



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**"LA EDUCACIÓN FINANCIERA, HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL
MANEJO ADECUADO DE LAS FINANZAS EN LOS NEGOCIOS Y EN LAS
FINANZAS PERSONALES; CASO APLICADO EN LA ASOCIACIÓN DE
COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO EN EL AÑO 2015"**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA E INGENIERO
COMERCIAL**

AUTORES:

MARÍA ALEXANDRA PESÁNTEZ CALLE

ÁNGEL ESTEBAN PAREDES PALACIOS

DIRECTOR:

ING. MIRIAM ELIZABETH LÓPEZ CÓRDOVA

CUENCA-ECUADOR

2017



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**"LA EDUCACIÓN FINANCIERA, HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL
MANEJO ADECUADO DE LAS FINANZAS EN LOS NEGOCIOS Y EN LAS
FINANZAS PERSONALES; CASO APLICADO EN LA ASOCIACIÓN DE
COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO EN EL AÑO 2015"**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA E INGENIERO
COMERCIAL**

AUTORES:

MARÍA ALEXANDRA PESÁNTEZ CALLE

ÁNGEL ESTEBAN PAREDES PALACIOS

DIRECTOR:

ING. MIRIAM ELIZABETH LÓPEZ CÓRDOVA

CUENCA-ECUADOR

2017



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**"LA EDUCACIÓN FINANCIERA, HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL
MANEJO ADECUADO DE LAS FINANZAS EN LOS NEGOCIOS Y EN LAS
FINANZAS PERSONALES; CASO APLICADO EN LA ASOCIACIÓN DE
COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO EN EL AÑO 2015"**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA E INGENIERO
COMERCIAL**

AUTORES:

MARÍA ALEXANDRA PESÁNTEZ CALLE

ÁNGEL ESTEBAN PAREDES PALACIOS

DIRECTOR:

ING. MIRIAM ELIZABETH LÓPEZ CÓRDOVA

CUENCA-ECUADOR

2017

DEDICATORIA

Este trabajo de grado lo dedico a Dios por permitirme cumplir un objetivo más en la vida, por no abandonarme jamás y mostrarme su amor a través de mi hermosa hija Doménica Estefanía Vásquez Pesántez a quien dedico mi vida, mis glorias, mis sueños, mis anhelos y esta meta que alcanzo junto a ti hija amada, te la mereces, me la merezco.

Alexandra Pesántez

Dedico este logro a Dios por poner en mi camino este reto y permitirme superarlo además de permitirme experimentar tantas vivencias a lo largo del camino para alcanzarlo.

A ti padre amado Ángel Eldrulfo Paredes Palacios, te dedico este logro, es un triunfo para los dos porque aun en momentos difíciles jamás abandonamos nuestros sueños y continuamos adelante por la gracia de Dios.

Esteban Paredes

AGRADECIMIENTO

Le doy gracias a Dios nuestro creador por darme la vida y permitirme dársela a mi dulce hija, es con el amor puro de ustedes que he logrado ver en la oscuridad una luz de esperanza, mi vida es una bendición a cada momento, los amo como amo cada minuto de mi existencia junto a ustedes.

Agradezco a mi familia por su apoyo incondicional y por motivarme a finalizar mi carrera, hoy lo he logrado y este triunfo lo comparto con ustedes.

Alexandra Pesántez

Gracias a Dios por la vida, por la posibilidad de disfrutar de sus bendiciones, por permitirme respirar a cada instante y darme un amor verdadero.

Gracias papá por ser un ejemplo en mi vida, eres el mejor amigo y compañero, tus consejos y sabiduría me llevaron por la vida en la búsqueda de nuevas experiencias, de retos, de caminos no transitados, no hay forma de agradecerte por todo y por tanto.

Esteban Paredes

RESUMEN

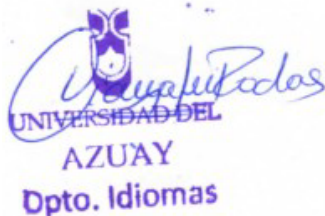
La investigación acerca de: La educación financiera, herramienta eficiente para el manejo adecuado de las finanzas en los negocios y en las finanzas personales; caso aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015, ha permitido identificar la falta de conocimiento de los implicados sobre cultura financiera de forma que la administración de sus recursos y el control de sus negocios no son llevados bajo principios adecuados que les permitan saber sus pérdidas, ganancias, egresos, ingresos, control de stock, regulación de su actividad comercial entre otras condiciones que ponen en riesgo su estabilidad económica.

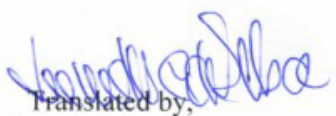
Palabras clave: Educación Financiera, Cultura Financiera, Ingresos, Egresos, Presupuesto.

ABSTRACT

This research on financial education as an efficient tool for the proper management of businesses and personal finances; case applied in the *Plaza San Francisco* Merchants Association in 2015, has helped to identify the lack of financial knowledge among those involved. Therefore, the management of their resources and control of their business are not conducted under the appropriate principles to make them know their losses, profit, expenses, income, stock control, business regulation, among other conditions that put their economic stability at risk.

Keywords: Financial Education, Commercial Activity, Taxation, Taxes, Revenues, Expenses, Stock.




Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Índice de contenidos	vi
Introducción	1

CAPÍTULO I

LA EDUCACIÓN FINANCIERA

1.1. Educación financiera	3
1.1.1. Educación financiera y el emprendimiento	5
1.2. Cultura financiera	6
1.3. Inclusión financiera	7
1.4. El Sistema financiero en Ecuador	10
1.5. Las finanzas personales	11
1.5.1. Políticas de estado que fortalecen el ahorro	13

CAPÍTULO II

ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO

2.1. Reseña Histórica de la Plaza San Francisco	15
2.1.1. Forma de vida de los comerciantes de San Francisco	17
2.2. Asociación de comerciantes de la Plaza San Francisco	18
2.2.1. Ventajas de ser miembros de Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco	19

2.2.2. Obligaciones tributarias de los comerciantes de la Plaza San Francisco	19
2.2.3. Problemas de los comerciantes de la Plaza San Francisco	19
2.3. Resultados de la investigación cuantitativa realizada a los comerciantes de la Plaza San Francisco	21
Pregunta 1. ¿Usted es dueño o trabaja para el dueño?	22
Pregunta 2. ¿Qué nivel de estudios tiene usted?	22
Pregunta 3. ¿Está usted afiliado al IESS?	23
Pregunta 4. ¿Qué edad tiene usted?	24
Pregunta 5. ¿Qué tipo de productos comercializa?	25
Pregunta 6. ¿Cuánto tiempo lleva usted en esta actividad?	26
Pregunta 7. ¿Su negocio fue heredado?	26
Pregunta 8. Conocimiento de conceptos financieros	27
Pregunta 9. Tipo de contribuyente	28
Pregunta 10. ¿Usted realiza el pago de sus impuestos de manera puntual?	28
Pregunta 11. Tipo de comprobante de ventas	29
Pregunta 12. Ingresos adicionales	29
Pregunta 13. Tipo de comprobante por compras	30
Pregunta 14. ¿Realiza algún tipo de presupuesto mensual para sus finanzas?	30
Pregunta 15. ¿Realiza algún registro de sus ingresos y gastos de su negocio?	31
Pregunta 16. ¿Qué tan frecuente es que usted utilice el dinero, producto de las ventas de su negocio, para gastos personales o familiares?	31
Pregunta 17. ¿Alguna vez tuvo la necesidad de solicitar un crédito?	32
Pregunta 18. Si su respuesta fue “Si” ¿a quién solicitó?	33
Pregunta 19. ¿Ha tenido algún inconveniente al solicitar un crédito en alguna Institución Financiera?	33
Pregunta 20. Si usted tuvo algún tipo de inconveniente al solicitar un crédito, señale de las siguientes opciones la que más se adapte a la situación	34
Pregunta 21. ¿Qué riesgos percibe al solicitar un crédito?	
Señale el riesgo que considera como más importante	35
Pregunta 22. ¿En dónde coloca el dinero ahorrado habitualmente?	35
Pregunta 23. Razón del ahorro	36
Pregunta 24. Del orden del 1 al 5 siendo el número “1” el más importante	

¿cómo prioriza los gastos dentro de su hogar?_____	37
Pregunta 25. Si usted no ahorra señale cuáles son sus principales causas_____	37
Pregunta 26. En cuál de las siguientes alternativas utiliza su dinero sobrante_____	38
2.4. Resultados de la investigación cualitativa realizada a los comerciantes de la Plaza San Francisco_____	39

CAPÍTULO III

DISEÑO DE UNA HERRAMIENTA DE CULTURA FINANCIERA

3.1. Antecedentes_____	41
3.2. Diseño de un programa de educación financiera_____	42
3.3. Diseño de un manual de consulta sobre términos financieros para los comerciantes de la Plaza San Francisco_____	45
3.3.1. Objetivos_____	45
3.3.2. Glosario de términos_____	46
3.3.3. El presupuesto_____	49
3.3.4. El ahorro_____	55
3.3.5. Financiación_____	58
3.3.6. Tipo de financiación_____	59
3.4. Estudio de caso del comerciante Juan José Flores _____	69
3.4.1 Antecedentes_____	69
3.4.2 Aplicación de herramienta financiera_____	71
CONCLUSIONES_____	81
RECOMENDACIONES_____	82
BIBLIOGRAFÍA_____	83

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y TABLAS

Figura 1. Plaza de San Francisco primera mitad del siglo XX_____	15
Figura 2. Plaza de San Francisco en la actualidad _____	16
Figura 3. Pregunta 1. ¿Usted es dueño o trabaja para el dueño?_____	22
Figura 4. Pregunta 2. ¿Qué nivel de estudios tiene usted?_____	22
Figura 5. Pregunta 3. ¿Está usted afiliado al IESS?_____	23
Figura 6. Pregunta 4. ¿Qué edad tiene usted?_____	24
Figura 7. Pregunta 5. ¿Qué tipo de productos comercializa?_____	25
Figura 8. Pregunta 6. ¿Cuánto tiempo lleva usted en esta actividad?_____	26
Figura 9. Pregunta 7. ¿Su negocio fue heredado?_____	26
Figura 10. Pregunta 8. Conocimiento de conceptos financieros_____	27
Figura 11. Pregunta 9. Tipo de contribuyente_____	28
Figura 12. Pregunta 10. ¿Usted realiza el pago de sus impuestos de manera puntual?_____	28
Figura 13. Pregunta 11. Tipo de comprobante de ventas_____	29
Figura 14. Pregunta 12. Ingresos adicionales_____	29
Figura 15. Pregunta 13. Tipo de comprobante por compras_____	30
Figura 16. Pregunta 14. ¿Realiza algún tipo de presupuesto mensual para sus finanzas?_____	29
Figura 17. Pregunta 15. ¿Realiza algún registro de sus ingresos y gastos de su negocio?_____	30
Figura 18. Pregunta 16. ¿Qué tan frecuente es que usted utilice el dinero, producto de las ventas de su negocio, para gastos personales o familiares?_____	30
Figura 19. Pregunta 17. ¿Alguna vez tuvo la necesidad de solicitar un crédito?_____	32
Figura 20. Pregunta 18. Si su respuesta fue “Sí” ¿a quién solicitó?_____	33
Figura 21. Pregunta 19. ¿Ha tenido algún inconveniente al solicitar un crédito en alguna Institución Financiera?_____	33
Figura 22. Pregunta 20. Si usted tuvo algún tipo de inconveniente al solicitar un crédito, señale de las siguientes opciones la que más se adapte a la situación_____	34

Figura 23. Pregunta 21. ¿Qué riesgos percibe al solicitar un crédito?	
Señale el riesgo que considera como más importante_____	35
Figura 24. Pregunta 22. ¿En dónde coloca el dinero ahorrado habitualmente?_____	35
Figura 25. Pregunta 23. Razón del ahorro_____	36
Figura 26. Pregunta 24. Del orden del 1 al 5 siendo el número “1” el más importante ¿Cómo prioriza los gastos dentro de su hogar?_____	37
Figura 27. Pregunta 25. Si usted no ahorra señale cuáles son sus principales causas_____	37
Figura 28. Pregunta 26. En cuál de las siguientes alternativas utiliza su dinero sobrante_____	38
Tabla 1. Resumen comparativo de entrevistas a profundidad_____	39
Tabla 2. Contenido del programa de educación financiera_____	44
Tabla 3. Esquema de presupuesto personal o familiar_____	50
Tabla 4. Esquema de presupuesto personal o familiar detallado_____	51
Tabla 5. Detalle de préstamos_____	52
Tabla 6. Registro para gastos con tarjeta de crédito_____	52
Tabla 7. Registro para gastos fijos_____	53
Tabla 8. Ejemplo de presupuesto personal o familiar_____	54
Tabla 9. Control de pagos o depósitos_____	55
Tabla 10. Ejemplo de endeudamiento_____	59
Tabla 11. Tipos de financiamiento_____	59
Tabla 12. Estado financiero del negocio: balance general_____	71
Tabla 13. Registro diario de ingresos y egresos del negocio_____	72
Tabla 14. Balance diario del negocio_____	73
Tabla 15. Tabla de presupuesto mensual familiar_____	74
Tabla 16. Cálculo de excedente mensual del negocio_____	75
Tabla 17. Cálculo de capacidad de endeudamiento _____	75
Tabla 18. Tabla de límite de endeudamiento_____	76
Tabla 19. Cálculo de punto de equilibrio_____	77
Tabla 20. Estado de resultados_____	78

Tabla 21. Flujo de caja	79
Tabla 22. Códigos de cuentas y forma de pago	79
Tabla 23. Saldos por tipo de cuenta	80

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Encuesta	87
Anexo 2. Modelo de entrevista a profundidad	90
Anexo 3. Mapa de la Plaza San Francisco	91
Anexo 4. Protocolo de trabajo de titulación	92
Anexo 5. Registro Fotográfico	102

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, debido a la evolución tecnológica y la revolución de la sociedad, distintas organizaciones internacionales han sugerido a la población la necesidad de mejorar la educación y cultura financiera, en tanto el desconocimiento puede conducir a la inadecuada toma de decisiones sobre su economía personal, por consiguiente, pérdidas del patrimonio, endeudamiento excesivo, etc.

En Ecuador también se han adoptado medidas para la toma de conciencia sobre la importancia de que las personas se capaciten en temas de educación financiera, para ello se han organizado programas enfocados en el ahorro y en cómo administrar adecuadamente el dinero.

Entonces la investigación acerca sobre: La educación financiera, herramienta eficiente para el manejo adecuado de las finanzas en los negocios y en las finanzas personales; caso aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015, se plantea en respuesta a la necesidad de mejorar la cultura financiera y contribuir a la educación de la población.

En el caso de los comerciantes de la Plaza San Francisco, las condiciones de su trabajo han sido siempre difíciles, sumado a ello, existe su nivel bajo de conocimiento sobre las finanzas adecuadas para sus negocios. Pese a todo el comerciante se han mantenido en la zona durante años, formando parte de la historia de la ciudad, de sus tradiciones incluso, de tal forma que la importancia por capacitarlos para cambiar sus actuales condiciones es primordial a fin de garantizar su permanencia, pero, sobre todo, dotarlos de herramientas financieras para que el esfuerzo producto de sea trabajo sea adecuadamente controlado y gestionado en parámetros de productividad.

Es así que se desarrolla la presente investigación organizada de la siguiente forma:

Capítulo I: Se registra el sustento teórico necesario para el desarrollo de la investigación, tomando en cuenta criterios de autores e instituciones que son un referente en las finanzas.

Capítulo II: Se exponen los principales datos de la Asociación de comerciantes de la Plaza San Francisco, además comprende los resultados de las encuestas realizadas a los comerciantes, representadas en gráficos porcentuales y su interpretación sobre la realidad investigada.

Capítulo III: Diseño de herramientas de cultura financiera, en el cual se expone la propuesta para capacitación y formación en cultura financiera.

Finalmente se exponen las conclusiones generales del trabajo y las respectivas recomendaciones.

CAPÍTULO I

LA EDUCACIÓN FINANCIERA

1.1. Educación financiera

El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (2007) define a la educación financiera como un proceso que propicia el desarrollo de habilidades y actitudes por medio de la comprensión de información relacionada con la administración de recursos y planeación de forma que dota al individuo de conocimiento para la toma de decisiones personales y sociales con carácter económico en su vida diaria, además le otorga la posibilidad de acceder a productos y servicios financieros que aporten en la mejora de su calidad de vida con seguridad.

Por su parte la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2009) indica que se trata de un sistema a través del cual los inversores y consumidores financieros comprenden los productos, conceptos y riesgos por medio de la enseñanza adecuada de forma que desarrollan habilidades y confianza para actuar ante los riesgos, oportunidades y decisiones que les permita mejorar su estado financiero.

La educación financiera permite a las personas comprender sus derechos de forma que los hace usuarios activos y responsables en cuanto a la toma de decisiones de sus finanzas, pero se trata de un proceso de aprendizaje continuo pues el fin es desarrollar habilidades y actitudes asertivas generando un cambio de comportamiento, fomentando una cultura financiera (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2015).

Bajo estas consideraciones, varios países alrededor del mundo han profundizado en los procesos educativos financieros a fin de que los ciudadanos tomen conciencia de la importancia de la administración de sus economías sobre todo ante situaciones de crisis. Pues la situación económica de las familias repercute en la economía de un

país, de forma que se procura el fortalecimiento de los procesos de formación financiera desde edades escolares.

En el Ecuador, las instancias de Gobierno, con el apoyo de la empresa privada, en especial los Bancos, han emprendido acciones para promover el aprendizaje de la cultura financiera de los ciudadanos, incentivando sobre todo al ahorro. Pero uno de los retos más importante que se presenta, es acabar con el prejuicio de que la educación financiera sólo les compete a personas con potencial económico o expertos en el tema.

La cultura financiera es de gran importancia y se puede considerar como parte de los conocimientos generales ya que implica prácticas que son llevadas a cabo a diario, y es ahí donde radica la necesidad de una correcta administración de ganancias, gastos, y productos financieros en pro de una mejor calidad de vida.

Ante esta consideración, la Superintendencia de Bancos, a partir del año 2010, emprendió campañas de educación financiera e involucró de forma obligatoria a los bancos, además al sector privado, público, educativo, gremios de trabajadores, universidades, prensa, cámaras de la producción, y sociedad en general, trabajando bajo los siguientes objetivos:

Fortalecer las conductas financieras del usuario financiero y los distintos grupos de la población en general.

Enseñar al usuario financiero a proteger sus ingresos.

Dotar al usuario financiero de técnicas para la administración de sus recursos económicos, entre los que se destaca el presupuesto familiar.

Conducir al ciudadano a usar de forma adecuada los productos y servicios financieros ofertados por el sistema financiero.

Lograr que el usuario financiero y la población en general, a mediano plazo este capacitada a tomar decisiones financieras correctas, que no afecten el bienestar de sus familias.

Conseguir la bancarización de la población en general, logrando la inclusión social de las personas al sistema financiero planteando políticas y estímulos para motivar y obligar indirectamente a la sociedad a que cuente con al menos un servicio financiero. (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2010)

La educación financiera, es entonces un proceso que involucra a la sociedad desde sus diferentes accionares, pero la responsabilidad total recae en cada ciudadano, al ser el administrador de su economía y la de su familia, por ello los programas se fundamentan en tres principios básicos: incentivar hacia la cultura del ahorro, concientizar respecto al sistema crediticio y comprender a cabalidad cómo funciona el sistema financiero del país.

1.1.1. Educación financiera y el emprendimiento

El término “emprendedor” proviene de la voz castellana “emprender” derivada del latín “tomar”, entonces se comprende que un emprendedor es la persona que se decide a llevar a cabo un proyecto, sus características son la dedicación, innovación, responsabilidad, entusiasmo, etc. Por otra parte, un emprendedor se destaca por su conocimiento sobre el negocio emprendido, aunque sea mínimo (Wilson, 2013), y su objetivo es generar ingresos económicos, es por ello que la educación financiera se convierte en la clave para la correcta administración.

El aprendizaje de las finanzas, de acuerdo a la Comisión Europea, contempla tres aspectos fundamentales, el primero orientado a la comprensión financiera, el segundo referido a la capacidad y habilidad para usar los conocimientos en beneficio propio y el tercero aborda la responsabilidad, es decir la toma de decisiones con consciencia. Es por eso que los emprendedores deben saber cómo acceder y hacer uso de las herramientas que brinda el sistema financiero para asegurar el éxito de sus proyectos.

En el Ecuador es preciso considerar que también repercute el contexto social, económico y político en los proyectos de emprendimiento, haciéndose necesario potenciar ambientes y condiciones para que los ciudadanos puedan convertirse en emprendedores.

Los programas educativos actuales, han adquirido un nuevo enfoque, pues dentro de sus propuestas curriculares ya incluyen capacitación y formación en

emprendimiento, las prácticas profesionales también se orientan a la misma dinámica y es que la meta de la educación superior es formar personas altamente capacitadas capaces de emprender sus propios proyectos de negocio, dinamizando la economía, generando fuentes de trabajo y potenciando el crecimiento del país.

La educación financiera otorga grandes beneficios a las personas como al sistema económico en tanto desarrolla en sus usuarios habilidades que les permiten evaluar riesgos y considerar las ganancias potenciales de una operación, ajustar decisiones de ahorro e inversión, potencia el desarrollo de nuevos productos y servicios de calidad, la competencia y la innovación financiera.

1.2. Cultura financiera

La cultura financiera es comprendida como el dominio responsable de habilidades, conocimientos y prácticas relacionadas con la toma de decisiones en las finanzas aplicadas de forma diaria (Gutiérrez, 2015). Esta se adquiere luego de un proceso de educación en el que se aprende como acceder a los productos y servicios financieros de forma responsable y con plena conciencia de las decisiones que se toman sobre todo en cuanto a inversiones, créditos, ahorro, etc.

Visto de una forma más general, la cultura como tal es un bien de la sociedad pues transmite las características únicas de un grupo humano a través del tiempo, de la misma forma la cultura financiera adquiere importancia debido al acceso diario a las finanzas ya sea con patrimonios personales o institucionales y se convierte en una forma de vida reflejada en la administración de capitales, bienes y servicios para alcanzar niveles económicos sustentables.

La educación contribuye a la estabilidad del sistema financiero y tener una cultura en finanzas permite que las decisiones en inversiones, estén mejor sustentadas con información adecuada, de forma que se eviten determinadas situaciones como el sobreendeudamiento (Lamamie, 2012).

Por otra parte es preciso considerar que la globalización y los avances tecnológicos, sumados a la evolución social, han generado un mercado altamente cambiante, pues las instituciones cada vez crean nuevos productos o servicios financieros que implican altos grados de complejidad en la comprensión de su uso, por ello la propagación de la educación en finanzas y la instauración de una cultura financiera se hacen imprescindibles sobre todo en economías vulnerables como la de Ecuador que en la actualidad enfrenta dificultades por la caída del precio del petróleo, los aranceles a productos importados, el terremoto de Manta y las condiciones políticas entre otros.

La realidad es que el pueblo ecuatoriano avanza en los procesos educativos financieros, pero a un ritmo demasiado lento como para responder a los cambios económicos, no existe una cultura financiera sostenible, es decir que permite la seguridad económica de las familias por medio de ahorros o inversiones seguras.

Incluso luego del fenómeno natural del 16 de abril del 2016, ya se han realizado infinidad de propuestas de la banca nacional pública y privada al ofertar créditos para reconstrucción a menor interés y con facilidades de acceso y de pago, sin embargo, esta estrategia de soporte económico puede convertirse en otro detonante de la economía familiar si se desconoce sobre una correcta administración del dinero, formas de pago, intereses, etc. Previo a otorgar créditos, el Estado debería plantear un sistema educativo y de emprendimiento que permita a los beneficiarios conocer sus derechos y obligaciones de forma que sepan acogerse a las mejores opciones para la reactivación de sus economías (Rodríguez, 2016).

La cultura financiera es una forma de vida y como tal debe permitir a las personas el acceso a mejores condiciones económicas, es por ello que no solo depende de los usuarios del sistema financiero, sino de todos quienes lo conforman pues para instaurar un comportamiento adecuado en las finanzas, de forma que se convierta en parte de la cultura de un pueblo, se necesita práctica, educación constante, refuerzo en los conocimientos, actualización y responsabilidad.

1.3. Inclusión financiera

La inclusión financiera hace referencia al acceso de todas las personas a los servicios financieros bajo criterios de responsabilidad y uso eficaz.

De acuerdo al Banco Mundial (2015), cerca de mil millones de personas, equivalentes al 38% de los adultos en el mundo no son usuarios de los servicios financieros formales, esta situación está directamente relacionada con el nivel de ingresos “el 20 % de los adultos más ricos de los países en desarrollo tiene el doble de probabilidades de poseer una cuenta formal que el 20% más pobre” (p. 15).

Una mayor inclusión financiera no solo se caracteriza por un aumento de la cobertura por medio de canales tradicionales (sucursales) y no tradicionales (ATM o nuevas tecnologías a través de corresponsales no bancarios), sino también por un incremento de la oferta de productos y servicios financieros, donde las cuentas de ahorro por cada 1.000 adultos son un indicador relevante, así como las cuentas de crédito por cada 1.000 adultos, en los que Chile y Colombia llevan cierto liderazgo (Guerrero, 2015, s/p).

Analizando dicho contexto, el sistema financiero ecuatoriano tiene la responsabilidad de poner a disposición de la población excluida del ciclo financiero, productos y servicios respaldados con un efectivo proceso educativo que se oriente a la creación de una cultura en las finanzas.

De esta forma, la política de Economía Popular y Solidaria del Estado, tiene como principio que los integrantes de la economía se unan para la producción, intercambio, comercio, finanzas y consumo de bienes y servicios de forma que puedan generar ingresos y satisfagan sus necesidades (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2011).

Art. 283. El sistema económico es popular y solidario (...). Propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado (...) y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p.139)

El Gobierno, a través de su programa de economía popular y solidaria, impulsa una política pública que permite el acceso y uso de los servicios financieros a toda la

población priorizando con aquellos que no lo podían hacer, de forma que se ha beneficiado a grupos con escasos recursos económicos y a la pequeña empresa, para ello se ha puesto en marcha los medios de pago electrónicos, instrumentos de ahorro y el acceso a créditos potenciando condiciones más favorables.

Una de las acciones más recientes para alcanzar la inclusión financiera, fue la del Banco Central del Ecuador, con la propuesta del sistema de dinero electrónico planteada con la finalidad de realizar pagos a través de dispositivos electrónicos, móviles, tarjetas inteligentes, computadoras y otros elementos tecnológicos que sirvan para el fin. El dinero electrónico supone una oportunidad para la inclusión financiera por los siguientes motivos:

Permite superar los costos transaccionales y las barreras físicas que a menudo impiden a la gente utilizar las instituciones financieras, sobre todo en sectores periurbanos, urbano marginales y rurales.

Es un servicio que tiende a crecer conforme al desarrollo de la telefonía móvil, generando cada día nuevas aplicaciones y usos.

El dinero electrónico supone un nuevo medio de pago para pequeños y medianos emprendimientos.

El dinero electrónico impulsa el comercio electrónico al dotar a la mayoría de la población de un sistema de pago sencillo de fácil acceso y barato.

El dinero electrónico promueve el empoderamiento económico de las mujeres y otros grupos de atención prioritaria, facilitando su participación en la economía.

Permite la confidencialidad y seguridad en el acceso a los servicios financieros.

Apuntalan la inclusión digital al familiarizar a la gente con el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación a través del teléfono celular.

El dinero electrónico genera información de las personas no incluidas financieramente, permitiéndoles en el futuro acceder a los servicios financieros y al crédito. (Banco Central del Ecuador, 2014)

Con el pago electrónico, se aseguran las transacciones, volviéndose más seguras, modernas y eficientes, sustituyendo al efectivo. Hasta el momento el uso del pago

electrónico ha tenido aceptación, sin embargo, hace falta fortalecer el proceso de educación sobre su uso y beneficios.

1.4. El Sistema financiero en Ecuador

El sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos. (Superintendencia de Bancos, 2016)

El sistema financiero es un factor muy importante en el funcionamiento y desarrollo económico de un país, pues dinamiza los sistemas empresariales públicos y privados, genera empleo y movimiento de capitales, además promueve el ahorro y busca el crecimiento económico de la población.

Otro de los factores que forman parte del sistema financiero, son los bancos al actuar como intermediarios y ofrecer al público sus servicios, además están las mutualistas, cooperativas, sociedades financieras, compañías de seguros y compañías auxiliares, todas bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Banco: Es una institución que por un lado se encarga de cuidar el dinero que es entregado por los clientes y por el otro utiliza parte del dinero entregado para dar préstamos cobrando una tasa de interés.

Sociedad Financiera: Institución que tiene como objetivo fundamental intervenir en el mercado de capitales y otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

Cooperativas de Ahorro y Crédito: Es la unión de un grupo de personas que tienen como fin ayudarse los unos a los otros con el fin de alcanzar sus necesidades financieras. La cooperativa no está formada por clientes sino por socios, ya que cada persona posee una pequeña participación dentro de esta.

Mutualistas: La unión de personas que tienen como fin el de apoyarse los unos a los otros para solventar las necesidades financieras. Generalmente las mutualistas invierten en el mercado inmobiliario. Al igual que las cooperativas de ahorro y crédito estas están formadas por socios. (Superintendencia de Bancos, 2016)

El sistema financiero cumple importantes funciones como el estímulo al ahorro mediante la oferta de productos para ello, con rendimientos atractivos y sobre todo que garanticen seguridad, facilita el pago de bienes y servicios por medio del desarrollo comercial interno y externo, proporciona el nivel adecuado de liquidez al país y así la sociedad puede acceder a la compra de bienes y servicios, y también permite a las empresas y microempresas financiar sus negocios y proyectos empresariales. De esta forma se dinamiza la economía de un país y se genera el desarrollo en todos los aspectos para mejorar las condiciones de vida de un pueblo.

1.5. Las finanzas personales

Las finanzas personales hacen referencia a la planificación financiera que permite analizar los principios y herramientas para optimizar el uso de los recursos financieros de una persona (Jaramillo, 2011).

Es preciso mencionar que, para la correcta administración de las finanzas personales, también se necesita de un proceso educativo que permita el conocimiento y la práctica relacionada al manejo de los ingresos, gastos, ahorro e inversión. De esta forma adquiere gran importancia la educación y cultura financieras pues la necesidad de las personas aprender a planificar, organizar, usar y controlar el dinero obtenido de sueldos y salarios, arriendos, rentas, remesas, micro-negocios, etc.

En la actualidad la cultura financiera no está en su mejor momento pues los procesos educativos avanzan lentamente, sin embargo, los proyectos de emprendimiento y las necesidades de las personas por acceder a productos y servicios financieros aumenta, incluso las instituciones bancarias han incrementado sus ofertas y la población aún no se encuentra lista para decidir adecuadamente si accede o no a las mismas.

La población ecuatoriana se ha caracterizado por el acceso limitado a las finanzas, de forma que la readaptación a un comportamiento responsable con sus finanzas es una

meta compleja, la cual se ha venido abordando desde algunos años atrás con programas de educación financiera a cargo de instituciones públicas y privadas. Algunas de las campañas se han enfocado en el ahorro y para lograrlo se han empleado estrategias de conducta condicional como por ejemplo por cada cincuenta dólares se obtiene un cupón y participa en el sorteo mensual de diversos premios, este tipo de campañas han dado resultados aceptables en la banca privada, pero el acceso voluntario es la meta.

Por otra parte, las finanzas personales abarcan mucho más que un plan de ahorro y es que la población debe tener la capacidad de planificar y tomar decisiones acerca de su capital, y son muy pocos quienes lo hacen responsablemente. La falta de una cultura financiera se refleja en el aumento de cartera en instituciones financieras, negocios cerrados al poco tiempo de su emprendimiento, sobre endeudamiento en tarjetas de crédito o casas comerciales, entre otros, por ello es importante que se revisen las siguientes etapas dentro de una planificación personal:

a) Análisis de la situación financiera: Se trata de revisar la situación financiera actual a fin de evaluar el estado de ingresos, gastos y patrimonio.

b) Planteamiento de metas financieras: En etapa se debe determinar las metas financieras tomando en cuenta el nivel de vida y la situación financiera actual, es decir que deben ser claras y realistas para ser cumplidas en determinados períodos de tiempo, de forma que los esfuerzos se orienten a lograrlas sin que afecten a la economía personal.

c) Desarrollo de un plan de acción: El plan de acción contempla las tareas que se desarrollaran para el cumplimiento de metas, éste debe ser flexible en caso de que la situación financiera cambie, además debe contemplar imprevistos y su financiamiento, por ello es indispensable que se lo realice tomando en cuenta los escenarios posibles a los que puede estar sujeto. También contempla el análisis de costos por la compra de un activo o arriendo de un bien, la elaboración de un presupuesto y el planteamiento de estrategias para alcanzar las metas.

d) Ejecución del plan: En esta etapa se pone en marcha las actividades planificadas de acuerdo al cronograma establecido, procurando respetar los tiempos, el presupuesto y las estrategias de forma que luego pueda ser sometido a evaluación.

e) Evaluación del plan: Es preciso realizar un seguimiento constante y evaluaciones que permitan identificar falencias en el plan o aciertos y en caso de ser necesario la reestructuración de metas o acciones. De esta forma se mantiene control absoluto en la ejecución de las actividades y presupuestos.

1.5.1. Políticas de estado que fortalecen el ahorro

Las políticas económicas del Ecuador, otorgan facilidades a los usuarios del sistema financiero y también aquellos que no tienen acceso de forma que se potencia el ahorro de acuerdo a los objetivos del buen vivir, estas condiciones son:

- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) de acuerdo a su objetivo de proteger al a población en dependencia laboral o no, contempla el aporte tanto del beneficiario como del empleador para rubros destinados a maternidad, salud integral, riesgos de trabajo, incapacidad, cesantía, vejez, invalidez o muerte y recientemente se aprobó el seguro de desempleo que de cierta forma contribuye a proteger la estabilidad económica de las personas de acuerdo a la situación o necesidad. Además, el IESS oferta tres tipos de crédito: Hipotecario, Quirografario y Prendario (por medio del Monte de Piedad).
- La Senescyt actúa desde la educación a nivel superior y por medio del Sistema Nacional de Nivelación y Admisión (SNNA) direcciona el acceso a la educación gratuita bajo determinados parámetros garantizando el cumplimiento de la ley y el derecho de todos los ecuatorianos. Es así como aporta a la economía solidaria y familiar otorgando la posibilidad del estudio sin costo.

- El Bono de desarrollo humano, este es otorgado desde 1998 como un subsidio monetario directo del Estado con el fin de compensar la eliminación de los subsidios en gas y electricidad. Los beneficiarios directos son familias de escasos recursos económicos.
- Programa Socio Ahorro el cual tiene como fin la comercialización de productos de primera necesidad, en locales afiliados, a precios más bajos. El enfoque fue el descuento a los consumidores de forma que la especulación se detenga y la economía se normalice.

CAPÍTULO II

ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO

2.1. Reseña Histórica de la Plaza San Francisco

La plaza de San Francisco en la ciudad de Cuenca, se estableció poco tiempo después de su fundación cuyo destino original fue el de ser un sitio de mercadeo popular al igual que en la actualidad, además se registra datos históricos que en ella se realizó la ejecución de patriotas libertarios.



Figura 1. Plaza de San Francisco primera mitad del siglo XX
Fuente: Revista Avance (2013)

La plaza de San Francisco fue propiedad del español Sebastián Palacios, pero un año luego de su muerte este terreno paso a ser la Plaza de la Feria, de acuerdo a la disposición de Gil Ramírez Dávalos, gobernador en ese entonces.

El sitio se caracterizó por el comercio de productos agrícolas, víveres, carnes, ropa y artesanías, cabe destacar que siempre estuvo caracterizada por la falta de sanidad. Con el paso del tiempo esta plaza ha cambiado de nombre: del Mercado, del Patíbulo, del General Franco, sin embargo, el fraile franciscano Tomás Calvo contribuyó en su actual título de Plaza San Francisco debido a la cercanía al convento y al templo de la misma procedencia.

En el año de 1820 cuando se produjo la independencia de la ciudad, fueron ejecutados 28 patriotas libertarios, es por ello que en ocasiones se la llamaba Plaza del Patíbulo o de San Francisco.

Durante el siglo XIX se caracterizó por el expendio de carnes hasta mediados del siglo XX cuando se construyó el mercado 10 de agosto.

Los problemas de la plaza, a lo largo de los años han sido los mismos: insalubridad, inseguridad y desorden en el comercio, estos problemas no han podido ser superados por las administraciones municipales, pese a que en la actualidad las autoridades se encuentran en un proceso de evaluación de la nueva propuesta para remodelar la zona.

La propuesta contempla la intervención en cuatro inmuebles: la sede de las juntas parroquiales, el Pasaje León, un área donde se adecuará un salón auditorio y la casa Ullauri. Por otra parte, se contempla parqueo para alrededor de ochenta vehículos y la reubicación de 140 puestos estará dispuesta en dos subsuelos.



Figura 2. Plaza de San Francisco en la actualidad
Fuente: Revista Avance (2015)

2.1.1. Forma de vida de los comerciantes de San Francisco

Desde su llegada a la ciudad, los comerciantes de la zona, oriundos de Otavalo, enfrentaron condiciones de vida precarias pues debieron dormir en cuartos arrendados para guardar su mercadería y sobre los bultos de ropa y esterillas esteras donde dormían, pues llegaron a la Cuenca solo con sus tejidos y descubrieron potencial en el comercio, por ello se quedaron y se arriesgaron a comenzar una nueva vida. Dentro de sus actividades diarias estaba acudir al río Tomebamba para lavar las prendas, por ello no solo era tradición de las cholas cuencanas, con el paso de los años los otavaleños también hicieron uso de las aguas del río.

En la actualidad las familias otavaleñas viven en mejores condiciones pues sus viviendas tienen dormitorios, cocina, comedor, lavandería, baños y su mercadería es guardada en sitios propios para ello. La mayoría vive en los alrededores de la Plaza San Francisco, pues decidieron quedarse cerca para facilitar el traslado de sus productos.

En otro aspecto cultural, los otavaleños tienen familias mixtas, es decir que se casaron con cuencanas(os) y sus hijos son nacidos en la ciudad, pese a ello sus costumbres predominan en el hogar: se destaca el uso de vestimenta típica por parte de los niños, cabello largo sujeto con una tranza, hablan el Kichwa, sus espacios comunes se decoran con tejidos y elementos musicales propios de su cultura.

Los hombres adultos han cambiado algunas de sus características pues debido a que deben cargar diariamente los bultos prefieren usar jean, camiseta y chompa, por su parte las mujeres visten su traje típico: blusa blanca adornada

con encajes y bordados en las mangas anchas, dos anacos que las cubren hasta los tobillos, una manta de algodón y la bisutería tradicional.

En cuanto a la crianza de los hijos, los padres establecen turnos para atender el hogar, las mujeres se encargan del almuerzo de los niños, los cuales asisten a escuelas locales. Debido al tiempo que permanecen en la plaza les queda muy poco tiempo para compartir en familia o amigos, incluso es común ver a los menores realizando sus tareas en los puestos de venta junto a sus madres o corriendo en los pasillos.

En general el estilo de vida de los comerciantes de la Plaza de San Francisco está determinada por su actividad y todo se desarrolla en función de ella, por eso dedican su vida entera a permanecer en sus lugares de trabajo y desde ahí controlar los aspectos familiares, económicos y sociales.

2.2. Asociación de comerciantes de la Plaza San Francisco

La Asociación de comerciantes de la Plaza de San Francisco, está conformada por otavaleños, muchos de los cuales llegaron a Cuenca hace más de 45 años con el afán de comercializar sus textiles. Desde el inicio ocuparon los portales de las casonas del centro histórico específicamente en San Francisco, allí se establecieron los Yacelga, de La Torre y Santillán como las familias precursoras de las actividades comerciales en la zona. En la actualidad la asociación tiene 60 socios, sin embargo, se totalizan más de 100 personas en la plaza pues se trata de familiares que permanecen en San Francisco.

Los antecedentes de su desarrollo económico demuestran sus deseos de superación, pues inicialmente enfrentaron grandes limitaciones. Durante los primeros años tuvieron que rentar habitaciones para usarlas con doble finalidad, usarlas para vivir y como bodegas para sus tejidos, además en muchas ocasiones hubo intentos por moverlos de San Francisco al considerarlos fuera del contexto histórico de Cuenca. En la actualidad su presencia en la plaza y en los portales es parte de la cultura de los

cuencanos e identifica a la ciudad pues visitantes extranjeros y nacionales acuden a comprar sus tejidos.

La organización de comerciantes está conformada por representantes de diferentes asociaciones puesto que pertenecen a diferentes grupos de acuerdo a su actividad comercial.

- Comité central de San Francisco
- Cooperativa San Francisco
- Asociación 20 de octubre
- Asociación 8 de marzo
- Asociación Tejidos Otavaleños
- Asociación Virgen de Tránsito
- Asociación Divino Niño

La organización de comerciantes se constituyó con el fin de regular aspectos relacionados a las actividades diarias como el horario, uso de espacios, organización y coordinación de eventos y fiestas, además de la resolución de conflictos y la atención a las necesidades, sin embargo, han existido diferencias entre sus miembros y limitada gestión hacia aspectos de capacitación y formación pues su conformación ha sido empírica y carece de estamentos formales regulatorios.

2.2.1. Ventajas de ser miembros de Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco

A continuación se detalla las ventajas que tienen los comerciantes de la Plaza de San Francisco al pertenecer a dicha asociación:

- Orientación en trámites municipales y legales.
- Asistencia a los comerciantes en el cumplimiento de los reglamentos de los Mercados y Plazas de Cuenca.
- Distribución adecuada de locales de acuerdo a la actividad de cada comerciante.

- Establecimiento de normativas para la tranquilidad y cumplimiento de todos los comerciantes dentro de la Plaza de San Francisco y con ello evitar conflictos entre estos.
- Control en el cumplimiento de los reglamentos en general para el bienestar del grupo de comerciantes en general.

2.2.2. Obligaciones tributarias de los comerciantes de la Plaza San Francisco

De acuerdo a reuniones mantenidas con el señor Jhon González, Director del Comité Central de la Plaza San Francisco, se ha podido constatar que el 20% aproximadamente de los comerciantes trabaja con el RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano) y el otro 80%, debido a la remodelación de la Plaza, no se les ha otorgado por parte del Municipio una Patente y por lo tanto están laborando de manera informal, es decir no tienen un lugar y actividad asignados generándoles impedimentos en el acceso a microcréditos para sus negocios en las distintas Instituciones Financieras por tal motivo dan testimonio de haber accedido al chulco, con altas tasas de interés que este establece.

2.2.3. Problemas de los comerciantes de la Plaza San Francisco

Entre los principales problemas que enfrentan se registra la inseguridad, pues la zona siempre se ha caracterizado por la presencia de ladrones, pese a los controles y la constante vigilancia policial, no se ha podido superar este problema y a determinadas horas del día se convierte en un sitio peligroso.

Por otra parte, la insalubridad sigue presente en la plaza, aunque los controles han sido exhaustivos, ha disminuido considerablemente el mal olor y la basura en las calles.

En cuanto a la parte económica, los comerciantes se ven afectados con la presencia de vendedores informales sobre todo en temporadas altas como navidad.

Finalmente, el problema principal que enfrentan en la actualidad, es la propuesta de remodelación de la plaza, un proyecto que incluye la construcción de una estructura tipo centro comercial con un amplio parqueadero, espacios verdes y zonas comunes. Este proyecto contempla que los comerciantes sean temporalmente reubicados para luego ser trasladados a los locales dispuestos en la estructura mencionada, por lo que los portales dejarían de ser ocupados.

Al respecto la UNESCO (2015), emitió un informe a la Municipalidad de Cuenca en el que sugiere que los comerciantes no sean movidos de los portales y que el proyecto no debería contemplar espacios verdes o piletas, motivo por el cual aún no se aprueba la propuesta arquitectónica y se mantiene en espera la decisión final.

En este contexto los comerciantes no comparten la ejecución de la propuesta y se encuentran preocupados por la estabilidad de sus negocios, pues han permanecido por años en la plaza y de sus actividades obtienen el sustento para sus familias.

No contemplan la reubicación temporal al aducir que ahí es donde se los ubica tradicionalmente e indican que movilizarse a otro lugar les representará gastos adicionales para transportar sus tejidos pues en su mayoría, las familias viven en los alrededores de San Francisco.

2.3. Resultados de la investigación cuantitativa realizada a los comerciantes de la Plaza San Francisco

La investigación se dirigió a todos los comerciantes de la Plaza San Francisco y por medio de una encuesta estructurada (Anexo 1.) se recolectó la información ya sea del

dueño del comercio o por un representante del mismo. En total se registraron 94 encuestas efectivas de las cuales se presentan los resultados a continuación.

Pregunta 1. ¿Usted es dueño o trabaja para el dueño?

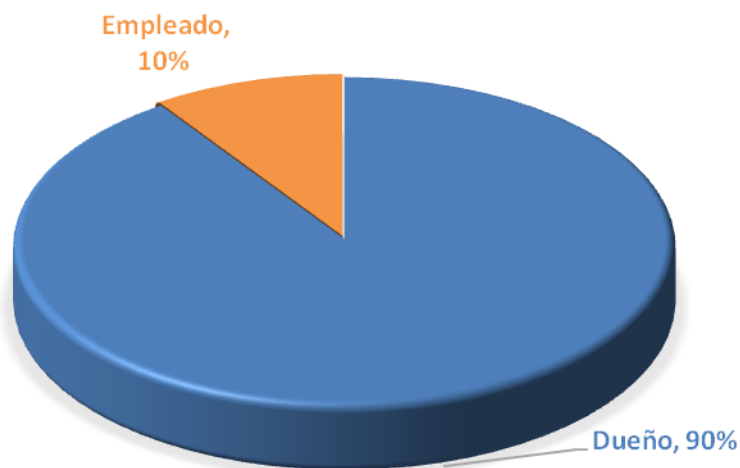


Figura 3. Pregunta 1. ¿Usted es el dueño o trabaja para el dueño?
Fuente: La investigación

El 90% de los comercios son atendidos por sus propietarios y el 10% por dependientes. Situación que pone de manifiesto la administración directa de los comerciantes sobre sus negocios, pudiendo generarles oportunidades de negocios al ser ellos quienes tratan directamente con el cliente final. Además, para los fines pertinentes es una ventaja en cuanto la orientación de la educación financiera esta direccionada hacia quien toma las decisiones sobre la administración de recursos.

Pregunta 2. ¿Qué nivel de estudios tiene usted?

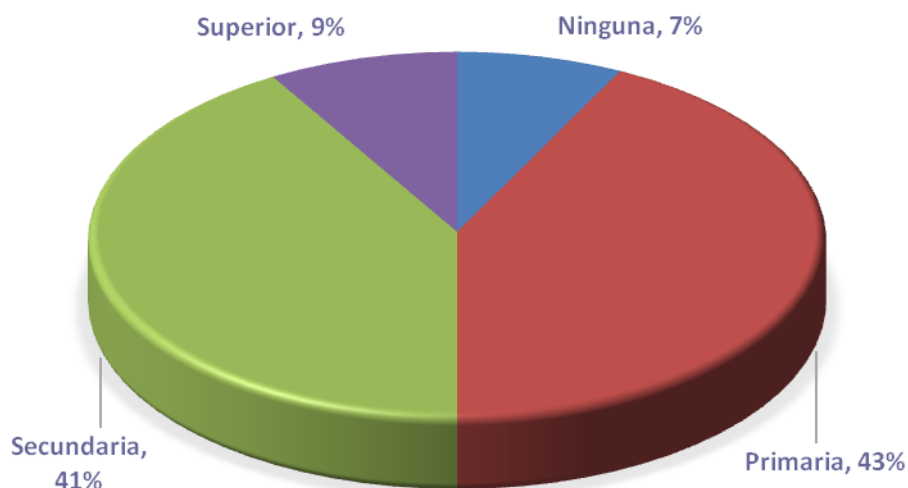


Figura 4. Pregunta 2. ¿Qué nivel de estudios tiene usted?

Fuente: La investigación

El 43% ha accedido a educación primaria, seguido del 41% con formación secundaria, además se registra que el 9% alcanzó un nivel universitario. Por otra parte, se destaca que el 7% no estudio la instrucción formal.

Esta información sugiere que los comerciantes son personas con conocimientos generales, por lo que involucrarlos en un nuevo proceso de aprendizaje es factible incluso como un impulso para su superación.

También se debe tomar en cuenta al grupo que no ha accedido a la educación formal en tanto puede ser una limitante si sus condiciones implican el no saber leer o escribir, de ser el caso se debería tomar otras medidas pues el programa de educación financiera no debe ser excluyente en ningún nivel.

Pregunta 3. ¿Está usted afiliado al IESS?

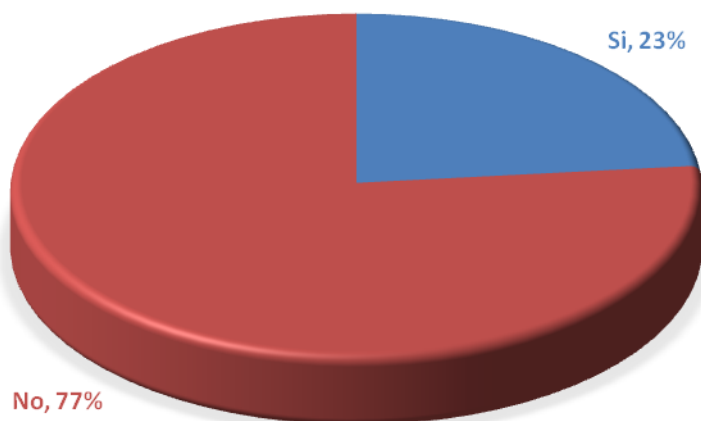


Figura 5. Pregunta 3. ¿Está usted afiliado al IESS?

Fuente: La investigación

Apenas el 23% de los comerciantes están afiliados al IESS, y el 77% indica que no lo está. Dicha situación permite considerar que dentro de la planificación financiera se

debe contemplar gastos en salud por situaciones eventuales que puedan suceder y afectar la economía de los comerciantes.

Pregunta 4. ¿Qué edad tiene usted?

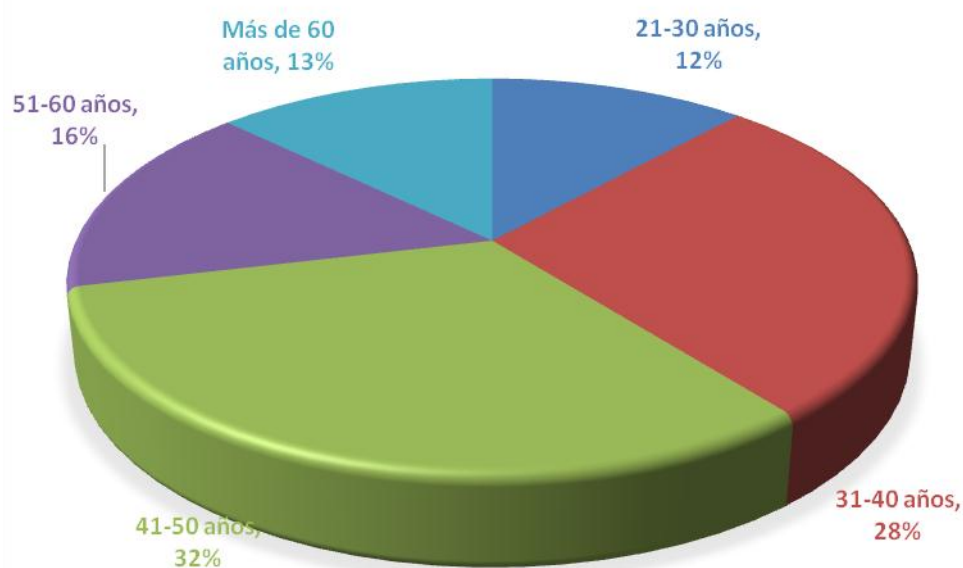


Figura 6. Pregunta 4. ¿Qué edad tiene usted?
Fuente: La investigación

El 12% de los comerciantes encuestados se encuentran entre los 21 a 30 años de edad, el 28% corresponden a un rango entre los 31 a 40 años, el 32% entre los 41 a 50 años, el 16% entre los 51 a 60 años y solo el 13% tiene una edad superior a los 60 años.

Como se observa las edades varían, sin embargo, existen claramente grupos etarios diferenciados a fin de trabajar con cada uno de ellos, propiciando un espacio de aprendizaje sobre educación financiera armonioso y homogéneo.

Pregunta 5. ¿Qué tipo de productos comercializa?

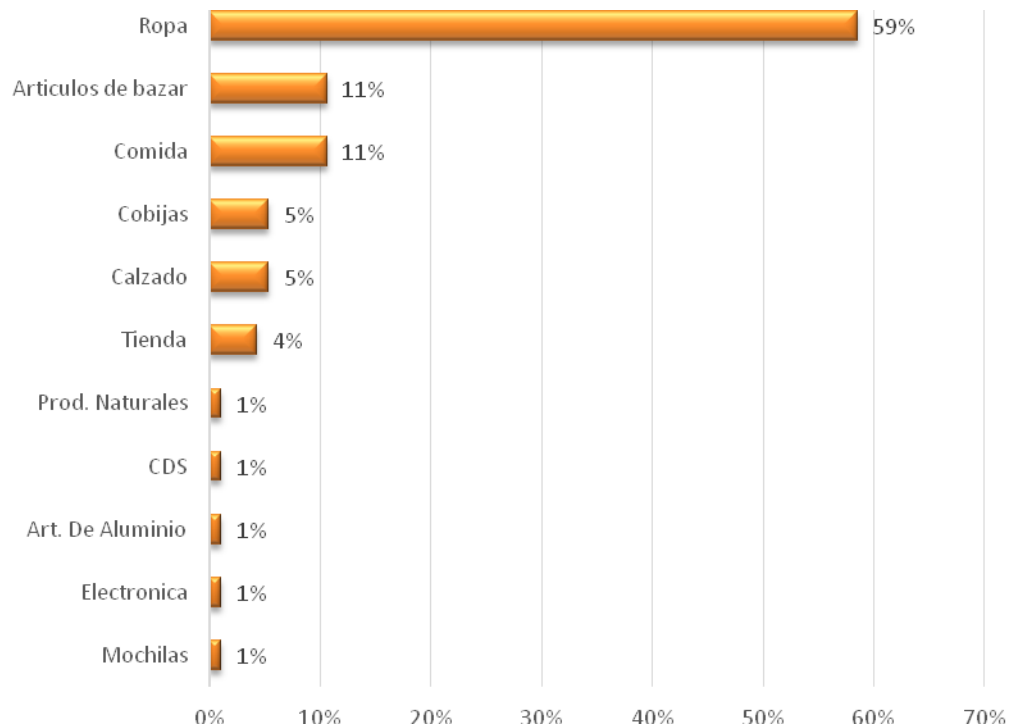


Figura 7 Pregunta 5. ¿Qué tipo de productos comercializa?

Fuente: La investigación

De los negocios establecidos dentro de la plaza el 5% de mismos comercializa calzado, 59% ropa, 1% mochilas, 5% cobijas, 11% comida, 11% artículos de bazar, 1% productos electrónicos, 4% comercializan productos de tiendas, 1% productos de aluminio (ollas vajillas), 1% vende CD'S y el 1% ofertan productos naturales.

Es evidente que el predominio del comercio de la ropa marca la zona, sin embargo, la variedad de productos ofertados otorga dinamismo a la plaza de San Francisco y a la economía de las familias comerciantes, pues no está enfocado solamente en un tipo de producto generando competencia desleal.

Pregunta 6. ¿Cuánto tiempo lleva usted en esta actividad?

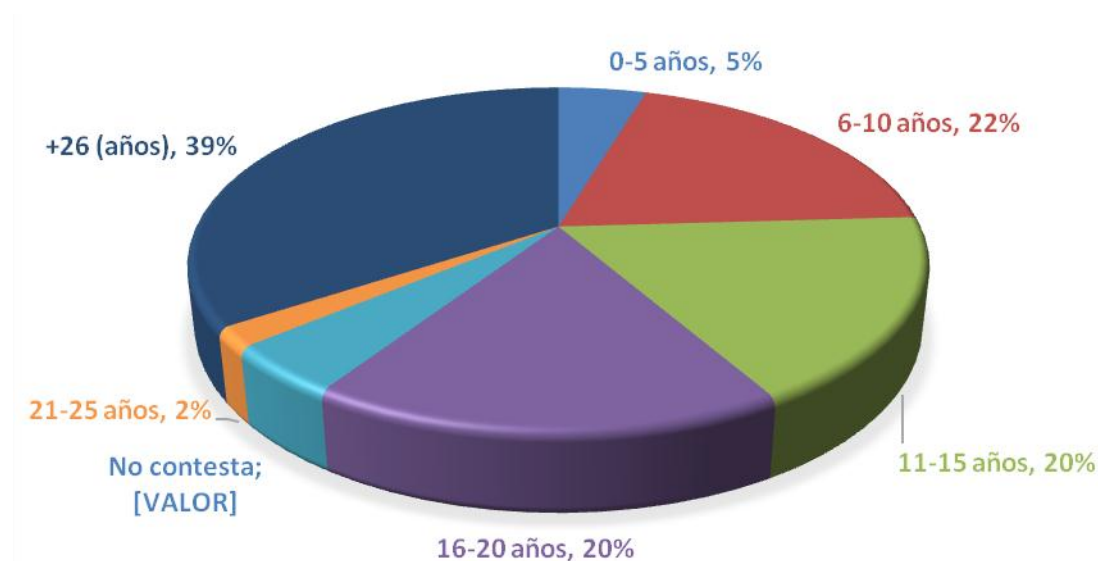


Figura 8. Pregunta 6. ¿Cuánto tiempo lleva usted en esta actividad?
Fuente: La investigación

El 39% lleva más de 26 años como comerciante, el 22% entre 6 a 10 años, los grupos entre 11 a 15 años y 16 a 20 años representan el 20% respectivamente, es decir que el grupo de comerciantes de la plaza de San Francisco no solo cuenta con experiencia en la rama de su negocio, sino que son parte la cultura, tradición y evolución de la ciudad, de allí que toman mayor protagonismo sus actividades de comercio para ser correctamente administradas de forma que les garantice estabilidad incluso ante las crisis económicas a nivel país.

Pregunta 7. ¿Su negocio fue heredado?

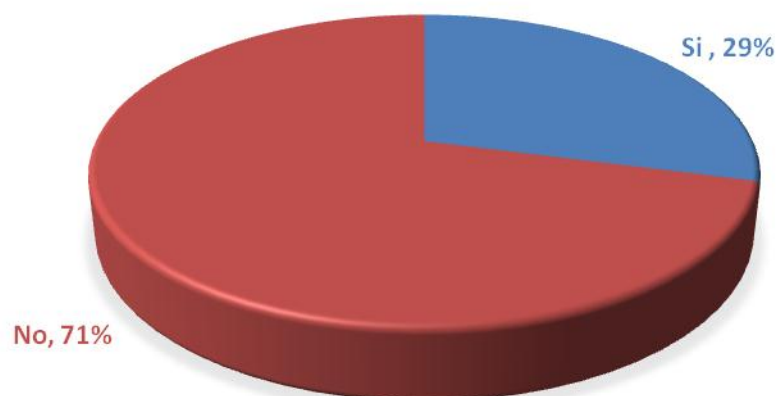


Figura 9. Pregunta 7. ¿Su negocio fue heredado?
Fuente: La investigación

El 71% de los comerciantes manifiesta que el negocio actual que poseen no fue heredado, se tratan de micro emprendimientos de sus familias que han podido mantener con el paso de los años. Por su parte el 29% si lo ha heredado, dato que resulta igual de importante en tanto registra una tradición.

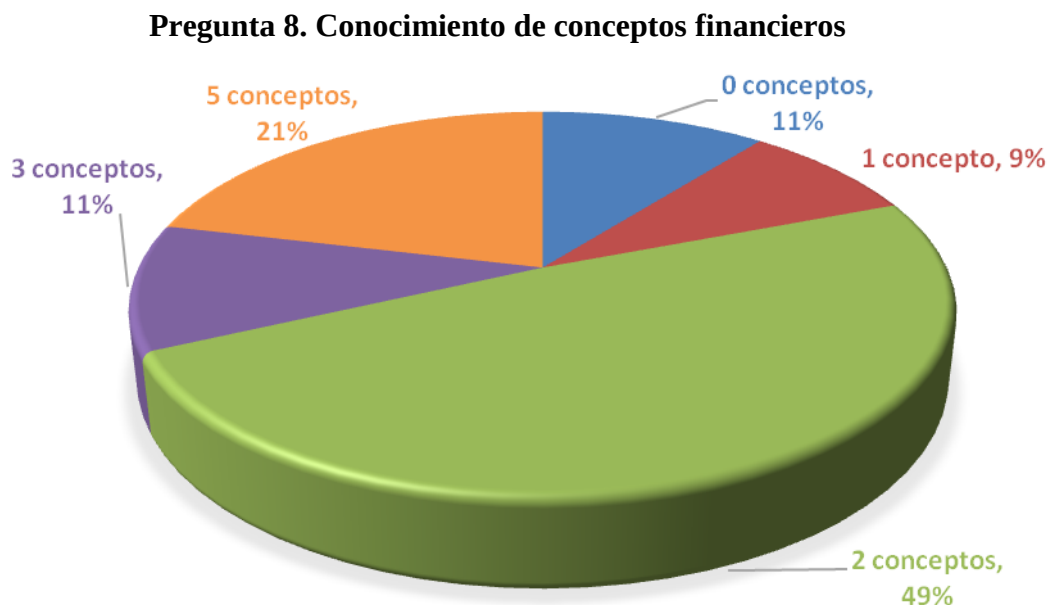


Figura 10. Pregunta 8. Conocimiento de conceptos financieros
Fuente: La investigación

El 11% de los comerciantes no conocen ninguna de los conceptos de financieros antes citados, el 9% conoce el significado de un término, el 49% conoce dos conceptos de los cinco, el 11% conoce tres de los cinco conceptos, y solamente el 21% conoce perfectamente todos los términos consultados.

Ante esta información se justifica más la necesidad de capacitar a los comerciantes en cuestiones financieras de forma que cada término no solo sea mero conocimiento si no que en la práctica sea efectivo.

Pregunta 9. Tipo de contribuyente

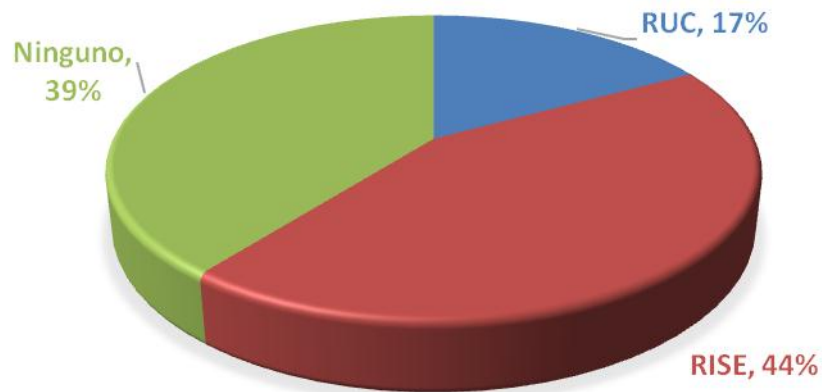


Figura 11. Pregunta 9. Tipo de contribuyente
Fuente: La investigación

El 17% de los comerciantes mantienen RUC, el 44% mantiene RISE y el 39% no ha registrado su actividad en el SRI. Esta información es muy relevante pues en la educación financiera se deberá abordar a profundidad de la regularización de las actividades comerciales y su beneficio.

Pregunta 10. ¿Usted realiza el pago de sus impuestos de manera puntual?

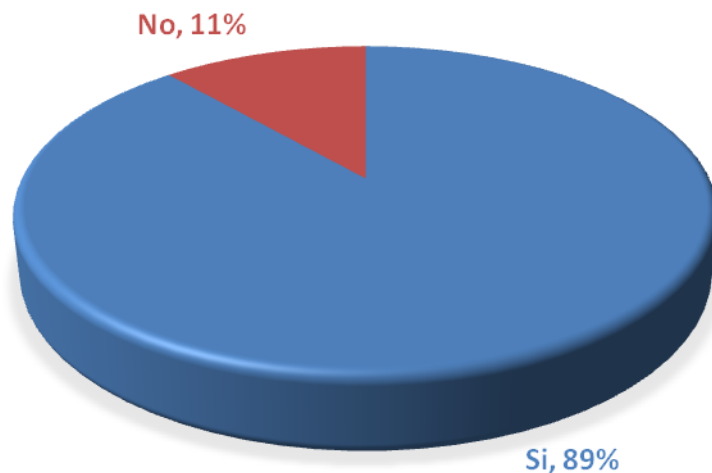


Figura 12. Pregunta 10. Pago de impuestos
Fuente: La investigación

De las personas que mantienen RUC o RISE, el 89% de ellas manifiesta que realiza el pago oportuno de sus impuestos, apenas el 11% no lo hace, de forma que se evidencia una cultura tributaria facilitando así el proceso educativo en finanzas.

Pregunta 11. Tipo de comprobante de ventas

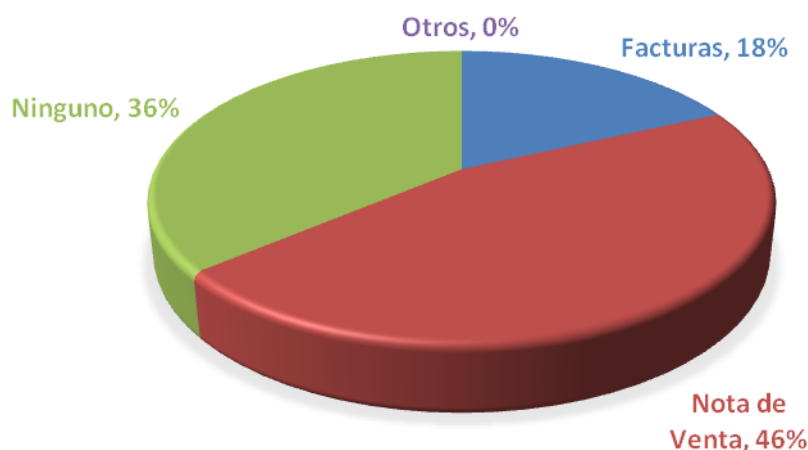


Figura 13. Pregunta 11. Tipo de comprobante de ventas
Fuente: La investigación

El 18% de los comerciantes emite facturas en sus ventas, el 46% notas de venta y un 36% no emite ningún tipo de comprobante al momento de realizar una venta. De igual forma que en la pregunta anterior, se evidencia cultura tributaria responsable, la misma que puede ser afianzada.

Pregunta 12. Ingresos adicionales

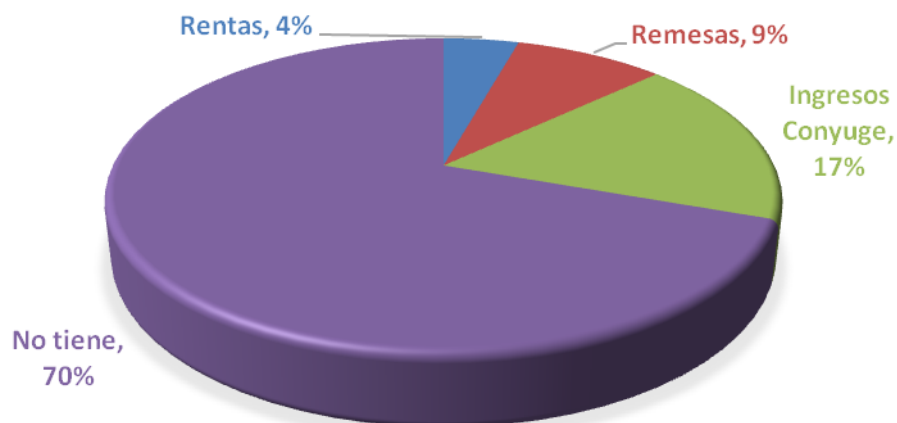


Figura 14. Pregunta 12. Ingresos adicionales
Fuente: La investigación

De las personas encuestadas el 4% declaran tener otra fuente de ingresos productos de sus rentas, el 9% remesas, 17% percibe ingresos dentro de su grupo familiar procedente a la actividad de su cónyuge, y mientras que la mayoría, el 70%, no percibe otro ingreso.

Estos comercios son la fuente de ingresos de las familias, a lo largo de sus vidas, son su actividad económica elegida por lo que apoyar a su administración adecuada y mejora en las finanzas es primordial para su subsistencia.

Pregunta 13. Tipo de comprobantes por compras

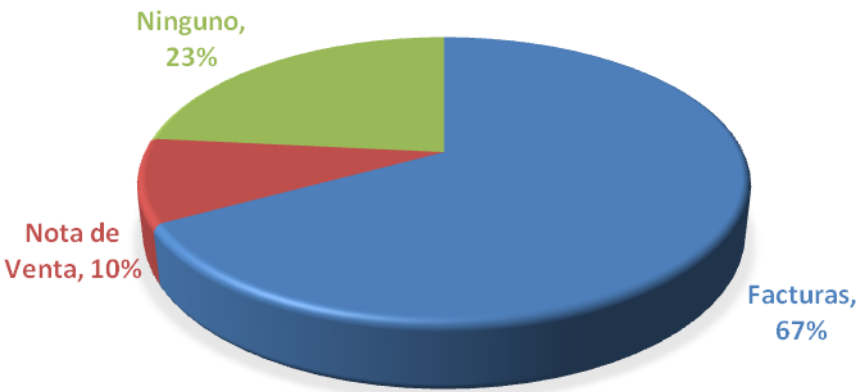


Figura 15. Pregunta 13. Tipo de comprobantes por compras
Fuente: La investigación

El 67% de los comerciantes recibe facturas por las compras de su mercadería, el 10% recibe notas de venta y el 23% no recibe ningún tipo de comprobante que sirva como respaldo por parte de sus proveedores.

Entonces resulta necesario capacitar a los comerciantes sobre la importancia de exigir facturas o notas válidas para la declaración de sus impuestos.

Pregunta 14. ¿Realiza algún tipo de presupuesto mensual para sus finanzas?

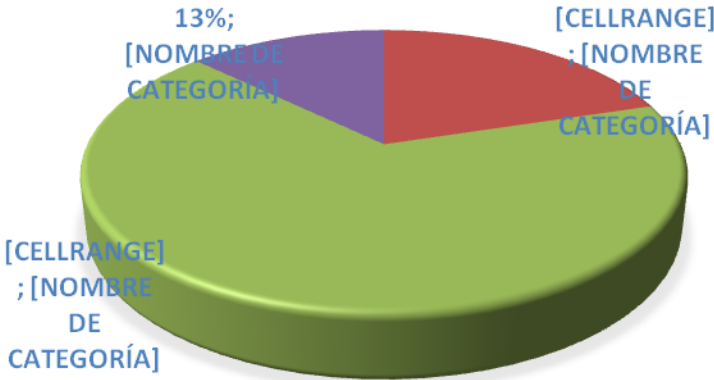


Figura 16. Pregunta 14. Realización de presupuesto mensual
Fuente: La investigación

El 20% de los comerciantes indicaron que realizan un presupuesto mensual, el 67% indicó que no lo realiza y el 13% no están seguros de lo que significa la realización de un presupuesto.

Pregunta 15. ¿Realiza algún registro de sus ingresos y gastos de su negocio?

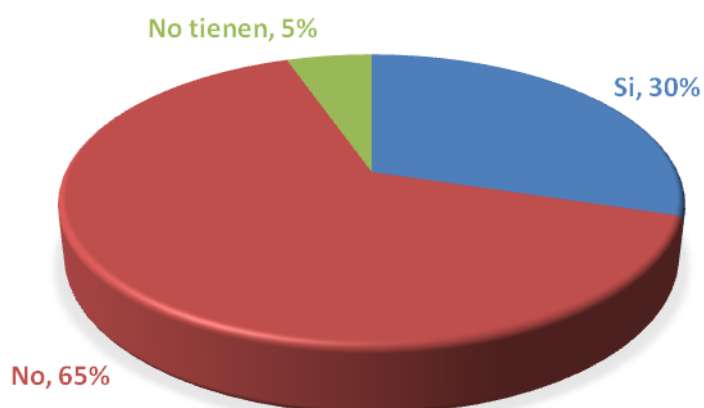


Figura 17. Pregunta 15. Registro de ingresos y gastos
Fuente: La investigación

El 30% de los comerciantes manifiesta que realizan el registro de sus ingresos y gastos, mientras que el 65% no llevan registros y el 5% no pudieron responder la pregunta por falta de conocimiento en los términos.

Pregunta 16. ¿Qué tan frecuente es que usted utilice el dinero, producto de las ventas de su negocio, para gastos personales o familiares?

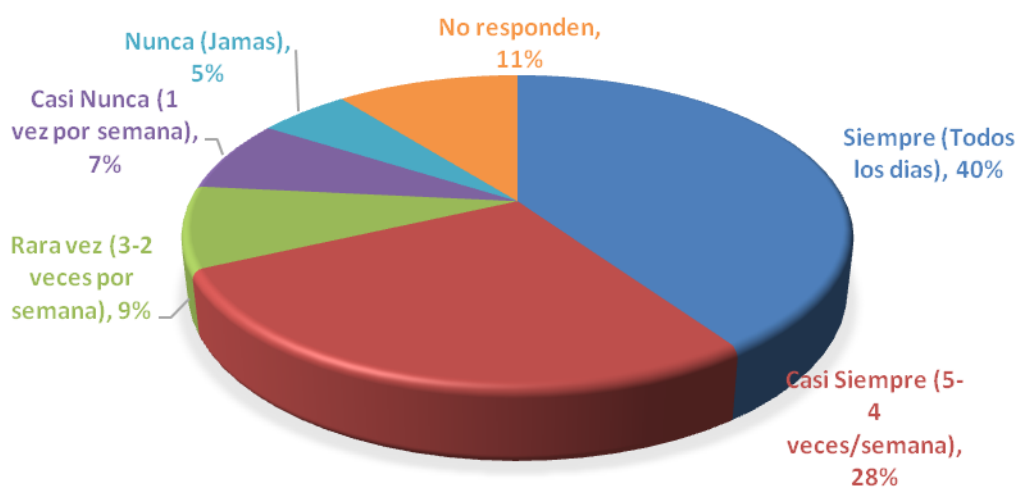


Figura 18. Pregunta 16. Uso de ingresos del negocio en gastos personales
Fuente: La investigación

Un 40% indicó que utiliza todos los días el dinero de las ventas del negocio en los gastos del mismo y sus gastos personales, el 28% indicó lo utiliza unas 4 o 5 veces a las semanas, el 9% que lo utiliza 3 o 2 veces por semana, 7% que lo utiliza una vez por semana, el 5% que no lo utilizan nunca para sus gastos personales y el 11% no pudieron contestar la pregunta ya que no se han dado cuenta en qué momento utilizan y para que gastos están utilizando el dinero de los ingresos de su negocio.

Pregunta 17. ¿Alguna vez tuvo la necesidad de solicitar un crédito?

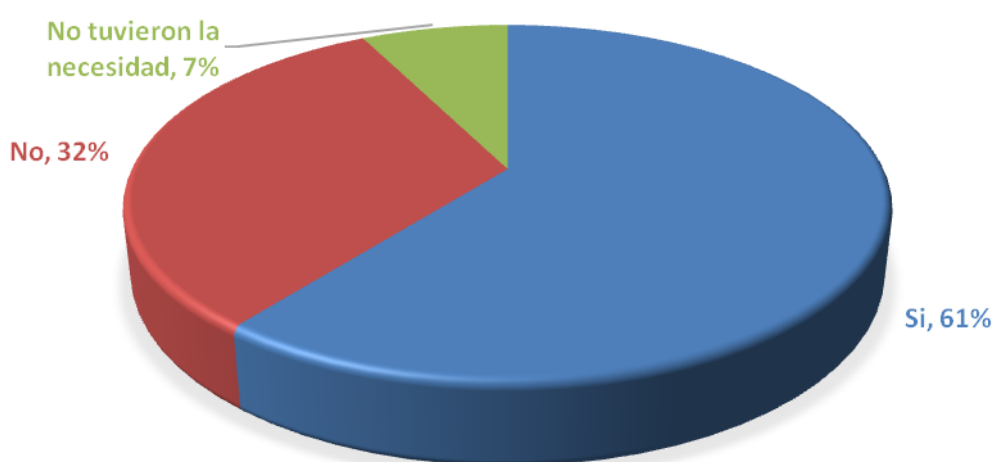


Figura 19. Pregunta 17. Necesidad de crédito
Fuente: La investigación

El 61% dijo que tuvo la necesidad de solicitar un préstamo, el 32% no se vio en la necesidad de hacerlo y el 7% no respondió. El principal destino de los créditos se orienta a la inversión en materia prima, traslados de productos y compra de insumos necesarios como plásticos para empacar sus tejidos, también se presentan necesidades personales y el deseo de adquirir vehículos, inversión en la educación de sus hijos y otros gastos.

Pregunta 18. Institución a la que solicitó crédito

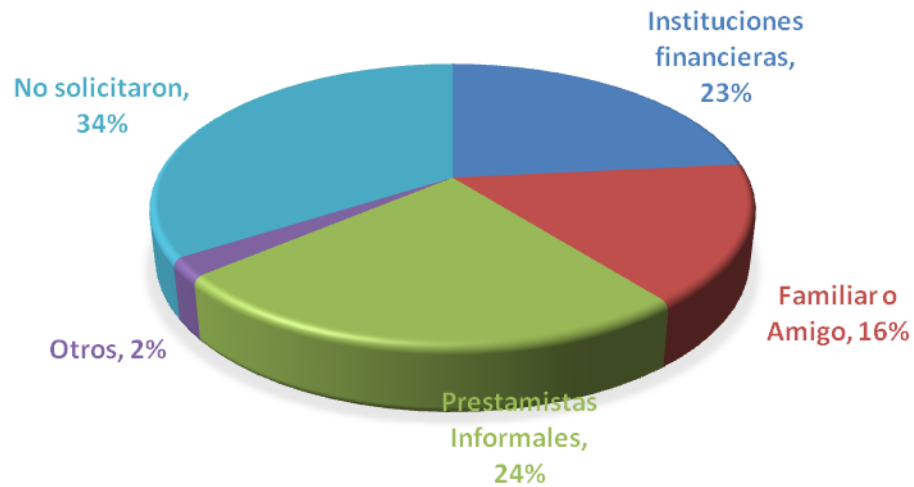


Figura 20. Pregunta 18. Fuente de crédito
Fuente: La investigación

El 23% indicó que solicitó a instituciones financieras, 16% lo solicitó a familiares o amigos, el 24%, lo hizo a prestamistas informales (chulco), el 2% pidió dinero a otros que no son ninguno de los anteriores. El alto índice de acceso al préstamo informal es preocupante debido a la inseguridad que representa y al elevado interés que demanda, sin embargo, sus actuales condiciones que les otorgan la condición de informales, no les permite acceder a instituciones formales.

Pregunta 19. ¿Ha tenido algún inconveniente al solicitar un crédito en alguna Institución Financiera?

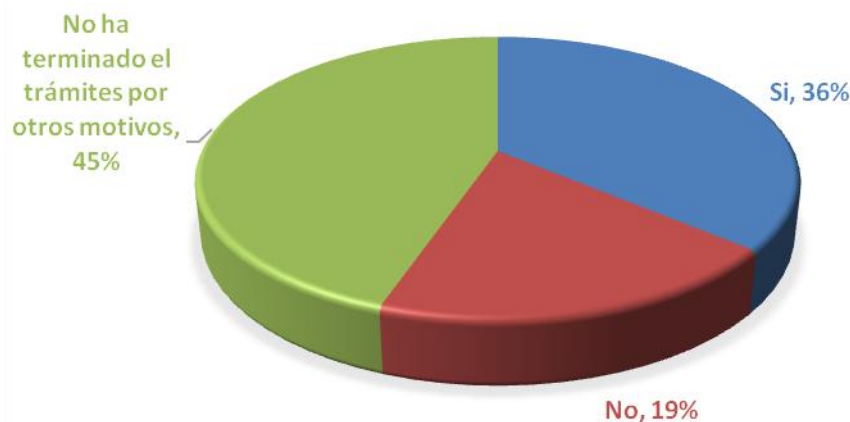


Figura 21. Pregunta 19. Inconvenientes al solicitar un crédito
Fuente: La investigación

El 36% de los comerciantes de la Plaza San Francisco mencionó que, si tuvo inconvenientes al momento de solicitar un crédito en alguna institución financiera, el 19% indicó que no tuvo problemas y el 45% no llegó a concretar el trámite del préstamo o no lo hizo.

Los requisitos que las instituciones financieras demandan tienen que ver con la ubicación del negocio en un espacio fijo, que para el caso de análisis se dificulta debido a la propuesta de reubicación de los comerciantes.

Pregunta 20. Si usted tuvo algún tipo de inconveniente al solicitar un crédito, señale de las siguientes opciones la que más se adapte a la situación

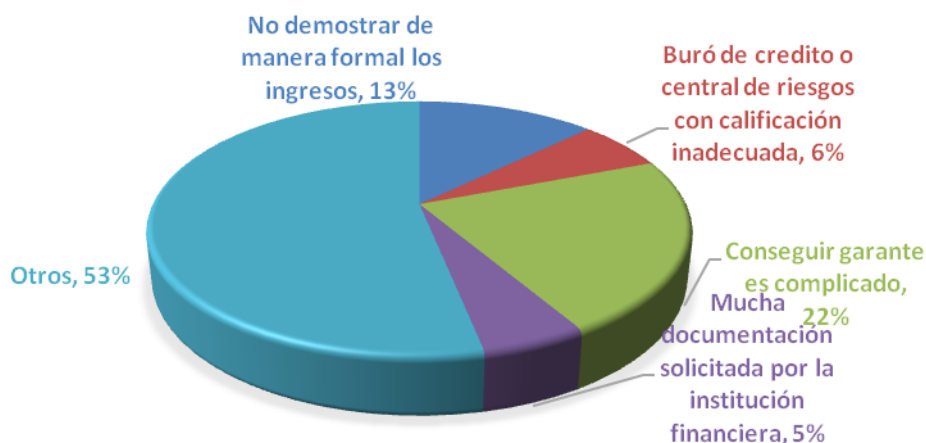


Figura 22. Pregunta 20. Tipo de inconvenientes al solicitar un crédito
Fuente: La investigación

El 13% de los comerciantes indicó que dentro de las dificultades encontradas en la solicitud de un préstamo en el sistema financiero formal fue que no pudieron demostrar sus ingresos por falta de documentación, el 6% indicó que fue por no tener una adecuada calificación en la central de riesgos, por operaciones crediticias anteriores que no pudieron cumplir por falta de liquidez u otras razones, el 22% mencionó que no pudieron o no consiguieron alguien quien los garantice, 5% manifestó que las instituciones exigen demasiada documentación y el 53% no recuerda el factor por el cual no llegó a realizar el crédito o no han intentado solicitar ninguno.

Pregunta 21. ¿Qué riesgos percibe al solicitar un crédito? Señale el riesgo que considera como más importante

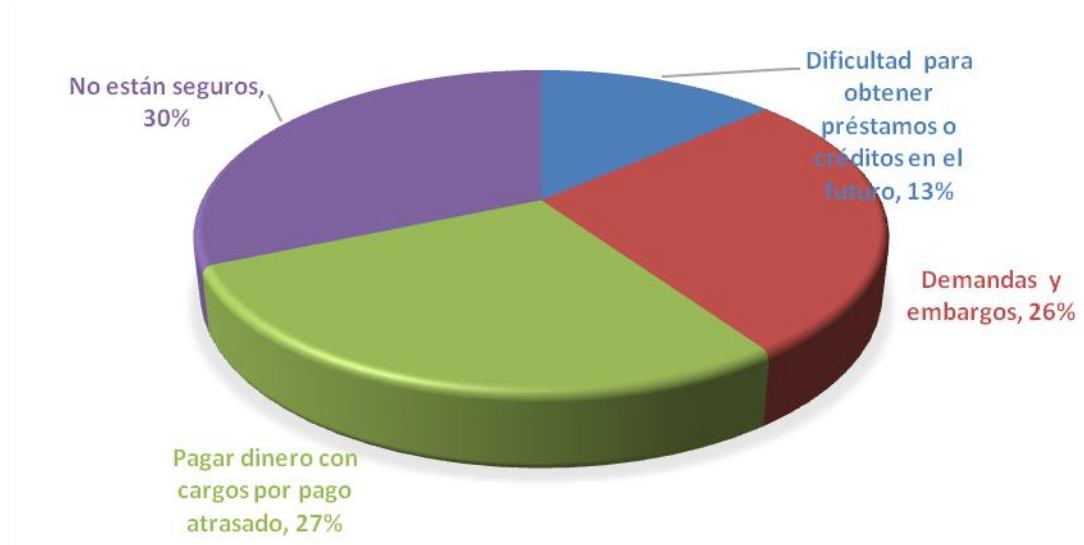


Figura 23. Pregunta 21. Riesgos percibidos al solicitar un crédito
Fuente: La investigación

El 27% indicó que considera como riesgo más alto al solicitar un crédito la cancelación con cargos extras por pagos atrasados, el 13% que por algún motivo no puedan obtener créditos en el futuro, el 26% el miedo a demanda y embargos y el 30%, no contesto porque no están seguros.

Pregunta 22. ¿En dónde coloca el dinero ahorrado habitualmente?

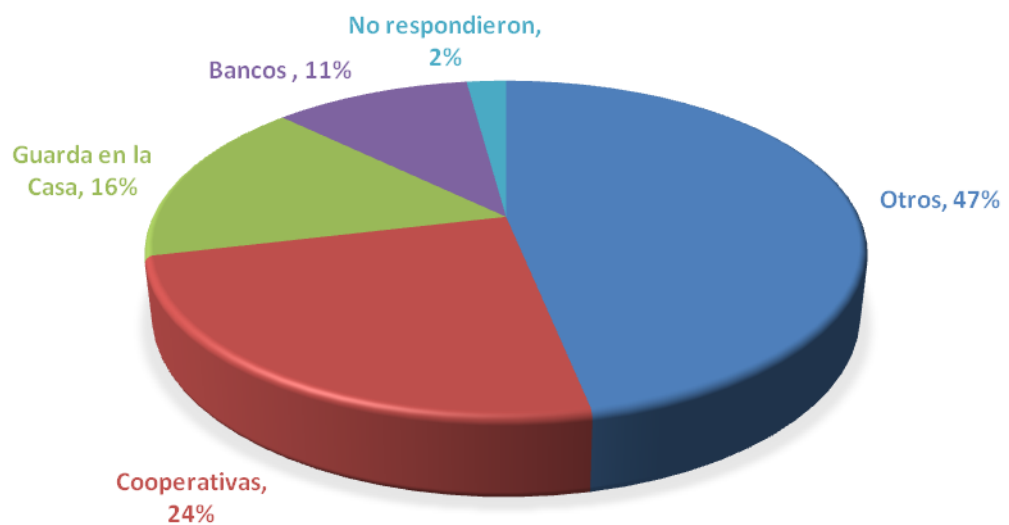


Figura 24. Pregunta 22. Ahorros
Fuente: La investigación

El 11% declaró que guarda su dinero en el banco, 24% en Cooperativas, el 16% en su casa, el 47% no tienen dinero para ahorro y el 2% no contestaron. Esta situación demuestra una cultura de ahorro limitada, fraccionada, pues más del 50% si logra ahorrar y el 47% no lo puede hacer debido a falta de recursos para ello, demostrando que la administración de ingresos y egresos presenta falencias.

Pregunta 23. Razón del ahorro

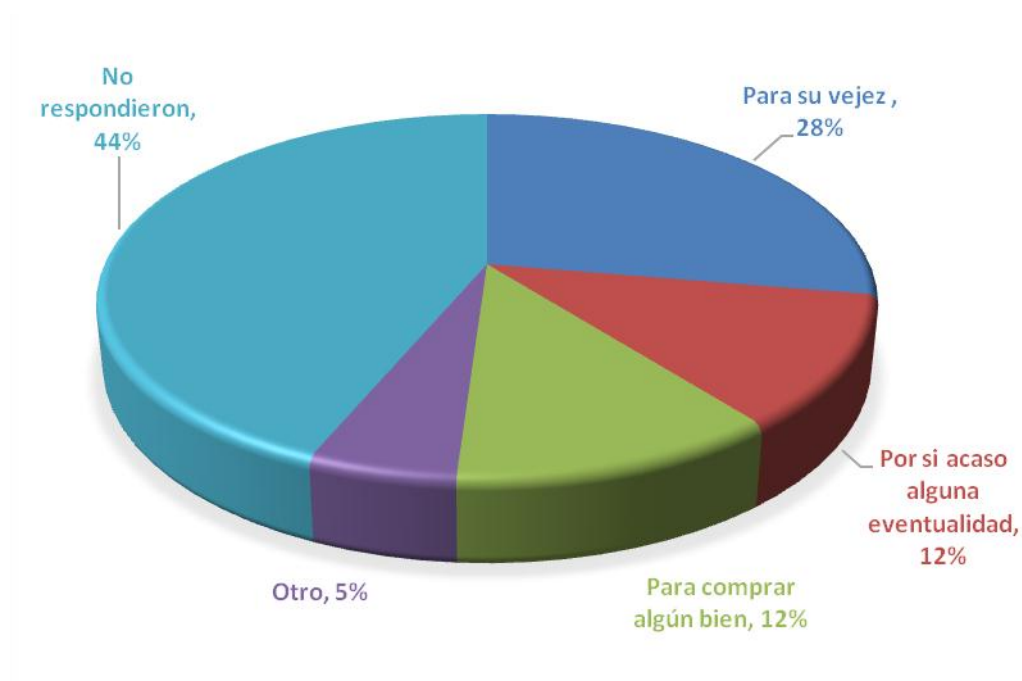


Figura 25. Pregunta 23. Razón del ahorro
Fuente: La investigación

El 28% indica que ahorra su dinero para su vejez, el 12% en caso de alguna eventualidad o emergencia, el otro 12% para comprar algún tipo de bien, el 5% para otros motivos y el 44% indicó que no puede ahorrar por varios motivos.

Pregunta 24. Del orden del 1 al 5 siendo el número “1” el más importante ¿cómo prioriza los gastos dentro de su hogar?

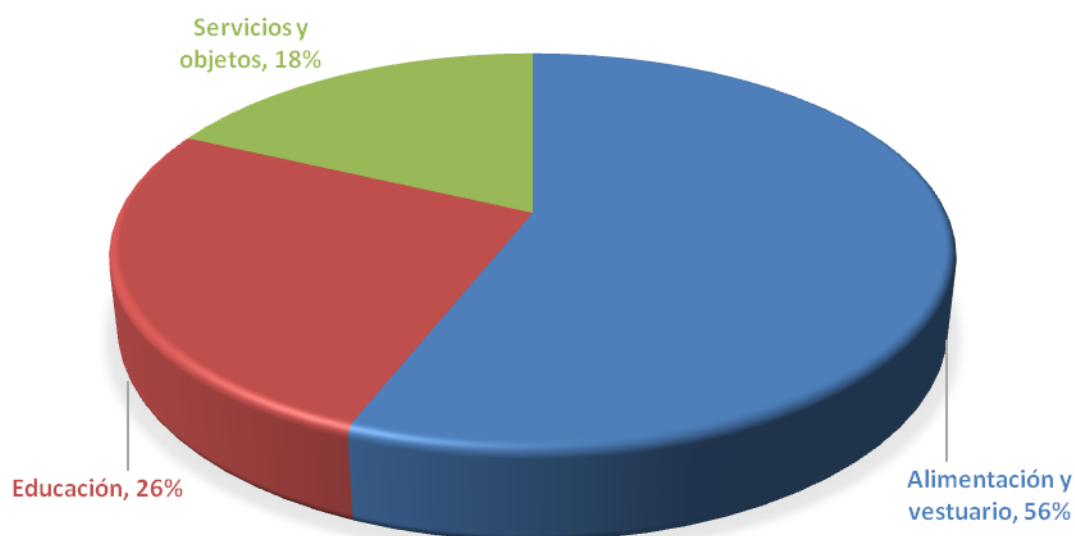


Figura 26. Pregunta 24. Razón en prioridad de ahorro
Fuente: La investigación

Se indica que el 56% de los comerciantes han escogido que su prioridad para el uso del dinero es en alimentación y vestuario, el 26% en educación principalmente y el 18% lo emplea en compra de servicios u objetos considerados como lujos ya que no son estrictamente necesarios.

Pregunta 25. Si usted no ahorra señale cuáles son sus principales causas

Figura 27. Pregunta 25. Razón por la que no ahorra
Fuente: La investigación

El 60% de los comerciantes dijo que no ahorra debido a que sus gastos son iguales o mayores a sus ingresos por lo tanto no tienen dinero sobrante, el 15% manifestó que tienen muchas deudas y el 26%, no supieron contestar la pregunta o dijeron que no ahorran y no están seguros del motivo.

Pregunta 26. En cuál de las siguientes alternativas utiliza su dinero sobrante

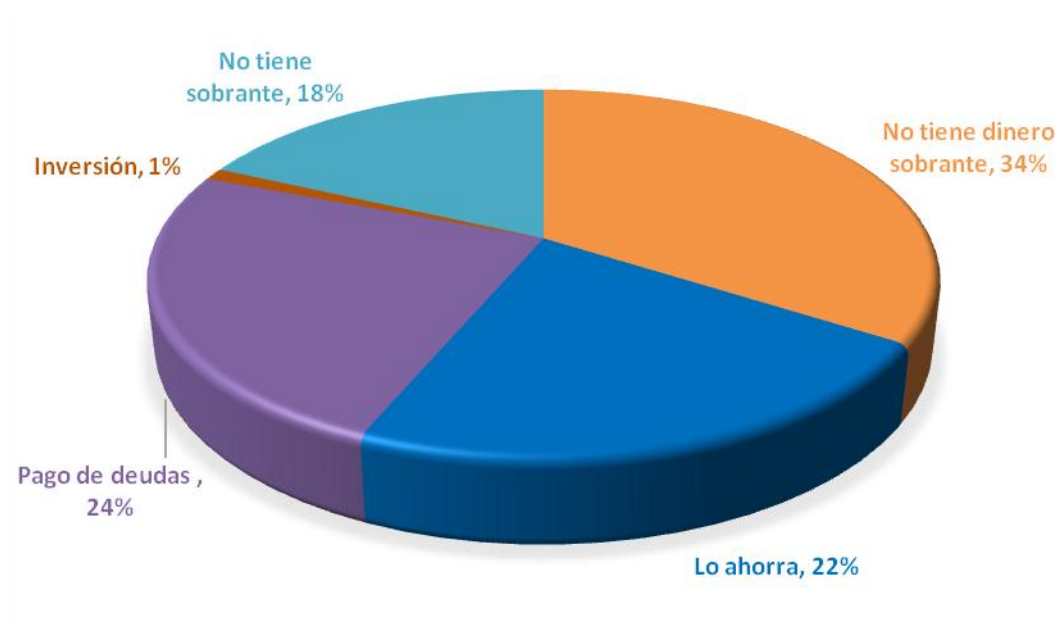


Figura 28. Pregunta 26. Uso del dinero sobrante
Fuente: La investigación

El 34% contestó que no tiene dinero sobrante, el 22% indicó que en caso de tenerlo lo ahorran, el 24%, dijo que utilizan el sobrante para el pago de sus deudas, el 1% indicó que lo invierte y el 18% no contesto porque no saben y no están seguros si tienen dinero sobrante.

2.4. Resultados de la investigación cualitativa realizada a los comerciantes de la Plaza San Francisco

La investigación cualitativa se realizó por medio de 3 entrevistas a profundidad (Anexo 2.) a comerciantes de la zona, mediante preguntas direccionadas a conocer como administran sus finanzas, es preciso mencionar que estas fueron realizadas con la finalidad de comprender mejor y complementar la investigación cualitativa.

A continuación, se expone un matriz de perfiles que permite comparar las respuestas principales respecto a los temas abordados.

Ítem	Informante 1	Informante 2	Informante 3
Edad	45	57	57
Género	Masculino	Masculino	Femenino
Nº de miembros en el hogar	5	7	5
Ingresos promedio mensual	Hasta \$500	Hasta \$500	Hasta \$400
Sistema económico actual	Gastos en educación, alimentación y otras necesidades del hogar productos para venta, transporte de productos.	Gastos del hogar y compra de insumos, son fabricantes de tejido y pantalones.	Gastos del hogar y traslado de productos, además inversión en insumos.
Planificación financiera	Planificamos diariamente para los gastos, al final del día contamos lo que se vendió y eso se gasta al siguiente día.	Se planifica para la semana los gastos, no sabemos cuánto se vende porque gastamos de ahí diariamente.	No se planifica, todos hacemos lo mismo, vendemos y gastamos lo que ganamos, en algunos casos ni ganamos solo recuperamos inversión.
¿Cómo mejorar su sistema financiero?	Necesitamos capacitación pero no hay tiempo, además somos informales por eso nadie nos presta atención.	Con capacitación pero que nos enseñen bien cómo administrar el dinero, nos permitan acceder a créditos.	Más facilidades para créditos y aprender cómo facturar y cómo organizarnos mejor.
Proceso de venta	No entrega factura Vende en la mañana promedio de \$20	Entrega nota de venta, vende en la mañana promedio de \$15	No entrega factura, vende en la mañana promedio de \$20.

Tabla 1. Resumen comparativo de entrevistas a profundidad
Fuente: La investigación

De acuerdo a los resultados obtenidos, las ganancias de los comerciantes oscilan entre los \$500 dólares, sin embargo, su gasto en arriendo alcanza los \$200, a ello se suman gastos eventuales en educación y salud. A parte de estos gastos está la inversión en insumos que generalmente son lanas, hilos, telas, tintes, etc., en otros casos, traen los productos de Otavalo y deben cubrir el costo de envío.

También se evidencia que no existe cultura financiera, y que desconocen cómo administrar sus ingresos, no registran sus ventas en ningún cuaderno para luego contabilizar. En ocasiones toman del dinero de la venta inmediata para gastos del momento. En cuanto a los precios, estos se regulan por acuerdo en la organización a la que pertenecen sin embargo muchos comerciantes prefieren vender a precio de costo con tal de no perder.

Se evidenció que carecen de registro de inventario, por tanto, no saben exactamente lo que tienen y existen prendas que se encuentran en desgaste al permanecer en contacto con el suelo o se manchan y ya no pueden ser vendidas, al respecto manifiestan que es por el traslado constante de los bultos.

El aspecto positivo que se desataca es el deseo por cambiar su situación, sin embargo, manifiestan que no tienen tiempo para ello pues permanecen en la plaza todo el día, por lo que se les dificulta acceder a cursos, pero están conscientes de su realidad y consideran que una forma de cambiarla es acogerse a una cultura financiera que les permita tener control sobre sus productos, ingresos y egresos.

CAPÍTULO III

DISEÑO DE UNA HERRAMIENTA DE CULTURA FINANCIERA

3.1. Antecedentes

La problemática de los comerciantes se da entorno a su desconocimiento de la administración de sus finanzas, producto de carecer de una cultura financiera y por ende un sistema educativo que les permita conocer sobre ingresos, egresos, inversiones y otros temas relacionados a su actividad comercial.

Por otra parte, también existe un componente cultural, pues a lo largo de los años la única forma de administrar su tiempo, espacio y dinero ha sido como hasta ahora lo hacen, es decir ninguno, por ello modificar sus prácticas no solo requiere de su buena voluntad para hacerlo, también depende de cuan beneficioso les resulte el asumir otro sistema administrativo.

Es evidente que su disposición del tiempo está limitada por su actividad comercial de forma que plantear un proceso de capacitación que requiera asistencia a otro espacio físico puede tener una negativa, es por ello que la propuesta de diseño de una herramienta de cultura financiera se enfocará en dos opciones estratégicas.

La primera contemplará el tradicional sistema de capacitación por medio de un curso presencial, para el cual se seleccionarán temas que requieran de un tutor para ser transmitidos, procurando que demande el mínimo de tiempo a los asistentes para que resulte atractivo.

La segunda opción está diseñada para ser un material de consulta diaria de forma que los comerciantes puedan acceder a un manual o instructivo que les resulte como apoyo en su proceso de educación financiera.

3.2. Diseño de un programa de educación financiera

Para que el programa de educación financiera sea exitoso, es preciso que se caracterice por la sencillez de sus contenidos de forma que se plantean los siguientes principios a seguir en caso de ser aplicado.

- a) El programa debe ser promocionado activamente, comunicando adecuadamente su objetivo y debe estar orientado a los diferentes grupos de comerciantes que existen de acuerdo a su actividad.
- b) El programa debe estar orientado a satisfacer las necesidades de los comerciantes por tanto deben ir acorde a la realidad, para ello se precisa un estudio contextualizado que permita identificar la problemática de acuerdo al momento.
- c) El programa debe estar apoyado con la difusión de contenido educativo a través de otros medios de comunicación que resulten apropiados para el público objetivo.
- d) Posteriormente se debe planificar y establecer nuevos programas para subgrupos específicos como, por ejemplo, niños, adolescentes, tercera edad, mujeres, etc., enfocados en la administración de finanzas personales.
- e) El programa debe lograr la participación activa de los beneficiarios de forma que se pueda ejemplificar con casos reales la práctica de lo aprendido, por ello esta propuesta y las futuras deben direccionar sus esfuerzos a la transmisión de contenidos personalizados.
- f) El programa se caracterizará por ser equitativo, transparente e imparcial pues se encuentra al servicio de los comerciantes de la plaza de San Francisco.
- g) El programa no abordará asesoría comercial o de marketing y promoción.

h) El programa deberá ser incluido en las disposiciones de la asociación de comerciantes de forma que se convierta en una política de cumplimiento.

En el planteamiento del programa se tomarán en cuenta los principios mencionados además de considerar que cumplirá con las siguientes características:

- Orientado a satisfacer las necesidades de los comerciantes respecto a educación financiera.
- La temática abordará los productos y servicios financieros a los que comúnmente acceden los comerciantes o han deseado acceder sin éxito.
- No se realizará promoción alguna de una entidad en particular, los contenidos estarán orientados a la educación de los comerciantes en temas financieros.
- Para evaluar cuan efectivo resulta el programa, los conferencistas serán quienes apliquen las herramientas pertinentes para ello.

Este programa abordará la temática básica: estructura y funcionamiento de los bancos privados; productos bancarios de captación; ahorro y elaboración de un presupuesto familiar; administración de operaciones de crédito; derechos y obligaciones del uso de las tarjetas de débito/crédito, remesas y banca electrónica; derechos y obligaciones contenidas en el Código de Derechos del Usuario del Sistema Financiero (Superintendencia de Bancos del Ecuador, 2013).

Tema	Objetivo	Contenido
Estructura y funcionamiento del sistema financiero nacional	Conocer el sistema financiero ecuatoriano	Historia del sistema financiero nacional
		Estructura del sistema financiero ecuatoriano
		Orientación del sistema financiero al sector comercial
		Funcionamiento de bancos estatales y privados
		Obligaciones y derechos de las instituciones financieras con los usuarios
		Evaluación
Productos bancarios	Identificar los productos bancarios. Escoger el o los productos bancarios acorde a sus intereses.	Libreta de ahorro
		Cuenta corriente
		Tarjeta de crédito
		Uso del cheque
		Depósito a plazo
		Evaluación
Presupuesto familiar (cultura de ahorro)	Plantear su presupuesto familiar	Conceptos básicos: dinero, ahorro, gastos, inversión.
		Beneficios del presupuesto familiar
		Elaboración del presupuesto familiar paso a paso
		Evaluación
Operaciones crediticias	Identificar el tipo de crédito tomando en cuenta sus ventajas y desventajas	Conceptos básicos: crédito, capital, interés
		Tipos de crédito
		Ventajas y desventajas del crédito
		Requisitos para acceder a un crédito
		Evaluación
Tarjetas de débito y crédito, remesas y banca electrónica	Identificar la tarjeta de débito y crédito, remesas y banca electrónica y sus usos	Tarjetas de débito y crédito
		Remesas (beneficios)
		Banca electrónica
		Obligaciones en cada caso
		Evaluación
Código de derechos del usuario en el sistema financiero ecuatoriano	Identificar los derechos y obligaciones del usuario	En qué consiste el código de derechos del usuario
		Ámbito de aplicación
		Principales derechos
		Evaluación

Tabla 2. Contenido del programa de educación financiera
Elaboración: Los autores

También se precisa considerar que el programa de educación financiera contemplará el material de enseñanza, el cual deberá ser elaborado tomando en cuenta las condiciones del público a quien va direccionado debido a su total desconocimiento del tema, por ello la terminología y las explicaciones deberán ser lo más claros posibles, tomando en cuenta la edad, valores educativos, actividad comercial que desarrollan, conocimiento de temas económicos y financieros, entre otros que se pueden considerar. Los principales materiales son:

- El manual del conferencista o instructor
- El manual del estudiante o beneficiario
- Material adicional como folletos o afiches relacionados con la temática básica
- Videos relacionados a la temática básica
- Formularios para la evaluación
- Plan financiero en Excel (aplicación práctica)

3.3. Diseño de un manual de consulta sobre términos financieros para los comerciantes de la Plaza San Francisco

3.3.1. Objetivos

- Comprender como la adecuada planificación financiera puede permitir una mejor calidad de vida.
- Identificar como calcular el patrimonio familiar.
- Comprender como el ahorro contribuye a la economía familiar.
- Realizar un presupuesto familiar básico para poder realizar futuras planificaciones.

3.3.2. Glosario de términos

- Ahorro

Se refiere a guardar el dinero en el presente para disponerlo en el futuro, es la diferencia entre el ingreso total menos el consumo realizado, es decir, el ingreso que no es gastado.

- Centrales de riesgo

Son instituciones que almacenan, procesan y suministran información pertinente a como las personas y las empresas cumplen o han cumplido con sus obligaciones en entidades financieras, cooperativas o con almacenes y empresas que venden a crédito, generando la historia crediticia de una persona natural o jurídica, bajo la cual se toman las decisiones posteriores de si es factible otorgar crédito o prestar servicios.

- Crédito

Se trata del préstamo entre una persona natural o jurídica a otra que lo necesita, la cual adquiere el compromiso de devolución en un tiempo o plazo acordado previamente reconociendo un valor adicional llamado interés.

El crédito es generalmente solicitado para el financiamiento de actividades propias de un negocio, la compra de vivienda, vehículo, bienes y servicios, estudios, etc.

- Educación financiera

Esta consiste en el conocimiento, comprensión y aplicación de los conceptos económicos financieros y contables básicos que una persona debe tener para una correcta administración de sus finanzas personales. Permite la toma de

decisiones responsables y acertadas al momento de hacer uso o adquirir un servicio o producto financiero.

- **Financiación**

Es un proceso que permite obtener los fondos o capital para la creación o desarrollo de un proyecto. La financiación puede ser propia cuando se dispone del capital para hacerlo, o ajena dependiendo cuando se requiere solicitar el apoyo financiero o fondos por medio de préstamos o inversiones.

- **Garantías**

Son las herramientas que garantizan a la entidad financiera el retorno de los recursos que ha otorgado, estas se clasifican en:

Aval: persona física o jurídica quien asume la deuda en caso de que el primer deudor no pueda pagarla.

Hipoteca: se trata de una garantía de propiedad, es decir, una casa, un carro, etc., que pueda ser entregado como pago a la deuda.

- **Información financiera**

Consiste en la información otorgada por las entidades financieras sobre sus productos, servicios, canales de atención precios, derechos, obligaciones, entre otros.

- **Presupuesto**

Consiste en una forma determinada para organizar el dinero correspondiente al ingreso por una actividad laboral, venta de un producto o servicio, remesas, entre otros, y también contempla los gastos, todo ello durante un periodo de tiempo específico.

De esta forma permite tener control sobre las ganancias, saber los límites de gasto o inversión y permite identificar las posibilidades de ahorro, por ello para elaborar un presupuesto se requiere conocer todos los ingresos percibidos, gastos totales.

- Producto Financiero

Corresponde a las ofertas que las entidades financieras ponen a disposición del público, sujetas a la ley de la oferta-demanda. Estas ofertas provienen del dinero captado a través de los ahorradores, el cual circula con el afán de ponerlo a disposición de quien lo necesite, generando una tasa de interés que resulta rentable para la entidad de forma que puede cubrir sus operaciones y pagar un porcentaje mínimo a sus usuarios por concepto de sus ahorros.

- Tasa de interés

El interés corresponde al precio que tiene el dinero por ser prestado, y este debe ser pagado por dicho servicio, cumpliendo con la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja.

La tasa de interés se paga mensual, semestral, anualmente de acuerdo a lo establecido por la entidad que otorga el préstamo, por ello es indispensable conocer la capacidad de endeudamiento a fin de no excederse y comprometer la solvencia personal.

3.3.3. El presupuesto

El presupuesto es un instrumento que permite prever y anticipar los objetivos financieros y se realiza tomando en cuenta los ingresos y los gastos. Cada persona puede tener un motivo diferente para realizar un presupuesto, por ejemplo:

- Controlar los gastos en función de los ingresos.
- Tener un fondo para momentos difíciles.
- Conocer su situación económica en cualquier momento.
- Prevenir sus inversiones, gastos o ahorros.
- Tener una planificación mediano o corto plazo.
- Planificar para un negocio o compra de un bien.

- ¿Cómo realizar el presupuesto?

La forma más simple es con un cuadro de doble entrada, en una columna los ingresos y en otra los egresos (Ver Tabla 3). En la primera columna se registrarán los sueldos o salarios, pensiones, remesas o cualquier otro rubro que represente ingresos. En la segunda columna se registrarán los gastos de acuerdo a su naturaleza: educación, salud, materia prima, etc., estos pueden ser:

- Gastos fijos: corresponden a los gastos obligatorios como impuestos, arriendo, hipoteca, materia prima, educación, servicios básicos, etc.

- Gastos corrientes: no son obligatorios, pero suponen parte de las necesidades para el bienestar, pueden ser alimentación, transporte, vestimenta, etc.
- Gastos ocasionales: son los que se realizan eventualmente como gastos médicos, viajes, etc.

Presupuesto personal o familiar			
Ingresos		Gastos	
Salario A		Gastos fijos	
Salario B		Hipoteca	
Rentas		Préstamos personales	
Remesas		Tarjetas	
Pensiones		Arriendo de vivienda	
Otros ingresos		Estudios	
		Servicios básicos	
		Impuestos	
		Gastos corrientes	
		Alimentación	
		Transporte	
		Vestido	
		Gastos ocasionales	
		Gastos médicos	
		Ocio	
		Otros	
Total ingresos		Total gastos	

Tabla 3. Esquema de presupuesto personal o familiar
Fuente: Los Autores

Para realizar el presupuesto es necesario contar con los recibos, facturas, estados de cuenta y otros documentos que registren gastos o pagos.

- Ingresos

Los ingresos corresponden al dinero que reciben las personas como pago o beneficio por un trabajo o actividad realizada pudiendo provenir del sueldo o salario ya sea este fijo o variable (fijo: valor establecido mensualmente, variable: valor que puede variar mensualmente por comisiones, bonos, etc.), las rentas son los valores recibidos por arriendo de terreno, casa u otro.

Las remesas hacen referencia a valores enviados por familiares que viven en el extranjero, su periodicidad puede variar, no siempre es fija y el monto también difiere, pero en el cálculo del presupuesto se puede usar un valor promedio en el caso de recibir una remesa.

Las pensiones se refieren a los valores que se reciben como ayuda económica otorgada por parte de una entidad por un motivo determinado, en este caso se encuentran las pensiones de alimentos que generalmente pasa uno de los progenitores al otro por concepto de manutención. También se encuentran aquí los pagos del IESS por jubilación o el bono solidario, entre otros similares.

En otros ingresos se clasifican aquellos que no están en las especificaciones, pueden ser ayudas económicas de familiares que no sean frecuentes, o dinero por otro trabajo que puede no ser fijo, etc. En todos los casos puede haber especificaciones como se observa a continuación.

Presupuesto personal o familiar			
Ingresos		Gastos	
Salario Padre		Gastos fijos	
Salario Madre		Hipoteca	
Salario Hijo		Préstamos personales	
Renta casa		Tarjetas	
Renta terreno		Arriendo de vivienda	
Remesas fija		Estudios	
Remesa variable		Servicios básicos	
Pensión del bono		Impuestos	
Pensión alimentos		Gastos corrientes	
Otros (bordados)		Alimentación	
Otros (lavado de ropa)		Transporte	
		Vestido	
		Gastos ocasionales	
		Gastos médicos	
		Ocios	
		Otros	
Total ingresos		Total gastos	

Tabla 4. Esquema de presupuesto personal o familiar detallado
Fuente: Los Autores

En la tabla 4 se observa el detalle de gastos en el que constan el salario de papá, mamá y un hijo, también se detallan las rentas por arriendo de casa y otra por arriendo de terreno. De igual forma las remesas se especifica una fija considerando un valor mensual establecido y la remesa variable se refiere a un valor no fijo, pero igual se considera en el presupuesto.

En el caso de las pensiones se detalla una por bono que en el Ecuador se conoce como bono solidario o de desarrollo humano y otra por pensión de alimentos correspondiente a la manutención de un hijo. En otros se detalla por trabajos realizados por bordados y por lavar la ropa.

- Gastos

Ahora, tomando en cuenta los gastos fijos, se registra la hipoteca, la cual puede haber sido dada a cambio de un monto de dinero por concepto de préstamo. También se registra el valor del préstamo que en el ejemplo es personal. En el caso de la hipoteca y el préstamo los valores suelen ser relativamente fijos, en algunos casos van disminuyendo, esto depende del acuerdo firmado con la entidad financiera, para su registro se recomienda el siguiente modelo.

Detalle de préstamos						
Préstamo					Pago	
Fecha	Nº de cuotas	Deudor	Concepto	Monto	Fecha	Valor

Tabla 5. Detalle de préstamos
Fuente: Los Autores

En el caso de las tarjetas también se puede registrar detallando la entidad a la que pertenece: tarjeta A, tarjeta B, etc., es recomendable tener un registro de compras o gastos con tarjeta (Ver Tabla 6.). Además, se contemplan valores por arriendo de casa, departamento, terreno, etc.

Gastos con tarjeta de crédito				
Fecha pago	Nº de cuotas	Concepto	Valor de la cuota	Monto Total

Tabla 6. Registro para gastos con tarjeta de crédito

Fuente: Los Autores

También se registran los valores por gastos de estudios, aquí se puede detallar por ejemplo por escuela, colegio, universidad o estudios hijo 1, estudios hijo 2, etc. De igual forma en el caso de servicios básicos en los que se considera: agua, luz, teléfono convencional, aunque algunos expertos ya clasifican en este registro a gastos en telefonía celular e incluso el pago de internet. Finalmente se registra el detalle de impuestos: impuesto al valor agregado (IVA), impuesto a la renta, otros.

Para tener un mejor detalle de los gastos, es recomendable emplear el siguiente modelo de registro:

Gastos fijos		
Fecha	Concepto	Monto

Tabla 7. Registro para gastos fijos

Fuente: Los Autores

En cuanto a los gastos corrientes, se clasifican a alimentación, transporte, vestido, el primero hace referencia a los gastos por compras para comida, en transporte corresponde los valores por movilización, aquí se puede detallar por persona miembro de la familia, por destino, etc., y en el caso de vestimenta hace referencia a la compra de ropa.

Los gastos ocasionales, como su nombre lo indica son en ocasiones, es decir no tienen una periodicidad fija, son muchas veces imprevistos como la atención médica por eventualidad o emergencia, gastos de ocio o diversión y sean paseos, salidas de la familia, gastos en cine, etc. Finalmente, en otros gastos se puede registrar todo aquello que no tiene clasificación como por

ejemplo gastos en veterinaria por vacunas de la mascota, e incluso deudas de cualquier tipo, entre otros.

A continuación, se expone un ejemplo práctico en el cual se considera a una familia de cuatro personas compuesta por padre, madre y dos hijos donde solamente trabajan los conyugues, además pagan una hipoteca, un crédito personal y en su consumo mensual registran gastos por compas realizadas con su tarjeta de crédito.

Presupuesto personal o familiar			
Ingresos		Gastos	
Salario Padre	\$1.500	Gastos fijos	
Salario Madre	\$900	Hipoteca	\$701,51
Rentas		Préstamos personales	\$250,00
Remesas		Tarjetas	\$150,00
Pensiones		Arriendo de vivienda	
Otros ingresos		Estudios	\$100,00
		Servicios básicos	\$100,00
		Impuestos (anual)	\$150,00
		Gastos corrientes	
		Alimentación	\$600,00
		Transporte	\$60,00
		Vestido	\$100,00
		Gastos ocasionales	
		Gastos médicos	\$50,00
		Ocios	\$100,00
		Otros	\$100,00
Total ingresos	\$2.400	Total gastos	\$2.261,51

Tabla 8. Ejemplo de presupuesto personal o familiar
Fuente: Los Autores

En el ejemplo revisado en la tabla 6, se observa que la familia posee un presupuesto equilibrado pues con los ingresos que tienen alcanzan a cubrir todos sus gastos y generan un sobrante de \$138,49 (Total ingresos \$2.400 – Total gastos: \$2.261,51) suponiendo un margen para ahorrar o invertir de acuerdo a lo que priorice la familia.

- Equilibrio del presupuesto

Para mantener el equilibrio del presupuesto es necesario estar conscientes de los gastos y saber controlarlos en tanto los ingresos generalmente son constates, por ello la planificación se realiza en función de este monto y permite el manejo adecuado del dinero. Como concejos para mantener un presupuesto estable están:

- Existe variabilidad entre meses, pues en algunos, los gastos pueden ser mayores (entrada a clases), por ello se debe prever el ahorro oportuno.
- Es preciso que mensualmente se realice un control de ingresos y gastos con soporte en facturas, recibos y otros documentos.
- Analizar los ingresos que se requieren para el pago de gastos fijos.
- Procurar no sobrepasar el presupuesto de los gastos corrientes.
- En caso de que los ingresos se modifiquen ya sea por ser más altos o por disminuir, es necesario reajustar el presupuesto y objetivos en función de ello.
- Se recomienda tener un registro de pagos o depósitos de forma que se pueda controlar el avance de la liquidación de la deuda.

Pagos o depósitos					
Abril			Mayo		
Fecha	Concepto	Monto	Fecha	Concepto	Monto

Tabla 9. Control de pagos o depósitos
Fuente: Los Autores

3.3.4. El ahorro

El ahorro permite conseguir objetivos concretos tales como comprar una casa, un carro, un electrodoméstico, etc. Otro motivo del ahorro puede ser el tener un fondo en caso de una emergencia o para enfrentar situaciones difíciles, como quedarse sin trabajo, una enfermedad, incluso pensando en el

fallecimiento y en dejarlo como herencia. Por ello ahorrar se convierte en una condición importante a futuro.

El monto que se puede ahorrar depende de cada persona y de los hábitos que adopte, pero siempre tomando en cuenta sus ingresos y gastos, sin embargo, se puede comenzar con una suma pequeña y a partir de ello plantear un plan de ahorro en cual se puede fijar el periodo de aporte al fondo, es decir un ahorro semanal, mensual, etc., procurando cumplirlo e incluso ampliarlo si la economía personal lo permite.

- Formas de ahorro

Ahorro formal: en instituciones legalmente constituidas como bancos, cooperativas, compañías de financiamiento, fondos de pensiones o de empleados, etc.

Autores como Vonderlack y Schreiner refieren que los mecanismos formales de ahorro tienen algunas ventajas comparados con los mecanismos informales, tales como seguridad, rendimientos positivos, rápido acceso a los fondos, y anonimato. A estas ventajas se suman los bajos los costos de transacción, y la posibilidad de hacer depósitos y retiros sin límites de cantidad. (Vonderlack & Schreiner, 2011, p. 9)

Ahorro informal: dinero guardado en casa, en grupos de ahorro de amigos o conocidos, cadenas, etc.

En relación a las diferentes variantes de ahorro informal, los mismos autores señalan, con base en numerosos estudios, que cuando el dinero se guarda en la casa, su fácil acceso (en comparación con un banco, por ejemplo) lo convierte en un recurso de mayor disponibilidad para solucionar tanto situaciones emergentes como demandas de los hijos o la familia. “Estas

presiones de corto plazo serán menos significativas—o más fáciles de resistir—si el efectivo no está a la mano” (Vonderlack & Schreiner, 2011: 6).

- **Hábitos de ahorro**

- Fijar metas accesibles, tanto a corto, mediano y largo plazo a fin de conocer cuánto se pretende ahorrar en un período de tiempo.
- Establecer un objetivo de ahorro mensual planteando un monto fijo y adoptar una actitud de cumplimiento.
- Determinar las prioridades de gasto y de ahorro.
- Realizar un presupuesto mensual y anual, fijando los valores a gastos no esenciales, es decir que no son tan relevantes como vestimenta, ocio, viajes, etc.
- Analizar antes de decidir un gasto, tomando en cuenta si realmente se necesita aquello que se pretende comprar o solamente es por el deseo de tenerlo.
- Controlar las compras compulsivas, es decir el deseo de comprar de repente solamente por satisfacer un deseo momentáneo.
- Realizar un balance a fin de mes considerando si realmente se ahorró, dónde está el dinero ahorrado, cuanto se logró y en que se puede economizar el siguiente mes.
- Mantener el compromiso de ahorro mensual.
- Analizar el progreso de las metas cada cierto tiempo.

- **Consejos para ahorrar**

- Antes de comprar un producto, analizar las ofertas del mercado, comparar marcas, precios entre tiendas, productos similares que pueden cumplir la misma función pero que cuestan menos, etc.
- Ahorrar en servicios básicos como agua, luz, teléfono incluso en transporte, por ejemplo, utilizando focos ahorradores, cerrando la llave cuando no se usa el agua, tomando bus en vez de taxi, etc.
- Al momento de abrir una libreta de ahorros, analizar las ofertas de otras entidades bancarias como sus planes de ahorro, beneficios, interés, etc.
- Antes de salir de comprar es recomendable realizar una lista de lo que se necesita, así el proceso de compra es más sencillo y se evitan muchos gastos innecesarios.
- Evitar en lo posible compras a plazos largos pues se logrará un gran ahorro en el interés.
- Informarse de los beneficios del estado por ejemplo la devolución del IVA, por ello es bueno emitir el respectivo comprobante de pago ya sea por IVA o RISE, además existen otras condiciones a considerar por ejemplo descuentos en tarjetas de bus por tercera edad o a los estudiantes, etc., que pueden contribuir al ahorro.

3.3.5. Financiación

Es el proceso en el cual una persona solicita ayuda para cubrir sus gastos, proyectos u otras necesidades para las cuales no cuenta con el suficiente capital, es una forma de endeudamiento por tanto es preciso conocer hasta donde es factible comprometerse, para ello es necesario conocer lo siguiente:

Capacidad de endeudamiento = 35% de ingresos netos

Límite de endeudamiento = 40% de ingresos netos

Entonces mediante los términos capacidad y límite de endeudamiento es posible identificar hasta que límite se puede comprometer la economía familiar o personal frente a nuevas deudas sin que éstas ocasionen inestabilidad.

Ahora bien, aplicando al presupuesto personal o familiar (Tabla 3.) con la información de las columnas ingresos y gastos es posible conocer cuál es la capacidad de endeudamiento, pues si la suma total de gastos es superior al 40% de los ingresos no sería factible endeudarse y en caso de hacerlo esto implicaría un alto riesgo. (Ver Tabla 10.).

A continuación, se presenta un ejemplo en el cual se observa como la familia puede cubrir los gastos sin dificultad, pero su nivel de endeudamiento conforme con los porcentajes señalados es:

- Capacidad de endeudamiento: Ingresos Netos (\$2400) x 35% = \$840

- Límite de endeudamiento: Ingresos Netos (\$2400) x 40% = \$960

Deudas: Hipoteca (\$701,51) + Préstamos personales (\$250) + Tarjetas (\$150) = 1101,51

Presupuesto personal o familiar			
Ingresos		Gastos	
Salario Padre	\$1.500	Gastos fijos	
Salario Madre	\$900	Hipoteca	\$701,51
Rentas		Préstamos personales	\$250,00
Remesas		Tarjetas	\$150,00
Pensiones		Arriendo de vivienda	
Otros ingresos		Estudios	\$100,00
		Servicios básicos	\$100,00
		Impuestos (anual)	\$150,00
		Gastos corrientes	
		Alimentación	\$600,00
		Transporte	\$60,00
		Vestido	\$100,00
		Gastos ocasionales	
		Gastos médicos	\$50,00
		Ocios	\$100,00
		Otros	\$100,00
Total ingresos	\$2.400	Total gastos	\$2.261,51

Tabla 10. Ejemplo de endeudamiento
Fuente: Los Autores

Por lo tanto, la familia supera la capacidad de endeudamiento y el límite máximo, no siendo factible adquirir un nuevo compromiso.

3.3.6. Tipo de financiación

Los diferentes tipos de financiación pueden ser calificados en préstamos y tarjetas de cuales se tiene:

Préstamos	Tarjetas
Préstamo personal o de consumo	Tarjeta de comprar o de cargo diferido
Préstamo hipotecario	Tarjeta de débito
Crédito urgente	
Crédito privado	

Tabla 11. Tipos de financiamiento
Fuente: Los Autores

Ahora bien, antes de detallar cada uno de los tipos de financiamiento, es preciso conocer los siguientes términos:

- Cuantía o importe: este se calcula en función de la necesidad de quien solicita el préstamo, de su capacidad de endeudamiento y garantía.
- Plazo de amortización: es el tiempo en cual se calcula devolver el préstamo y variará dependiente del tipo de crédito.
- Tipo de interés: puede de ser carácter fijo o variable y hace referencia al valor que se impondrá la financiación. Es fijo cuando no es alteado durante el período del préstamo, y es variable cuando está conformado por un índice de referencia y un diferencial, este es modificable dependiendo del mercado.

– **Crédito o préstamo**

El crédito o préstamo es una operación que las entidades financieras realizan para otorgar dinero en un tiempo o plazo definido, en el cual el solicitante o beneficiario se compromete a devolver la cantidad solicitada más un interés fijado por la entidad, todo ello se registra mediante un contrato.

En el mercado financiero ecuatoriano existen diferentes tipos de crédito a los que es posible acceder dependiendo de las necesidades, para ello la Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera (2015) segmentó 10 tipos de créditos en el Ecuador que podrán ser emitidos por las entidades financieras, a continuación, se detallan:

- Crédito productivo: para financiar proyectos productivos. Al menos el 90% debe ser para adquirir bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial.

En este caso se exceptúa la adquisición de franquicias, marcas, pagos de regalías, licencias y la compra de vehículos de combustible fósil.

- Crédito Comercial Ordinario: otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas superiores a \$100.000 y es para adquirir o comercializar vehículos livianos, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.
- Crédito Comercial Prioritario: otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a empresas con ventas anuales superiores a \$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.
- Crédito de Consumo Ordinario: otorgado 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 corporativo y de personas naturales, cuyo saldo adeudado sea superior a \$5.000, excepto en establecimientos médicos y educativos.
- Crédito de Consumo Prioritario: 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 \$5.000; excepto en los establecimientos educativos. Comprende los consumos efectuados en los establecimientos médicos cuyo saldo adeudado por este concepto sea superior a \$5.000.

- 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.

- Crédito de Vivienda de Interés Público: 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 \$70.000 y cuyo valor por metro cuadrado sea menor o igual a \$890
- Crédito Inmobiliario: otorgado 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.
- Microcrédito: otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a \$100.000, 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.
- 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.

Antes de realizar un crédito es preciso considerar o plantearse las siguientes preguntas:

- ¿Es necesario realizar ese gasto o inversión?
- ¿El crédito es para cubrir una necesidad o un capricho para algo impulsivo?
- ¿Es buen momento solicitar un crédito?
- ¿Si se espera un tiempo, se podrá ahorrar?
- ¿Realmente se necesita pedir prestado?
- ¿Es factible en la economía que mantiene, pedir prestado?
- ¿Cuánto se necesita?
- ¿Cuáles son las condiciones: ¿tipo de interés, comisiones, etc.?
- ¿Durante cuánto tiempo estaré pagando el préstamo?
- ¿Cuál será la cuota que tendré que pagar?
- ¿Cuánto dinero devolveré en total?
- ¿Qué ocurrirá si dejo de pagar alguna cuota?

Es preciso reflexionar sobre la necesidad de un préstamo y considerar si el endeudamiento que este genera va poder ser administrado correctamente en función de la economía que se mantiene, es decir tomando en cuenta los ingresos y los gastos.

Para Pérez, Rivera & Solís el crédito es esencial en la economía, y en el proceso de convertirse en empresario, puesto que garantiza que la corriente circular se cumpla eficientemente. (Pérez, Rivera, & Solís, 2015, p.10) Estos autores consideran el crédito como una posibilidad de potenciar el negocio o emprendimiento, asumiendo riesgos, pero al mismo tiempo dinamizando la estructura de la empresa y de la economía en general. Al lograr un afianzamiento en los conocimientos acerca del sistema crediticio, el comerciante o emprendedor amplía sus perspectivas y accede a la información que puede brindarle un apoyo coyuntural para el fortalecimiento de su negocio.

- **¿Cómo realizar un crédito o préstamo?**

Para realizar un crédito es preciso acudir a una institución financiera aprobada para otorgarlo. Los requisitos dependerán de cada institución, pero en términos generales el crédito cumple los siguientes pasos:

- **Solicitud:** El solicitante o cliente, manifiesta su deseo y necesidad de solicitar un crédito o préstamo, para lo cual acude a un representante de una entidad financiera quien le proporciona toda la información referente al préstamo y de ser pertinente se llena una solicitud de crédito con la información personal del solicitante a la cual se adjunta una copia de la cédula, papeleta de votación, comprobante de pago de un servicio básico de la vivienda o negocio, y otros documentos que certifiquen los ingresos (rol de pagos, declaraciones del SRI, entre otros) además de requerirlo se le solicitará los documentos de un garante o los títulos de propiedad en caso de que la garantía sean bienes.
- **Visita:** Una vez presentada la solicitud del crédito, la institución financiera evalúa la información proporcionada y la verifica, además realiza una visita al negocio y/o vivienda del solicitante. Durante esta etapa se pueden solicitar datos adicionales por parte de la entidad financiera.
- **Verificación:** Con toda la información obtenida, el representante de la entidad financiera evalúa fundamentalmente la capacidad de pago y las garantías de poder cumplir con las obligaciones del préstamo.
- **Aprobación:** En esta etapa se ha verificado los datos y el cumplimiento de los requisitos, en el caso de encontrarse todo bajo los parámetros de la entidad financiera, entonces se aprueba el préstamo y se procede a la elaboración del contrato y su respectiva firma.

- Desembolso: Una vez se firmó el contrato para el crédito, la entidad financiera entrega al solicitante una copia del mismo, el plan de pagos en el cual se detalla el valor de las cuotas y la fecha de pago, y hace la entrega del dinero.

- **Derechos de quien solicita un crédito o servicio bancario**

Los solicitantes de un crédito tienen derechos y obligaciones, entre los primeros está:

- A consultar y acceder a información real y clara respecto a las características del crédito o servicio, sus riesgos, costos, interés, descuentos, multas, entre otra información. Para ello la entidad financiera está obligada a informar al solicitante todos los datos necesarios de forma clara y oportuna.
- A elegir el crédito o servicio acorde a las necesidades del solicitante en la entidad financiera de su preferencia.
- A recibir atención eficiente, oportuna, digna y respetuosa.
- A obtener una copia de los documentos firmados como contratos y los comprobantes de pago efectuados.
- A realizar reclamos pertinentes por cualquier falla que hubiere en el servicio para lo cual la entidad deberá responder dentro de los plazos establecidos.
- A la privacidad en cuanto las entidades financieras tienen la obligación de mantener bajo reserva (secreto) la información financiera y personal de los depositantes y deudores.

- **Obligaciones de quien solicita un crédito o servicio bancario**

- Suministrar información verdadera y verificable sobre sus ingresos o bienes y datos personales.
- Cumplir los requisitos que exige la entidad financiera para el acceso a un producto o servicio de acuerdo sea el caso.
- Realizar los pagos de las cuotas del préstamo de acuerdo al plazo fijado y las condiciones pactadas.
- Poner en conocimiento de la entidad financiera sobre situaciones que pudieran afectar cumplimiento normal de las obligaciones.
- En caso de haber bienes como garantía, deberá velar por su integridad y seguridad.

Antes de adquirir un compromiso de deuda por un crédito o por la compra de un artículo a plazos es preciso analizar las diferentes ofertas del mercado y estudiarlas con detalle para identificar las que más beneficios ofrezca y que resulte ventajosa de acuerdo a la economía actual que se mantiene en la familia o personal. Por eso se debe precisar especial atención en los plazos, condiciones, interés, incluso los requisitos, etc., de algunas instituciones y no escoger la primera opción como única, es mejor conocer otras propuestas y finalmente elegir la más adecuada.

- **Tarjetas**

Estos son medios de pago que facilitan las compras sin necesidad de dinero en efectivo, pudiendo realizar diferidos en el valor a pagar. También permiten acceder a dinero en efectivo por medio de cajeros automáticos o directamente en servicios bancarios en la institución de la cual se emite la tarjeta, se

caracteriza por que el usuario no requiere tener dinero como fondo en alguna cuenta. Permite diferir los pagos a los meses que el cliente decida conforme el monto, al que se suman intereses y otros valores que el banco cobra por el diferido. Estas ventajas pueden categorizarse de acuerdo a la función que cumplen:

Las tarjetas pueden cumplir cuatro funciones básicas: ser instrumento de pago, de crédito, de garantía, y ser medio para obtener efectivo en las oficinas bancarias o en los cajeros automáticos. Además (...) pueden ser utilizadas para la obtención de información sobre cuentas bancarias del titular, realizar operaciones bancarias a través de cajeros, beneficiarse de seguros colectivos o de descuentos u ofertas especiales en los establecimientos emisores de tarjetas comerciales, (...) pueden realizar una gama muy variada de funciones económicas dependiendo del tipo al que pertenezcan o del ámbito de utilización que posean. Como consecuencia de esto, resulta fundamental conocer mejor los distintos aspectos asociados (...) con el fin de saber qué valor tiene la que cada ciudadano lleva a su cartera. (Férrandez, 1996, p. 1)

Las tarjetas pueden ser de:

- Débito: esta tarjeta carga el pago a una cuenta bancaria del titular o debita el dinero de la misma cuando este es retirado de un cajero.
- Crédito: en este caso se realiza la compra y el usuario puede establecer la forma de pago ya sea diferido (en cuotas) o corriente (un solo pago), los cuales deben ser cumplidos en la fecha que la institución bancaria solicita o son debitados de una cuenta del titular en el tiempo establecido para cubrir la deuda, tienen un límite de compra y un límite de avance en efectivo.
- De compras o de carga diferido: estas son emitidas por empresas comerciales y las deudas son designadas a una cuenta que debe liquidarse, en la que los pagos suelen ser mensuales, aunque también los hacen semanales dependiendo de la institución y del monto de compra.

– Características de las tarjetas

Para obtener una tarjeta, la entidad que la emite, establece un contrato en la que se establecen los términos y condiciones de uso del titular, se fijan las obligaciones de pago y los límites de compra o avance de efectivo.

También se establece el interés, recargos, fecha de corte, fecha de pago, comisiones, costos por mantenimiento y estado de cuenta, entre otros. Es preciso considerar que las entidades se remiten a un proceso de acreditación de la tarjeta, es decir que se analizan las condiciones financieras del cliente o del solicitante, en ocasiones la tarjeta es acreditada por que la persona mantiene un movimiento de sus cuentas con cifras altas por ejemplo y el banco emite la tarjeta, en otros casos es la persona quien la solicita.

Las tarjetas pueden ser usadas en cajeros y en todos los comercios o servicios donde sean aceptadas.

3.4 Estudio de caso del comerciante Juan José Flores

3.4.1 Antecedentes

Con el fin de determinar la factibilidad de aplicación de las herramientas financieras analizadas en el presente estudio, se realizó un estudio de caso de una comerciante de la Plaza San Francisco, a quien por razones de discrecionalidad y a pedido de la misma de mantenerse en el anonimato, se la llamará en adelante con el nombre de Juan José Flores.

El señor Flores tiene 46 años de edad y ha completado estudios de bachillerato. En la actualidad se dedica a la comercialización de accesorios personales tales como gafas, estuches para celulares y cds de música, habiéndose iniciado en esta actividad

hace 16 años y manteniendo el puesto que ocupa en la actualidad en el sector norte de la mencionada plaza. El señor Flores es jefe de familia y sus actividades comerciales le permiten sostener su economía doméstica y los gastos corrientes de su negocio.

El negocio se maneja como una empresa familiar, en la que colaboran su esposo e hija. Durante sus 16 años de trabajo el negocio no ha requerido de la contratación de empleados, por lo que no se manejan roles de pago y los ingresos pasan directamente al manejo de las cuentas familiares. Tanto el señor Flores como su esposa se encuentran afiliados de forma voluntaria al IESS.

El negocio no maneja ninguna estrategia de publicidad ni mercadeo, además de no ofrecer crédito de ningún tipo. Este sistema garantiza un riesgo menor en las finanzas de los comerciantes de esta zona, al no generar procesos de cuentas por cobrar en razón de centrarse en la venta de productos de bajo costo.

3.4.2 Aplicación de herramienta financiera

Con el fin de ofrecer una herramienta financiera que facilite el control de su economía tanto en el área del negocio como en el ámbito doméstico, se propuso al señor Flores la aplicación de un sistema básico para el registro de sus gastos, el movimiento de las cuentas del negocio y la visualización del tema patrimonial enfocado a la posibilidad de un eventual crédito.

- Balance General

La primera herramienta que se aplicó a su caso fue la determinación del Estado Financiero del comerciante mediante el análisis de un Balance General. El comerciante procedió a detallar los datos de Activos y Pasivos, con lo que se pudo determinar que el total de su patrimonio asciende a \$83,400.00, correspondientes a la diferencia entre su patrimonio en Activos, el cual es de \$91,900.00; y la suma de

\$8,500.00 correspondiente a los Pasivos donde se incluyen varios rubros por endeudamiento. Como se puede observar en la tabla, el rubro de Cuentas por Cobrar es bastante bajo, dato que confirma que el comerciante en cuestión no utiliza el crédito como estrategia de mercadeo para su negocio.

ESTADO FINANCIERO: BALANCE GENERAL	
ACTIVOS	VALOR
Efectivo	\$ 300,00
Bancos	\$ 500,00
Cuentas por cobrar	\$ 100,00
Mercaderías e inventario	\$ 7.000,00
Vehículos	\$ 9.000,00
Bienes muebles	\$ 5.000,00
Bienes inmuebles (terreno, casa, departamento)	\$ 70.000,00
Otros	\$ -
TOTAL (A)=	\$ 91.900,00
PASIVOS	
Deudas a proveedores	\$ 1.500,00
Deudas a instituciones financieras	\$ 4.000,00
Deudas a terceras personas	\$ 3.000,00
Tarjetas de crédito	\$ -
Hipotecas	\$ -
Otros	\$ -
TOTAL (B)=	\$ 8.500,00
PATRIMONIO (A) - (B)=	\$ 83.400,00

Tabla 12. Estado financiero del negocio: balance general
Fuente: Los Autores

- Registro Diario de Ingresos y Egresos

Una vez determinado el Balance General, se procedió a sugerir la aplicación del Registro Diario de Ingresos y Egresos en el negocio. Se destacó la importancia para

el comerciante de poder contar con una herramienta sencilla para el registro de su actividad financiera en una base diaria. Al aplicarse ésta, arrojó los datos que pueden visualizarse en la tabla a continuación:

REGISTRO DIARIO DE INGRESOS Y EGRESOS					
Fecha:		23 de Marzo de 2017			
INGRESOS POR CONCEPTO DE VENTAS				EGRESOS	
PRODUCTO	PVP	CANT.	INGRESO	EGRESOS	
	UNIT.		NETO	CONCEPTO	MONTO
Gafas	\$ 8.00	5	\$ 40.00	Gastos Fijos	
Estuches celular	\$ 7.00	6	\$ 42.00	Asociación de Comerciantes	\$ 1.36
Cds de musica	\$ 1.00	9	\$ 9.00	Pago Servicios Básicos	\$ 0.91
Bisuteria	\$ 5.00	8	\$ 40.00	Tarjetas	\$ -
			\$ -	RISE	\$ 0.36
			\$ -	Préstamos del Negocio	\$ 8.18
			\$ -	Arrendamiento local	\$ 6.82
			\$ -	IESS	\$ 5.00
			\$ -	Limpieza	\$ 0.68
			\$ -	Subtotal	\$ 21.95
			\$ -	Gastos Corrientes	
			\$ -	Transporte y estibadores	\$ 2.00
			\$ -	Varios	\$ 2.00
			\$ -	Proveedor Gafas	\$ 16.00
			\$ -	Proveedor Estuches celular	\$ 16.80
			\$ -	Proveedor Cds musica	\$ 3.60
			\$ -	Proveedor Cds Bisuteria	\$ 16.00
			\$ -	Otros	\$ -
			\$ -		\$ -
			\$ -	Subtotal	\$ 56.40
TOTAL:			\$ 131.00	TOTAL:	\$ 78.35

Tabla 13. Registro diario de ingresos y egresos del negocio
Fuente: Los Autores

Una vez realizado el Registro de Ingresos y Egresos, es factible calcular el Balance Diario como se indica en la tabla a continuación:

BALANCE = (INGRESOS) - (EGRESOS)	
INGRESOS	EGRESOS
\$ 131.00	\$ 78.35
BALANCE DIARIO	\$ 52.65

Tabla 14. Balance diario del negocio
Fuente: Los Autores

Como se habrá observado, el Balance Diario arroja un saldo de \$52.65, hecho que, aunque se encuentre sujeto a variaciones, revela la realidad de un negocio modesto. Al aplicar esta herramienta se espera que el comerciante pueda visualizar de manera más clara y objetiva aquellos elementos que podrían representar mayores ventajas en cuanto a su comercialización o demanda. Es así mismo notorio que el nivel de gastos fijos es relativamente bajo, dado que los cánones de arrendamiento, impuestos y servicios básicos son mínimos.

- Presupuesto Mensual Familiar y Excedente de Ingresos Mensual

Mediante la elaboración del Presupuesto Mensual Familiar se demostró al señor Flores la importancia de poder visualizar de manera efectiva y pormenorizada los gastos de su hogar, y la utilidad de esta herramienta para poder determinar -en base de los datos proporcionados- su capacidad de endeudamiento; en el caso de que se considerara de utilidad el hecho de acceder a un crédito.

PRESUPUESTO MENSUAL FAMILIAR

Mes: Febrero 2017

INGRESOS		GASTOS	
Concepto	Monto	Concepto	Monto
Ingresos negocio	\$ 1,158.20	Gastos fijos	
Salario 1	\$ -	Hipoteca	
Salario 2	\$ -	Préstamos personales	\$ 120.00
Renta 1	\$ -	Tarjetas	\$ 170.00
Renta 2	\$ -	Arriendo de vivienda	
Remesa fija	\$ -	Gastos de estudio	\$ 120.00
Remesa variable	\$ -	Servicios básicos	\$ 30.00
Pension bono	\$ -	Impuestos (mensual)	
Pensión alimentos	\$ -	Otros	
Otros	\$ -		
	\$ -	Subtotal	\$ 440.00
		Gastos corrientes	
		Alimentación	\$ 300.00
		Transporte	\$ 50.00
		Vestido	\$ 60.00
		Otros	\$ -
		Subtotal	\$ 410.00
		Gastos ocasionales	
		Gastos médicos	\$ 20.00
		Ocio	\$ 40.00
		Otros	\$ 20.00
		Subtotal	\$ 80.00
TOTAL INGRESOS:	\$ 1,158.20	TOTAL GASTOS:	\$ 930.00

Tabla 15. Tabla de presupuesto mensual familiar
Fuente: Los Autores

Al elaborar su Presupuesto Mensual Familiar el señor Flores pudo determinar con exactitud su nivel de excedentes, el cual asciende en la actualidad a \$228.20. La operación correspondiente se registra en el siguiente cuadro:

EXCEDENTE DE INGRESOS MENSUAL		
EXCEDENTE MENSUAL = (Ingresos) - (Gastos)		
INGRESOS	GASTOS	EXCEDENTE
\$ 1,158.20	\$ 930.00	\$ 228.20

Tabla 16. Cálculo de excedente mensual del negocio
Fuente: Los Autores

-Tabla de Límites

La capacidad de endeudamiento se entiende como un porcentaje de los ingresos mensuales netos de una persona o negocio. El Ingreso Mensual Neto o Excedente de Ingresos Mensual es la diferencia entre los ingresos y los gastos fijos de la persona/negocio. Se recomienda por lo tanto no endeudarse en un monto cuyos pagos mensuales superen el 50% de los ingresos mensuales netos.

Al haberse establecido el valor correspondiente al Excedente de Ingresos Mensual, fue posible, con esta información, proceder al cálculo de la Capacidad de Endeudamiento del señor Flores, la cual se determinó en base de un porcentaje del 50%. Se pudo determinar, por tanto, que la Capacidad de Endeudamiento del comerciante en cuestión es de \$114.10.

CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO	
INGRESOS NETOS	50%
\$ 228.20	\$ 114.10

Tabla 17. Cálculo de Capacidad de Endeudamiento
Fuente: Los Autores

En cuanto al Límite de Endeudamiento, éste se calculó en base del Patrimonio del comerciante. De esta manera, el señor Flores pudo saber que, si necesitara solicitar un crédito a una institución financiera, el monto máximo que podría gestionar sería de \$1834 dólares.

LÍMITE DE ENDEUDAMIENTO	
Patrimonio * (2.2%)	
\$	1,834.80

Tabla 18. Tabla de límite de endeudamiento
Fuente: Los Autores

- Cálculo de Punto de Equilibrio

Posteriormente se procedió a capacitar al mencionado comerciante en el Cálculo de Punto de Equilibrio. En razón de la variedad de precios y productos que expende en su local, se le sugirió optar por un producto que se hallase en un rango de precios promedio, tanto para facilitar la comprensión del uso de la herramienta, como para ejemplificar de forma sencilla su funcionamiento. El comerciante podrá eventualmente optar por realizar un cálculo del costo promedio de todos los productos que vende en su local para usarlo como un valor genérico, o de lo contrario, podría optar por aquél producto que por su nivel de demanda determina el mayor porcentaje de ganancias para su negocio.

Una vez que se ha determinado el monto al que ascienden los Costos Fijos del negocio en una base mensual, y que -de forma paralela- se determinen los costos variables requeridos para la comercialización del producto, la tabla que se presenta a continuación permite al comerciante calcular el Punto de Equilibrio para la subsistencia de su negocio. El uso del programa Excel permite, a su vez, ingresar datos variables para el PVP y las Unidades a Vender, lo cual ayuda a que el comerciante pueda realizar una proyección de precios (en el ejemplo \$8) y ventas por unidades (en el ejemplo 500) con lo cual puede calcular, además, sus posibles utilidades. El Punto de Equilibrio se calcula mediante la división de los Costos Fijos entre la diferencia del PVP y el Costo Variable del producto. Así, de acuerdo al ejemplo que se presenta en la tabla a continuación, el Cálculo de Punto de Equilibrio permitirá al comerciante saber que para cubrir los costos de su negocio deberá vender, como mínimo, 84 pares de gafas al mes, o su equivalente -en esta misma relación de costos- de aquellas y una combinación de los demás productos que expende en su local.

CÁLCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO						
Nombre producto:		PAR DE GAFAS PROMEDIO		Precio Unitario (PVP)		\$ 8.00
Costos Fijos Mensuales		Costo Variable Unitario				
Descripción	Valor	Descripcion	Valor	Cantidad	Importe	
Costos Fijos	\$ 250.00	Par de gafas	\$ 5.00	1.00	\$ 5.00	
	\$ 0.0	Transporte	\$ 0.01	1.00	\$ 0.01	
Otros	\$ 0.0	Empaque	\$ 0.01	1.00	\$ 0.01	
					-	
					-	
COSTO FIJO		\$ 250.0		COSTO VARIABLE		
				\$ 5.02		
PUNTO EQUILIBRIO		83.9		Unidades		
				Unidades a vender		
				500.00		
				VENTAS TOTALES	COSTOS TOTALES	UTILIDAD TOTAL
				\$ 4.000.00	\$ 2.760.00	\$ 1.240.00

Tabla 19. Cálculo de punto de equilibrio
Fuente: Los Autores

- Estado de Resultados

La herramienta financiera conocida como Estado de Resultados cumple su función en una base anual, por lo que fue presentada al señor Flores como una opción a tener en cuenta para sus procesos contables a largo plazo. La tabla que se le presentó usa datos aleatorios con fines didácticos y fue desarrollada con una terminología sencilla que pueda adaptarse a la eventual aplicación de esta propuesta.

Se estableció, para el propósito didáctico de esta tabla, un margen hipotético de ganancias del 40%, como una media aplicable a todos los productos. Este porcentaje puede modificarse en la tabla de acuerdo a la realidad específica del negocio.

ESTADO DE RESULTADOS						
	MERCADERÍA VENDIDA	COSTO DE MERCADERÍA	MARGEN BRUTO DE GANANCIAS	COSTOS FIJOS (CF) Y COSTOS VARIABLES (CV)		UTILIDAD NETA ANUAL
Mes	(Venta neta)	(Venta neta) - (40% margen de ganancia)	(Mercadería vendida)-(Costo de mercadería)	Costos variables	Costos fijos	(MBG)-(CF)
Enero	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Febrero	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Marzo	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Abril	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Mayo	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Junio	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Julio	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Agosto	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Septiembre	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Octubre	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Noviembre	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
Diciembre	\$ 2,000.00	\$ 1,200.00	\$ 800.00	\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 700.00
TOTAL:	\$ 24,000.00	\$ 14,400.00	\$ 9,600.00	\$ 14,400.00	\$ 1,200.00	\$ 8,400.00

Tabla 20. Estado de resultados

Fuente: Los Autores

- Control de Flujo de Caja

El Control de Flujo de Caja es una herramienta financiera que permite un manejo organizado de las diferentes cuentas y facilita la visualización del saldo monetario disponible en cualquier momento en un negocio. En el ejemplo a continuación se muestra un ejemplo en el que el negocio se manejaría con tres cuentas básicas: a) 001- correspondiente a los ingresos en efectivo por venta de mercadería; b) 002- correspondiente a pagos en cheques por compras de mercadería a proveedores; y 3) 003- Caja chica, para el pago de gastos varios, fijos y corrientes. Se deja a criterio del comerciante la aplicación de esta herramienta financiera, pues los montos de caja de su negocio son relativamente bajos y, por lo general, no se utilizan cheques ni tarjetas de crédito como formas de pago a sus proveedores de mercancías o servicios.

[illegible]

Tabla 21. Flujo de caja
Fuente: Los Autores

Nro.	Forma de pago
00001	Efectivo
00002	Cheques
00003	Caja chica
00004	
00005	
00006	

Tabla 22. Códigos de cuentas y forma de pago (flujo de caja)
Fuente: Los Autores

Saldo por cuenta	
Saldo en Efectivo	\$3,000.00
Saldo en Cheques	-\$1,500.00
Saldo en Caja chica	-\$20.00
	\$0.00
	\$0.00
	\$0.00

Tabla 23. Saldos por tipo de cuenta (flujo de caja)
Fuente: Los Autores

CONCLUSIONES

Los comerciantes de la Plaza San Francisco se caracterizan por su permanencia en la zona a través de los años, formando parte de la cultura Cuenca, convirtiéndose en un referente comercial. Sus condiciones de trabajo no están reguladas en su totalidad, pues este grupo de comerciantes ha ejercido libremente su actividad, incluso un tanto desordenada en la ubicación de los productos y la distribución de los espacios, además de no contar con un buen sistema de seguridad y vigilancia, y mejores condiciones de salubridad.

Entonces, al referirse al comerciante de San Francisco se habla de personas trabajadoras, emprendedoras que han permanecido en la zona pese a cualquier circunstancia, sin embargo, sus escasos o nulos conocimientos sobre una cultura financiera no les ha permitido mejorar su economía y normalizar sus actividades para obtener mayor rentabilidad.

En los resultados obtenidos por medio de la encuesta, se registra su falta de identificación con el tema financiero, motivo por el cual aún existe un grupo de comercio informal que no regula sus actividades ante la entidad competente. También se identifica su despreocupación en cuanto al control de ingresos y gastos tanto del negocio como personales, por lo que no se lleva una correcta administración del dinero.

Los comerciantes tampoco cuentan con un control de inventario de productos, pudiendo ocasionales escases o exceso de los mismos, y en ambos casos problemáticas en su economía.

Finalmente se concluye que los comerciantes de la Plaza de San Francisco requieren capacitación en educación financiera a fin de controlar sus recursos y canalizar adecuadamente, ingresos, ganancias y gastos, de forma que mantengan una economía estable y sólida que garantice su permanencia en la zona.

RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta las conclusiones analizadas se sugiere la implementación de una planificación de sus presupuestos a fin de permitirles a los comerciantes una mejor administración de sus recursos.

Además, se sugiere a la Asociación de Comerciantes, gestionar capacitaciones en educación financiera a fin de dotarlos de conocimientos adecuados al tipo de negocio que mantienen, herramientas para control de ingresos, gastos, indicadores de pérdida y ganancia, a más de otras variables que mejorarán sus condiciones económicas.

Por otra parte, es preciso que todos los comerciantes registren formalmente sus actividades, para ello se podría gestionar una capacitación con personal del SRI a fin de dar a conocer los beneficios de legalizar sus actividades, además de capacitar sobre impuestos, declaraciones, facturación, entre otros temas pertinentes.

BIBLIOGRAFIA

Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros - BANSEFI. (2007). Educación Financiera. Washington D.C: BANSEFI.

Banco Central del Ecuador. (2014). Publicaciones de la banca central. Recuperado el 10 de 05 de 2016, de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/788>

Banco Mundial. (2015). Análisis financiero de Latinoamérica: hacia una cultura de ahorro. Boletín 126.

Constitución de la República del Ecuador (2008). Régimen del buen vivir. Ecuador.

Férrandez, M. Y. (1996). Dinero de Plástico. (F. d. Comillas, Ed.) *Distribución y Consumo*. Obtenido de http://mercasa.es/files/multimedios/1308128616_DYC_1995_23_26_40.pdf

Gutiérrez, J. (2015). Economía Latinoamericana. Quito, Ecuador: La Luz.

Guerrero, A. (2015). Análisis Financiero. Madrid, España: RMS.

Jaramillo, S. (2011). Debate del ahorro en el sector rural: finanzas en el sector agroalimentario. Mundiprensa, Madrid, España.

Junta de Regulación Monetaria Financiera (2015). Regulaciones crediticias en Ecuador. Junta de Regulación Monetaria Financiera, Quito. Recuperado el 10 de abril de 2016, de <http://www.juntamonetariafinanciera.gob.ec/index2.html>

Lamaine, C. (2012). Rumbo al socialismo: problemas del sistema económico y la dirección empresarial. La Habana, Cuba: Editorial de Ciencias Sociales.

Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (2011). Planificación sectorial. Recuperado el 28 de 04 de 2016, de <http://plan.senplades.gob.ec/web/guest/ministerio-coordinador-desarrollo-social>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OECD. (2009). Perspectivas económicas de América Latina. Transformación del estado para el desarrollo. OECD

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OECD. (2013). Perspectivas Económicas de América Latina. Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, París.

OPP. (2013). Programa Nacional de Educación Financiera. Oficina de Planeamiento y Presupuesto. Montevideo: OPP.

Pérez, O., Rivera, A., & Solís, L. (2015). Análisis del Mercado de Valores Ecuatoriano como fuente de inversión para las PyMES. *Revista Ciencia UNEMI*, 8.

Revista Avance, S/N. (junio de 2013). La Plaza de San Francisco y su Historia. Avance (259), 20.

Revista Avance, S/N. (agosto de 2015). Cuenca y sus tradiciones. Avance (312), 20.

Rodríguez, J. (2016). Rentabilidad, riesgos y costos de crédito en el Ecuador. Ponencia presentada en la Universidad San Francisco de Quito.

Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2010). Nuevo código de derechos del usuario financiero. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=625&vp_tip=1

Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2015). Glosario de términos financieros. Recuperado el 1 de 05 de 2016, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2#c

Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2016). El sistema financiero ecuatoriano. Recuperado el 1 de 05 de 2016, de http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=23117

UNESCO (2015). Informe a la ciudad de Cuenca de la intervención en el centro histórico para la remodelación de plazas y parques.

Vonderlack, R., & Schreiner, M. (2011). *Mujeres, Microfinanzas y Ahorro*. (C. f. University, Ed.) Recuperado el 27 de 03 de 2017, de [microfinancegateway.org:
http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-mujeres-microfinanzas-y-ahorro-lecciones-y-propuestas-6-2001.pdf](http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-mujeres-microfinanzas-y-ahorro-lecciones-y-propuestas-6-2001.pdf)

Wilson, A. (2013). Educación financiera y ahorro familiar. Implicaciones de la crisis financiera global. Obtenido de [file:///C:/Users/Milton/Downloads/13-1301393911CUADERNO391-184_163%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Milton/Downloads/13-1301393911CUADERNO391-184_163%20(3).pdf)

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta

La presente encuesta que tiene como objetivo determinar el grado de cultura financiera de los comerciantes de la Plaza San Francisco, con el fin de establecer una herramienta que les permita manejar de manera eficiente las finanzas de los negocios y las finanzas personales.

1. ¿Usted es el dueño del negocio o trabaja para el dueño?

Dueño ☐ Empleado ☐

2. ¿Qué nivel de estudios tiene usted?

Primaria ☐ Secundaria ☐ Superior ☐ Cuarto Nivel ☐

3. ¿Está usted afiliado al IESS?

Si ☐ No ☐

4. ¿Qué edad tiene usted?

Entre:

21-30 años ☐ 31-40 años ☐ 41-50 años ☐
51-60 años ☐ +60 años ☐

5. ¿Qué tipo de productos comercializa?

Calzado	☐	Ropa	☐	Mochilas	☐
Cobijas	☐	Comida	☐	Artículos de bazar	☐
Electrónica	☐	Accesorios personales (gafas, lentes, gorras)			☐
Otros					

6. ¿Cuánto tiempo lleva usted en esta actividad?

0-5 años	☐	6-10 años	☐	11-15 años	☐
16-20 años	☐	21-25 años	☐	+26 años	☐

7. ¿Su negocio fue heredado?

Si ☐ No ☐

8. Señale con una "X" los conceptos que conoce:

Activo	☐	Ingresos	☐
Pasivo	☐	Gastos	☐
Patrimonio	☐		

9. Usted es un contribuyente registrado con:

RUC ☐
RISE ☐
Ninguno ☐

10. ¿Usted realiza el pago de sus impuestos de manera puntual?

Si ☐ NO ☐

11. ¿Emite algún tipo de comprobante de venta autorizado por el SRI en sus ventas? Señale el que utiliza.

Facturas ___ Nota de Venta ___ Otros _____
Ninguno ___

12. Si usted es dueño de su negocio y percibe algún otro tipo de ingreso adicional señale su fuente

Rentas ___ Otra actividad económica ___
Remesas ___ Ingresos Cónyuge ___
Otros _____

13. Por las compras que usted realiza ¿qué tipo de comprobante recibe?

Facturas ___ Nota de Venta ___ Otros _____
Ninguno ___

14. ¿Realiza algún tipo de presupuesto mensual para sus finanzas?

Si ___ No ___

15. ¿Realiza algún registro de sus ingresos y gastos de su negocio?

Si ___ No ___

16. ¿Qué tan frecuente es que usted utilice el dinero, producto de las ventas de su negocio, para gastos personales o familiares?

Siempre (todos los días) ___ Casi siempre (5- 4 veces por semana) ___
Rara vez (3-2 veces por semana) ___ Casi nunca (1 vez por semana) ___
Nunca (jamás) ___

17. ¿Alguna vez tuvo la necesidad de solicitar un crédito?

Si ___ No ___

18. Si su respuesta fue “Si” ¿a quién solicitó?

Instituciones financieras ___
Familiar o amigo ___
Prestamistas informales ___
Otros _____

19. ¿Ha tenido algún inconveniente al solicitar un crédito en alguna Institución Financiera?

Si ___ No ___

20. Si usted tuvo algún tipo de inconveniente al solicitar un crédito, señale de las siguientes opciones la que más se adapte a la situación.

No demostrar de manera formal los ingresos ___
Buro de Crédito o Central de Riegos con calificación inadecuada ___
Conseguir un garante es complicado ___
Mucha documentación solicitada por la institución financiera ___
Otros _____

21. ¿Qué riesgos percibe al solicitar un crédito? Señale el riesgo que considera como más importante.

Si no hace sus pagos con puntualidad dañará su historial crediticio ___

Pagar dinero con cargos por pago atrasado _____
 Dificultad para obtener préstamos o créditos en el futuro _____
 Demandas y embargos _____

22. ¿En dónde coloca el dinero ahorrado habitualmente?

Bancos _____ Cooperativas _____ Alcantías _____
 Guarda en la casa _____ Otros _____

23. Si usted ahorra señale la principal razón por la que lo hace:

Para su vejez _____
 Por si acaso alguna eventualidad _____
 Para comprar algún bien _____
 Otro _____

24. ¿Del de orden del 1 al 5 siendo el número “1” el más importante como prioriza los gastos dentro de su hogar?

Educación _____
 Entretenimiento _____
 Alimentación y vestuario _____
 Lujos _____
 Salud _____

25. Si usted no ahorra señale cuáles son sus principales causas:

Sus gastos son iguales o mayores a sus ingresos _____ Tiene muchas deudas _____
 Lo considera algo innecesario _____

26. En cuál de las siguientes alternativas utiliza su dinero sobrante

No tiene dinero sobrante _____ Lo ahorra _____
 Bienes de Lujo _____ Diversión _____
 Pago de deudas _____ Inversión _____

GRACIAS

Anexo 2. Modelo de entrevista a profundidad

Guía de entrevistas dirigidas a comerciantes de la Plaza San Francisco

La presente entrevista tiene como objetivo conocer su opinión respecto a sus finanzas personales en relación a su actividad comercial. La realización de esta entrevista forma parte de los procedimientos para recabar información para el Trabajo de Graduación previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y auditoría. Agradezco su participación y le solicito responder a las siguientes preguntas, recuerde que no existen respuestas incorrectas, sus opiniones se mantendrán en absoluta reserva y serán de gran ayuda para el presente proyecto.

Datos generales

Edad informante:	_____	Fecha:	_____
Género:	_____	Actividad:	_____
Ingresos	_____	Nº fam.	_____

1. Describa como es su sistema económico

- Ingresos, gastos
- En que se basa su economía

2. ¿Conoce a cerca de la planificación financiera?

- ¿Qué es para usted la planificación financiera?
- ¿Cómo cree que es su planificación actualmente?
- En que le permitirá mejorar si se acoge a un plan financiero

3. ¿Cómo mejoraría usted su sistema financiero?

- Que acciones emprendería
- A quién acudiría para pedir asesoría

4. ¿Podría explicarme cuál es y cómo se realiza el proceso de venta de sus productos?

- Tiene inventario de productos
- Registra su venta
- Al final del día contabiliza sus ventas
- Cuáles son las falencias en sus ventas

¡Gracias por su colaboración!

[illegible]

Anexo 4. Protocolo de trabajo de titulación



Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior y Administración de Empresas

Protocolo de Trabajo de Titulación

Título: "La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el Manejo Adecuado de las Finanzas en los Negocios y en las Finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el Año 2015"

Nombre de los Estudiantes: María Alexandra Pesántez Calle y Ángel Esteban Paredes Palacios.

Director Sugerido: Ing. Miriam Elizabeth López Córdova.

1- DATOS GENERALES

1.1 Nombre de los estudiantes:

Pesantez Calle María Alexandra

Paredes Palacios Ángel Esteban

1.1.1 Código:

43715

37339

1.1.2 Contacto:

072823000 ext.: 120 - 0992521703 alex2000pc@hotmail.com

072882557 - 0984884949 teban42@hotmail.com

1.2 Director sugerido:

López Córdova, Miriam Elizabeth – Ingeniera Comercial

1.2.1 Contacto:

0992612088 mlopezc@uazuay.edu.ec

1.3 Asesor metodológico

Emerson Ramiro Ugalde Sánchez

1.4 Tribunal designado:

Ing. Miriam Elizabeth López Córdova

Ing. Verónica Rosales Moscoso

1.5 Aprobación:

1.6 Línea de Investigación de la carrera:

1.6.1 Código UNESCO:

5312 Economía Sectorial

1.6.2 Tipo de trabajo:

Investigación Formativa

1.7 Área de estudio:

- Economía
- Administración Financiera
- Contabilidad General

- Estadística

1.8 Título propuesto:

La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el Manejo Adecuado de las Finanzas en los Negocios y en las Finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el Año 2015.

1.9 Estado del proyecto:

Se trata de una investigación nueva que pretende determinar el nivel de Cultura Financiera en los comerciantes de la ciudad de Cuenca, considerando como caso de estudio la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015.

2- CONTENIDO

2.1 Problemática – Pregunta de investigación

2.1 Motivación de la investigación:

El presente proyecto de Investigación está orientado a la aplicación de una metodología para ayudar a mejorar los niveles de Educación Financiera en los Microempresarios que conforman la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca con el objeto de que estos puedan tomar mejores decisiones en cuanto al manejo correcto de sus finanzas, adicionalmente el mismo lo realizaremos para poner en práctica los conocimientos que hemos adquirido durante nuestros estudios universitarios y a la vez podamos ayudar a más sectores vulnerables de nuestra ciudad.

2.2 Problemática:

El problema que se logró identificar en las microempresas de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en la Ciudad de Cuenca es la informalidad en los negocios, ya que la falta de conocimiento de la ley de tributación, los lleva al incumplimiento de la misma. La falta de conocimiento de la cultura empresarial, al ser personas que carecen de formación académica no están capacitados para una correcta administración del negocio; la falta de recursos tecnológicos, de conocimiento de fuentes de financiamiento formales, de conocimiento en principios contables, la ausencia de manuales de procedimientos, la falta de una estructura organizacional, la mala distribución del recurso dinero debido al ritmo del negocio en la rotación de su inventario ya que la mayoría son negocios familiares da como consecuencia la no distinción entre el manejo del negocio y su economía familiar, no se opera como una entidad económica independiente, así como la falta de liquidez que presentan debido a que se está vendiendo a plazos mayores a los que sus proveedores les están proporcionando, por lo tanto es evidente que muchas de estas microempresas no están aprovechando sus recursos financieros adecuadamente, lo que podría ocasionar el sobreendeudamiento o inclusive el cierre del negocio.

2.3 Pregunta de investigación:

- ¿Tienen los microempresarios de la Asociación de la Plaza de San Francisco de Cuenca un adecuado nivel de Educación Financiera en el manejo de sus recursos financieros?

- ¿Tienen los miembros de la Asociación de la Plaza de San Francisco conocimientos en tributación?
- ¿Se llevan registros de ingresos y egresos dentro de sus negocios?
- ¿Están mezclando las finanzas de sus negocios con las finanzas personales?
- ¿Cuál es el margen de utilidades que están generando los microempresarios de la Plaza San Francisco?

2.4 Resumen:

El presente Proyecto de investigación tiene como objetivo el análisis de la situación financiera de la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca, para determinar el nivel de Cultura Financiera de cada una de las personas y negocios que la integran y para de esta manera diseñar una herramienta que sirva de ayuda para mitigar sus deficiencias en cuanto al manejo de las finanzas y contribuir al adecuado aprovechamiento de los recursos para el crecimiento de sus negocios.

2.5 Estado del Arte y marco teórico:

Las personas se han preocupado por orientar sus esfuerzos en busca de una mejor calidad de vida, la cual les pudiese brindar bienestar y tranquilidad, con la adecuada gestión de los recursos disponibles en nuestro entorno y entendiendo a la educación financiera como un proceso mediante el cual los individuos logran desarrollar habilidades y conocimiento acerca del manejo de sus recursos financieros, la toma de decisiones frente a dichos recursos, su entendimiento y aplicación, de tal manera que puedan mejorar sus condiciones económicas tanto en sus negocios como en sus finanzas personales.

En según en Ing. Wilson Mariño, (2015) nos manifiesta que:

La gran empresa normalmente no tiene mayores dificultades. El problema radica en la mediana empresa y se acentúa más en la pequeña y en la microempresa. Porque, justamente, por toda la carga y obligaciones que tienen, su nivel de ventas o de cobranzas no alcanza para que sus recursos sean lo suficientemente fuertes, como para cubrir sus necesidades. Recuperado de: **(Revista Líderes en la siguiente dirección: <http://www.revistalideres.ec/lideres/wilson-marino-problemas-liquidez-afectan.html>)**

De la misma forma, para Gregorio Calderón y Germán Castaño. (2010): Controlar las finanzas significa algo más que controlar el dinero. Significa saber manejar los hábitos de consumo y ahorro, y elaborar metas a medianos y largos plazos, para así comenzar a prepararse para el futuro con el fin de lograr objetivos financieros.

Según lo descrito anteriormente, si se contara con un modelo que permita mejorar la cultura financiera en la asociación de comerciantes de la plaza San Francisco de la ciudad de Cuenca, con el mismo que se podría mitigar los problemas que se derivan por la falta de conocimiento, el cual nos daría pautas para analizar, diagnosticar y proponer dicho modelo, el mismo que puede ser aplicado no solo en esta plaza que utilizaremos para esta investigación sino para las diferentes asociaciones comerciales de la ciudad y por qué no del país.

2.6 Marco conceptual:

Durante el presente proyecto los términos que se utilizarán son los siguientes:

Educación Financiera

De acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la Educación Financiera, es el proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios, y que, mediante la información o instrucción, desarrollan habilidades que les permiten una mejor toma de decisiones, lo que deriva en un mayor bienestar económico

Administración Financiera

El autor Oscar G. Montalvo. (2012) define de la siguiente manera: La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:

1. La Inversión
2. El Financiamiento
3. La Administración de los Activos

Principios Contables

Según el Instituto de Investigaciones Contables de la Federación Nacional de Contadores del Ecuador, Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados son los parámetros técnicos establecidos que utiliza la contabilidad para la correcta preparación y elaboración de los estados financieros de las empresas.

El principio fundamental de la contabilidad es el de Partida Doble, que dice que "No hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor", esto significa que toda transacción debe registrar valores deudores y acreedores, por lo tanto él debe y el haber deben sumar lo mismo.

Finanzas

El autor Alfonso Ortega Castro, (2002) define a las Finanzas como: “La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad”.

Inventarios

Representa la existencia de bienes que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante. Se debe tener presente que en esta cuenta se clasifican los bienes que corresponden al giro del negocio.

Gastos

La empresa realiza un gasto cuando obtiene una contraprestación real del exterior, es decir, cuando percibe alguno de estos bienes o servicios. Así, incurre en un gasto cuando disfruta de la mano de obra de sus trabajadores, cuando utiliza el suministro eléctrico para mantener operativas sus instalaciones, etc.

Ingresos

La empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes al exterior. A cambio de ellos, percibe dinero o nacen derechos de cobro a su favor, que hará efectivos en las fechas estipuladas.

Se produce un ingreso cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

Finanzas personales y familiares

Ámbito de la administración financiera dirigido a proveer de principios y herramientas que ayuden a optimizar los recursos financieros con que cuenta una persona y/o familia.

Crédito

De credere, confiar, el término crédito se utiliza en el mundo de los negocios como sinónimo de préstamo o endeudamiento.

Impuesto

El impuesto es la parte de la renta nacional que el estado se apropia para aplicarla a la satisfacción de las necesidades públicas.

2.7 Objetivo general

Proponer una herramienta eficiente para el manejo de las finanzas personales y de los pequeños negocios de los miembros de la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca.

2.8 Objetivos específicos:

- Analizar la situación financiera actual de los negocios, así como el nivel de educación financiera en las personas que conforman la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015.
- Diagnosticar el nivel de cultura financiera.
- Diseñar una herramienta que permita el manejo adecuado de las finanzas personales, en los comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015.

2.9 Metodología:

La metodología que aplicaremos en el presente proyecto en la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca son:

Investigación descriptiva.

Esta investigación nos permitirá determinar las características y perfiles importantes de las personales a ser evaluadas.

Investigación de campo.

Se realizará la presente investigación dentro del grupo que hemos seleccionado como población.

Investigación cuantitativa.

Esta investigación nos permitirá recolectar datos de los patrones de comportamiento de estas personas y determinar el nivel de Educación Financiera de cada una de ellas.

Población y Muestra

Se ha establecido como muestra para esta investigación la población completa de los Microempresarios que conforman la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca.

2.10 Alcances y resultados esperados:

Con esta investigación se propondrá una herramienta eficiente para el manejo correcto de las finanzas personales y las finanzas de los negocios y se espera que la misma sirva como apoyo para mejorar la optimización de los recursos y mejorar la utilidad en los negocios de los comerciantes de la Plaza San Francisco.

2.11 Supuestos y riesgos:

Como riesgo que se pueda tener están el cierre y desplazamientos de los negocios que integran al momento la Asociación de la Plaza San Francisco durante el período de la investigación y esto influya en la posibilidad de no tener completa la información o un resultado incorrecto.

2.12 Presupuesto:

RUBRO/DENOMINACION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	JUSTIFICACION
Resmas de papel bond	2	7,00	14,00	UTILES DE OFICINA
Copias	900	0,02	18,00	
Impresiones	250	0,10	25,00	
Memory 2gb	1	8,00	8,00	
Cd	2	1,00	2,00	
Anillados	4	1,50	6,00	
Taxi	50	2,00	100,00	MOVILIZACION
Derechos de certificaciones	2	100,00	100,00	VARIOS
Curso de titulación		381	762	
Internet		20,00	20	
Varios		100	100	
TOTAL			982,00	

2.13 Financiamiento

Esta investigación se financiará con fondos propios de los autores.

2.14 Esquema tentativo

CAPITULO 1. ASPECTOS GENERALES DE LA ASOCIACION DE COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO DE CUENCA

- 1.1 Reseña Histórica
 - 1.1.1 Antecedentes
 - 1.1.4 Reglamento Interno
 - 1.1.5 Ventajas
 - 1.1.6 Desventajas
 - 1.1.7 Microcréditos

CAPITULO 2. RECOPIACION DE DATOS

- 2.1. Diseño de la encuesta
- 2.2 Recolección de la información
- 2.3 Validación y digitación de las encuestas
- 2.4 Procesamiento de datos
- 2.5 Análisis de los resultados de la investigación
- 2.6 Elaboración del informe

CAPITULO 3. DISEÑO DE HERRAMIENTA DE CULTURA FINANCIERA

- 3.1 Diseño y elaboración de herramienta

CONCLUSIONES
 RECOMENDACIONES
 BIBLIOGRAFIA
 REFERENCIAS
 ANEXOS

2.15 Cronograma

OBJETIVO ESPECIFICO	ACTIVIDAD	RESULTADO ESPERADO	TIEMPO (SEMANAS)
Analizar la situación financiera actual de los negocios así como el nivel de educación financiera en las personas que conforman la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015	Entrevistas con un grupo de comerciantes de la Aso. Comerciantes	Dar a conocer un resumen de la historia de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco.	1
		Entender detalladamente los problemas que afectan a cada uno de los negocios.	1
Diagnosticar el nivel de cultura financiera	Diseño y estructura de las encuestas	Impresiones en papel, cantidad exacta de ejemplares según número de miembros de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco	1

	Realizar las encuestas	Recolección de datos e información.	3
	Tabulación de las encuestas.	Organización de datos.	1
	Evaluar los Resultados obtenidos en las encuestas	Poder determinar el nivel exacto de cultura financiera en cada uno de los negocios y sus integrantes.	1
Diseñar una herramienta que permita el manejo adecuado de las finanzas personales, en los comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015	Estudio y Elaboración	Aplicación de la herramienta en la Organización de Comerciantes de la Plaza San Francisco de Cuenca	4
TOTAL			12

2.16 Referencias

Juan Carlos Filcun. (2003). *Conocimientos Básicos de la Contabilidad*, Chile

La Gran Enciclopedia de Economía. Se recupera de: <http://www.economia48.com/spa/d/credito/credito.htm>

Mercedes Cervera Oliver & Javier Romano Aparicio. (1990). *Introducción a la Contabilidad PGC*.

Montalvo Claros, Oscar G. (2012). *Administración Financiera Básica. El Corto Plazo*, Univ. Mayor de San Andrés Fac. Ciencias Económicas y Financieras. Carrera de Administración de Empresas.

Peumans, H. (1967). *Valoración de proyectos de Inversión*, (pág. 21).

Ortega Castro, Alfonso. (2002). *Introducción a las Finanzas*. McGraw Hill. México. 2002.

Ruiz Ramírez, H. (2011). *Conceptos sobre educación financiera*, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Texto completo recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/>

Weber, Adolfo, Álvarez de Cienfuegos y Cobos, José (traductor). (1940-1941). *Teoría general de la economía política*, publicación Barcelona: Bosch,

Wilson Araque J. (2012). *Las Pymes y su situación actual*. Economista; Director del Área de Gestión y Coordinado fundador del Observatorio de la Pyme de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Recuperado de: <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/UASB.pdf>

2.17. Firmas de Responsabilidad (Estudiantes.)

Alexandra Pesántez Calle.

Esteban Paredes Palacios

2.18. Firma de Responsabilidad d (Director Sugerido.)

Ing. Miriam López Córdova

Anexo 5. Registro fotográfico

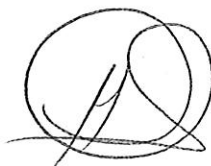


Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay,

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 22 de diciembre de 2015, conoció la petición del(a)(os)(as) estudiante(s) **PAREDES PALACIOS ANGEL ESTEBAN Y PESANTEZ CALLE MARIA ALEXANDRA** con código(s) 37339 y 43715 respectivamente registrado(s)(as) en la Unidad de Titulación Especial, quien(es) denuncia(n) su trabajo de titulación denominado: **"LA EDUCACION FINANCIERA, HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL MANEJO ADECUADO DE LAS FINANZAS EN LOS NEGOCIOS Y EN LAS FINANZAS PERSONALES; CASO APLICADO EN LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO EN EL AÑO 2015"** y presentado como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial e Ingeniera en Contabilidad y Auditoría. -El Consejo de Facultad acoge el informe de la Junta Académica y aprueba la denuncia. Designa como Director(a) al(a) Ing. Miriam López Córdova y como miembro del Tribunal Examinador al(a) Ing. Verónica Rosales Moscoso. De acuerdo al cronograma de la Unidad de Titulación, el(a)(as)(os) peticionario(s)(a)(as) para desarrollar y presentar su trabajo de titulación tiene(n) un plazo hasta el 15 de abril de 2016, debiendo realizar dos sustentaciones parciales del trabajo en las semanas del 18 al 22 de enero y del 14 al 18 de marzo de 2016 en su orden.

Cuenca, 23 de diciembre de 2015



Dra. Jenny Ríos Coello
**Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración**



rcr.-

Cuenca, 29 de noviembre de 2016.- Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración, con autorización amplia y suficiente concedida por el Consejo de Facultad en sesión del 25 de febrero de 2016, conoce la petición de los estudiantes **MARIA ALEXANDRA PESANTEZ CALLE** con código 43715 y **ANGEL ESTEBAN PAREDES PALACIOS** con código 37339, quienes solicitan prórroga para la presentación del trabajo de titulación: ***“LA EDUCACION FINANCIERA, HERRAMIENTA EFICIENTE PARA EL MANEJO ADECUADO DE LAS FINANZAS EN LOS NEGOCIOS Y EN LAS FINANZAS PERSONALES; CASO APLICADO EN LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DE LA PLAZA SAN FRANCISCO EN EL AÑO 2015”***, presentado como requisito previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría e Ingeniero Comercial en su orden, cuya fecha de presentación venció el 15 de octubre de 2016; *considerando el literal b) del Art. 6 del Instructivo para la Conformación y Funcionamiento de las Unidades de Titulación Especial en las Carreras de Grado de la Universidad del Azuay, aprobado por el Consejo Universitario el 05 de mayo de 2015, resuelve aprobar la solicitud y conceder una prórroga de seis meses adicionales, como último plazo, esto es hasta el 15 de abril de 2017.* Los estudiantes, señorita **María Alexandra Pesántez Calle** y señor **Angel Esteban Paredes Palacios** deben realizar el pago por concepto de matrícula debido a que solicitan segunda prórroga para culminar su trabajo de titulación.

La señorita **María Alexandra Pesántez Calle**, finalizó su malla curricular el **01 de abril de 2015**, por tanto tiene que realizar actualización de conocimientos, en vista de que han transcurrido más de 18 meses desde la fecha de finalización de sus estudios.

Cuenca, noviembre 29 de 2016.



Ing. Xavier Ortega Vásquez
Decano de la Facultad de
Ciencias de la Administración



CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de Administración de Empresas, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: "*Evaluación de la Cultura Financiera en el Segmento Microcrédito en la Ciudad de Cuenca*", presentado por el(a)(os) estudiante(s) PAREDES PALACIOS ANGEL ESTEBAN Y PESANTEZ CALLE MARIA ALEXANDRA, con código 37339 y 43715 respectivamente, previa a la obtención del grado de Ingeniero(s)(a)(as) Comercial(es), para el **Miércoles, 09 de diciembre de 2015, a las 18:30.**

Cuenca, 30 de noviembre de 2015



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

Ing. Miriam López Córdova



Ing. Verónica Rosales Moscoso



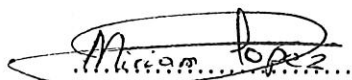
CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de Administración de Empresas, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: *"La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el manejo adecuado de las finanzas en los negocios y en las finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Planza San Francisco en el año 2015"*, presentado por el(a)(os) estudiante(s) PAREDES PALACIOS ANGEL ESTEBAN Y PESANTEZ CALLE MARIA ALEXANDRA, con código 37339 y 43715 respectivamente, previa a la obtención del grado de Ingeniero(s)(a)(as) Comercial(es), para el **Miércoles, 09 de diciembre de 2015, a las 19:30.**

Cuenca, 30 de noviembre de 2015

Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

Ing. Miriam López Córdova



Ing. Verónica Rosales Moscoso





ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 **Nombre del estudiante:** PAREDES PALACIOS ANGEL ESTEBAN Y PESANTEZ CALLE MARIA ALEXANDRA
Código: 37339 y 43715 respectivamente
- 1.2 **Director sugerido:** Ing. Miriam López Córdova
- 1.3 **Codirector (opcional):** _____
- 1.4 **Tribunal:** Ing. Verónica Rosales Moscoso
- 1.5 **Título propuesto:** *"La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el manejo adecuado de las finanzas en los negocios y en las finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Planza San Francisco en el año 2015"*,
- 1.6 **Resolución:**

1.6.1 Aceptado sin modificaciones X

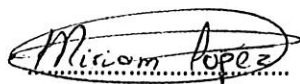
1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

1.6.3 Responsable de dar seguimiento a las modificaciones:

1.6.4 No aceptado

• Justificación:

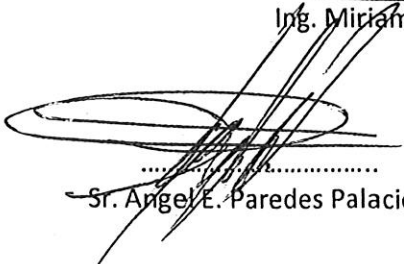
Tribunal



Ing. Miriam López Córdova



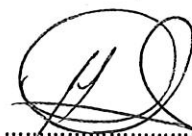
Ing. Verónica Rosales Moscoso



Sr. Angel E. Paredes Palacios



Srta. Maria A. Pesantez Calle



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de Facultad

**RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

1.1 Nombre del estudiante: PAREDES PALACIOS ANGEL ESTEBAN Y PESANTEZ CALLE MARIA ALEXANDRA

Código 37339 y 43715 respectivamente

1.2 Director sugerido: Ing. Miriam López Córdova

1.3 Codirector (opcional):

1.4 Título propuesto “*La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el manejo adecuado de las finanzas en los negocios y en las finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Planza San Francisco en el año 2015*”,

1.5 Revisores (tribunal): Ing. Verónica Rosales Moscoso

1.6 Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	/			
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	/			
3. ¿Es conciso?	/			
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	/			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	/			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	/			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	/			
Problemática y/o pregunta de investigación				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	/			
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	/			
Hipótesis (opcional)				
10. ¿Se expresa de forma clara?				
11. ¿Es factible de verificación?				
Objetivo general				



12.¿Concuerda con el problema formulado?	✓			
13.¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓			
Objetivos específicos				
14.¿Concuerdan con el objetivo general?	✓			
15.¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓			
Metodología				
16.¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓			
17.¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓			
18.¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓			
19.¿Los datos, materiales y actividades mencionadas son adecuados para resolver el problema formulado?	✓			
Resultados esperados				
20.¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓			
21.¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓			
22.¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓			
23.¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	✓			
Supuestos y riesgos				
24.¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes?	✓			
25.¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	✓			
Presupuesto				
26.¿El presupuesto es razonable?	✓			
27.¿Se consideran los rubros más relevantes?	✓			
Cronograma				
28.¿Los plazos para las actividades son realistas?	✓			
Referencias				
29.¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	✓			
Expresión escrita				



6. Protocolo/Rúbrica

30.¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	/			
31.¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	/			

(*) Breve justificación, explicación o recomendación.

- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

.....

.....

.....

Ing. Miriam López Córdova

Ing. Verónica Rosales Moscoso

Cuenca, 07 de diciembre del 2015

Ingeniero.

Xavier Ortega Vásquez.

Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración.

Su despacho.

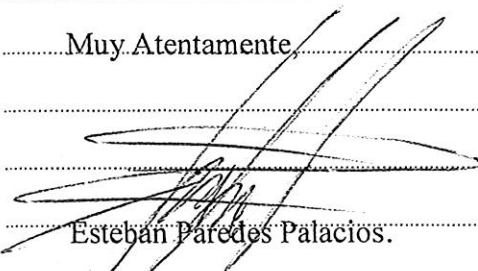
De mi consideración:

Nosotros, María Alexandra Pesantez Calle y Ángel Esteban Paredes Palacios, con código 43715 y 37339 alumnos de la Facultad de Ciencias de la administración, y de las escuelas de Contabilidad Superior y Administración de Empresas, en calidad de EGRESADOS, solicito muy comedidamente a usted autorice el diseño de tesis previo a la obtención de los títulos de Ingeniería en Contabilidad Superior y Auditoría Pública e Ingeniería Comercial respectivamente.

El tema de tesis es "La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el Manejo Adecuado de las Finanzas en los Negocios y en las Finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el Año 2015".

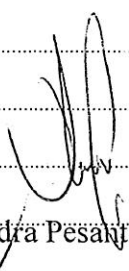
Agradezco la favorable acogida que brinde a la presente.

Muy Atentamente


Esteban Paredes Palacios.

C.I: 0103834172

Código: 37339


Alexandra Pesantez Calle.

C.I: 0103834172

Código: 37339

Cuenca, 07 de diciembre del 2015

Ingeniero.

Xavier Ortega Vásquez.

Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración.

Su despacho.

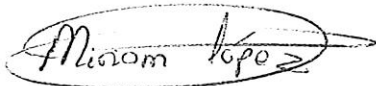
De mi consideración:

Yo, Ing. **Miriam Elizabeth López Córdova**, informo que se ha procedido en mi calidad de **Directora**, a la revisión de los contenidos teóricos, diseño metodológico, ortografía, redacción y referencias bibliográficas del protocolo de tesis, **"La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el Manejo Adecuado de las Finanzas en los Negocios y en las Finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el Año 2015."** Realizado por los estudiantes, **María Alexandra Pesantez Calle** y **Ángel Esteban Paredes Palacios**, con código **43715** y **37339** alumnos de la **Facultad de Ciencias de la administración**, y de las escuelas de **Contabilidad Superior** y **Administración de Empresas** respectivamente.

Por qué solicito muy comedidamente, el trámite respectivo de inscripción del protocolo en los registros establecidos.

Agradezco la favorable acogida que brinde a la presente.

Muy Atentamente,

A handwritten signature in cursive script, enclosed within an oval-shaped ink stroke. The signature appears to read 'Miriam López'.

Ing. Miriam López Córdova.

Directora de Tesis



DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY.

CERTIFICA:

Que, el Señor **Ángel Esteban Paredes Palacios** con código **37339**, luego de cumplir con todas las asignaturas del pénsum de la Escuela de Administración de Empresas. Finalizó su carrera el día 23 de Octubre de 2015.

Cuenca, Diciembre 03 de 2015

Derecho No. 92992

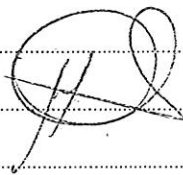
vcf.-

DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CERTIFICA:

Que, la Señorita **PESANTEZ CALLE MARIA ALEXANDRA**, con código **43715**, luego
de aprobar todas las asignaturas del pensum de la Carrera de Contabilidad Superior, egreso
de la Facultad el 01 de Abril de 2015.

Cuenca, 03 de Diciembre de 2015



Derecho No.0132055

mjmr.-



Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior y Administración de Empresas

Protocolo de Trabajo de Titulación

Título: "La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el Manejo Adecuado de las Finanzas en los Negocios y en las Finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el Año 2015"

Nombre de los Estudiantes: María Alexandra Pesántez Calle y Ángel Esteban

Paredes Palacios.

Director Sugerido: Ing. Miriam Elizabeth López Córdova

Cuenca - Ecuador

2015

1- DATOS GENERALES

1.1 Nombre de los estudiantes:

Pesantez Calle María Alexandra

Paredes Palacios Ángel Esteban

1.1.1 Código:

43715

37339

1.1.2 Contacto:

072823000 ext.: 120 - 0992521703 alex2000pc@hotmail.com

072882557 - 0984884949 teban42@hotmail.com

1.2 Director sugerido:

López Córdova, Miriam Elizabeth – Ingeniera Comercial

1.2.1 Contacto:

0992612088 mlopezc@uazuay.edu.ec

1.3 Asesor metodológico

Ing. Emerson Ramiro Ugalde Sánchez

1.4 Tribunal designado:

Ing. Miriam Elizabeth López Córdova

Ing. Verónica Rosales Moscoso

1.5 Aprobación:

1.6 Línea de Investigación de la carrera:

1.6.1 Código UNESCO:

5312 Economía Sectorial

1.6.2 Tipo de trabajo:

Investigación Formativa

1.7 Área de estudio:

- Economía
- Administración Financiera
- Contabilidad General
- Estadística

1.8 Título propuesto:

La Educación Financiera, Herramienta Eficiente para el Manejo Adecuado de las Finanzas en los Negocios y en las Finanzas personales; Caso Aplicado en la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el Año 2015.

1.9 Estado del proyecto:

Se trata de una investigación nueva que pretende determinar el nivel de Cultura Financiera en los comerciantes de la ciudad de Cuenca; considerando como caso de estudio la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015.

2- CONTENIDO

2.1 Problemática – Pregunta de investigación

2.1 Motivación de la investigación:

El presente proyecto de Investigación está orientado a la aplicación de una metodología para ayudar a mejorar los niveles de Educación Financiera en los Microempresarios que conforman la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca con el

objeto de que estos puedan tomar mejores decisiones en cuanto al manejo correcto de sus finanzas, adicionalmente el mismo lo realizaremos para poner en práctica los conocimientos que hemos adquirido durante nuestros estudios universitarios y a la vez podamos ayudar a más sectores vulnerables de nuestra ciudad.

2.2 Problemática:

El problema que se logró identificar en las microempresas de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en la Ciudad de Cuenca es la informalidad en los negocios, ya que la falta de conocimiento de la ley de tributación, los lleva al incumplimiento de la misma. La falta de conocimiento de la cultura empresarial, al ser personas que carecen de formación académica no están capacitados para una correcta administración del negocio; la falta de recursos tecnológicos, de conocimiento de fuentes de financiamiento formales, de conocimiento en principios contables, la ausencia de manuales de procedimientos, la falta de una estructura organizacional, la mala distribución del recurso dinero debido al ritmo del negocio en la rotación de su inventario ya que la mayoría son negocios familiares da como consecuencia la no distinción entre el manejo del negocio y su economía familiar, no se opera como una entidad económica independiente, así como la falta de liquidez que presentan debido a que se está vendiendo a plazos mayores a los que sus proveedores les están proporcionando, por lo tanto es evidente que muchas de estas microempresas no están aprovechando sus recursos financieros adecuadamente, lo que podría ocasionar el sobreendeudamiento o inclusive el cierre del negocio.

2.3 Pregunta de investigación:

- ¿Tienen los microempresarios de la Asociación de la Plaza de San Francisco de Cuenca un adecuado nivel de Educación Financiera en el manejo de sus recursos financieros?
- ¿Tienen los miembros de la Asociación de la Plaza de San Francisco conocimientos en tributación?
- ¿Se llevan registros de ingresos y egresos dentro de sus negocios?
- ¿Están mezclando las finanzas de sus negocios con las finanzas personales?
- ¿Cuál es el margen de utilidad que están generando los microempresarios de la Plaza San Francisco?

2.4 Resumen:

El presente Proyecto de investigación tiene como objetivo el análisis de la situación financiera de la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca, para determinar el nivel de Cultura Financiera de cada una de las personas y negocios que la integran y para de esta manera diseñar una herramienta que sirva de ayuda para mitigar sus deficiencias en cuanto al manejo de las finanzas y contribuir al adecuado aprovechamiento de los recursos para el crecimiento de sus negocios.

2.5 Estado del Arte y marco teórico:

Las personas se han preocupado por orientar sus esfuerzos en busca de una mejor calidad de vida, la cual les pudiese brindar bienestar y tranquilidad, con la adecuada gestión de los recursos disponibles en nuestro entorno y entendiendo a la educación financiera como un proceso mediante el cual los individuos logran desarrollar habilidades y conocimiento acerca del manejo de sus recursos financieros, la toma de decisiones frente a dichos recursos, su entendimiento y aplicación, de tal manera que puedan mejorar sus condiciones económicas tanto en sus negocios como en sus finanzas personales.

En según en Ing. Wilson Mariño, (2015) nos manifiesta que:

La gran empresa normalmente no tiene mayores dificultades. El problema radica en la mediana empresa y se acentúa más en la pequeña y en la microempresa. Porque, justamente, por toda la carga y obligaciones que tienen, su nivel de ventas o de cobranzas no alcanza para que sus recursos sean lo suficientemente fuertes, como para cubrir sus necesidades.

Recuperado de: (Revista Líderes en la siguiente dirección:

<http://www.revistalideres.ec/lideres/wilson-marino-problemas-liquidez-afectan.html>)

De la misma forma, para Gregorio Calderón y German Castaño. (2010): Controlar las finanzas significa algo más que controla el dinero. Significa saber manejar los hábitos de consumo y ahorro, y elaborar metas a medianos y largos plazos, para así comenzar a prepararse para el futuro con el fin de lograr objetivos financieros.

Según lo descrito anteriormente, si se contara con un modelo que permita mejorar la cultura financiera en la asociación de comerciantes de la plaza San Francisco de la ciudad de

Cuenca, con el mismo que se podría mitigar los problemas que se derivan por la falta de conocimiento, el cual nos daría pautas para analizar, diagnosticar y proponer dicho modelo, el mismo que puede ser aplicado no solo en esta plaza que utilizaremos para esta investigación sino para las diferentes asociaciones comerciales de la ciudad y por qué no del país.

2.6 Marco conceptual:

Durante el presente proyecto los términos que se utilizarán son los siguientes:

Educación Financiera

De acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, la Educación Financiera, es el proceso mediante el cual, tanto los consumidores como los inversionistas financieros logran un mejor conocimiento de los diferentes productos financieros, sus riesgos y beneficios, y que mediante la información o instrucción, desarrollan habilidades que les permiten una mejor toma de decisiones, lo que deriva en un mayor bienestar económico

Administración Financiera

El autor Oscar G. Montalvo. (2012) define de la siguiente manera: La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de

las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:

1. La Inversión

2. El Financiamiento

3. La Administración de los Activos

Principios Contables

Según el Instituto de Investigaciones Contables de la Federación Nacional de Contadores del Ecuador, Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados son los parámetros técnicos establecidos que utiliza la contabilidad para la correcta preparación y elaboración de los estados financieros de las empresas.

El principio fundamental de la contabilidad es el de Partida Doble, que dice que "No hay deudor sin acreedor, ni acreedor sin deudor", esto significa que toda transacción debe registrar valores deudores y acreedores, por lo tanto él debe y el haber deben sumar lo mismo.

Finanzas

El autor Alfonso Ortega Castro. (2002), define a las Finanzas como: "La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que,

sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad”.

Inventarios

Representa la existencia de bienes que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el grupo de Activo Circulante. Se debe tener presente que en esta cuenta se clasifican los bienes que corresponden al giro del negocio.

Gastos

La empresa realiza un gasto cuando obtiene una contraprestación real del exterior, es decir, cuando percibe alguno de estos bienes o servicios. Así, incurre en un gasto cuando disfruta de la mano de obra de sus trabajadores, cuando utiliza el suministro eléctrico para mantener operativas sus instalaciones, etc.

Ingresos

La empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes al exterior. A cambio de ellos, percibe dinero o nacen derechos de cobro a su favor, que hará efectivos en las fechas estipuladas.

Se produce un ingreso cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

Finanzas personales y familiares

Ámbito de la administración financiera dirigido a proveer de principios y herramientas que ayuden a optimizar los recursos financieros con que cuenta una persona y/o familia.

Crédito

De credere, confiar, el término crédito se utiliza en el mundo de los negocios como sinónimo de préstamo o endeudamiento.

Impuesto

El impuesto es la parte de la renta nacional que el estado se apropia para aplicarla a la satisfacción de las necesidades públicas.

2.7 Objetivo general

Proponer una herramienta eficiente para el manejo de las finanzas personales y de los pequeños negocios en los miembros de la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca.

2.8 Objetivos específicos:

- Analizar la situación financiera actual de los negocios así como el nivel de educación financiera en las personas que conforman la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015.
- Diagnosticar el nivel de cultura financiera.
- Diseñar una herramienta que permita el manejo adecuado de las finanzas personales, en los comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015.

2.9 Metodología:

La metodología que aplicaremos en el presente proyecto en la Asociación de la Plaza San Francisco de Cuenca son:

Investigación descriptiva.

Esta investigación nos permitirá determinar las características y perfiles importantes de las personas a ser evaluadas.

Investigación de campo.

Se realizará la presente investigación dentro del grupo que hemos seleccionado como población.

1.1.3 Normativa Tributaria

1.1.4 Reglamento Interno

1.1.5 Ventajas

1.1.6 Desventajas

1.1.7 Microcréditos

CAPITULO 2. RECOPIACION DE DATOS

2.1. Diseño de la encuesta

2.2 Recolección de la información

2.3 Validación y digitación de las encuestas

2.4 Procesamiento de datos

2.5 Análisis de los resultados de la investigación

2.6 Elaboración del informe

CAPITULO 3. DISEÑO DE HERRAMIENTA DE CULTURA FINANCIERA

3.1 Diseño y elaboración de herramienta

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

REFERENCIAS

ANEXOS

2.16 Cronograma

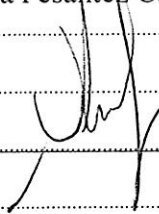
OBJETIVO ESPECIFICO	ACTIVIDAD	RESULTADO ESPERADO	TIEMPO (SEMANAS)
Analizar la situación financiera actual de los negocios así como el nivel de educación financiera en las personas que conforman la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015	Entrevistas con un grupo de comerciantes de la Aso. Comerciantes	Dar a conocer un resumen de la historia de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco.	1
		Entender detalladamente los problemas que afectan a cada uno de los negocios.	1
Diagnosticar el nivel de cultura financiera	Diseño y estructura de las encuestas	Impresiones en papel, cantidad exacta de ejemplares según número de miembros de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco	1
	Realizar las encuestas	Recolección de datos e información.	3
	Tabulación de las encuestas	Organización de datos.	1
	Evaluar los Resultados obtenidos en las encuestas	Poder determinar el nivel exacto de cultura financiera en cada uno de los negocios y sus integrantes.	1
Diseñar una herramienta que permita el manejo adecuado de las finanzas personales, en los comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015	Estudio y Elaboración	Aplicación de la herramienta en la Organización de Comerciantes de la Plaza San Francisco de Cuenca	4
TOTAL			12

2.16 Cronograma

OBJETIVO ESPECIFICO	ACTIVIDAD	RESULTADO ESPERADO	TIEMPO (SEMANAS)
Analizar la situación financiera actual de los negocios así como el nivel de educación financiera en las personas que conforman la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015	Entrevistas con un grupo de comerciantes de la Aso. Comerciantes	Dar a conocer un resumen de la historia de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco.	1
		Entender detalladamente los problemas que afectan a cada uno de los negocios.	1
Diagnosticar el nivel de cultura financiera	Diseño y estructura de las encuestas	Impresiones en papel, cantidad exacta de ejemplares según número de miembros de la Asociación de Comerciantes de la Plaza San Francisco	1
	Realizar las encuestas	Recolección de datos e información.	3
	Tabulación de las encuestas	Organización de datos	1
	Evaluar los Resultados obtenidos en las encuestas	Poder determinar el nivel exacto de cultura financiera en cada uno de los negocios y sus integrantes.	1
Diseñar una herramienta que permita el manejo adecuado de las finanzas personales, en los comerciantes de la Plaza San Francisco en el año 2015	Estudio y Elaboración	Aplicación de la herramienta en la Organización de Comerciantes de la Plaza San Francisco de Cuenca	4
TOTAL			12

2.18 Firmas de Responsabilidad (Estudiantes.)

Alexandra Pesántez Calle.

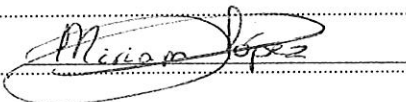


Esteban Paredes Palacios



2.19 Firma de Responsabilidad (Director Sugerido.)

Ing. Miriam López Córdova



2.20 Fecha de Entrega:

07 de Diciembre de 2015.