados de inversiones en entes relacionados	(Nota ...)	
Resultados de otras inversiones	(Nota ...)	
Resultados financieros y por tenencia:		
> Generados por activos	(Nota ...)	
> Generados por pasivos	(Nota ...)	
Otros ingresos y egresos	(Nota ...)	
<i>Ganancia (Pérdida) antes del impuesto a las ganancias</i>		
Impuesto a las ganancias	(Nota ...)	
<i>Ganancia (Pérdida) ordinaria de las operaciones que continúan</i>		
RESULTADOS POR LAS OPERACIONES EN DESCONTINUACION		
Resultados de las operaciones	(Nota ...)	
Rtados por disposición de activos y liquidación de deudas	(Nota ...)	
<i>Ganancia (Pérdida) por las operaciones en discontinuación</i>		

Ganancia (Pérdida) de las operaciones ordinarias	
Resultados de las operaciones extraordinarias	(Nota ...)
GANANCIA (PERDIDA) DEL EJERCICIO	

Realizado por: El Autor

Fuente: NIC 1

La estructura mostrada anteriormente es un ejemplo de estado de situación financiera, que no necesariamente es la única estructura que podría utilizarse.

El estado de flujo de efectivo.- Muestra el manejo del efectivo. En este se encuentra el saldo en efectivo al inicio de las operaciones, los movimientos de efectivo efectuados durante el período (ingresos y salidas), y el remanente al finalizar el mismo.

El estado de cambios en el patrimonio.- Muestra cómo ha variado el saldo de las utilidades retenidas durante el período, generalmente existen dos tipos de acontecimientos que harán variar el saldo inicial: el primero es la obtención de utilidades o el incurrir en pérdidas, lo cual genera un incremento o una disminución en el patrimonio respectivamente. Y la segunda es que los propietarios decidan invertir más fondos lo cual hace incrementar el patrimonio o retirar fondos lo cual hace que disminuya el patrimonio.

Tabla 1.6 Ejemplo de Estado de evolución del patrimonio

Denominación de la entidad:												
ESTADO DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO NETO												
Por el ejercicio anual finalizado el .. / .. / (Comparativo con el ejercicio anterior)												
DETALLE	APORTES DE LOS PROPIETARIOS					RESULTADOS ACUMULADOS					TOTALES DEL EJERCICIO	
	Capital Social	Ajustes Capital	Aportes Irrevoc.	Primas Emisión	Total	Ganancias Reservadas		Rtdos. Diferid.	Rtdos. No Asignados	Total	Actual	Anterior
						Legal	Otras	Total				
Saldos al inicio del ejercicio												
Modificación saldos inicio (nota ..)												
Saldos al inicio modificados												
Suscripción de acciones (1)												
Capitaliz aportes irrevocables (1)												
Distribución Rdos no asignad.: (1)												
> Reserva legal												
> Otras reservas												
> Dividendos (efectivo o especie)												
> Dividendos en acciones												
Desafectación de reservas (1)												
Aportes irrevocables (1)												
Absorción pérdidas acumuladas												
Variación en resultados diferidos												
Ganancia (Pérdida) del ejercicio												
Saldos al cierre del ejercicio												

Realizado por: El Autor

Fuente: NIC 1

1.4. Flujo de Efectivo.

El estado de flujo de efectivo es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y como fue utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento. Para poder elaborarlo se debe identificar qué cuentas del balance inciden en el efectivo de la empresa o la familia.

El objetivo del flujo de efectivo es determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, que le permita cumplir la reposición de capital de trabajo, atención de servicio a la deuda, reposición de activos fijos y reparto de utilidades.

Es importante que las empresas tengan claridad sobre cómo generan su efectivo y cuál es su capacidad para generarlo, con el fin de poder proyectarse a futuro.

En base a la NIC 7, existen dos métodos para poder realizar el estado de flujo de efectivo: el método directo y el método Indirecto.

Tabla 1.7 Ejemplo de estado de Flujo de Efectivo (Método Directo)

Denominación de la entidad		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (Método directo)		
Al 31 / 12 / 2015 comparativo con el ejercicio anterior		
	Actual	Anter.
<u>VARIACION NETA DEL EFECTIVO</u>		
Efectivo al inicio del ejercicio		
Modificación de ejercicios anteriores	(Nota ..)	
Efectivo modificado al inicio del ejercicio	(Nota ..)	
Efectivo al cierre del ejercicio	(Nota ..)	
Aumento (disminución) neto(a) del efectivo		
<u>CAUSAS DE LAS VARIACIONES DEL EFECTIVO</u>		
<u>ACTIVIDADES OPERATIVAS</u>		
Cobros por ventas de bienes y servicios	(Nota ..)	
Pagos por bienes y servicios operativos	(Nota ..)	
Pagos al personal y cargas sociales		
Pagos de intereses	(Nota ..)	
Pagos del impuesto a las ganancias	(Nota ..)	

Cobros de intereses	(Nota ..)		
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) operaciones ordinarias</i>			
<i>Flujo neto de efectivo generado (aplicado) por partidas extraordinarias</i>		(Nota ..)	
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) actividades operativas</i>			
<u>ACTIVIDADES DE INVERSION</u>			
Pagos por compras de bienes de uso			
Cobros por ventas de bienes de uso			
Pagos por adquisición de participaciones en otros entes	(Nota ..)		
Cobros de dividendos	(Nota ..)		
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) actividades de inversión</i>			
<u>ACTIVIDADES DE FINANCIACION</u>			
Cobros por emisión de obligaciones negociables		(Nota ..)	
Cobros de aportes en efectivo de los propietarios			
Cobros por préstamos tomados			
Pagos por reembolsos de préstamos			
Pagos de dividendos			
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) activid. de financiación</i>			
<u>RESULTADOS FINANCIEROS Y TENENCIA GENERADOS POR EL E y EE</u>			
Diferencias de cambio			
Sobre el efectivo y sus equivalentes			
<i>Neto por resultados financieros y p/tenencia generados por el E y EE</i>			
Aumento (Disminución) neto(a) del efectivo			

Realizado por: El Autor

Fuente: NIC 7

Tabla 1.8 Ejemplo de Estado de Flujo de Efectivo (Método Indirecto)

Denominación de la entidad:		
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (Método indirecto)		
Por el ejercicio anual finalizado el ... / ... / ... comparativo con el ejercicio anterior		
	Actual	Anter.
<u>VARIACION NETA DEL EFECTIVO</u>		
Efectivo al inicio del ejercicio		
Modificación de ejercicios anteriores	(Nota ..)	
Efectivo modificado al inicio del ejercicio	(Nota ..)	

Efectivo al cierre del ejercicio	(Nota ..)		
Aumento (disminución) neto(a) del efectivo			
<u>CAUSAS DE LAS VARIACIONES DEL EFECTIVO</u>			
<u>ACTIVIDADES OPERATIVAS</u>			
Ganancia (Pérdida) ordinaria del ejercicio			
Intereses ganados y perdidos e imp. ganancias devengados en el ejercicio	(Nota ..)		
<i>Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo por las actividades operativas</i>			
Resultados financieros y por tenencia generados por el Efectivo			
Depreciación de bienes de uso y activos intangibles			
Resultados relacionados con actividades de inversión y			
financiación	(Nota ..)		
(Aumento) Disminución en créditos por ventas	(Nota ..)		
(Aumento) Disminución en otros créditos	(Nota ..)		
(Aumento) Disminución en bienes de cambio	(Nota ..)		
Aumento (Disminución) en deudas operativas			
Pagos de intereses	(Nota ..)		
Pagos del impuesto a las ganancias	(Nota ..)		
Cobros de intereses	(Nota ..)		
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) operaciones ordinarias</i>			
<i>Flujo neto de efectivo generado (aplicado) por partidas</i>			
extraordinarias	(Nota ..)		
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) actividades operativas</i>			
<u>ACTIVIDADES DE INVERSION</u>			
Pagos por compras de bienes de uso			
Cobros por ventas de bienes de uso			
Pagos por adquisición de participaciones en otros entes	(Nota ..)		
Cobros de dividendos	(Nota ..)		
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) actividades de inversión</i>			
<u>ACTIVIDADES DE FINANCIACION</u>			
Cobros por emisión de obligaciones negociables	(Nota ..)		
Cobros de aportes en efectivo de los propietarios			
Cobros por préstamos tomados			
Pagos por reembolsos de préstamos			
Pagos de dividendos			
<i>Flujo neto de efectivo generado por (aplicado en) activid. de financiación</i>			

RESULTADOS FINANCIEROS Y TENENCIA GENERADOS POR EL E y EE		
Diferencias de cambio		
Sobre el efectivo y sus equivalentes		
Neto por resultados financieros y p/tenencia generados por el E y EE		
Aumento (Disminución) neto(a) del efectivo		

Realizado por: El Autor

Fuente: NIC 7

Para un entendimiento general, se debe conocer que el flujo de efectivo mostrará los ingresos que tiene la familia y cómo lo está usando, es decir ingresos menos gastos con el fin de mostrar el saldo generado al finalizar el periodo de análisis.

1.5. Apalancamiento.

Desde el punto de vista de la física, se interpreta como la multiplicación de la fuerza por efecto de una palanca. Dentro de las finanzas existen dos tipos de apalancamiento: el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero.

El apalancamiento operativo es más representativo en empresas que tengan gastos fijos altos, debido a que un pequeño incremento en las ventas produce un incremento mayor en la utilidad. Se calcula de la siguiente manera:

Grado de apalancamiento operativo = GAO

Ventas = V

Costos Variables totales = CV

Costos Fijos= CF

$$GAO = \frac{V - CV}{V - CV - CF} [1.1]$$

En el apalancamiento financiero se deben considerar los intereses de la deuda, si la empresa utiliza este medio de financiamiento, y se define de la siguiente manera:

Grado de apalancamiento Financiero = GAF

Utilidad antes de intereses e impuestos = UAI

$$GAF = \frac{UAI}{UAI - \text{int ereses}} [1.2]$$

Todo aquello que se puede medir se puede controlar, y si es factible controlarlo se puede mejorar. El apalancamiento se resume en cómo obtener más con menos.

1.6. Presupuestos.

Un presupuesto es la proyección a futuro de un plan de acción que tiene una meta prevista, expresada en valores y términos financieros a cumplirse en un determinado tiempo.

El presupuesto es poder proyectar las distintas actividades de la empresa al futuro para poder tomar decisiones sobre el camino a tomar, ayudando a prevenir errores y corregirlos. Estos son importantes debido a que ayudan a minimizar el riesgo en las empresas o familias, y a organizarlos dentro de planes que tienen límites razonables que ayudan a la ejecución de las distintas tareas de la empresa.

Dentro de los objetivos que debe cumplir un presupuesto, se puede nombrar:

1. Planeación integral y sistemática de todos los centros de costo de la empresa dentro de un periodo determinado.
2. Controlar y medir los resultados cualitativos y cuantitativos.
3. Fijar las responsabilidades y funciones de las distintas dependencias, con el fin de controlar el manejo de los ingresos y egresos.

1.7. Indicadores Financieros.

Son utilizados para realizar el análisis financiero de las empresas mediante la información contable y otras fuentes de información, en base a la aplicación de técnicas o determinados instrumentos de análisis.

Con ayuda de los ratios y la debida interpretación de la información contable, se podrían cumplir los siguientes objetivos:

1. Conocer la situación económica, financiera y patrimonial de la empresa.

2. Detectar las causas de la situación actual.
3. Anticiparse a situaciones de desequilibrio.
4. Predecir, dentro de los límites razonables la evolución futura de la empresa.

Ratios de liquidez: Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.

Capital de trabajo

$$CT = ACO - PCO \quad [1.3]$$

ACO= Activo Corriente

PCO= Pasivo Corriente

Razón Corriente

$$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad [1.4]$$

Prueba Acida

$$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad [1.5]$$

Ratios de Gestión: Miden la utilización del activo, y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

Rotación de Inventarios

$$RI = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}} \quad [1.6]$$

$$RI = \frac{\text{Inventario promedio} * 360}{\text{Costo de ventas}} = \text{días} \quad [1.7]$$

Rotación de Cartera

$$RC = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} * 360}{\text{Ventas}} = \text{días} \quad [1.8]$$

Período de pago a proveedores

$$PPP = \frac{CtasxPagar * 360}{Compras a proveedores} = \text{días [1.9]}$$

Rotación de caja y bancos

$$RCB = \frac{Caja y Bancos * 360}{Ventas} = \text{días [1.10]}$$

Rotación de Activos Totales

$$RAT = \frac{Ventas}{Activos Totales} = \text{veces [1.11]}$$

Rotación de activos fijos

$$RAF = \frac{Ventas}{Activos Fijos} = \text{veces [1.12]}$$

Ratios de Solvencia: Ratios que relacionan recursos con compromisos.

Estructura del capital

$$EC = \frac{Pasivo Total}{Patrimonio} = \$ [1.13]$$

Razón de endeudamiento

$$RE = \frac{Pasivo Total}{Activo Total} = \% [1.14]$$

Cobertura de gastos financieros

$$\text{Cobertura de gastos financieros} = \frac{Utilidad antes de Intereses}{Gastos Financieros} = \text{veces [1.15]}$$

Ratios de Rentabilidad: Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

Rendimiento sobre el patrimonio

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} = \% [1.16]$$

Rendimiento sobre la inversión

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} = \% [1.17]$$

Dupont

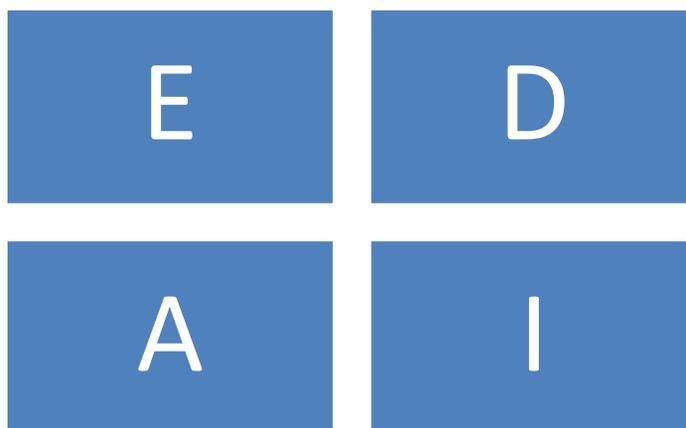
$$Dupont = \frac{Utilidad\ antes\ de\ impuestos}{Activo\ total} = \% [1.18]$$

1.8. Importancia de la Educación Financiera.

Le educación financiera nos permite comprender cómo se consigue el dinero, cómo conservarlo y cómo este puede trabajar en provecho de quién sabe administrarlo.

Para comprender mejor la educación financiera se explicarán las formas en las que se puede obtener ingresos, mediante el Cuadrante del flujo de efectivo de Robert Kiyosaki.

Gráfico 1.3 Cuadrante del flujo del efectivo



Fuente: Cuadrante del Flujo de Efectivo, Robert Kiyosaki.

Realizado por: El Autor.

Empleados (La letra E).- personas contratadas por un empleador, que reciben su remuneración a cambio de su tiempo, que en nuestro país son de 40 horas semanales, y

en algunos casos más horas extras. Estas personas buscan la estabilidad, ya que están satisfechos con recibir su paga cada mes.

Autoempleado (La letra A).- son las personas que tienen un pequeño negocio y son el eje principal del mismo, si ellos no están el negocio no existe o se acabaría en muy poco tiempo. En este grupo por ejemplo, se encuentran los doctores, odontólogos, contadores que trabajan independientemente, y todas las personas que laboran sin una relación de dependencia. El lema principal será: “no dejes a otro lo que puedes hacerlo mejor”, es decir abarcan todo lo posible, y estos faltan pues no habrá negocio.

Dueño de Negocio (La letra D).- A diferencia de los autoempleados estos son las personas que tienen un sistema de negocio que funciona sin su presencia. Si estos no están, el sistema sigue funcionando y por ende el negocio. Un buen ejemplo de este tipo de negocios son las franquicias, estas funcionan este o no el dueño presente.

Inversionista (La letra I).- Son personas que saben de negocios, y pueden evaluar si un proyecto es rentable y próspero, o simplemente pondrán su dinero en otros negocios. Esta clase de personas tienen el dinero suficiente y el flujo necesario para poder adquirir acciones de otras empresas y beneficiarse del crecimiento de estas.

Una de las cosas más importantes de la educación financiera será que las personas puedan salir de apuros financieros, y para esto necesitan poder distinguir un activo de un pasivo, no desde el punto de vista contable sino desde el punto de vista del dinero. Una vivienda, por ejemplo, es un pasivo ya que se puede vivir en esta pero no me genera ningún ingreso, por el contrario necesito dinero para mantenerla. Si en cambio, la casa generara ingresos superiores a sus costos de mantenimiento, se convierte en un activo que genera ingresos para la familia. Según Robert Kiyosaki, los activos generarán ingresos, mientras que los pasivos sacarán dinero de la familia.

Otra evaluación importante será determinar cuál es el destino normal de los ingresos que se tienen, ya que generalmente una familia de comportamiento pobre, recibe su sueldo; paga su arriendo, sus necesidades básicas y si le sobra algo de dinero utiliza para divertirse o para dar a su familia un capricho. Las personas de comportamiento medio, reciben su ingreso y lo ocupan cubriendo sus necesidades básicas, y cada vez que tiene un excedente lo utilizan en pasivos: un carro más caro, adornos para el hogar o una quinta. Mientras que el comportamiento de una persona que busca su libertad financiera

será obtener su ingreso, pagar sus cuentas, y lo que le sobra invertir en activos, que pueden ser de tres tipos: activos financieros, proyectos de inversiones o bienes raíces.

Dentro de las finanzas del hogar, más importante que lo que una persona gana es cuánto lo conserva, y qué hace con lo que conserva, ya que puede haber personas que llevan una vida de gente adinerada pero en realidad están más endeudados que la mayoría de personas, y su problema no es cuánto ganan sino cuánto conservan al final del mes. La mayoría de personas al obtener un ascenso o al mejorar sus ingresos compran un carro más costoso o una mejor casa, y muy pocos son los que invierten en su futuro o en la adquisición de activos.

La clave para mejorar una situación financiera es hacer que el dinero trabaje para uno mismo, y se consigue siempre que se invierta en activos que generen ingresos para la familia. Puede ser que la idea de comprar un departamento adicional suene muy bien al fin y al cabo se está invirtiendo y generando un activo, pero lo primero pregunta será ¿este activo está generando un ingreso? O, ¿es necesario sacar dinero para poder mantenerlo?, es decir se convierte en un Pasivo.

Ejemplo: Si una persona gana \$1.000,00 mensuales y tiene ahorros en el banco por \$20.000,00 y gastos mensuales por \$700,00 puede generar un ahorro mensual de \$300,00, lo que significa un 30%. Su meta será comprar un departamento de \$50.0000,00.

La primera opción será entregar una entrada de \$20.000,00 (ahorros en el banco) y por la diferencia solicitar un crédito, el pago mensual en un préstamo a 10 años plazo con una tasa del 10% anual sería de \$396,45 y si este departamento lo renta por \$150,00, tendría un ingreso de \$150,00 pero un gasto por pago al banco de \$396,45, significa que esta inversión está sacando más dinero de lo que ingresa en la familia (\$246,45 que deben ser cubiertos para poder mantener este activo).

Si no se poseen las bases financieras será difícil comprender si un negocio es bueno o malo, es necesaria la capacitación para poder comprender lo que las finanzas explican y poder entender los estados financieros, que son el resultado de las operaciones que realiza la empresa.

La diferencia principal entre la gente de clase baja y los que prosperan será su forma de pensar: si creen que no lo pueden hacer están en lo correcto.

Otro pilar importante en la educación financiera, será comprender al apalancamiento como la fuerza más grande que permite progresar a velocidades que no comprenderíamos desde el punto de partida. El apalancamiento financiero, es bueno siempre que la inversión dé un rédito mayor al valor de pago de la cuota. El apalancamiento con otras personas que permite progresar con el dinero de terceros, o el de las comunidades, que progresan por el trabajo conjunto de las personas, con una visión de un bien común. Otro ejemplo es el de las fábricas, el trabajo de todos los obreros es lo que hace que ésta funcione y mejore, siendo el objetivo cumplir con lo que sus dueños desean.

En la actualidad se habla también del apalancamiento tecnológico, enfocado a utilizar las nuevas tecnologías en pro y mejora de la situación. Empresas como Facebook o Google, utilizan la tecnología y la información para obtener sus ingresos, cuando a simple vista pareciera que no venden nada y sus servicios son “gratuitos”. Otro ejemplo de apalancamiento tecnológico se encuentra en las fábricas que compran robots o sistemas automatizados, los cuales les permiten trabajar más rápido, más eficientemente y sin descansos. Lo contraproducente de estas decisiones es el costo que tienen, y el impacto social que genera por la reducción de la mano de obra.

Conclusión:

En este capítulo se han evaluado los fundamentos teóricos necesarios para plantear la metodología sugerida, se ha comprendido que el ahorro es un instrumento para mejorar las finanzas más no una finalidad ni un objetivo que debe perseguirse, al poder entender que la moneda actual pierde valor en el tiempo, pero se rige por la confianza de la gente.

Se estudiaron los estados financieros básicos para poder comprender el funcionamiento de una empresa. Solo la práctica y el estudio más profundo permitirán comprender toda la magnitud que la contabilidad abarca.

Esta introducción hacia la contabilidad, evidencio que para manejar un negocio es necesaria la ayuda de un profesional en contabilidad, que es la persona que organizará y presentará la información contable - financiera que sea necesaria para cumplir con las obligaciones con el Estado. Pero para poder entender qué pasa con un negocio es

necesario saber los fundamentos y guías básicas que permitan entender qué es lo que está pasando con el dinero y qué se puede hacer para mejorar la situación.

La educación financiera que tienen la mayoría de personas en el Ecuador viene del hogar, y el consejo que se recibe comúnmente es: “Estudia, sacas buenas calificaciones y ve a la universidad para cuando salgas puedas obtener un buen empleo.” Y no está mal obtener un buen empleo, sino el problema de trabajar como empleado es el tiempo. Cuando las personas son jóvenes, educadas y productivas, puede ascender hacia nuevos cargos o pueden conseguir un nuevo empleo donde van a recibir una mejor remuneración. Después de pocos años, las vacantes que antes eran ocupadas por esta generación, ahora son ocupadas por personas más jóvenes que solicitan menor remuneración y que tienen incluso una mayor educación. Terminan su vida productiva aferrados a un puesto por 25 años o más, esperando no ser despedidos, haciendo un trabajo que quizá ya no sea del agrado y con la esperanza de que cuando se jubilen tengan los máximos beneficios que se ofrecen.

Finalmente, se planteó la importancia de conocer sobre las alternativas de inversión, que permitan que cuando se jubile y el ingreso haya reducido a la mitad, tenga activos que estén generando algún beneficio.

CAPITULO II

METODOLOGIA PROPUESTA

Introducción:

Una vez que se conocen los conceptos elementales que permitan entender las finanzas básicas con el fin de comprender como se puede maximizar la riqueza, las prioridades empresariales que se pueden aplicar en una familia son:

- 1.- Generar ingresos.
- 2.- Eficiencia en el uso de los recursos.
- 3.- Reducción de costos. (García S, 2009)

En base a estos tres puntos, se desarrolla el presente capítulo, con el fin de poder identificar cuáles son las fuentes de ingreso, que sirvan poder identificar nuevas fuentes o mejorar las existentes.

La eficiencia en el uso de los recursos, en el caso familiar refiere a todos los gastos en los que incurre la familia. La metodología propuesta clasificará los mismos para poder identificarlos más fácilmente, y en lo posterior se pueda evaluar en qué grupo estamos gastando más o menos dinero, y de ser necesario tomar decisiones importantes.

La reducción de costos hace referencia a la evaluación del punto anterior, identificar los gastos que podemos reducir con el fin de incrementar el ahorro del hogar, visto como la herramienta principal que será usada para mejorar los ingresos familiares.

Por último, se evaluarán los resultados obtenidos en los tres puntos anteriores para obtener conclusiones sobre el estado financiero de la familia y las recomendaciones básicas necesarias.

En este capítulo se desarrollará una herramienta para la educación financiera resaltando la necesidad de la misma en las distintas etapas de la vida (soltero, matrimonio Joven, matrimonio con hijos menores, matrimonio maduro con hijos adolescentes y/o Jóvenes, Pareja Mayor -Planificando la Jubilación-) y para distintos objetivos que en algunas etapas pueden ser repetitivos y en otras convertirse en prioridad (aprender a ahorrar, adquirir un vehículo, independizarse, comenzar una familia, tener un hijo, adquirir una casa, Emprendimiento, planificar la jubilación, ahorrar para la educación de los hijos, vacaciones.). Este trabajo pretende ser una guía y dotará de herramientas para poder

tomar decisiones, con mayor conocimiento de los efectos que estas podrían causar en la economía del hogar.

Esta metodología requiere:

2.1. Aptitud, actitud y acción, las claves para implementar la cultura financiera y el uso de estas para el reconocimiento de los usos, necesidades y aspiraciones.

2.1.1 Usos

2.1.2. Necesidades

2.1.3. Aspiraciones

2.2. Planteamiento de Objetivos; en relación a las diferentes etapas de la vida familiar.

2.2.1. Soltero.

2.2.2. Matrimonio Joven.

2.2.3. Matrimonio con hijos menores.

2.2.4. Matrimonio maduro con hijos adolescentes y/o Jóvenes.

2.2.5. Pareja Mayor (Planificando la Jubilación).

Objetivos:

- a. Aprender a ahorrar
- b. Adquirir un vehículo
- c. Independizarse
- d. Comenzar una familia (matrimonio o unión libre)
- e. Tener un hijo
- f. Adquirir una casa
- g. Emprendimiento
- h. Planificar la jubilación
- i. Ahorrar para la educación de los hijos.
- j. Vacaciones

2.3. Cómo fomentar la cultura financiera en la familia: capacidad de ahorro, y capacidad de generación de ingresos.

2.3.1 Evaluación de la generación de ahorros.

2.3.2 Evaluación de generación de ingresos.

2.4. Estados Financieros

2.4.1. Estado de Resultados

2.4.2. Balance General

2.4.3. Estado de Flujo de Efectivo

2.5. Flujo de efectivo actual y proyectado.

2.6. Punto de equilibrio

2.7. Presupuestos y Proyecciones Financieras, enfocadas a mantener e incrementar el patrimonio del hogar.

2.1. Aptitud, actitud y acción, las claves para implementar la cultura financiera y el uso de esta para el reconocimiento de los usos, necesidades y aspiraciones.

Aptitud se refiere a los dones que la vida nos ha dado a todas las personas, las cuales permiten realizar mejor ciertas actividades que los demás, sin demandar mucho esfuerzo y con mucha naturalidad. El problema está que al no reconocerlas y explotaras, no se las pone en práctica y se termina perdiendo la ventaja natural es estas actividades frente a los demás.

Se puede mencionar las *aptitudes innatas*, con las que se nace, y las aptitudes que se aprenden a lo largo de la vida. Las aptitudes innatas se dan fácilmente, mientras más se practiquen, mejorarán notablemente y sin demasiado esfuerzo, mientras que las *aptitudes adquiridas* necesitan de mucho entrenamiento y dedicación.

La disciplina vence a la inteligencia o a la aptitudes innatas, si una persona es disciplinada en su actuar, y trabaja duro obtendrá siempre más de lo que se propone.

El poder conectar las aptitudes con el propósito de vida, permitirá que se haga lo que más nos gusta y nos sintamos realizados de hacerlo. Es decir que vivamos a plenitud.

Las aptitudes profesionales se aprenden a lo largo de la educación escolar y se perfeccionan a lo largo de la vida como empleado. Normalmente, es el sistema que se

conoce y se enseña, dejando de lado la educación financiera la cual permitirá aprender a desarrollar la *inteligencia financiera*¹, buscando trabajar más inteligentemente y no simplemente trabajar más para intentar progresar.

Un ejemplo de inteligencia financiera es entender la diferencia entre un activo y un pasivo. La recomendación, como se mencionó en apartados anteriores, será obtener y conseguir activos que generen ingresos, y disminuir los pasivos que son los que hacen que el dinero de la familia se reduzca.

La actitud refleja cómo se enfrenta la vida, no solo es necesaria la aptitud o el aprendizaje, también es importante cómo afrontar el reto. Si la mente está en conjunción con nuestras aptitudes y con el convencimiento de poder conseguirlo, el camino es más corto y el esfuerzo brindado dará sus frutos en muy corto plazo, pero si la actitud frente a los objetivos es negativa y solo se enfoca en las formas que existen para no conseguirlo, de seguro no se conseguirá lo deseado. He aquí uno de los más grandes secretos de las personas de éxito: conjugar la aptitud, con la actitud y llevarlo a la acción, el éxito llegará a medida que se sepa solventar los problemas que llegan en el camino.

Acción es la capacidad para hacer los sueños realidad, y transformar la energía en resultados, como se había mencionado: si se une la aptitud con la actitud, y se llevan a la acción, el éxito es el destino, cualquiera que sea el objetivo este será conseguido.

Tomando como base estos conceptos para poder reflejarlos en las finanzas del hogar, la metodología empieza con el reconocimiento de los usos, necesidades y aspiraciones, con el fin de evaluar el estado actual de las finanzas del hogar y poder determinar un punto de partida hacia el planteamiento y logro de los objetivos.

La base para la acción es reconocer la situación inicial y estado financiero presente, para poder tomar decisiones sobre los objetivos presentes y futuros.

Al evaluar la situación financiera personal y familiar, es importante que la información otorgada sea la más real posible, con eso se obtendrán resultados más cercanos a la

¹ La inteligencia financiera según Robert Kiyosaki es esa parte de nuestra inteligencia que utilizamos para resolver problemas de dinero.

verdad y las interpretaciones corresponderán a la situación actual de la economía del hogar, lo cual permitirá tomar las decisiones necesarias para llegar hacia los objetivos planteados.

2.1.1. Reconocimiento de los usos.-

Varias son las necesidades de las familias. En el presente trabajo se han unido a los usos y las necesidades de la familia en grupos que permitan clasificarlos de acuerdo a la importancia y relación que tienen estos entre sí. Pretende recopilar todos los gastos que tiene la familia en la actualidad.

Después de realizar muchas discriminaciones propias de los distintos usos que se le da al efectivo, se llegó a determinar los siguientes grupos de gastos o usos:

2.1.1.1 Gastos de vivienda.- son gastos que se realizan para poder tener una vida confortable, sin llegar a ser exagerada en lujos o privaciones, de acuerdo a los ingresos y estilo de vida.

Dentro de estos gastos podemos citar:

Hipoteca y Arriendo

Pago de la Hipoteca

Arriendo

Seguro del hogar

Seguro de la casa

Seguro de bienes de la casa

Servicios básicos

Impuesto predial

Gas

Electricidad

Agua

Teléfono

Plan de celular / Prepago

Internet

TV Satelital

Mantenimiento del hogar

Jardinería

Sus gastos adicionales

2.1.1.2 Costo de la vida cotidiana.- gastos concernientes a alimentación, vestimenta y salud.

Dentro de estos gastos se ha clasificado a:

Supermercado, Comidas y bebidas

Mercado o supermercado

Compras de la casa

Bebidas alcohólicas

Cigarrillos

En el trabajo

Almuerzos y snacks

Café

Cuotas club social / sindicatos

Vestimenta

Ropa de los niños

Uniformes escolares

Zapatos

Ropa de trabajo

Vestimenta nueva

Servicio de lavandería

Salud y Cuidado personal

Consultas y Medicinas

Tratamientos de belleza

Cosméticos

Dentista

Cirugías

Peluquería / Cosméticos

Sus gastos adicionales

2.1.1.3 Seguros, créditos y Bancos.- todos los préstamos que no sean los hipotecarios, están contemplados en estos rubros.

Hay que considerar que dentro de estos rubros ya se considera un ahorro.

Seguros

Seguro de vida

Seguro contra enfermedades catastróficas

Seguro de salud

Seguro dental

Bancos

Cargos por sobregiro

Comisiones de cuentas bancarias

Multas

Créditos (no hipotecarios)

Cuotas mensuales de créditos

Cuotas mensuales de tarjetas de crédito

Compras a plazos (cadenas electrodomésticos)

Ahorros e Inversiones

Ahorro periódico

Plan de ahorro mensual

Compra de bonos o acciones

Planes futuro

Plan de cuidado a largo plazo

Plan funerario

Sus gastos adicionales

2.1.1.4 Familia y amigos.- En este rubro se han considerado los principales usos que se da al ingreso, como una mejor guía del destino del dinero.

Hijos

- Cuidado de los niños
- Pañales y artículos para bebés
- Actividades extracurriculares
- Juguetes y golosinas
- Mesada

Escuela/ Colegio

- Pensión
- Transporte escolar
- Tareas Dirigidas

Apoyo económico a familiares y/o amigos

Mascotas

- Alimentación
- Veterinario

Donaciones

- Donaciones

Pago préstamos de familiares

Sus gastos adicionales

2.1.1.5 Transporte.- Son valores que muchas de las veces no se consideran dentro de la planeación de nuestros gastos pero que el uso constante termina generando un rubro importante.

Costo de movilización

- Gasolina
- Seguro del vehículo
- Impuestos del vehículo
- Cuotas préstamo vehículo
- Mantenimiento y reparación
- Estacionamiento

Transporte público

- Bus
- Taxi

Sus gastos adicionales

2.1.1.6. Diversión.- En esta clasificación está englobado:

Entretenimiento

- Cine y teatro
- Libros, música, películas, juegos
- Hobbies
- Comidas fuera de casa
- Deportes y gimnasio
- Lotería y juegos de azar
- Periódicos y revistas

Regalos

- Cumpleaños
- Navidad
- Otras celebraciones
- Bodas

Vacaciones

- Vacaciones
- Seguro de viaje
- Gastos varios para viajes

Sus gastos adicionales

2.1.2 Necesidades.-

Más adelante se estudiarán las necesidades, organizándolas desde las más fundamentales hasta las que se puedan recortar más fácilmente, con el fin de poder comprender cuales son los usos de dinero que tiene la familia.

Se revisarán los usos y gastos antes ingresados para determinar si estos usos o gastos son necesarios o pueden ser recortados.

2.1.3 Aspiraciones.-

Entendidas como las metas en la vida que se plantean, enfocadas a qué se va a realizar en el futuro. Lo importante es tener las metas y aspiraciones claras.

2.2. Planteamiento de objetivos: la cultura financiera en las diferentes etapas de la vida familiar.

Planteamiento de los objetivos.

Un objetivo es el plantearse un propósito a alcanzar, y que de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado, tiene cierto nivel de complejidad. El objetivo es una de las instancias fundamentales en un proceso de planificación y que se plantean de manera abstracta en principio pero luego, puede (o no) concretarse en la realidad, determinado por si el proceso de realización ha sido, o no, exitoso.

El objetivo será la parte principal, ya que una vez que se tiene claro cuánto excedente se puede tener, se empieza a avanzar considerando tiempo y cantidad; este es un paso primordial que debe ser considerando cuando el objetivo sea cumplido para plantear el siguiente. Es recomendable no plantear demasiados objetivos a la vez porque los esfuerzos para conseguirlos son divididos.

Cuando se conocen los verdaderos sueños de una persona es más fácil encaminar el objetivo y encontrar la motivación suficiente, es importante tener presente que el sueño sigue ahí pero hay varios pasos que se deben dar para llegar a él, y el tomar acción es lo más importante. El sueño no se construye solo, esta toma forma y fuerza a medida que se den los pasos hacia el cumplimiento del mismo.

Lo más difícil es tomar acción, dejar la parálisis de sueños, arrancar, dejar el estado estacionario, porque en cuanto se deja este estado se necesita de menor esfuerzo para continuar en movimiento, lo siguiente es tomar control de la dirección que se desea. Salir de la zona de confort, dar esos primeros pasos que parecen difíciles o más fuertes, y pronto se estará encaminado, es ahí cuando se debe afianzar el rumbo hacia las metas y objetivos planteados.

Se debe aclarar que es solo el primer paso y que en el camino habrá muchas desviaciones, y solo llegarán al final aquellos que sepan seguir adelante, es decir la constancia vence al final. El objetivo debe ser claro, debe tener tanto cantidad como límite de tiempo y no puede ser pospuesto.

Es importante considerar que a lo largo de la vida los objetivos y necesidades van variando en función de los logros obtenidos o de las necesidades que se presentan. No se puede evaluar la etapa de la juventud de la misma forma como se evaluaría la etapa en la que se tienen hijos pequeños, y luego la etapa en la que los hijos han crecido, o la etapa en la que abandonan el hogar, cada una de ellas traen consigo nuevos retos y necesidades. En función de estas se propone mejorar el uso de los recursos monetarios que se obtienen para la familia, y optimizarlos con el fin de mejorar la vida presente pero sobre todo la vida futura.

2.2.1. Etapas de la vida.

Las etapas de la vida familiar han sido clasificadas de la siguiente manera:

2.2.1.1 Soltero.

2.2.1.2. Matrimonio Joven.

2.2.1.3. Matrimonio con hijos menores.

2.2.1.4. Matrimonio maduro con hijos adolescentes y/o Jóvenes.

2.2.1.5. Pareja Mayor (Planificando la Jubilación).

2.2.1.1. Soltero.

Al conseguir un empleo, los ingresos son destinados a conseguir todos los gustos que de cierta forma, antes sin un ingreso, no se podían conseguir. Se comienza adquiriendo ropa, computadoras, celulares y demás aparatos electrónicos y objetos que desea; también es ocupado en diversión, viajes y ciertos lujos que antes no eran posible obtenerlos. Es decir, todas las decisiones de dinero vienen dadas en función de las necesidades y deseos del individuo o de la persona soltera. Si bien es cierto que las decisiones anteriormente citadas requieren de uso de efectivo, existen otras que requieren, de una mayor o mejor planificación para su obtención, las cuales generan un mayor impacto financiero, y que deberían ser evaluadas para no incurrir en problemas de tipo financiero como un sobreendeudamiento o falta de liquidez.

Dentro de estos objetivos tenemos:

- a. Vacaciones
- b. Independizarme
- c. Adquirir un vehículo
- d. Aprender a ahorrar
- e. Adquirir una casa
- f. Comenzar una familia (Casarse)
- g. Emprendimiento

2.2.1.2. Matrimonio Joven.-

En esta etapa las decisiones ya no son solo de una persona sino en conjunto, por lo que los objetivos cambian. Si bien es cierto aumentan los gastos, pero en la mayoría de los casos el ingreso es doble ya que trabaja la pareja. En esta etapa se puede aprovechar para poder viajar, o compartir en pareja y las decisiones son compartidas.

Dentro de este grupo, se presentan algunas de las principales decisiones del uso de efectivo que pueden influir en el estado financiero de la familia.

Dentro de esos objetivos tenemos:

- a. Adquirir un vehículo.
- b. Comenzar una familia. (tener un bebe)
- c. Aprender a ahorrar.
- d. Adquirir una casa.
- e. Emprendimiento.
- f. Vacaciones.

2.2.1.3. Matrimonio con hijos menores.-

Las decisiones cambian, todo el entorno se rige a las necesidades del nuevo o los nuevos integrantes de la familia y las principales decisiones están volcadas a satisfacerlas, la pareja pasa a segundo plano y son los hijos lo más importante.

Dentro de esta etapa se han considerado los siguientes objetivos:

- a. Tener un bebé.
- b. Adquirir una casa.
- c. Adquirir un vehículo.
- d. Aprender a ahorrar.
- e. Emprendimiento.
- f. Jubilarme.
- g. Ahorrar para la educación de los hijos.
- h. Vacaciones.

2.2.1.4. Matrimonio maduro con hijos adolescentes y/o jóvenes.-

Es cierto que existen objetivos que están presentes, pero las prioridades pueden cambiar. Así, por ejemplo cuando son pequeños los hijos el pensar en vacaciones para la familia no era tan importante, pero tal vez en esta etapa se puede disfrutar más y ellos lo recordarán el resto de sus vidas.

Otro objetivo que se convierte en importante será ahorrar para la educación universitaria de los hijos.

- a. Ahorrar para la educación de los hijos.
- b. Vacaciones.
- c. Adquirir un vehículo.
- d. Adquirir una casa.
- e. Emprendimiento.
- f. Jubilarme.

2.2.1.5. Pareja Mayor (Planificando la Jubilación).-

En esta etapa el encontrar una ocupación diferente es lo principal para poder mantenerse ocupado. Los objetivos propuestos son:

- a. Jubilarme.
- b. Vacaciones.
- c. Independizarme (de los hijos).
- d. Adquirir un vehículo.

2.2.2. Objetivos de las Etapas.

Dentro de las etapas se plantearon objetivos comunes, los cuales definimos a continuación:

2.2.2.1 a.- Aprender a ahorrar.-

La recomendación más común para ahorrar es hacerlo al menos un 10% de los ingresos, pero esto está en función de la etapa y las necesidades financieras, lo importante es que se genere un ahorro.

Persona soltera: para esta etapa la recomendación sería ahorrar al menos entre el 20% al 30% de los ingresos o más si es posible, debido a que los gastos son menores. Por lo general no existen gastos de arriendo, la

alimentación suele ser en casa de los padres, y se utiliza el dinero para cubrir ciertos gustos que antes no eran posibles y para la diversión.

Matrimonio Joven: es un momento crucial para organizar las finanzas, distribuyendo los ingresos y organizando los gastos mensuales. Se recomienda ahorrar entre el 20% al 25% del ingreso. Será más fácil ahorrar si se plantea un objetivo común.

Matrimonio con hijos menores: en esta etapa los gastos han aumentado, los hijos y el hogar cubren la mayoría de los ingresos, y podrían existir deudas adquiridas a largo plazo que deben ser cubiertas de manera mensual (la compra de un vehículo, la compra de una casa, entre otras), por lo cual lo recomendable es que se ahorre al menos el 10% de los ingresos.

Matrimonio maduro con hijos adolescentes y/o Jóvenes: La educación de los hijos suele ser la principal preocupación. Se continúa pagando el préstamo a largo plazo o un arriendo más alto debido a que la familia es mayor y las necesidades de los integrantes se han incrementado. La recomendación de ahorro, al igual que la etapa anterior sería de al menos el 10% de los ingresos.

Pareja Mayor (Planificando la Jubilación): en esta etapa las prioridades son la salud. Es una etapa en que vuelven a ser dos personas los integrantes del hogar, siendo el objetivo principal el poder tener un fondo que cubra la salud actual y futura, así como se empieza a planificar la jubilación. El ahorro debería ser de alrededor del 20% de los ingresos, para poder afrontar la última etapa de la vida, independiente de los hijos.

Para poder evaluar la capacidad de ahorro es importante citar las distintas secciones que se analizaron en el punto 2.1:

- Cuentas de la casa
- Costo de vida diaria
- Seguros, Créditos y Bancos

- Familia y Amigos
- Transporte
- Diversión

Ya que evaluándolas, si el ingreso es menor al gasto se debe reconocer cuáles son los principales gastos y reducir aquellos que no sean indispensables. Se debería empezar revisando grupos como los gastos por diversión, pero sin perder de vista que se deberían evaluar todos los grupos para poder determinar cómo generar un mejor ahorro.

Si los ingresos son mayores que los gastos estos deben ser al menos del 10% (o a lo sugerido en las distintas etapas), y una vez que se logre ser constante en este ahorro, se debe plantear un objetivo para este.

2.2.2.2 b. Adquirir un vehículo.-

Es un objetivo bueno, si se aprendió a ahorrar muy posiblemente este paso sea mucho más fácil, pues se creó el hábito del ahorro. Frente a estos se plantean algunas recomendaciones:

Si se creó un fondo de ahorro puede ser momento de usarlo, mientras mayor es el ahorro menor será el valor a endeudarse, y permitirá conseguir la aspiración de poseer un vehículo en menor tiempo y con un gasto financiero menor.

No adquiera el vehículo más caro que se pueda comprar, porque existen otros gastos adicionales que seguramente no están siendo considerados en ese momento, como el gasto por combustible, mantenimientos, arreglos, impuestos, matrícula, entre otros.

2.2.2.3 c. Independizarse.-

Es una decisión que implica nuevos retos y nuevas salidas de dinero, al independizarse existen gastos que deben ser considerados antes de hacerlo: gastos de arriendo, alimentación, transporte, entre otros.

Es una etapa de mayor libertad, y lo recomendable sería evaluar cuánto se gastará en bienes y servicios básicos, y cuánto se puede gastar en rubros adicionales como la diversión. No se debe perder de vista que ahorrar una parte permitirá cumplir con proyectos a corto plazo, como por ejemplo la compra del primer vehículo.

2.2.2.4 d. Comenzar una familia.-

Esta nueva etapa basada en la comunicación abierta y honesta y el respeto mutuo, cambia las propiedades de los miembros de la familia. Por desgracia, muchas parejas evitan hablar francamente de “cosas de dinero” porque les parece que implica una falta de afecto. Pero se debe tener en cuenta que los problemas económicos están entre las principales causas de separación y divorcio.

Lo recomendable es que en pareja se llene la guía propuesta, lo cual les permitirá conocer su situación financiera actual, guiará a la familia a poder plantearse objetivos comunes, y a organizar de una mejor manera su aspecto financiero. Lo principal es poder empezar a tener objetivos claros y que la pareja trabaje en ellos. La metodología considera además la posibilidad de poder replantear los objetivos.

2.2.2.5 e. Tener un hijo.-

Es una nueva etapa dentro del hogar, que así como conlleva nuevas experiencias, conlleva nuevos y mayores gastos que muchas veces no son considerados. Entre los principales gastos se pueden citar: pañales, alimentación, salud, ropa, juguetes, y más comodidades para el nuevo integrante de la familia.

2.2.2.6 f. Adquirir una casa.-

La recomendación, al igual que cuando se va a adquirir un vehículo, será que no se escoja la casa que genera la cuota más alta a pagar que pueda ser cubierta. Se deben considerar gastos adicionales como la formalización

del préstamo hipotecario, los intereses, gastos notariales, seguros, impuestos, entre otros.

Se debe evaluar el tiempo que la familia planea vivir en el nuevo inmueble, u otras alternativas como el arrendamiento del mismo.

Es importante conocer además, el monto máximo mensual que la familia puede endeudarse. La mayoría de instituciones financieras calculan la cuota máxima considerando el 40% del excedente ocasionado por restar los gastos a los ingresos totales. Se recomienda que la cuota no sea la más alta que la familia podría cubrir, debido a que eliminaría la capacidad de poder adquirir otra deuda por emergencia por ejemplo.

2.2.2.7 g. Emprendimiento.-

Es importante generar un plan de negocios, que si bien muchas veces no se ejecuta como fue planteado, brindará una guía de lo que se desea hacer y facilitará plantear posibles estrategias a problemas que se tendrán en el camino. Será preferible invertir tiempo y dinero en esta fase inicial del negocio, que montarlo y tener resultados negativos, ya sea por el sector, por el mercado, o por cualquier otra variable. La finalidad será poder prever problemas futuros.

La mayoría de negocios pueden ser tradicionales, pero el valor agregado puesto en el mismo puede hacer la diferencia. Si la idea de negocio, por ejemplo fuera invertir en un restaurante, este debería sobresalir por su excelente comida, buen ambiente, calidad del servicio, ubicación, facilidades de entrada y salida, entre otros aspectos.

Como fuentes de financiamiento, podemos citar las más importantes:

Fondos propios.- estará conformado por los ahorros que tendrá la persona o grupo familiar, con el fin de iniciar el negocio.

Préstamos de familiares.- es una fuente fiable, generalmente con beneficios tanto de pago como de tiempo, pero es un riesgo muy grande si las cosas no salen bien y el capital se pierde, se debe considerar que el problema familiar puede ser más grave que el problema de haber fracasado en el propio negocio.

Préstamos bancarios: suele ser el medio más utilizado. La obtención del crédito requiere del cumplimiento de requisitos solicitados por la institución financiera para poder acceder a los mismos.

Préstamos de cooperativas.- aunque los requisitos suelen ser menores y las facilidades mayores, se debe evaluar financieramente que tan provechoso es el préstamo que estamos adquiriendo, y si lo podremos cancelar debidamente y a tiempo con las proyecciones que se tienen del negocio.

2.2.2.8 h. Planificar para la jubilación.-

La etapa de la jubilación puede ser una de las etapas más largas de la vida, por lo que será importante decidir o evaluar cómo va a impactar en el futuro, y planificar el mismo. Es importante identificar el monto de ingresos que se necesita mensualmente para poder jubilarse, que sirva para poder cubrir gastos básicos de supervivencia, el estado de salud actual y las posibles complicaciones a futuro. Se recomienda asignar un fondo para poder solventar cualquier enfermedad o complicación futura.

2.2.2.9 i. Ahorrar para la educación de los hijos.-

Es parte de la planificación familiar, considerar un valor para educación de los hijos, en concordancia con las nuevas exigencias de la sociedad en cuanto a preparación incluso en carreras de cuarto nivel, convirtiéndose en un mundo empresarial con un entorno cada vez más competitivo, en el cual generalmente sobresalen solo los mejores y más preparados.

2.2.2.10 j. Vacaciones.-

En la actualidad las facilidades para poder tomar unas vacaciones son diversas, las variables a analizar suelen ser la fecha y duración, y los fondos con los que la familia cuenta. Es importante considerar este último punto, evaluando que si se requiere de endeudamiento para realizar el viaje, este sea pagado de una forma organizada sin que genere preocupación o desorganización en las finanzas del hogar.

2.3. Fomentar la cultura financiera en la familia; capacidad de ahorro, y capacidad de generación de ingresos.

Para fomentar la cultura financiera, se debe enfocar la importancia de la educación financiera y los beneficios presentes y futuros que brinda el estar educado financieramente.

A continuación se presentan algunos conceptos para comprender los beneficios de estar educado financieramente:

“Págate tu primero”, significa que se debe separar una parte del ingreso inclusive antes de pagar cualquier cuenta. Esta práctica fomenta el ahorro y promueve el no esperar hasta el último momento cuando ya los ingresos han sido gastados, para intentar hacerlo. Con el paso del tiempo se podrá observar que esta práctica fomenta la cultura financiera, pero hay que ser disciplinado y considerar que cada dólar que fue destinado para este propósito, ya no debe ser usado y será destinado a crear una columna de activos que generen mayores ingresos, y que permitan la inversión en nuevos activos.

Ejemplo:

Si una familia tiene ingresos mensuales por \$1,003.58 y el ahorro es de un 10%, al depositar este valor en una cuenta de ahorros de un banco (tasa hasta del 2%), o de una cooperativa (tasa hasta del 3%), se podría tener el siguiente ahorro:

Ahorro máximo mensual	103.58
Con el mismo ahorro, al año se tendría	1,243.00

Este ahorro mensual, a una tasa supuesta del 2% anual en un banco, a lo largo del tiempo podría tener el siguiente resultado:

Tabla 2.1 Plazo fijo proyectado a una tasa del 2%

TABLA DE PLAZO FIJO PROYECTADO						
Años	Ahorro	Capital	tasa	Int. anual	Total	Años
Año 1	1,243.00	1,243.00	2%	24.86	1,267.86	1
Año 5	1,243.00	6,468.62	2%	129.37	6,597.99	5
Año 10	1,243.00	13,610.50	2%	272.21	13,882.71	10
Año 20	1,243.00	30,201.63	2%	604.03	30,805.66	20
Año 30	1,243.00	50,426.12	2%	1,008.52	51,434.64	30
Año 40	1,243.00	75,079.67	2%	1,501.59	76,581.26	40
Año 50	1,243.00	105,132.20	2%	2,102.64	107,234.84	50
Año 55	1,243.00	122,543.06	2%	2,450.86	124,993.92	55

Es decir que en 55 años se tendrá un valor de \$124,993.92 fruto del ahorro en el banco.

Si el ahorro es en una cooperativa, considerando una tasa del 3%, se tendría:

Tabla 2.2 Plazo fijo proyectado a una tasa del 3%

TABLA DE PLAZO FIJO PROYECTADO						
Años	Ahorro	Capital	tasa	Int. anual	Total	Años
Año 1	1,243.00	1,243.00	3%	37.29	1,280.29	1
Año 5	1,243.00	6,599.26	3%	197.98	6,797.23	5
Año 10	1,243.00	14,249.60	3%	427.49	14,677.09	10
Año 20	1,243.00	33,399.88	3%	1,002.00	34,401.87	20
Año 30	1,243.00	59,136.24	3%	1,774.09	60,910.33	30
Año 40	1,243.00	93,723.77	3%	2,811.71	96,535.48	40
Año 50	1,243.00	140,206.51	3%	4,206.20	144,412.70	50
Año 55	1,243.00	169,137.02	3%	5,074.11	174,211.13	55

Es decir que en 55 años el ahorro que se tendría asciende a \$174,211.12 fruto del capital ahorrado y sus intereses en una cuenta de ahorros.

Si como estrategia se decide ahorrar y poner el dinero en una póliza en un banco, a una tasa del 5%, el resultado sería:

Tabla 2.3 Plazo fijo proyectado a una tasa del 5%

TABLA DE PLAZO FIJO PROYECTADO						
Años	Ahorro	Capital	tasa	Int anual	Total	Años
Año 1	1,243.00	1,243.00	5%	62.15	1,305.15	1
Año 5	1,243.00	6,868.36	5%	343.42	7,211.78	5
Año 10	1,243.00	15,634.32	5%	781.72	16,416.04	10
Año 20	1,243.00	41,100.98	5%	2,055.05	43,156.03	20
Año 30	1,243.00	82,583.49	5%	4,129.17	86,712.66	30
Año 40	1,243.00	150,154.12	5%	7,507.71	157,661.83	40
Año 50	1,243.00	260,219.56	5%	13,010.98	273,230.54	50
Año 55	1,243.00	338,981.78	5%	16,949.09	355,930.87	55

Si el ejemplo es el mismo, pero con un depósito a plazo fijo en una cooperativa, considerando una tasa del 8%, el resultado sería:

Tabla 2.4 Plazo fijo proyectado a una tasa del 8%

TABLA DE PLAZO FIJO PROYECTADO						
Años	Ahorro	Capital	tasa	Int anual	Total	Años
Año 1	1,243.00	1,243.00	8%	99.44	1,342.44	1
Año 5	1,243.00	7,292.18	8%	583.37	7,875.56	5
Año 10	1,243.00	18,006.80	8%	1,440.54	19,447.34	10
Año 20	1,243.00	56,882.12	8%	4,550.57	61,432.69	20
Año 30	1,243.00	140,811.03	8%	11,264.88	152,075.91	30
Año 40	1,243.00	322,007.25	8%	25,760.58	347,767.83	40
Año 50	1,243.00	713,196.30	8%	57,055.70	770,252.01	50
Año 55	1,243.00	1,055,211.54	8%	84,416.92	1,139,628.46	55

Si finalmente, se considera la inversión en un negocio con una tasa de rentabilidad del 11% anual, tendríamos:

Tabla 2.5 Plazo fijo proyectado a una tasa del 11%

TABLA DE PLAZO FIJO PROYECTADO						
Años	Ahorro	Capital	tasa	Int anual	Total	Años
Año 1	1,243.00	1,243.00	11%	136.73	1,379.73	1
Año 5	1,243.00	7,741.16	11%	851.53	8,592.68	5
Año 10	1,243.00	20,785.46	11%	2,286.40	23,071.86	10
Año 20	1,243.00	79,804.12	11%	8,778.45	88,582.57	20
Año 30	1,243.00	247,382.95	11%	27,212.12	274,595.08	30

Año 40	1,243.00	723,209.80	11%	79,553.08	802,762.88	40
Año 50	1,243.00	2,074,282.54	11%	228,171.08	2,302,453.62	50
Año 55	1,243.00	3,503,027.87	11%	385,333.07	3,888,360.94	55

La tasa del 11% anual es considerada en base a un supuesto de negocio enfocado en el sector de servicios, según la tasa de rentabilidad promedio que presentó este sector en el año 2014. (Ekos, 2015)

En el ejemplo planteado es notorio por qué las personas de negocios obtienen ingresos mayores que aquellas que trabajan de empleados, debido a que los primeros logran que su dinero genere más dinero, y si son constantes obtendrán mayores réditos.

Si se aprende a ahorrar y pagarse primero, o como lo diría Warren Buffett “gastar lo que sobra después de ahorrar”, en el transcurso de un año el valor será de al menos el 10% de lo ganado, y sobre todo se habrá creado un hábito, y con esto se ha sembrado el inicio de una cultura financiera.

El siguiente paso será decidir qué hacer con ese ahorro. Muchas veces el camino será satisfacer algún gusto, capricho o “necesidad”. La recomendación será que con este dinero ahorrado se empiece a construir la columna de activos, una columna que nos ayude a generar mayores ingresos. Si la estrategia es inicialmente ponerlo en una póliza, ya se habrá hecho mucho más que en el pasado, pero se debe considerar que al hacerlo se tiene un costo de oportunidad de hacerlo aún más productivo.

Las personas que han logrado generar mayores riquezas, han conseguido no trabajar por dinero sino hacer que el dinero trabaje por ellos; es decir, que una vez que se ha aprendido a ahorrar, pero esta enseñanza ha ido más allá y ha logrado generar mayores ingresos, las expectativas serán muy alentadoras. Es parte del aprendizaje cometer errores, pero estos deben dejar lecciones importantes. La perseverancia, es importante para no desalentarse y seguir adelante.

Se debe considerar que el enfoque global no es solo la generación de ingresos, sino en cuánto dinero queda después de cubrir los gastos. A esto se le conoce como flujo de efectivo.

Si el flujo de efectivo presenta un saldo negativo, no importa cuántos ingresos se estén generando, los problemas económicos surgirán, siendo los principales problemas: los bajos ingresos o el manejo de los mismos.

Si una persona tiene un sueldo mensual de \$2,000.00 y sus egresos son \$2,100.00, que podrían incluir: cuotas de hipotecas, cuotas de vehículos, pagos de la tarjeta de crédito, gastos alimentación, vivienda, etc, así el ingreso esté considerado dentro de un rango alto, siempre estará en dificultades financieras.

A continuación se analizan los distintos comportamientos de las personas frente al dinero, dependiendo del nivel de ingresos que estos poseen:

Ingresos/ Salarios bajos, generalmente: trabajan, cobran su remuneración, gastan en necesidades básicas, y el dinero se ha terminado. El siguiente paso es repetir el círculo cada mes, trabajando aún más duro.

El comportamiento de personas con salarios medios es: cobrar su remuneración, pagan sus deudas, gastan en sus necesidades, y utilizan la diferencia en mejorar su estilo de vida, utilizando tarjetas de crédito para comprar viajes, ropa, electrodomésticos; o endeudándose para mejorar su vehículo o su casa. Al final solo tiene una deuda mayor y la necesidad de trabajar más duro para poder cubrir la nueva deuda. Si eventualmente consigue un aumento, será solo para mejorar el estilo de vida actual.

El comportamiento de una persona de ingresos altos, suele ser el conseguir activos que generen ingresos, que le permitan cubrir sus necesidades, y que cuando estos aumenten le permitan mejorar su estilo de vida sin tener que trabajar cada vez más duro, sino consiguiendo cada vez más activos que generen un mayor flujo de efectivo. Por lo general no tiene deudas, y si las tiene estas son usadas como apalancamiento de sus inversiones.

2.3.1. Capacidad de generación de ahorro.-

Una vez ingresada toda la información de ingresos y gastos se realiza una evaluación sobre si existe un ahorro o déficit.

Gráfico 2.1 Ejemplo de la capacidad de ahorro.

Evaluación

Menú

Resultados

Ingreso total	1006.67
Gastos totales	799.50
Resultado	207.17
Ahorro	20.00
Inversión	50.00
Efectivo Disponible	157.17

Comentario

Si ha sido honesto con usted y llenó correctamente los ingresos y gastos, significa que usted está cubriendo sus gastos con lo que obtiene de ingresos, mientras mayor sea este valor significará que puede ahorrar más o que su objetivo de ahorro puede ser mayor, y por lo tanto su siguiente objetivo estará mas cerca de lograrse.



Elaboración: el autor.

Con el ingreso de esta información (ingresos y gastos) se puede determinar un resultado familiar. Si este es positivo aparecerá el siguiente texto: “Si ha sido honesto con usted y llenó correctamente los ingresos y gastos, significa que usted está cubriendo sus gastos con lo que obtiene de ingresos, mientras mayor sea este valor significará que puede ahorrar más o que su objetivo de ahorro puede ser mayor, y por lo tanto su siguiente objetivo estará más cerca de lograrse”. Si el resultado es negativo aparece el siguiente mensaje: “Si el valor es negativo indica que está consumiendo sus ahorros, si los tuviese. O que peor aún está solicitando préstamos para poder vivir mes a mes, lo cual es muy perjudicial y en el corto plazo estará en una situación muy delicada. Lo recomendable será que evalúe sus gastos, y se recorten al máximo hasta tener un valor positivo que le permita una tranquilidad y la consecución de sus objetivos.”

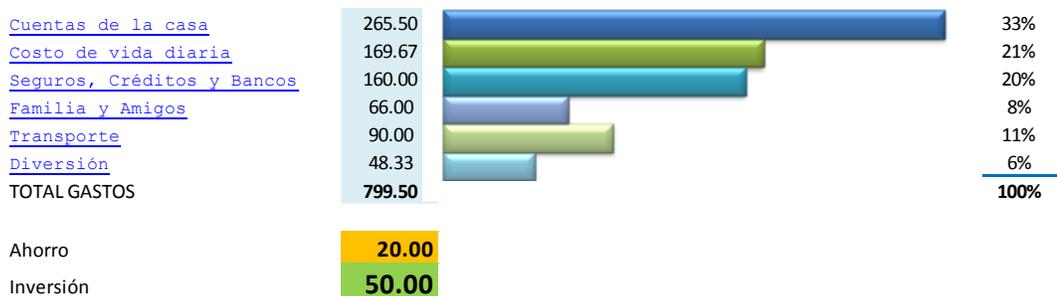
En base a este resultado y la pertinente evaluación se podrán tomar decisiones que permitan, por ejemplo programar un ahorro. En el siguiente gráfico se muestra la influencia de cada uno de los grupos dentro del gasto total:

Gráfico 2.2 Resumen de los gastos y capacidad de ahorro

Desglose de gastos

Evalúa a dónde se va tu dinero...

De estos resultados podemos obtener información importante que nos indica una o más áreas en las que estamos gastando más y en las cuales podríamos identificar que gastos son los que podemos recortar, como una suscripción menor en el servicio de TV satelital u otra opción, revistas, o compra excesiva de ropa. El aprender a ahorrar es el primer paso para conseguir la libertad financiera.



Una vez identificado los principales gastos podemos proseguir proyectando el antes y el después de estos y cómo afectaría a nuestras finanzas.

Otra idea importante es poder hacer una proyección de los gastos mes por mes, esto toma más tiempo y quizá la guía de una persona ya capacitada en finanzas que les ayudará a poder ser más específicos en sus necesidades pero esta guía metodológica le servirá para dar los primeros pasos.

Con 207.17 de excedente se puede proyectar la capacidad de ahorro o inversión. Mas un ahorro de 20.0 y con una inversión de 50.0 el camino hacia la consecución de tus objetivos mejora.

Elaboración: el autor.

Con base en esta información, se puede concientizar sobre rubros exagerados dentro de los gastos del hogar y tener un mejor control del uso de los ingresos del grupo familiar.

2.3.2. Capacidad de generación de ingresos.-

Como se planteó en la sección 1.8 se puede mencionar:

Empleado.- amparado en un sueldo mensual encuentra seguridad financiera, y busca que su empleador se encargue de él incluso para su jubilación. Estas personas en la búsqueda de su seguridad, pierden el interés en si la empresa es rentable o no, esto no importa ya que no afecta su ingreso. La trampa de este

ingreso es la edad. Al inicio la paga no es suficientemente buena y las oportunidades de ascenso están a la orden del día, pero al cabo de pocos años ya la paga no es suficiente o el trabajo ya es aburrido y se busca un mejor empleo, quizá con un mejor sueldo y aunque al inicio esta nueva oportunidad puede ser un trabajo soñado, al cabo de 3 o 4 años más la situación será muy similar a la anterior, y se buscará un nuevo trabajo. El problema se da cuando las oportunidades de ascenso empiezan a ser para el personal más joven y capacitado, que trabaja por una menor remuneración, buscando cubrir sus gastos.

Autoempleado.- son aquellas personas que buscan independizarse de un empleador o trabajar por su cuenta, en esta categoría se encuentran los profesionales que trabajan de manera independiente: médicos, contadores, dentistas, abogados, u otras profesiones, además de personas con pequeños negocios como: abacerías, ferreterías, farmacias, mecánicas, papelerías, etc. en donde lo más importante será hacer las actividades a su manera y generar dinero de manera independiente. Estas personas suelen buscar el perfeccionismo y tener el control, por lo que para asegurarse de que las cosas se hagan bien, suelen hacerlo a su manera o incluso hacerlo ellas mismas.

Para tener éxito como autoempleado se tiene que trabajar muy fuerte, ya que se realizan varios trabajos a la vez, lo que en una gran empresa lo harían varios empleados. Tiene que velar por el funcionamiento del negocio, generalmente es la primera persona que llega y la última que sale, en caso de que un empleado falte es él quien tiene que cubrirlo, sin importar si debe contestar el teléfono, promocionar las ventas, enviar los correos, visitar clientes, tomar pedidos, etc. con el fin de que el negocio marche bien. Si se va de vacaciones el negocio va con él. Si se va un mes, de seguro cuando regrese el negocio habrá desmejorado o incluso desaparecido. Se puede citar como ejemplo un médico, si este toma vacaciones, no existe ingreso porque él es *el sistema de negocio*.

Dueño de negocio con sistema.- es la persona que tiene un sistema trabajando para él, el mejor ejemplo es el de una franquicia.

El concepto de sistema de negocio, entendido como un mecanismo regulado necesario para dirigir una empresa, engloba un conjunto de lineamientos, reglas y formas de desarrollar cada uno de los procesos dentro de la empresa. Entre los elementos que se deben vigilar estará la calidad de los productos y la satisfacción de los empleados, la perspectiva de evolución de la propia empresa y de los participantes en el negocio – proveedores, clientes, empleados, mercados, productos y servicios, procesos y tecnología, etc. -, la satisfacción, evolución y composición de la cartera de clientes, etc.

El dueño de negocio se diferencia de un autoempleado debido a que tiene un sistema de negocio que funciona sin que él esté presente, puede ausentarse por un largo tiempo y el negocio tendrá posibilidades de prosperar.

Se analizarán tres tipos de negocios con sistema:

- Grandes corporaciones tradicionales: son aquellas que por experiencia propia y bajo la experiencia de varios años de errores y correcciones, han creado un sistema propio, que se ha mantenido en el tiempo, funciona y genera resultados positivos para la empresa.
- Franquicias: es un sistema ya desarrollado que generalmente está probado y desarrollado. El adquiriente debe seguir políticas y procesos tal como le indiquen.
- Multinivel (network marketing): el negocio multinivel son negocios conformados por una red de vendedores o distribuidores independientes que generan ingresos por la venta directa de productos que le son abastecidos por la empresa propietaria del negocio pero también por las ventas realizadas por los vendedores o distribuidores que integren sus redes de afiliados. Genera una comisión por las ventas que realicen los participantes que haya logrado reclutar directamente (convencido de que se inscriban en el negocio multinivel), y luego una comisión menor por las ventas que realicen los participantes que éstos últimos, a su vez, hayan logrado reclutar.

Inversionista.- son las personas que generan ingresos por sus inversiones y activos adquiridos. Principalmente la mezcla de experiencia, educación y excedente de efectivo, hacen que una persona se convierte en un buen inversionista. La primera recomendación será ser el dueño de un negocio, estudiar y conocer sobre el manejo e interpretación de los estados financieros, lograrán una educación financiera que permita construir un negocio rentable y perdurable en el tiempo, que genere un excedente de efectivo.

En la metodología planteada, mediante el ingreso de información inicial importante se podrá obtener los Estados Financieros del hogar.

Gráfico 2.3 Información Familiar

Información Familiar

Menú

Mes 1 Enero

Etapas de la vida familiar
Jubilación.

EDAD 35 Años

	Costo Total	Pagados	Capital	Por pagar	Capital por	Mes	Mes
			Pagado		pagar		
Bienes familiares							
Efectivo	500.00	Pagados	-	Por pagar			
Bancos	2,500.00	Pagados	-	Por pagar			
Casa	-	Pagados	-	Por pagar	-		
Vehículo	4,200.00	Pagados	2,000.00	Por pagar	2,200.00		
Electrodomesticos	3,800.00	Pagados	3,000.00	Por pagar	800.00		
Casa de Campo	-	Pagados	-	Por pagar	-		
Ahorro para la Jubilación		Pagados		Por pagar	-		
Otros Bienes							
Casa de renta	-	Pagados	-	Por pagar	-		
Inversiones	-	Pagados	-	Por pagar	-		
Vehiculo en renta	-	Pagados	-	Por pagar	-		
Acciones		Pagados		Por pagar	-		
		Pagados		Por pagar	-		
TOTALES	11,000.00		5,000.00		6,000.00	-	-

← INICIO
Continuar →
Para continuar

Elaboración: el autor.

Se solicita se llenen los ingresos que obtiene la familia para poder continuar con la evaluación de ingresos y gastos.

Gráfico 2.4 Ingresos

Ingresos

Menú

Ingreso total		Mes	1,006.67	
Pagos	Sueldo / Nómina	Mensual	Recibo \$ 880.00	880.00
	Ingreso de negocio propio	Mensual	Recibo \$	
	Ingresos por servicios profesionales	Mensual	Recibo \$	
	Ingresos por Jubilación	Mensual	Recibo \$	
Otros ingresos	Ingreso inversiones	Mensual	Recibo \$	
	Ingreso por alquiler	Mensual	Recibo \$	
	Regalos de familia y/o amigos	Mensual	Recibo \$	
Ingresos extras(Décimos, bonos y utilidades)	Décimos (tercero y cuarto)	Mensual	Recibo \$ 126.67	126.67
	Bonos y/o Comisiones	Mensual	Recibo \$ -	
	OTROS	Mensual	Recibo \$ -	
	Total Ingresos			

← Regresar
Continuar → Para continuar

Elaboración: el autor.

2.4. Estados financieros familiares.-

La metodología propuesta permitirá obtener el estado de situación financiera y el Estado de Pérdidas y Ganancias del hogar, tal como se muestra a continuación:

Tabla 2.6 Balance General

ACTIVOS		PASIVOS	
CASA	100,000.00	Crédito CASA	30,000.00
Vehículo	16,000.00	Crédito Vehículo	13,000.00

Electrodomésticos	7,000.00	Crédito Electrodomésticos	-
Casa de Campo	75,000.00	Crédito Casa de Campo	25,000.00
Casa de renta	-	Crédito Casa de renta	-
Inversiones	70,000.00	Crédito Inversiones	35,000.00
Vehículo en renta	5,000.00	Crédito Vehículo en renta	-
Acciones	35,000.00	Crédito Acciones	5,000.00
TOTAL ACTIVOS		TOTAL PASIVOS	108,000
PATRIMONIO			
		Capital Familiar	200,000
TOTAL ACTIVOS		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	308,000

Del estado de situación financiera se puede determinar el grado de endeudamiento que tiene una familia y cuánto de los bienes verdaderamente pertenece a esta familia.

Tabla 2.7 Estado de Pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

INGRESOS	
Sueldo / Nómina	2,800.00
Ingreso de negocio propio	199.00
Ingresos por servicios profesionales	50.00
Ingresos por Jubilación	
Ingreso inversiones	66.67
Ingreso por alquiler	100.00
Regalos de familia y/o amigos	25.00

Decimos (tercero y cuarto)	290.00
Bonos y/o Comisiones	100.00
OTROS	100.00
TOTAL INGRESOS	3,730.67
GASTOS	
Cuentas de la casa	821.00
Costo de vida diaria	456.33
Seguros, Créditos y Bancos	565.00
Familia y Amigos	200.00
Transporte	258.33
Diversión	300.00
TOTAL GASTOS	2,600.67
TOTAL INGRESO MENOS GASTOS	1,130.00

2.5. Flujo de efectivo.-

Este estado financiero muestra lo que se puede conservar de los ingresos una vez que se han cubierto todas las cuentas mensuales. El flujo de efectivo muestra el resultado mensual de restar todos los gastos y usos de efectivo a los ingresos obtenidos. Si este valor es menor a cero significa que existe una necesidad de efectivo que podría ser cubierta con alguna de las fuentes de financiamiento estudiadas anteriormente, o utilizando parte del efectivo ahorrado si existiese. Si el valor es positivo indica un excedente, que puede estar destinado al ahorro o a la inversión.

El flujo de efectivo en la metodología propuesta, se manejará siguiendo la siguiente estructura:

Tabla 2.8 Flujo de Efectivo

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
TOTAL DE INGRESOS												

Cuentas de la casa													
Costo de vida diaria													
Seguros, Créditos y Bancos													
Familia y Amigos													
Transporte													
Diversión													
Ahorro/ Déficit													
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

El proyectar a un año los ingresos y gastos permitirá conocer en qué meses los valores serán positivos o negativos, y en función de estos determinar que estrategias se aplicarán con los ahorros obtenidos, o cómo se financiarán los déficit generados.

2.6. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio de un negocio está determinado por el nivel de ventas necesario para cubrir los costos totales de producción y operación. Es de vital importancia conocer este punto ya que ayudará a determinar la rentabilidad de un negocio.

Cuando una empresa se encuentra en el punto de equilibrio significa que esta ni ganó ni perdió, sino que vendió lo necesario para poder cubrir todos los costos y gastos incurridos.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio será:

$$PE = \frac{CF}{I - CT} \quad [2.1]$$

PE= Punto de equilibrio

I= Ingreso

CF= Costo Fijo

CT= Costos Totales

Otra forma de representar el punto de equilibrio es la siguiente:

$$VT - CT = 0 \quad [2.2]$$

VT= Ventas totales

CT= Costos totales

$$CT = CF + CV \quad [2.3]$$

CF= Costos Fijos

CV= Costos Variables

Reemplazando CT en la formula [2.2] con la formula [2.3] tenemos:

$$VT - CF - CV = 0 \quad [2.4]$$

En el caso de las finanzas en el hogar sería:

$$IT - GT = 0 \quad [2.5]$$

Es decir cuando los ingresos familiares sean iguales a los gastos familiares.

2.7. Presupuestos y Proyecciones Financieras: cómo mantener e incrementar el patrimonio familiar.

Presupuesto significa adelantarse a la realidad, es suponer un comportamiento futuro en base a la información pasada y presente. Se lo usa para un período de tiempo estipulado, lo cual nos permite predecir el futuro. Este debe tener un seguimiento continuo de cumplimiento, ya que si existe una variación importante entre lo presupuestado con respecto a lo real, deberá ser ajustado.

La proyección propuesta es de un año, de manera que permita determinar el impacto que tendrían las decisiones familiares, y en caso de que se requieran, evaluar cuáles podrían ser posibles alternativas en torno a las decisiones financieras a ser tomadas.

De acuerdo a los distintos objetivos que se presentan, el presupuesto y las proyecciones cambian con el fin de adaptarse a las necesidades del grupo familiar que utilizará la herramienta.

La información proyectada servirá para la toma de decisiones, pudiendo analizar los efectos de las decisiones en el plazo de un año, dentro de la economía familiar.

Por ejemplo, si el objetivo será la compra de un vehículo y para esto se solicitará un préstamo bancario, la herramienta elaborará automáticamente la respectiva tabla de amortización para el préstamo solicitado, y esta decisión afectará directamente al estado de flujo proyectado que elabora la herramienta en mención.

Gráfico 2.5 Ejemplo de tabla de amortización

Programación de la amortización de préstamo

	Especificar valores
Importe del préstamo	\$ 10,000.00
Tasa de interés anual	10.00 %
Plazo del préstamo en años	5
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	11/02/2016
Pagos adicionales opcionales	

	Resumen del préstamo
Pago programado	\$ 212.47
Número de pagos programado	60
Número de pagos real	60
Total de pagos anticipados	\$ -
Interés total	\$ 2,748.23

[Regresar](#)

Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	11/03/2016	\$ 10,000.00	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 129.14	\$ 83.33	\$ 9,870.86	\$ 83.33
2	11/04/2016	\$ 9,870.86	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 130.21	\$ 82.26	\$ 9,740.65	\$ 165.59
3	11/05/2016	\$ 9,740.65	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 131.30	\$ 81.17	\$ 9,609.35	\$ 246.76
4	11/06/2016	\$ 9,609.35	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 132.39	\$ 80.08	\$ 9,476.96	\$ 326.84
5	11/07/2016	\$ 9,476.96	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 133.50	\$ 78.97	\$ 9,343.46	\$ 405.82
6	11/08/2016	\$ 9,343.46	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 134.61	\$ 77.86	\$ 9,208.85	\$ 483.68
7	11/09/2016	\$ 9,208.85	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 135.73	\$ 76.74	\$ 9,073.12	\$ 560.42
8	11/10/2016	\$ 9,073.12	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 136.86	\$ 75.61	\$ 8,936.26	\$ 636.03
9	11/11/2016	\$ 8,936.26	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 138.00	\$ 74.47	\$ 8,798.26	\$ 710.50
10	11/12/2016	\$ 8,798.26	\$ 212.47	\$ -	\$ 212.47	\$ 139.15	\$ 73.32	\$ 8,659.11	\$ 783.81

Se muestra el impacto en el flujo de efectivo de la decisión tomada.

Gráfico 2.6 Flujo de Efectivo Proyectado

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 TOTAL Año 1	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Saldo Inicial	3,000.00												
INGRESOS													
TOTAL DE INGRESOS	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	12,080.00
GASTOS													
Cuentas de la casa	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	3,186.00
Costo de vida diaria	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	2,036.00
Seguros, Créditos y Bancos	160.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	4,406.05
Familia y Amigos	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	792.00
Transporte	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,080.00
Diversión	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	580.00
OTROS USOS DE EFECTIVO													
Inversión	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efectivo Disponible mensual	207.17	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(18.84)	(0.05)
Efectivo Total Acumulado	3,207.17	3,188.33	3,169.49	3,150.65	3,131.82	3,112.98	3,094.14	3,075.30	3,056.47	3,037.63	3,018.79	2,999.95	2,999.95

En este caso se puede observar que la decisión origina un flujo de efectivo negativo, lo cual quiere decir que se necesitará hacer uso de los ahorros y no son suficientes los ingresos para la decisión tomada.

Si el objetivo en cambio sería un monto de ahorro, la herramienta mostrará el respectivo plan de ahorro:

Gráfico 2.7 Plan de ahorro

Planes de ahorro

Ahorro máximo mensual	157.17
Con el mismo ahorro, al año se tendría	1,886.00

Objetivo por conseguir	10,000.00
-------------------------------	------------------

El objetivo de ahorro será cumplido en		
Años	Meses	Días
4	1	14

Y el impacto en el flujo sería el siguiente:

Gráfico 2.8 Flujo de efectivo proyectado

FLUJO DE EFECTIVO PROYECETADO													Menú
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL Año 1
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Saldo Inicial	3,000.00												
INGRESOS													
TOTAL DE INGRESOS	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	1,006.67	12,080.00
GASTOS													
Cuentas de la casa	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	265.50	3,186.00
Costo de vida diaria	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	169.67	2,036.00
Seguros, Créditos y Bancos	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	1,920.00
Familia y Amigos	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	66.00	792.00
Transporte	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,080.00
Diversión	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	48.33	580.00
OTROS USOS DE EFECTIVO													
Inversión	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Efectivo Disponible mensual	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	157.17	1,886.00
INICIAL	3,000.00												
Efectivo Total Acumulado	3,157.17	3,314.33	3,471.50	3,628.67	3,785.83	3,943.00	4,100.17	4,257.33	4,414.50	4,571.67	4,728.83	4,886.00	4,886.00

Mostrando un incremento en el ahorro anual de \$1.886,00.

En el caso de proyecciones para la **jubilación** la herramienta elabora un plan de ahorro para jubilación:

Gráfico 2.9 Planes de ahorro para la jubilación

Planes de ahorro Jubilación

Ahorro máximo mensual	157.17
Con el mismo ahorro, al año se tendría	1,886.00
Objetivo por conseguir	\$ 10,000.00

[Regresar](#)

El objetivo de ahorro será cumplido en		
Años	Meses	Días
4	7	9

La herramienta proyecta en base a los objetivos planteados y con la capacidad máxima de ahorro que tiempo le tomaría obtener el objetivo de \$10.000,00.

Gráfico 2.10 Proyección para la jubilación

Edad		
Jubilación	Actual	Valor a recibir
65	30	178,861.30
157.17	Ahorro Mensual	
	5% Tasa de interés anual	
35	Años de ahorro	

Además, muestra que en base a una inversión a plazo fijo con una tasa del 5%, con un ahorro mensual de \$157,17, para el ejemplo, en el término de 35 años se tendrá un ahorro de \$178.861,30.

Gráfico 2.11 Tiempo en el que se obtendrá 600 mensuales con la tasa y ahorro estimado

Si desea recibir mensualmente	\$ 600.00		
	Años	Meses	Días
Cuanto tiempo debo ahorrar	32	2	19
Ahorro mensual de		Máximo de ahorro	157.17
Tasa anual del		Tasa	5.00%

La metodología planteada, muestra también cuánto se debe ahorrar, por cuánto tiempo e invirtiendo a qué tasa, para que la persona tenga un ingreso mensual esperado, en este caso, de \$600,00 con los datos ingresados.

Conclusión

En este capítulo se propone el método a utilizar para determinar la situación financiera familiar y poder plantear estrategias y decidir acciones correctivas, que permitan generar un ahorro e inversión, en base a objetivos planteados, y analizar el impacto de estas decisión en la economía del hogar.

A lo largo de este estudio se ha puesto hincapié en entender, construir y manejar los estados financieros como la herramienta principal para la comprensión de las finanzas en el hogar, con el fin de conocer el estado actual de la finanzas de la familia y poder proyectar el futuro que deseamos tener.

El Estado de Pérdidas y Ganancias, que resume son todos los ingresos que genera la familia y todos los gastos que incurre, y del cual se obtiene el flujo de efectivo. Si el resultado es negativo nos indica que los ingresos no son suficientes para cubrir los gastos de la familia y que lo más pronto posible de deben reducir para poder cubrirlos, seguramente se están cubriendo los gastos con préstamos o con la tarjeta de crédito y en el corto plazo el problema será mayor. Si el resultado es positivo se dice que se está generando un ahorro, y dependiendo de los objetivos que se tenga, este ahorro se utilizará en inversión o gasto.

El concepto de gasto viene dado por un punto de vista de generación de dinero, es decir fondos usados para adquirir por ejemplo: electrodomésticos, un vehículo nuevo, o una casa nueva, es decir todo aquello que no genere un ingreso futuro.

Por el contrario si estos ahorros son usados para adquirir activos o realizar inversiones estas harán que aumente los ingresos futuros, que servirán para obtener un ahorro mayor y estos a su vez a adquirir más activos, que mejoren paulatinamente el estilo de vida que se desee, y con esto lograr una libertad financiera.

CAPITULO III

COMPARATIVO CON LA EDUCACIÓN FINANCIERA POR PARTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.

Introducción

En el presente capítulo se hará una breve explicación de los integrantes del sistema financiero, se conocerá cuáles son los entes reguladores de este sector, se estudiarán las distintas páginas web de las instituciones bancarias y de la Superintendencia de Bancos, en lo relacionado a las metodologías de enseñanza de las finanzas personales, versus el planteamiento de la metodología de finanzas para el hogar del presente trabajo.

Se definirá y dará información sobre los productos y servicios del sistema financiero, con la finalidad de desarrollar capacidades en el manejo de finanzas personales, a través de procesos de formación. Para lo cual se explicarán algunos de los productos y servicios brindados por las instituciones financieras que serán de ayuda o herramienta para mejorar la calidad de vida de las personas o para su conocimiento y mejor manejo de las mismas.

Finalmente se hará una comparación de las herramientas analizadas con la metodología planteada en el capítulo anterior, con el fin de poder determinar las similitudes y diferencias, y el valor agregado propuesto en relación a la información ya presentada por las instituciones financieras.

3.1. Conociendo a las instituciones financieras y sus diferencias:

El sistema financiero de un país está formado por instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan los prestamistas, hacia los prestatarios. Puede estar definido también como el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman “Intermediarios Financieros” o “Mercados Financieros”.

Dentro de las funciones del sistema financiero están:

- Captar y promover el ahorro.
- Facilitar el intercambio de bienes y servicios a sus asociados.

- Buscar el crecimiento económico de la población.
- Apoyar para que la política monetaria sea más efectiva.

Integrantes de sistema financiero:

Basados en el CAPÍTULO 2: Integración del sistema financiero nacional según el Código Orgánico Monetario y Financiero. El sistema financiero nacional está integrado por: el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario. (COMYF, 2014)

El Art. 160 del Código mencionado anteriormente señala como se encuentra conformado el sistema financiero que es de la siguiente forma:

1. Instituciones financiera privadas (Art. 162) (COMYF, 2014)
 1. Bancos múltiples y bancos especializados:
 - a) Banco múltiple es la entidad financiera que tiene operaciones autorizadas en dos o más segmentos de crédito; y,
 - b) Banco especializado es la entidad financiera que tiene operaciones autorizadas en un segmento de crédito y que en los demás segmentos sus operaciones no superen los umbrales determinados por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.
 2. De servicios financieros: almacenes generales de depósito, casas de cambio y corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas; y,
 3. De servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos en el ámbito de su competencia.
2. Instituciones financiera públicas: (Art. 161) (COMYF, 2014)

El sector financiero público está compuesto por:

 1. Bancos:
 - a. Banco Central del Ecuador (BCE)
 - b. Banco del Estado (BDE)
 - c. Banco Nacional de Fomento (BNF)

- d. Banco ecuatoriano de la vivienda (En liquidación) (BEV)
- e. Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS)
- 2. Corporaciones:
 - f. Corporación financiera Nacional (CFN)
- 3. Sector financiero popular y solidario. (Art. 163) (COMYF, 2014)
El sector financiero popular y solidario está compuesto por:
 - a. Cooperativas de ahorro y crédito;
 - b. Cajas centrales;
 - c. Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro; y,
 - d. De servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: software bancario, transaccionales, de transporte de especies monetarias y de valores, pagos, cobranzas, redes y cajeros automáticos, contables y de computación y otras calificadas como tales por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en el ámbito de su competencia.

También son parte del sector financiero popular y solidario las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda.

El análisis se realizará considerando las instituciones financieras a las que la mayoría de la población accede, ya que cada una tiene sus funciones y diferencias.

- a. Bancos.- Son las instituciones que se encargan de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.
- b. Mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda.- La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario.
- c. Cooperativas de ahorro y crédito.- Es la unión de un grupo de personas que tienen como fin ayudarse los unos a los otros para alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Las cooperativas tienen socios que sin importar el monto que tengan en aportes de capital (para pertenecer a una cooperativa necesariamente deben hacer aporte de

capital que en la mayoría van desde los 5, 10 20 dólares en adelante), tienen derecho a voto y pueden elegir a las personas que gobiernen la cooperativa, a diferencia de otro tipo de instituciones financieras donde prima el capital aportado en las cooperativas priman los socios en sí.

Las entidades del sistema financiero nacional, en la actualidad, están sujetas a las regulaciones que expida la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

3.1.1. Programa de Educación Financiera Banco del Austro.

A continuación se presenta la página principal (www.aprendefinanzas.com.ec) en la que el Banco del Austro presenta la información financiera para el público en general.

Gráfico 3.1. Página web de finanzas personales del Banco del Austro.



Fuente: Tomado de la página web www.aprendefinanzas.com.ec

Banco del Austro

Presenta una estructura de:

Aprendiendo

Charlas sobre Educación Financiera

- Programa de Educación Financiera
- Inteligencia Emocional y Educación Financiera
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador – Quito, 10 Julio 2014
- Conferencia impartida al grupo de la tercera edad
- Las finanzas familiares: Una visión general del panorama económico mundial y su incidencia en el desarrollo del país

Consejos

- ¿Es de la generación que gasta más de lo que tiene y necesita?
- Consejos para el consumo de Energía en el Hogar
- Consejos para el consumo de Agua en el Hogar
- Consejos para el Consumo de Teléfono en el Hogar
- Consejos para Ahorrar Dinero en Fiestas de Cuenca
- Consejos para elegir y solicitar servicios en una institución financiera
- Educación para jóvenes
- Consejos financieros prácticos

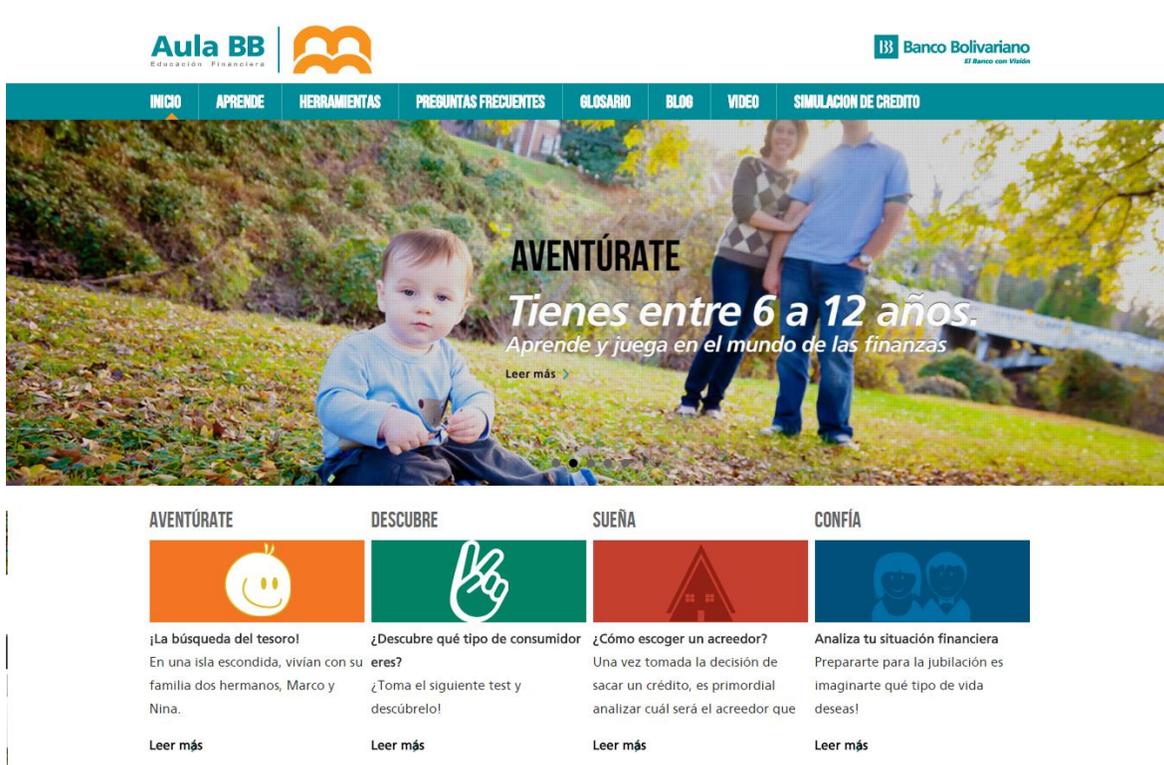
Herramientas

- Presupuesto Familiar
- Analiza tu situación financiera actual
- Selecciona un acreedor
- Simulador de Crédito
- Simulador de Ahorro

3.1.2. Programa de Educación Financiera Banco Bolivariano.

A continuación se presenta la página principal (www.aulabb.com) en la que el Banco Bolivariano presenta la información financiera para el público en general.

Gráfico 3.2. Página web de finanzas personales del Banco Bolivariano.



Fuente: Tomado de la página web www.aulabb.com

Banco Bolivariano

El banco oferta su educación financiera a grupos de personas por edades dentro de los cuales tiene.

Aventúrate

En esta parte de la página web tiene un cuento “La búsqueda del tesoro”

Descubre

Existe una escueta con las siguientes preguntas:

1.- ¿Te cuesta llegar a fin de mes?

Si

No

Tal vez

2.- ¿Cuál frase te define mejor?

Sin problemas. Tengo una sola deuda.

Bajo control. Sé cómo voy a pagar mis deudas y estoy al día.

Difícil mantenerse al corriente. Hay meses en que no pago cuotas.
No tengo claro cómo voy a cubrir mis deudas.

3.- ¿Si tú o tu pareja fallecieran mañana, tu familia podrán salir adelante sin problemas?

Si.
No.
Tal vez.

4.- ¿Si tú o tu pareja pierden su empleo, tendrías suficiente dinero para vivir?

Si.
No.
Tal vez.

5.- ¿Tú o tu pareja se jubilarán en los próximos 5 años?

Si.
No.
Tal vez.

6.- Además de la pensión ¿cuentas o contarás con otro ingreso?

Si.
No.
Tal vez.

Resultado:

Un tanto delicada tu salud financiera y conviene tomar medidas cuanto antes.

Sueña

En esta parte se indica como escoger un acreedor.

Confía

Se plantea un formato en el cual se analiza la situación financiera actual.

Se plantea que se debe ocupar el dinero de la siguiente manera:

50% para todos los gastos destinados a cubrir las necesidades básicas por ejemplo: alimentación, vivienda, salud.

40% destinar para los gastos variables, considerados todos aquellos que podríamos obviar, por ejemplo restaurantes, ropa, paseos, entretenimiento.

10% que es lo que propone sea destinado para el ahorro mensual.

Dentro de cada segmento da consejos según la edad del grupo.

Tienen en la parte superior la sección herramientas, dentro de la cual se tiene las siguientes:

¿Cómo escoger un acreedor?

Analiza tu situación financiera

Elabora tu presupuesto.

Selección de tarjetas.

Preguntas frecuentes

Blog

3.1.3. Programa de Educación Financiera Banco Pichincha.

A continuación se presenta la página principal (www.consejosfinancieros.org.ec) en la que el Banco Pichincha presenta la información financiera para el público en general.

Gráfico 3.3. Página web de finanzas personales del Banco del Pichincha.



Fuente: Tomado de la página web www.consejosfinancieros.org.ec

Banco del Pichincha

Dentro de su menú principal tiene:

Administración del dinero

Presupuesto Familiar

Consumo Inteligente

Ahorro

Endeudamiento Sano

Asegurando el Futuro

Herramientas

Finanzas Familiares

Finanzas para Adultos

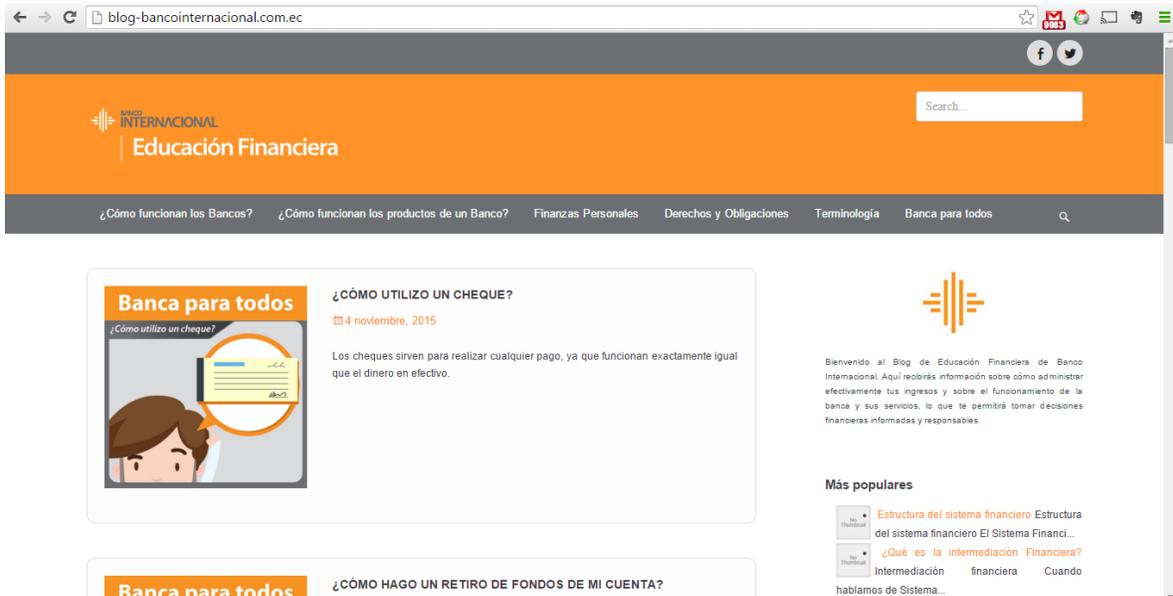
Finanzas para jóvenes y niños.

A parte de la información que se puede encontrar en la página web, también realizan capacitaciones al personal de forma permanente, con módulos explicativos y aplicaciones que funcionan vía web también.

3.1.4. Programa de Educación Financiera Banco Internacional

A continuación se presenta la página principal (www.Blog-bancainternacional.com.ec) en la que el Banco Internacional presenta la información financiera para el público en general.

Gráfico 3.4. Página web de finanzas personales del Banco Internacional.



Fuente: Tomado de la página web www-blog-bancainternacional.com.ec

Banco Internacional

En su menú principal tiene los siguientes ítems.

¿Cómo funcionan los Bancos?

Defensoría del usuario financiero Ecuador

Estructura del sistema financiero

¿Qué es la intermediación Financiera?

¿Cómo funcionan los productos de un Banco?

¿Sabías que al momento de acceder a un crédito puedes escoger entre dos tablas de amortización?

¿Cuáles son las diferencias entre plan de ahorro y depósito a plazo fijo?

Certificados de depósito

Administración del crédito

Depósitos a Plazo Fijo

Cuentas de ahorros

Finanzas Personales

Tips para inicio de nuevo

Derechos y obligaciones del uso de las tarjetas de débito y crédito y banca electrónica

¿Cómo realizar un presupuesto y prepararse para las fiestas?

Estructura del sistema financiero

Empieza el año con el pie derecho

Derechos y Obligaciones

Riesgo al momento de adquirir un crédito: ¿Qué es la Calificación de Riesgo?

Tus derechos en el sistema financiero

Terminología

Terminología

Banca para todos.

¿Cómo utilizo un cheque?

¿Cómo hago un retiro de fondos de mi cuenta?

¿Cómo hago un depósito?

¿Cómo abrir una cuenta?

Conoce más acerca del material multimedia que hemos preparado para ti con los consejos más útiles para manejar tus finanzas personales

3.1.5. Superintendencia de Bancos del Ecuador (Cultura Financiera del Ecuador)

A continuación se presenta la página principal (portaldelusuario.sbs.gob.ec) en la que la Superintendencia de Bancos presenta la información financiera para el público en general.

Gráfico 3.5 . Página web de finanzas personales de la Superintendencia de Bancos.



Fuente: Tomado de la página web www.portaldelusuario.sbs.gob.ec

Superintendencia de Bancos del Ecuador

Atención al usuario Financiero

Alertas

Atención de Consultas Quejas y Reclamos

Consultas y Balcón de Servicios

Presentación de Reclamos

Descarga de Formulario de presentación de reclamos

Presentación de Quejas
Estadísticas - Planificación y control

Consultas en línea

Conocimiento y prevención de delitos informáticos
Alertas sobre las Finanzas Forex
Evite fraudes electrónicos
Tips para manejar bien su tarjeta de crédito

Costos y Servicios

Tarifas Máximas de Servicios Financieros
Costos de Servicios Financieros
Simulador de Crédito
Enlaces a Páginas web de las Instituciones Financieras
Personal de atención al cliente de las instituciones financieras

Preguntas frecuentes.

Se pudo constatar que cumplen con los objetivos planteados por la Superintendencia de Bancos y al ser difundida por las páginas web están al alcance de las personas que puedan acceder a internet en cualquier momento.

3.2. Productos y servicios brindados.

Productos

A continuación se listan algunos de los productos que ofrecen las instituciones financieras:

Cuentas de ahorros.- Cuenta otorgada por una entidad financiera principalmente usada para poner a buen recaudo los dineros ahorrados por las personas e instituciones

Cuentas corrientes.- Este tipo de cuentas permite al usuario girar órdenes de pago que el banco tiene la obligación de cumplir con ellas hasta el monto que el cliente tenga depositado en su cuenta. Máximo 29 días y a un costo superior al de un crédito comercial.

Adicionalmente si el cliente lo necesita la cuenta corriente puede llegar a "sobregirarse". Esto significa que el cliente tiene acceso a un crédito de corto plazo para cubrir cualquier deficiencia de efectivo, con un pago adicional por el servicio prestado.

Depósito a plazo fijo.- El cliente se pone de acuerdo con la entidad financiera para que cierto monto sea puesto a un plazo determinado y una tasa fija. Cuando el plazo sea cumplido la institución financiera tiene la obligación de entregar al cliente el valor inicialmente depositado más los intereses pactados.

Mientras que en una cuenta corriente o de ahorros los clientes pueden disponer de sus fondos de forma inmediata, en la cuenta a plazo fijo debe esperar a que se cumpla el plazo establecido, es por eso que este tipo de transacciones tienen una tasa de interés mayor a las otras cuentas citadas.

Créditos.- Mediante Registro Oficial No. 484, de fecha 21 de abril del 2015; la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, cambió la segmentación de los créditos de las entidades financieras del Ecuador. Con esta nueva regulación, las entidades financieras podrán otorgar 10 tipos de créditos.

A continuación se presenta el detalle de la nueva segmentación de créditos:

1. Crédito Productivo. Consiste en financiar proyectos productivos que, al menos, un 90% sea para adquirir bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial. Se exceptúa la adquisición de franquicias, marcas, pagos de regalías, licencias y la compra de vehículos de combustible fósil. Este tipo de crédito podrá ser:

1.1 Productivo Corporativo: Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o empresas con ventas anuales superiores a USD 5 millones.

1.2 Productivo Empresarial: Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o empresas con ventas de más de USD 1 millón y más de 5 millones.

1.3 Productivo Pymes: Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o empresas con ventas de más de USD 100 000 y hasta 1 millón.

2. Crédito Comercial Ordinario.- Es un crédito otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas superiores a USD 100 000 y para adquirir o comercializar vehículos livianos, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.

3. Crédito Comercial Prioritario.- Este crédito es otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas anuales superiores a USD 100 000 para adquirir de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén dentro del crédito comercial ordinario. Se incluye créditos para vehículos pesados y entre entidades financieras. Este tipo de crédito podrá ser de tres tipos:

3.1 Comercial Prioritario Corporativo: Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas superiores a USD 5 millones.

3.2 Comercial Prioritario Empresarial: Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas anuales superiores a USD 1 millón y hasta 5 millones.

3.3 Comercial Prioritario PYMES: Personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas anuales de más de USD 100 000 y hasta USD 1 millón.

4. Crédito de Consumo Ordinario.- Consiste en otorgar un préstamo a personas naturales, cuya garantía sea de naturaleza prendaria o fiduciaria, con excepción de los créditos prendarios de joyas. Incluye anticipos de efectivo o consumos con tarjetas de crédito corporativas y de personas naturales, cuyo saldo adeudado sea superior a USD 5.000,00; excepto en establecimientos médicos y educativos.

5. Crédito de Consumo Prioritario.- Es el crédito otorgado a personas naturales para la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas. Incorpora los anticipos de efectivo o consumos con tarjetas de crédito corporativas y de personas naturales, cuyo saldo adeudado sea hasta USD 5.000,00; excepto en los establecimientos educativos. Comprende los consumos efectuados en los

establecimientos médicos cuyo saldo adeudado por este concepto sea superior a USD 5.000,00.

6. Crédito Educativo.- Comprende las operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para su formación y capacitación profesional o técnica y a personas jurídicas para el financiamiento de formación y capacitación profesional o técnica de su talento humano, en ambos casos la formación y capacitación deberá ser debidamente acreditada por los órganos competentes. Se incluye todos los consumos y saldos con tarjetas de crédito en los establecimientos educativos.

7. Crédito de Vivienda de Interés Público.- Este crédito es otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la adquisición o construcción de vivienda única y de primer uso, cuyo valor comercial sea menor o igual a USD 70.000,00 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a USD 890,00.

8. Crédito Inmobiliario.- Consiste en otorgar un crédito a personas naturales para adquirir bienes inmuebles para la construcción de vivienda propia no categorizados en el segmento de crédito Vivienda de Interés Público, o para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios.

9. Microcrédito.- Es el crédito otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000,00; o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional. Este segmento se divide en los siguientes sub segmentos:

9.1 Microcrédito Minorista: Solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea menor o igual a USD 1.000,00; incluyendo el monto de la operación solicitada.

9.2 Microcrédito de Acumulación Simple: Solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea mayor a USD 1.000,00 y hasta USD 10.000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada.

9.3 Microcrédito de Acumulación Ampliada: Solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 10.000,00; incluyendo el monto de la operación solicitada.

10. Crédito de Inversión Pública.- Financia programas, proyectos, obras y servicios encaminados a la provisión de servicios públicos, cuya prestación es responsabilidad del Estado, sea directamente o a través de empresas; y, que se cancelan con cargo a los recursos presupuestarios o rentas del deudor fideicomitidas a favor de la institución financiera pública prestamista. Se incluyen en este segmento a las operaciones otorgadas a los Gobiernos Autónomos Descentralizados y otras entidades del sector público.

Servicios que brindan las instituciones financieras

Entre los servicios que prestan las instituciones financieras tenemos:

Servicios de oficinas o ventanillas.- Las instituciones financieras para brindar un buen servicio tienen a disposición de sus clientes oficinas con servicio al cliente donde el mismo puede abrir una cuenta, obtener una tarjeta de crédito, solventar dudas sobre los servicios prestados, en estas oficinas se encuentran ubicadas las cajas donde se pueden hacer depósitos y retiros y todas aquellas transacciones de las distintas cuentas que posea el cliente.

Banca por internet, o servicios brindados por la web.- recientemente y gracias a un gran avance que existe en la cobertura de internet muchas entidades financieras han implementado este medio de comunicación como el principal punto de contacto con su clientela.

Por este medio el cliente puede informarse acerca de los diferentes productos que ofrece la entidad y de igual manera puede proceder a realizar diferentes operaciones.

Antes de acceder a este servicio el usuario debe contar con una clave personal y haber firmado un contrato con la entidad.

Es por ello que cada día aumenta el número de entidades que se apuntan a esta modalidad de banca a distancia, y así no perder la clientela que apuesta por este medio.

CNB (Corresponsal no bancario).- Son canales mediante los cuales las instituciones financieras, bajo su entera responsabilidad, pueden prestar sus servicios a través de terceros que estén conectados mediante sistemas de transmisión de datos, previamente autorizados, identificados y que cumplan con todas las condiciones de control interno, seguridades físicas y de tecnología de información.

Banca por teléfono.- El teléfono se ha convertido en un medio alternativo para realizar transacciones de los clientes. El servicio puede ser ofertado por medio de operadores programados (computadora) o con comunicación directa con un funcionario.

Por medio de operadores programados el usuario accede a los diferentes menús a través de la pulsación de teclas mientras que con la comunicación directa el usuario puede realizar operaciones no previstas en la programación anterior. En ambos casos es necesario contar con una clave secreta con el fin de asegurar la confidencialidad de la operación. Además es necesario que se realice la firma de un contrato antes de acceder a estos servicios que en general son gratuitos.

Cajeros Automáticos.- Los cajeros automáticos son utilizados principalmente para que el cliente del sistema financiero disponga de dinero en efectivo, sin embargo se pueden realizar otras operaciones sencillas. Debido a su ubicación y facilidad de uso se han convertido en un medio para realizar operaciones muy demandado entre los usuarios financieros.

Las operaciones que se puede realizar en un cajero son: sacar dinero en efectivo, consultar movimientos de cuentas, recargar teléfonos móviles y ordenar transferencias entre cuentas, en la actualidad existen cajeros que permiten hacer depósitos de efectivo y cheques.

Chequeras.- Es un documento por el cual una persona ordena a la entidad bancaria a que pague una determinada cantidad de dinero. El cheque permite realizar transacciones sin utilizar físicamente dinero.

El portador del cheque podrá emitir estos siempre que cuente con los fondos suficientes para cubrir su monto, de lo contrario el Banco podrá protestar el documento, hecho que acarreará necesariamente consecuencias desfavorables.

Banca Móvil.- Son los servicios suministrados por las instituciones del sistema financiero a los clientes a través de equipos celulares mediante los protocolos propios de este tipo de dispositivos.

3.3. Educación financiera brindada por las instituciones financieras e instituciones del estado.

En cumplimiento con la resolución 2013-2393 del 22 de enero del 2013 LA JUNTA BANCARIA, la cual resuelve “que las instituciones financieras deben realizar el desarrollo de programas de educación financiera. Para fomentar esta enseñanza a sus clientes y público en general y de esta manera puedan tomar mejores decisiones”.

En el artículo 7 de esta resolución hace referencia a la formación y educación al personal de la institución para que a su vez estos entreguen la mejor información a los clientes.

La capacitación deberá efectuarse, al menos a quienes desarrollen los programas de educación financiera y los empleados de la institución que tratan con el público de modo inductivo para que conozcan la realidad institucional y para entregar información de la manera más clara, útil, oportuna y con buen trato para sus clientes o potenciales clientes.

Los objetivos generales que deben cumplir son:

1. Capacitar al público en general para mejorar el manejo de sus finanzas personales y familiares;
2. Capacitar a los clientes para ser mejores consumidores de los productos y servicios financieros ofertados en el mercado;
3. Educar al público en general sobre las características, los beneficios, costos y riesgos asociados a los productos y servicios ofertados por las instituciones financieras;

4. Educar al público en general sobre los derechos y obligaciones que el usuario del sistema financiero asume en el marco de las disposiciones legales que rigen la materia.

3.4. Evaluación de las distintas metodologías usadas por las instituciones financieras de estudio.

La educación financiera es un proceso mediante el cual la población aprende o mejora la comprensión de los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, adquiere habilidades para conocer sus derechos y obligaciones y tomar decisiones a través de la información y asesoría objetiva recibida a fin de actuar con confianza y de esta manera mejorar sus condiciones y calidad de vida. A partir del año 2012 todos los bancos deben difundir sobre la educación financiera, en la actualidad todos los bancos en sus páginas web ofrecen este tipo de información.

En base a esta definición, las distintas páginas web brindan información muy valiosa y destinada al conocimiento de la población general sobre las definiciones y beneficios de los distintos productos financieros, y también ayudan a entender y organizar los gastos, y en caso de ser necesario a disminuirlos, o administrarlos de mejor manera.

También utilizan herramientas como: los presupuestos o calculadoras de créditos y/o ahorros que brindan una mejor visión al cliente sobre el monto a pagar mensualmente en el caso de los créditos, o de los beneficios futuros en el caso de las calculadoras de ahorros a plazo fijo.

Lo que no enfatizan las instituciones financieras es en enseñar a cómo hacer que el ahorro obtenido por los clientes, se fructifique y genere más ingresos, es decir comprar activos o invertir en negocios, o cómo se pueden mejorar los ingresos. Solo se centran en disminuir los gastos. Tampoco se propone el planteamiento de objetivos, o se analiza cómo las decisiones impactarán en la economía familiar.

Por ejemplo, si una familia desea adquirir un vehículo (objetivo a futuro) para lo cual van a solicitar un préstamo, las metodologías planteadas por los bancos estudiados solo presentarían la opción de mostrar la tabla de amortización según el monto que el cliente

solicitará. Pero no determinan qué impacto podría tener a futuro el cliente ni brindan información importante para que tome una decisión de compra. Otro aporte importante que no contemplan las instituciones analizadas, es concientizar al cliente que una compra, ejemplo de un vehículo, generará otros gastos adicionales (mantenimiento, seguro, impuestos, etc.) que en muy corto tiempo pueden ser una carga importante en la economía familiar.

A continuación se presenta un cuadro en el cual se puede observar los cumplimientos que realizan con lo solicitado por la Superintendencia de Bancos.

Tabla 3.1 Cumplimiento de los objetivos de la Superintendencia de Bancos

La información facilitada cumple con:	Banco del Austro	Banco Bolivariano	Banco del Pichincha	Banco Internacional	Superintendencia de Bancos	Metodología planteada
Entre los criterios demográficos se podrán considerar: género, edad, estado civil, estudios, ocupación, relación laboral, área geográfica. Los criterios económicos y pluriculturales podrán tener en cuenta: el nivel de ingresos, el nivel de consumo	Tiene dividido por edades, Para Niños, Jóvenes, para facilitadores y público en general	Por edades: Aventurade de 6 a 12 años, Descubre de 13 a 17 años, Sueña de 18 a 35, Confías más de 55 años	Finanzas Familiares, finanzas para Adultos, Para jóvenes y niños	No está de forma explícita	Abarca a todos los públicos desde los niños, jóvenes, personas adultas.	Se hace una clasificación de la familia por etapas
Productos bancarios de captación como por ejemplo libretas de ahorro, cuentas corrientes y uso del cheque; y, depósitos a plazo;	Capacitación en productos financieros	Capacitación en productos financieros	Capacitación en productos financieros	Capacitación en productos financieros	Capacitación en productos financieros	Capacitación en productos financieros

Ahorro y elaboración de un presupuesto familiar;	Promueve y enseña sobre los presupuestos	Herramienta Elabora tu Presupuesto	Conceptos de presupuesto y sus partes	Teoría sobre los presupuestos y como el ahorro mejora el estilo de vida	NO presenta ningún ejemplo ni cuadro que enseñe sobre la elaboración de un presupuesto familiar	Metodología planteada para la elaboración de un presupuesto familiar
Administración de crédito;	Simulador de crédito. Selecciona un acreedor	Simulador de crédito. Como Escoger un acreedor	Simulador de crédito. Endeudamiento sano	Información sobre los créditos	Simulador de crédito	Simulador de crédito
Derechos y obligaciones del uso de las tarjetas de débito/crédito, remesas y banca electrónica;	Información sobre los productos financieros	Selección tus tarjetas	Información sobre los productos financieros	Información sobre los productos financieros	Información sobre los distintos productos financieros e incluso los valores máximos a cobrar	Información básica sobre los distintos productos financieros.
Derechos y obligaciones contenidas en el Código de derechos del usuario del sistema financiero.	Difunde sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.	Difunde sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.	Difunde sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.	Difunde sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.	Difunde sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.	Difunde sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.
Proporcionar al público información pertinente y de fácil consulta;	Consulta mediante la página web http://www.aprendefinanzas.com.ec	Consulta mediante la página web http://www.aula	Consulta mediante la página web http://consejosfinancieros.org.ec/	Consulta mediante la página web http://blog-bancointernacional	Consulta mediante la página web http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/	Consulta mediante medio magnético y cursos de

		bb.com/		com.ec/		Finanzas personales
Incluir un glosario con conceptos básicos de economía y finanzas;	Incluye un glosario en la dirección http://www.aprendefinanzas.com.ec/glosario/	Incluye un glosario en la dirección http://www.aula.bb.com/html/glosario/index.html	Incluye un glosario en la dirección http://www.webmarketing.com.ec/consejosfinancieros/definiciones-de-terminos-financieros/	Incluye un glosario en la dirección http://blog-bancointernacional.com.ec/category/terminologia/	NO identificado	Existe un glosario de términos usados.

Fuente: Información propia a partir de la bibliografía revisada

3.5. Comparación de las herramientas publicadas por algunas instituciones del sistema financiero con la metodología planteada.

Tabla 3.2. Cuadro comparativo con la metodología planteada

Objetivo	Banco del Austro	Banco Boliviano	Banco del Pichincha	Banco Internacional	Superintendencia de Bancos	Metodología planteada
Información sobre los distintos productos financieros	si	si	si	si	si	Si
Presupuesto familiar y/o personal	si	si	si	si	si	Si

Estados financieros Familiares	no	no	no	no	no	Si
Público objetivo	por edades	si	si	si	si	Por etapas
Evaluación de la situación financiera actual	si	si	si	si	si	Si
Propuesta de objetivos a mediano y largo plazo	no	No	no	no	no	Si
Impacto de los objetivos a futuro	no	No	no	no	no	Si
Sugerencias sobre los objetivos	no	No	no	no	no	Si
Evaluación de la situación financiera futura	no	No	no	no	no	Si

Fuente: Información propia a partir de la bibliografía revisada.

Conclusión:

En este capítulo se pudo estudiar las herramientas sobre educación financiera, presentadas por algunas instituciones financieras, llegando a determinar que cumplen con los objetivos planteados por la superintendencia de Bancos según la resolución 2013-2393, sin embargo no se contemplan variables importantes como: el incremento de los ingresos, el impacto de ciertas decisiones, el planteamiento de objetivos, la inversión, entre otras.

Se realizó una evaluación de la información en educación financiera que brindan las instituciones: Banco del Austro, Banco Bolivariano, Banco del Pichincha, Banco Internacional y la Superintendencia de Bancos, mediante sus páginas web. De todas las metodologías e información revisada se pudo observar que todas las instituciones financieras brindan información sobre los productos y servicios que ofrecen los bancos, enseñan a elaborar un presupuesto familiar y se centran en cómo mejorar u obtener un ahorro. Tienen herramientas o simuladores tanto para la solicitud de un préstamo como para el ahorro. Brindan información de acuerdo a las edades objetivas planteadas por cada una de estas instituciones.

Se considera que las instituciones financieras deberían contribuir a generar una cultura tributaria en la población, fomentando la mejora de los ingresos familiares, mediante ahorros que no sean utilizados solo en productos de consumo, sino que sean usados en mejorar la calidad de vida ya sea invirtiendo en conseguir una educación financiera, en invertir en algún negocio o en conseguir activos que permitan generar un ingreso y con ello poder llegar a obtener la libertad financiera, que se definió como la obtención de ingresos pasivos (ingresos que provienen de los activos), que permitan cubrir los gastos mensuales.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones:

La Junta Bancaria en el año 2013 emite una resolución que dispone que todas las entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros deberán desarrollar “Programas de Educación Financiera – PEF” a favor de sus clientes y público en general, con la finalidad de dar a conocer conceptos básicos que permitan mejorar las “finanzas en el hogar”.

Según la encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares urbanos y rurales (ENIGHUR) del año 2012 indica que el 41% de los hogares encuestados tienen gastos mayores a sus ingresos, lo que muestra la necesidad de comprender el manejo de las finanzas personales.

Como alternativa a lo antes citado, se planteó una propuesta metodológica que permita comprender los distintos gastos que tienen las familias, agruparlos y poder disminuirlos de ser necesario, sin desmejorar la calidad de vida del hogar, pero buscando optimizar los recursos que poseen. Además, la metodología enfoca al ahorro como un instrumento para mejorar las finanzas personales más no como una finalidad u objetivo que deba perseguirse, sino como dinero que debe invertirse buscando generar un mayor beneficio económico al núcleo familiar y ayudando al cumplimiento de los objetivos planteados, considerando que el dinero que no genera ingresos pierde poder adquisitivo a lo largo del tiempo.

Para poder comprender la herramienta, se estudiaron conceptos contables básicos, entre los que se pueden citar: grupos contables y su comportamiento, estructura y evaluación de los estados financieros (estado de situación financiera, Estado de Pérdidas y Ganancias, estado de cambios en el patrimonio y estado de flujo de efectivo), índices financieros, presupuestos, y finalmente se analizó la importancia de la educación financiera dentro de las familias.

La herramienta planteada no solo evalúa el presupuesto familiar en base a la consecución de objetivos concretos, sino también considera las distintas etapas de una familia a lo largo del tiempo, entre las que se pueden enumerar: persona soltera, matrimonio joven,

matrimonio con hijos menores, matrimonio con hijos adolescentes y/o mayores, y jubilación.

La necesidad de clasificar a las familias en etapas, nació del análisis del cambio de prioridades que estas tienen a lo largo del tiempo, considerando como ejemplo que una persona soltera podría tener como prioridad la diversión o la compra de un vehículo, mientras que una familia con hijos adolescentes y/o mayores podría tener como prioridad la educación de sus hijos.

La metodología que se planteó se resume de la siguiente manera:

1. Evaluar los ingresos familiares.
2. Evaluar los bienes que posee la familia y las deudas actuales.
3. Organizar los gastos en los que incurre la familia, con la finalidad de determinar dónde se encuentran los principales gastos de la misma.
4. Se avalúan los ingresos y gastos para obtener un resultado, el cual se refleja en el estado de flujo de efectivo o flujo de caja libre, el mismo que muestra la situación actual de la familia. Si el flujo es negativo significa que los ingresos no son suficientes para solventar los gastos incurridos, y que por lo tanto la familia debe evaluarlos, organizarlos e intentar disminuirlos. Si el flujo es positivo, también es recomendable evaluar todos los rubros, ya que la finalidad será buscar que el flujo de efectivo de como resultado los valores más altos posibles.
5. Los flujos positivos, en el estado antes mencionados, permitirán plantearse objetivos claros, y alcanzables para la familia.
6. Los objetivos planteados pueden ser muy diversos, pero para poder ser alcanzados generalmente se resumen en tres estrategias: ahorrar la totalidad para alcanzar el objetivo, ahorrar una parte importante y financiar la diferencia con un crédito, o ahorrar una mínima parte y financiar la diferencia.
7. Una vez establecido el objetivo, la herramienta propuesta ayudará a proyectar la capacidad de pago y con esto el cumplimiento del objetivo, con el fin de tomar decisiones acerca del tiempo necesario para cumplirlo, la cuota a comprometer, o definitivamente reevaluar el objetivo planteado.
8. Una vez evaluado el objetivo, finalmente, la herramienta muestra el estado de situación financiera y el estado de resultados proyectado, los cuales darán a conocer la posición financiera futura de la familia, buscando evitar un sobreendeudamiento o que la familia haya dejado de lado objetivos que sí podrían ser cumplidos.

El presente trabajo concluye con un análisis comparativo entre las metodologías de educación financiera utilizadas por el Banco del Austro, Banco Bolivariano, Banco del Pichincha, Banco Internacional y la Superintendencia de Bancos. Todas las metodologías analizadas brindan información sobre los distintos productos financieros, y basan su análisis en el presupuesto familiar y/o personal mostrando una evaluación de la situación financiera actual, incentivando el ahorro en las familias. La metodología planteada además de lo antes expuesto, permite proponer objetivos a corto y largo plazo, analizando el impacto de los mismos a futuro, impacto que se refleja en los estados financieros familiares, y permite realizar una evaluación financiera no solo actual sino futura. El proyecto maneja un concepto distinto al del resto de metodologías analizadas, centrando su objetivo no en el ahorro sino en la inversión de “activos” que generen ingresos futuros a las familias.

4.2. Recomendaciones:

- En base a los análisis realizados, se recomienda brindar una mayor capacitación sobre “finanzas en el hogar” a las familias, realizando convenios entre los centros educativos y todos los actores del sector financiero del país, buscando que la población aprenda los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, y logre alcanzar una libertad financiera, y con esto el cumplimiento de sus objetivos.
- Se recomienda el cumplimiento del desarrollo de Programas de Educación Financiera – PEF y del seguimiento a las metodologías propuestas por cada institución financiera, por parte de la Superintendencia de Bancos, con el fin de cumplir los objetivos planteados en la normativa.
- Las finanzas personales deben ser instruidas desde temprana edad, buscando crear una cultura financiera, que permita no solo un buen vivir sino un mejor vivir de los actores del hogar.
- A lo largo del presente trabajo, se ha desarrollado una metodología la cual abarca variables importantes que no son evaluadas por programas existentes. La propuesta permite evaluar la situación actual de las familias, y a su vez proyectarla con el fin de cumplir objetivos de manera programada, a corto y largo plazo; por todo lo mencionado con anterioridad se recomienda la aplicación de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

TUSFINANZAS. (01 de 01 de 2015). Recuperado el 25 de 05 de 2015, de Tusfinanzas:
<http://tusfinanzas.ec/finanzas-personales/planificacion-y-presupuesto/>

García S, O. L. (2009). *Administración Financiera Fundamento y Aplicaciones*. Cali - Colombia: PRENSA MODERNA IMPRESORES SA.

GITMAN, L. J., & ZUTTER, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. PEARSON.

IASB. (2014). Marco conceptual. En IASB, *Normas Internacionales de Información Financiera*.

INEC. (04 de 11 de 2013). *INTITUTO ECUATORIOANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS*. Recuperado el 28 de 05 de 2015, de INEC:
http://www.inec.gob.ec/Enighur_/EnighurPresentacionRP.pdf?TB_iframe=true&height=600&width=1000

KIYOSAKI, R. T., & LECHTER, S. L. (2005). *El cuadrante del flujo del dinero: Guía del padre rico hacia la Libertad Financiera*. AGUILAR.

KIYOSAKI, R. T., & LECHTER, S. L. (2005). *Guía para invertir: En qué invierten los ricos ja diferencia de las clases media y pobre!* AGUILAR.

SBS, S. d. (22 de 01 de 2013). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Recuperado el 29 de 06 de 2015, de <http://www.sbs.gob.ec/>:
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2013/resol_JB-2013-2393.pdf

VAN HORNE, J. C., & WACHOWICZ, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Fianciera*. PEARSON.

TUSFINANZAS. (01 de 01 de 2015). Recuperado el 25 de 05 de 2015, de Tusfinanzas:
<http://tusfinanzas.ec/finanzas-personales/planificacion-y-presupuesto/>

García S, O. L. (2009). *Administración Financiera Fundamento y Aplicaciones*. Cali - Colombia: PRENSA MODERNA IMPRESORES SA.

GITMAN, L. J., & ZUTTER, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. PEARSON.

IASB. (2014). Marco conceptual. En IASB, *Normas Internacionales de Información Financiera*.

INEC. (04 de 11 de 2013). *INTITUTO ECUATORIOANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS*. Recuperado el 28 de 05 de 2015, de INEC:

http://www.inec.gob.ec/Enighur_/EnighurPresentacionRP.pdf?TB_iframe=true&height=600&width=1000

KIYOSAKI, R. T., & LECHTER, S. L. (2005). *El cuadrante del flujo del dinero: Guía del padre rico hacia la Libertad Financiera*. AGUILAR.

KIYOSAKI, R. T., & LECHTER, S. L. (2005). *Guía para invertir: En qué invierten los ricos ja diferencia de las clases media y pobre!* AGUILAR.

SBS, S. d. (22 de 01 de 2013). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Recuperado el 29 de 06 de 2015, de <http://www.sbs.gob.ec/>:
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2013/resol_JB-2013-2393.pdf

VAN HORNE, J. C., & WACHOWICZ, J. M. (2010). *Fundamentos de Administración Fianciera*. PEARSON.

INTERNET

INEC. (04 de 11 de 2013). *INTITUTO ECUATORIOANO DE ESTADISTICAS Y CENSOS*. Recuperado el 28 de 05 de 2015, de INEC:
http://www.inec.gob.ec/Enighur_/EnighurPresentacionRP.pdf?TB_iframe=true&height=600&width=1000

TUSFINANZAS. (01 de 01 de 2015). Recuperado el 25 de 05 de 2015, de Tusfinanzas:
<http://tusfinanzas.ec/finanzas-personales/planificacion-y-presupuesto/>

SBS, S. d. (22 de 01 de 2013). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Recuperado el 29 de 06 de 2015, de <http://www.sbs.gob.ec/>:
http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2013/resol_JB-2013-2393.pdf

Programa de Educación Financiera Banco del Austro.

<http://www.aprendefinanzas.com.ec/>

Programa de Educación Financiera Banco del Pichincha.

<http://www.consejosfinancieros.org.ec/>

Programa de Educación Financiera Banco del Bolivariano.

<http://www.aulabb.com/>

Programa de Educación Financiera Banco del Internacional.

<http://blog-bancointernacional.com.ec/>

Superintendencia de Bancos del Ecuador.

http://www.sbs.gob.ec/practq/sbs_index?vp_art_id=1406&vp_tip=2