



Facultad de Ciencias de la Administración

Carrera de Administración de Empresas

Propuesta de módulos de educación financiera para
pequeños y medianos emprendedores

**Trabajo de titulación previo a la obtención del
grado de Licenciados en Administración de
Empresas**

Autores:

Cristian Ismael Cuadrado Quezada.; Camila Elizabeth Espinoza
Peralta

Director:

Ing. María Ximena Moscoso Serrano

Cuenca – Ecuador

Año 2024

DEDICATORIA

Dedico este trabajo con profundo respeto y amor a mi madre, Mónica Quezada, quien ha sido el pilar inquebrantable de mi existencia. Su apoyo incondicional ha sido mi guía a través de los momentos más desafiantes y las victorias más dulces de mi vida. Reconozco que, incluso en los instantes en que mis pasos puedan desviarse, su sabiduría y comprensión serán la luz que me conduzca de vuelta al camino. Asimismo, dedico este esfuerzo a mi propio ser, pues he aprendido que no existe mayor satisfacción que aquella que se deriva del esmero y la dedicación personal. Este trabajo es el testimonio de mi viaje, una travesía de autodescubrimiento, perseverancia y crecimiento.

Cristian Ismael Cuadrado Quezada

Este trabajo va dedicado a mis padres, que han sido un pilar importante en mi vida, y sin ellos no hubiese logrado estar en el lugar dónde estoy hoy. Asimismo, este logro va dedicado a mí que con esfuerzo y dedicación he logrado finalizar esta hermosa etapa.

Camila Elizabeth Espinoza Peralta

AGRADECIMIENTO

Quisiera expresar mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera directa o indirecta, han contribuido a mi crecimiento durante este significativo proceso. Un especial reconocimiento a mi familia, quien fue decisiva para emprender el cambio de carrera que hoy celebro con orgullo. No puedo dejar de mencionar a mis queridos amigos y compañeros de carrera, quienes, para mi grata sorpresa, se convirtieron en hermanos de profesión, compartimos inolvidables momentos y alegrías que marcaron esta etapa de mi vida.

Cristian Ismael Cuadrado Quezada

En primer lugar, mi gratitud es para Dios, quien me ha dado la oportunidad de finalizar mi formación académica. También, un agradecimiento especial a mi familia, que ha sido un soporte fundamental en mi progreso y en la superación de los obstáculos que se han presentado durante mi trayectoria.

Finalmente, no puedo dejar de mencionar a mis amigos, cuyo apoyo constante y presencia cotidiana han sido esenciales en mi vida.

Camila Elizabeth Espinoza Peralta

Índice de Contenidos

Dedicatoria.....	i
Agradecimiento	ii
Índice de Contenidos	iii
Índice de Figuras	vi
Índice de Tablas.....	vii
Índice de Anexos	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1: Marco Teórico.	2
1.1 Educación financiera.....	2
1.1.1 Definición e importancia de la educación financiera.	2
1.1.2 Métodos de enseñanza para la educación financiera.....	3
1.2 Emprendimiento.....	3
1.2.1 Definición e importancia del emprendimiento.....	3
1.2.2 Emprendedor.	4
1.3 Conceptos financieros.....	5
1.3.1 Ahorro.	5
1.3.2 Presupuesto.....	5
1.3.3 Crédito.....	6
1.3.4 Inversiones.	7
1.3.5 Riesgo.....	7
1.4 Conclusión del capítulo uno.....	7
CAPÍTULO 2: Análisis de elementos que contribuyen al diseño de la propuesta de módulos de educación financiera.	9
2.1 Análisis comparativo descriptivo de los módulos de educación existentes en las entidades financieras del Ecuador.....	9

2.1.1 Conclusión de la sección de análisis de las entidades.....	12
2.2 Análisis de los datos obtenidos a través de la encuesta.	13
2.2.1 Análisis de la edad de la muestra de emprendedores por conveniencia.....	13
2.2.2 Análisis de la distribución de género en la muestra de emprendedores.....	14
2.2.3 Análisis del nivel de educación de la muestra de emprendedores.	15
2.2.4 Análisis del sector de la actividad emprendedora de la muestra.	16
2.2.5 Análisis de los años de experiencia de los emprendedores.	17
2.2.6 Análisis de familiaridad de conceptos financieros.....	18
2.2.7 Análisis de hábitos financieros de la muestra.	24
2.2.8 Interés de la muestra para recibir módulos de educación financiera.....	30
2.2.9 Temas financieros de interés para la muestra.....	31
2.2.10 Preferencia de modalidad de estudio de los módulos de educación financiera.	33
2.2.11 Preferencia de recursos o materiales de apoyo para la educación financiera.	34
2.2.12 Análisis de los métodos de evaluación preferidos por la muestra.....	36
2.2.13 Beneficios que se esperan obtener los encuestados al estudiar educación financiera.....	37
2.2.14 Proporción de los encuestados que han recibido módulos de educación financiera previamente.	38
2.2.14-A Dificultades que han enfrentado los emprendedores que han cursado módulos o capacitaciones de educación financiera.	39
2.2.14-B Dificultades o barreras para acceder a la educación financiera.	40
2.2.15 Conclusión del análisis de los resultados de la encuesta mixta.....	41
2.3 Entrevista al experto en el área financiera.	41
2.3.1 Conclusión general de la entrevista al Dr. Sebastián Endara.....	43
2.4 Conclusión del capítulo dos.	44
Capítulo 3: Elaboración de la propuesta de módulos de educación financiera para pequeños y medianos emprendedores	45

3.1 Propuesta de estructura sugerida para la elaboración de los módulos de educación financiera.....	45
3.2 Contenido de la propuesta de módulos de educación financiera para pequeños y medianos emprendedores.....	46
3.3 Presentación de los módulos de educación financiera.....	49
3.3.1 Módulo 1 Conceptos básicos de finanzas	49
3.3.2 Módulo 2 Análisis de estados financieros.....	61
3.3.3 Módulo 3 Bases para emprender	80
3.3.4 Módulo 4 Inversiones, crédito e interés	93
Conclusiones.....	114
Recomendaciones	115
Referencias	117
Anexos.....	123

Índice de Figuras

Figura 1 Distribución de las edades de la muestra de emprendedores.	14
Figura 2 Distribución de género en la muestra de emprendedores.	15
Figura 3 Nivel de educación de los emprendedores de la muestra.....	16
Figura 4 Categorización de los emprendimientos por sector de actividad.....	17
Figura 5 Años de experiencia de los emprendedores de la muestra.	18
Figura 6 Análisis de conocimientos en conceptos financieros de la muestra.....	24
Figura 7 Análisis de los hábitos financieros de la muestra.	30
Figura 8 Distribución del interés de la muestra hacia la educación financiera.	31
Figura 9 Interés sobre temas financieros de la muestra.....	33
Figura 10 Preferencia de metodología de enseñanza.	34
Figura 11 Preferencias de recursos o materiales de aprendizaje.	35
Figura 12 Preferencia de métodos de evaluación de la muestra.....	37
Figura 13 Beneficios esperados por la muestra de la educación financiera.	38
Figura 14 Distribución de la muestra que han cursado módulos de educación financiera.	39

Índice de Tablas

Tabla 1	Tabla comparativa de módulos financieros de las entidades del Ecuador.	10
Tabla 2	Propuesta de estructura general para los módulos de educación financiera.....	46
Tabla 3	Contenido de los módulos	48

Índice de Anexos

Anexo 1 Encuesta realizada	123
---	-----

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo fundamental el desarrollo de módulos de educación financiera dirigidos a pequeños y medianos emprendedores ecuatorianos con conocimientos financieros básicos o inexistentes. La finalidad de estos módulos es disminuir la tasa de fracaso empresarial en el país, proporcionando a los emprendedores las herramientas y conocimientos necesarios para gestionar sus negocios de manera más efectiva y sostenible. Para la elaboración de estos módulos, se levantó un marco teórico detallado sobre educación financiera, complementado con un exhaustivo levantamiento de información. Este último incluyó la realización de un cuadro comparativo, encuestas y una entrevista con un experto en la materia, lo que permitió identificar las necesidades específicas y las áreas de mejora en la educación financiera de los emprendedores. Entre los hallazgos más significativos, se destaca la importancia de la educación financiera como pilar esencial para el éxito de los emprendimientos en sus etapas iniciales. Se concluye que la implementación de estos módulos es crucial para aumentar la competitividad y rentabilidad de los negocios a largo plazo, dotando a los emprendedores de capacidades que les permitan tomar decisiones financieras informadas y adaptarse a los cambiantes entornos económicos. Este trabajo subraya la relevancia de la educación financiera y su impacto directo en la reducción del índice de fracaso de los emprendimientos, proponiendo una solución educativa que promete transformar la realidad empresarial ecuatoriana.

Palabras clave: competitividad, educación financiera, emprendimiento, módulos, sostenibilidad empresarial.

ABSTRACT

The primary objective of this work is the development of financial education modules targeted at small and medium-sized Ecuadorian entrepreneurs with basic or non-existent financial knowledge. The purpose of these modules is to reduce the business failure rate in the country by providing entrepreneurs with the necessary tools and knowledge to manage their businesses more effectively and sustainably. For the creation of these modules, a detailed theoretical framework on financial education was established, complemented by an exhaustive information gathering process. This included the development of a comparative chart, surveys, and an interview with an expert in the field, which allowed for the identification of specific needs and areas for improvement in the financial education of entrepreneurs. Among the most significant findings, the importance of financial education stands out as an essential pillar for the success of businesses in their early stages. It is concluded that the implementation of these modules is crucial for increasing the competitiveness and profitability of businesses in the long term, endowing entrepreneurs with the abilities to make informed financial decisions and adapt to changing economic environments. This work emphasizes the relevance of financial education and its direct impact on reducing the failure rate of enterprises, proposing an educational solution that promises to transform the entrepreneurial reality of Ecuador.

Keywords: business sustainability, competitiveness, entrepreneurship, financial education, modules.

INTRODUCCIÓN

En el contexto actual, Ecuador se destaca como uno de los países latinoamericanos con una alta tasa de emprendimiento, donde el 15% de la población adulta ha establecido su propio negocio. Sin embargo, la tasa de discontinuación de estos emprendimientos es preocupante, alcanzando el 10%. Esto sugiere que muchos de estos negocios no son lo suficientemente competitivos, innovadores ni sostenibles a largo plazo.

Adicionalmente, la actividad emprendedora temprana en Ecuador se sitúa en un 36.2%. Esta cifra revela que muchos emprendedores inician sus proyectos sin una base sólida de educación financiera o conocimientos básicos de administración y finanzas. Para abordar esta problemática, se propone la creación de módulos de educación financiera específicamente diseñados para pequeños y medianos emprendedores. Estos módulos deben ser accesibles, fáciles de entender y no requerir un nivel educativo avanzado.

El trabajo de titulación se desarrollará en tres capítulos fundamentales que establecerán las bases para la propuesta de módulos educativos. El primer capítulo se enfocará en la recopilación de información a partir de fuentes bibliográficas, con el objetivo de construir una base teórica sólida. El segundo capítulo consistirá en un levantamiento de información a través de una tabla comparativa de los conocimientos existentes en la banca e instituciones financieras, complementado con encuestas mixtas y una entrevista a un experto en el área. Esta etapa busca comprender a fondo el ámbito emprendedor, identificando sus carencias de conocimiento y necesidades específicas. Finalmente, el tercer capítulo detallará la estructura y contenido seleccionados para los módulos educativos, los cuales serán incluidos en el apartado de anexos para preservar un formato académico y formal en el documento.

El objetivo final de este trabajo de titulación es proporcionar un material práctico que permita a los emprendedores adquirir habilidades financieras y aplicarlas en su día a día. Esto beneficiará especialmente a aquellos que carecen de amplios conocimientos en esta área, ayudándoles a hacer sus negocios más competitivos y sostenibles en el tiempo.

CAPÍTULO 1: Marco Teórico.

Introducción: En el presente capítulo, se desarrollará el marco teórico que fundamentará la propuesta de módulos de educación financiera. Se examinarán los conceptos y definiciones financieras clave que constituirán la base teórica para la estructuración de dichos módulos. Para asegurar la actualidad y relevancia de los contenidos, se ha realizado una exhaustiva revisión de literatura científica publicada en los últimos cinco años, permitiendo así incorporar las nociones financieras más recientes y pertinentes a los temas de interés que conforman el ámbito de la educación financiera.

1.1 Educación financiera.

1.1.1 Definición e importancia de la educación financiera.

La educación financiera es un tema de suma relevancia en el mundo entero, así como también existen diversas herramientas tecnológicas que ayudan a incrementar y/o fortalecer los conocimientos actuales de los emprendedores que pueden abarcar de lo más básico hasta lo más complejo así como lo expresan Espino-Barranco et al. (2021).

La educación financiera se ha convertido en una herramienta crucial para aumentar los niveles de conocimientos financieros que posee la población, y esta cumple una función clave la cual es crear consumidores responsables y que tengan una buena cultura financiera de sus finanzas personales y en sus negocios (Mena-Campoverde, 2022).

Margvelashvili y Kostava (2020) expresan que la educación financiera es un conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a las personas tomar decisiones financieras informadas y responsables, así como gestionar sus recursos de manera eficiente y prudente, sin embargo, cuestionan la relevancia y la efectividad de algunas de las medidas impartidas en la educación financiera, debido a que estas siguen enfoques de las economías desarrolladas sin tener en cuenta los aspectos nacionales, culturales, mentales y psicológicos de la sociedad en donde estas se imparten.

Entre los múltiples beneficios que entrega la educación financiera Lucic et al. (2021) expresan su beneficio en la preparación de los jóvenes para los retos financieros que les esperan, pues dentro de los conocimientos que abarca la educación financiera se encuentran conocimientos generales sobre temas tales como ingresos, gastos, deudas, créditos, gestión del dinero, cómo ahorrar e invertir.

Adicionalmente se cree en la necesidad de desarrollar y fortalecer programas de educación financiera en los países con la finalidad de mejorar los niveles de educación financiera de la población joven, fomentando hábitos y comportamientos financieros saludables (Zumárraga-Espinosa, 2022).

1.1.2 Métodos de enseñanza para la educación financiera.

Aranibar-Ramos et al. (2023) expresan que el incorporar la tecnología como un medio para facilitar el acceso y la difusión de las temáticas de educación financiera, han resultado efectivas para la enseñanza de este tipo de conocimientos debido a que permite tener un acceso casi ilimitado a estas fuentes de conocimientos permitiendo tener un refuerzo positivo en los momentos necesarios, al igual que permite generar métodos de evaluación de conocimientos a los individuos que hacen uso de plataformas de estudio, logrando así no solo adquirir conocimiento sino también promover hábitos financieros saludables. Mungaray et al. (2021) adiciona que, para diseñar programas de educación financiera estos deben estar adaptados a las necesidades y características de la población a la cual se quiere llegar, así mismo, las evaluaciones deben ser adaptadas a la realidad de la población objetivo de los programas desarrollados.

La implementación de programas de educación financiera que posean una mayor duración e intensidad han resultado ser efectivos debido a que, estos incluyen seguimientos y refuerzos, tales como la utilización de herramientas tecnológicas y lúdicas que ayudan a la motivación y facilitan el aprendizaje financiero de las personas que ocupan estas herramientas, teniendo en cuenta que posteriormente se usarán en el ámbito empresarial o personal (Beltrán y Gómez, 2017).

1.2 Emprendimiento.

1.2.1 Definición e importancia del emprendimiento.

El término emprendimiento para Mora Pacheco et al. (2019) es “una mezcla de oportunidad, creatividad, innovación y liderazgo para crear valor a partir de una idea” (p.4), así también, se puede considerar al emprendimiento como un proceso impulsado y materializado por los emprendedores que tienen características, habilidades y aptitudes que pueden cambiar según el contexto en el que se desarrolla el individuo, su educación o el interés y motivación por el que decide iniciar un negocio (Pacheco-Ruiz et al., 2022).

La acción emprendedora se ha convertido en una fuerza económica en los últimos años, especialmente cuando se denominó al emprendimiento como una posible solución o alternativa al desempleo (Zamberi y Xavier, 2012). Además, el emprendimiento hoy en día se considera una gran prioridad en las agendas políticas de todo el mundo, debido a que este impulsa el crecimiento de la economía, combate al desempleo y crea capital social (Vargas-Morúa, 2022).

Cuando se piensa en la importancia del emprendimiento es claro para muchos que este ha sido muy relevante debido no solo a los impactos que ha logrado en el crecimiento económico sino también en el ámbito laboral con la creación de empleos, con la apertura de nuevos puestos laborales que benefician en una gran parte al sector civil de un país (Córdoba y Díaz, 2022). Cuando se piensa en las economías latinoamericanas se observa reflejada la importancia del emprendimiento, debido a que en los últimos años se han implementado varias maneras de atraer inversión y motivar a los emprendedores de los sectores estratégicos de un país, esto con la finalidad de ayudar a la reducción de la tasa de desempleo y la activación de la estructura productiva, así como también aumentar sus niveles de producción como lo expresa Zamora-Boza (2018).

1.2.2 Emprendedor.

Para expresar el término emprendedor existen un sin número de posibles definiciones, sin embargo, para Segura-Barón et al. (2019) emprendedor “es la persona o ente que enfrenta con resolución situaciones y acciones difíciles y quien, frente a estas, está dispuesto a asumir el riesgo económico necesario para afrontarlo” (p.187), de la misma manera, Vasquez (2019) denomina emprendedores a las personas que crean sus propios ingresos y que son la fuente principal de desarrollo económico en varios países del mundo, debido a que estos asumen los riesgos y aplican de diferentes maneras sus conocimientos, habilidades y actitudes obtenidas a lo largo de su formación, ya sea esta académica o empírica. Grisales (2020) adiciona que los emprendedores son personas que deben superar diferentes etapas u obstáculos que se encuentran en el camino, los cuales pueden presentarse desde el inicio de la idea, el desarrollo, el impulsarla y la búsqueda del equilibrio o establecimiento de sus negocios. Arroyo et al. (2020) también exponen que la competencia del emprendedor es decisiva en los procesos de desarrollo de la innovación que existen en la actualidad, haciendo un especial énfasis en lo relacionado con la incorporación de las nuevas tecnologías a los negocios.

Chaves-Maza y Fedriani (2022) exponen que la motivación más importante para los emprendedores es el logro, el cual se entendería como la tendencia a buscar el éxito en las tareas que involucran una mejora en su desempeño, seguido considera que la segunda motivación más importante es el poder de controlar el comportamiento de otras personas y como tercera motivación es el apego el cual hace referencia a mantener o renovar una relación emocional positiva con las personas de su entorno.

Los emprendedores tienen que tener ciertas características como la confianza en sí mismos, habilidades intelectuales como la resolución de problemas y habilidades sociales como trabajar con personas capacitadas para lograr las metas trazadas por la empresa o negocio (Leyva-Carreras et al., 2019).

1.3 Conceptos financieros.

1.3.1 Ahorro.

Según la Superintendencia de Bancos (2021) ahorrar es guardar parte de los ingresos que se poseen hoy para el futuro con la finalidad de cumplir una meta o tener un fondo de efectivo para casos de emergencias. Adicionalmente, el ahorro puede ser visto como un medio que posee un individuo para alcanzar sus objetivos o metas impuestos por sus hábitos de consumo o aspiraciones personales a un corto, mediano o largo plazo (Martínez et al., 2023). Así también para Fadejeva y Tkacevs (2022) el ahorro privado es importante para el futuro, ya que se debe generar hábitos financieros saludables con la finalidad de lograr metas establecidas como por ejemplo una estabilidad financiera al momento de dejar de ser económicamente activo y no depender de apoyos gubernamentales. Actualmente la población con mejores hábitos financieros es la que posee mejores ingresos, negocio propio, mejores niveles educativos, y cuyos padres muestran buenos comportamientos financieros, y que además socializan con sus hijos los temas financieros en el hogar (Mena- Campoverde, 2022). Por lo tanto, se considera que el ahorro no es solo un proceso de toma de decisiones sino que, debe ser apreciado como un tema social que se realiza en lo cotidiano (García et al., 2020).

1.3.2 Presupuesto.

Según el Banco de Desarrollo del Ecuador, “El presupuesto es una herramienta de planeación que expresa en términos financieros o monetarios las operaciones y recursos que forman parte de la entidad en un período de tiempo determinado, para lograr los

objetivos fijados por la organización en su estrategia”(Banco de Desarrollo del Ecuador, 2023, p. 10).

Por lo tanto, cuando se habla de presupuesto se puede decir que es una herramienta indispensable para tener un correcto control de los gastos, ya sean personales o empresariales y que no se requiere de conocimientos avanzados para realizarlo y ajustarlo a la realidad personal, familiar o empresarial. Hacer correcto uso del presupuesto permitiría tomar decisiones asertivas para alcanzar las metas planteadas a corto o largo plazo (Riveros- Cardozo et al., 2020). De igual manera, como expresan Vargas y Cardenaz (2019), el presupuesto representa una herramienta para el control de las finanzas dentro de las organizaciones y permite establecer la dirección que tomarán dichas organizaciones mediante una apropiada inspección del mismo.

Cuando se habla de presupuesto familiar se puede decir que este ayuda a establecer objetivos y un plan para alcanzarlos, tales como una correcta planificación de un fondo educativo para los hijos o una correcta planificación de la jubilación y manejo del patrimonio, así también, contribuye a una correcta planificación de los gastos y pagos de cuentas de la familia, como la asignación de activos del hogar con la finalidad de manejar las finanzas familiares de una manera eficiente (Valle, 2020).

1.3.3 Crédito.

Según la definición proporcionada por el Banco de Desarrollo del Ecuador, crédito es “Obtención de recursos financieros en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas” (Banco de Desarrollo del Ecuador, 2023, p. 20). Adicionalmente, se conoce que, parte de la responsabilidad de un gobierno es generar las condiciones de estabilidad y fortalecimiento al sistema económico nacional, protegiendo e impulsando el crecimiento económico de los grupos en desventaja y esto lo hace a través de emitir créditos en las entidades del gobierno (Espinoza, 2020).

Según Herkenhoff et al. (2021) el crédito con respecto al consumo en el autoempleo y el emprendimiento, afecta a las personas que trabajan para alguna entidad o si son emprendedores, es decir tienen su propio negocio. También exponen que existe una relación de los ingresos y el historial laboral de una persona cuando se quiere pedir un crédito, por lo que se considera complicado separar la capacidad y riqueza. Por lo general,

cuando una persona solicita un crédito es cuando sus ingresos como trabajadores son bajos. Por esto mismo es que los créditos se han convertido en una de las principales actividades de los bancos ya que proporcionan una parte importante de los ingresos (Orlova, 2020).

1.3.4 Inversiones.

Según el Banco de Desarrollo del Ecuador, inversión “Es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo a corto, mediano o largo plazo” (Banco de Desarrollo del Ecuador, 2023, p. 38). Así también, se considera que el beneficio de las inversiones se mide por los ingresos y egresos generados en un determinado periodo de tiempo (Bojacá y Celis, 2019). Para Lersch y Groh-Samberg (2023), las personas que tienen más capacidad económica son más propensas a invertir en activos financieros rentables más allá del patrimonio neto parental, clase, ingresos y educación.

1.3.5 Riesgo.

Según la definición de riesgo del Banco de Desarrollo del Ecuador el riesgo está dado por “Operaciones de activo que están sujetas a la eventualidad de que, llegado el vencimiento, el cliente no pueda asumir toda o parcialmente la obligación contraída. Es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión” (Banco de Desarrollo del Ecuador, 2023, p. 39). En consecuencia, el riesgo se convierte en la probabilidad de pérdida asociada con los activos y las utilidades que genera la empresa, es la posibilidad de que en algún momento suceda algo indeseable (Ventura et al., 2021).

Cuando se evalúa el riesgo al momento de adquirir un crédito, ya sea personal o para una empresa, este implica incertidumbre, ya que las entidades financieras juzgan la capacidad de pago y conforme a eso aprueban o niegan un crédito. De la misma manera, al momento que se utiliza una póliza, los recursos asumen un riesgo con la institución financiera (Wang et al., 2022).

1.4 Conclusión del capítulo uno.

En este capítulo, se ha establecido el fundamento teórico a través de la revisión de artículos y publicaciones científicas que exploran la educación financiera, el emprendimiento y los principios financieros fundamentales. Se concluye que la

educación financiera constituye una herramienta esencial que capacita a los emprendedores y aspirantes a emprender para tomar decisiones que permitan la gestión de sus recursos con mayor eficiencia y responsabilidad. La implementación de métodos de enseñanza innovadores, incluyendo el uso de tecnologías avanzadas y diversos canales de comunicación, facilita el aprendizaje y la difusión del conocimiento financiero.

Por otro lado, se identifica al emprendimiento como un proceso que confiere valor a una idea con el objetivo de generar beneficios económicos a corto, mediano o largo plazo. Este proceso es intrínsecamente una amalgama de creatividad, innovación y detección de oportunidades, que debe ser apoyado por un sólido entendimiento de los conceptos financieros. Dicho conocimiento es crucial para que un emprendimiento alcance resultados exitosos y maneje adecuadamente los riesgos asociados con las inversiones.

CAPÍTULO 2: Análisis de elementos que contribuyen al diseño de la propuesta de módulos de educación financiera.

En este capítulo, se llevará a cabo un análisis en tres etapas para tener una perspectiva más amplia sobre las necesidades y conocimientos financieros de los emprendedores que nos ayudará en el proceso de elaboración de los módulos de educación financiera. La primera etapa consistirá en un análisis comparativo descriptivo de los módulos financieros ofrecidos por diversas entidades financieras, tanto privadas como públicas. La segunda etapa implicará la recolección de datos a través de una encuesta mixta, aplicada a una muestra de 20 emprendedores seleccionada por conveniencia. Finalmente, la tercera etapa, que inicialmente contemplaba la realización de un focus group, ha sido reemplazada por una entrevista con un experto en el área de emprendimiento. Esta modificación se debe a la dificultad y falta de disponibilidad de los emprendedores previstos para la realización del focus group. Sin embargo, la entrevista con un experto proporcionará datos más enriquecedores y específicos sobre las necesidades de los emprendedores y las dificultades que se presentan en el mundo del emprendimiento.

Estas tres etapas proporcionarán una comprensión detallada de los recursos de educación financiera existentes y las necesidades de conocimiento financiero de la muestra estudiada. Esto permitirá desarrollar una propuesta de módulos de educación financiera que se ajuste de manera adecuada al contexto de los emprendedores, garantizando que la formación sea relevante, accesible y aplicable a sus realidades empresariales. La adaptación de la metodología refleja la flexibilidad y el compromiso con la obtención de resultados significativos y aplicables, a pesar de los desafíos logísticos encontrados.

2.1 Análisis comparativo descriptivo de los módulos de educación existentes en las entidades financieras del Ecuador.

Para el análisis comparativo descriptivo de los módulos de educación financiera de las distintas entidades, se ha optado por una revisión de los contenidos en las diversas páginas web de bancos, cooperativas e instituciones seleccionadas en base a la cantidad de temas abordados que se imparten, además de elaborar una tabla comparativa de los contenidos que se ofrecen, para así saber cuál es la metodología que usan para transmitir su conocimiento, y conocer qué temas son de gran relevancia para cada entidad.

Tabla 1

Tabla comparativa de módulos financieros de las entidades del Ecuador.

Bancos y Cooperativas	Artículos	Consejos	Ejercicios	Evaluaciones	Video Cortos	Videos largos	Guías
Ban Ecuador			x		x		
Cooperativa JEP		x			x		
Banco Solidario	x	x	x		x	x	x
Superintendencia de Bancos				x			x
BIESS					x		x
Banco del Pacifico		x					
Banco del Pichincha	x						
Banco de Guayaquil		x		x			
Banco del Austro		x					x
Cooperativa Jardin Azuayo							x

- En primer lugar, se tiene a la entidad Ban Ecuador, la cual cuenta con módulos divididos por capítulos que hablan de diferentes temas, los cuales se subdividen en siete partes y abordan conceptos como el presupuesto, ahorro, crédito y emprendimiento, además de videos con una duración promedio de un minuto a dos minutos y medio, también cuenta con ejercicios prácticos donde las personas podrán aplicar lo aprendido en cada módulo.
- Por otra parte, la Cooperativa JEP en su página web no ofrece módulos de educación financiera como tal, pero proporciona diferentes consejos financieros mediante videos con una duración promedio de un minuto cada uno, en los que se abordan temas de los productos y servicios que ofrece la entidad, como créditos, ahorro e inversiones.
- El Banco Solidario cuenta con capacitación virtual en la que se puede encontrar videos que van desde los veintisiete minutos hasta los cuarenta minutos. Cada video tiene una guía que consta de consejos prácticos, herramientas para su implementación y artículos sobre recomendaciones financieras, además se puede encontrar videos cortos de un minuto a dos minutos, de igual manera guías didácticas con temas relacionados a los videos de capacitación virtual y los videos cortos, que hablan de temas como ahorro, crédito, presupuesto, manejo de negocios. Cabe destacar que la duración de estos videos, que están dentro del

programa de capacitación virtual, son los más extensos de los bancos y cooperativas analizados.

- En la Superintendencia de Bancos se puede encontrar módulos para niños que constan de cuatro capítulos y tratan temas como conceptos básicos del dinero, ahorro y sistema financiero, módulos para jóvenes que tienen cinco capítulos y hablan del ahorro, presupuesto e inversión, y por último para adultos que incluyen cuatro capítulos y abordan temas como el de manejo financiero, presupuesto y jubilación. Estos módulos integran guías de estudio y evaluaciones que están relacionadas con el material proporcionado al final de cada capítulo.
- El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) cuenta con siete videos con una duración de treinta segundos cada uno, y hablan sobre el ahorro, gastos y créditos, por otro lado, también tiene módulos de cinco capítulos sobre los servicios que ofrece la entidad como prestaciones, canales de pago y derechos de los usuarios del sistema financiero, además de planificación financiera personal y familiar.
- El Banco del Pacífico cuenta con artículos que abordan consejos prácticos sobre el ahorro, crédito e inversión.
- El Banco del Pichincha tiene artículos en los que indican el tiempo de duración de lectura, que va desde un minuto hasta los siete minutos y hablan sobre, estabilidad financiera, ahorro, crédito y gasto.
- El Banco de Guayaquil dispone de consejos financieros que hablan de temas que ofrece la entidad como uso de la tarjeta de crédito, derechos y obligaciones del usuario, productos bancarios, prevención de fraudes y elaboración de un presupuesto.
- El Banco del Austro, por otro lado, tiene consejos financieros que hablan del ahorro, presupuesto, gastos, ingresos e inversiones, además de guías que tienen doce módulos y hablan de sus productos y servicios, además de temas como el ahorro, presupuesto, crédito y ética financiera.
- Por último, tenemos a la Cooperativa Jardín Azuayo que tiene en su página web guías que constan de cinco partes, la primera se divide en cuatro módulos, la

segunda en tres módulos, la tercera en dos módulos, la cuarta en cinco módulos, y la quinta en un módulo, tratan temas como emprendimiento, educación financiera, desarrollo personal, planificación y plan de negocios

En base al análisis realizado se puede concluir que, la mayoría de entidades cuenta con videos, consejos y guías prácticas para el aprendizaje en lugar de módulos estructurados, además de proporcionar conceptos financieros básicos como, el ahorro, crédito y presupuesto, los cuales son los más importantes al momento de aprender finanzas. Por otra parte, se puede ver que la mitad de las instituciones analizadas cuentan con consejos, lo cuáles son sugerencias financieras que ayudan a los usuarios respecto a las dudas que puedan tener. Adicionalmente, la mayoría de entidades no cuenta con ejercicios para desarrollar al final de cada tema, lo cual supone que las entidades se enfocan más en el contenido teórico y no práctico. Por otro lado, se puede destacar que gran parte de ellas no cuenta con métodos de evaluación, ya que la finalidad de sus cursos es más informativa que formativa.

Se puede evidenciar que la manera más sencilla para crear este tipo de material incluye recursos multimedia, donde se prioriza el uso de videos y educación virtual, didácticos y de fácil comprensión, porque como expresan Ortiz y Hernández (2023), es necesario reestructurar los métodos educativos y prácticas de relación entre humanos y máquinas para fortalecer el proceso de formación académica. Por otro lado, se desarrollaran conceptos básicos como ahorro, crédito y presupuesto, que sean claros y coherentes, guías de estudio que faciliten y refuercen el estudio autónomo, ejercicios y evaluaciones sencillas, para establecer el nivel de conocimiento adquirido durante el aprendizaje de cada capítulo, logrando así módulos educativos completos, de fácil aprendizaje y accesibles que ayuden a las personas a tomar decisiones y a tener un conocimiento más amplio sobre finanzas, para que puedan poner en práctica en su vida diaria o aplicarlos en algún negocio o idea de negocio. Por otra parte, los módulos de educación financiera pueden ayudar a los emprendedores y no emprendedores, dado que contribuirán a la gestión de sus ingresos, gastos y presupuesto, que les será útil para el manejo y toma de decisiones, además de la gestión de problemas a corto y largo plazo.

2.1.1 Conclusión de la sección de análisis de las entidades.

El análisis comparativo descriptivo de los contenidos ofrecidos por las distintas entidades financieras del país ha sido un proceso esclarecedor y fundamental para la

creación de la propuesta de módulos de educación financiera. Este análisis meticuloso ha permitido identificar las fortalezas y debilidades de los recursos educativos actuales, destacando las mejores prácticas y áreas susceptibles de mejora. Al examinar la variedad y profundidad de los contenidos disponibles, se ha podido establecer un estándar de calidad y relevancia que los módulos propuestos deben cumplir para ser considerados efectivos y valiosos para los emprendedores.

La información recabada ha servido como una guía para diseñar módulos que no solo cubran los fundamentos de la educación financiera, sino que también incorporen elementos avanzados y especializados, reflejando las necesidades reales y las expectativas de los emprendedores. Este enfoque garantiza que los módulos sean integralmente informativos, prácticos y adaptados a las dinámicas del mercado financiero actual.

2.2 Análisis de los datos obtenidos a través de la encuesta.

La presente investigación se fundamenta en el análisis de una encuesta de naturaleza mixta, administrada a una muestra de emprendedores seleccionada por conveniencia y no probabilística. La metodología implementada comprende un componente cuantitativo, articulado a través de una escala Likert de cinco puntos, diseñada para categorizar las respuestas en rangos y puntuaciones pertinentes al objeto de estudio. Complementariamente, se incorpora un segmento cualitativo, el cual será examinado de manera individualizada, con el propósito de alcanzar una clasificación detallada que permita discernir con mayor precisión las necesidades y preferencias de la población encuestada.

Es imperativo destacar las limitaciones inherentes a este estudio, originadas principalmente por la naturaleza no estadística de la muestra. Dicha condición impide que los resultados obtenidos se extrapolen a la totalidad de los emprendimientos y emprendedores del país, limitando su aplicabilidad a contextos similares a los de la muestra estudiada. Por consiguiente, los hallazgos deben interpretarse como indicativos y no como representativos de una realidad absoluta y en el caso de este estudio, se utilizarán como insumo para la creación de módulos formativos en materia financiera.

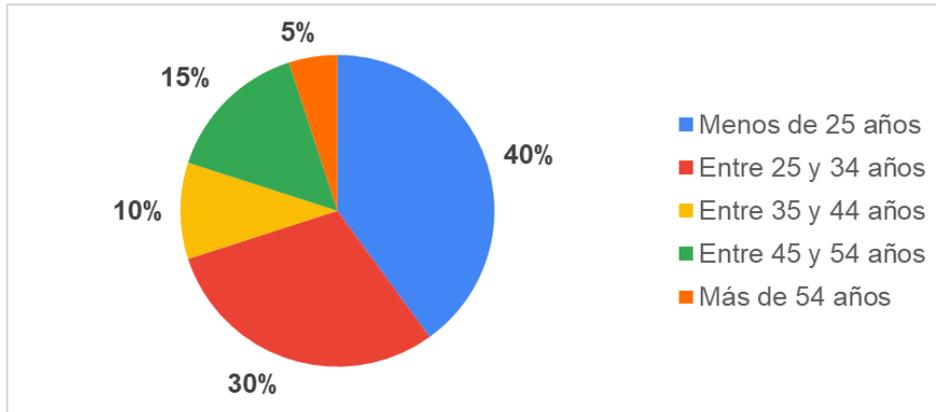
2.2.1 Análisis de la edad de la muestra de emprendedores por conveniencia.

El análisis de la distribución de edades de los emprendedores encuestados, como se observa en la **Figura 1**, sugiere una posible correlación entre la iniciativa empresarial y la escasez de oportunidades laborales en el mercado convencional. Un 40% de los participantes son menores de 25 años, lo que podría interpretarse no solo como una tendencia hacia el emprendimiento en etapas tempranas de la vida profesional sino también como una respuesta a la insuficiencia de empleos adecuados y satisfactorios para esta franja etaria.

La menor representación de emprendedores en rangos de edad superiores podría reflejar una preferencia por la seguridad laboral o, alternativamente, un indicativo de barreras más significativas para ingresar o reingresar al mercado laboral a edades más avanzadas. Estos patrones subrayan la importancia de considerar el emprendimiento como una alternativa viable ante la falta de opciones de empleo, así como la necesidad de apoyar a estos empresarios emergentes mediante la educación financiera y el desarrollo de habilidades comerciales pertinentes al contexto actual.

Figura 1

Distribución de las edades de la muestra de emprendedores.



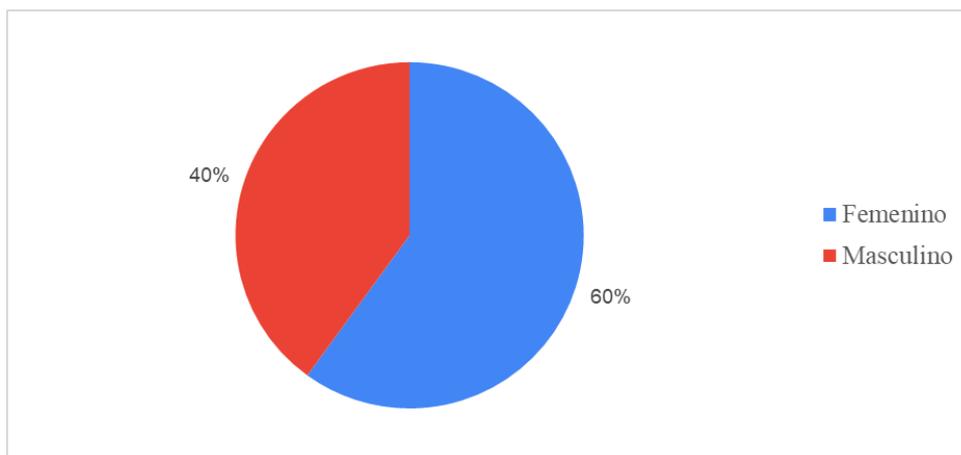
2.2.2 Análisis de la distribución de género en la muestra de emprendedores.

El análisis de la distribución por género entre los emprendedores que participaron en la encuesta como se puede observar en la **Figura 2**, muestra que el 60% son mujeres. Este dato resalta una participación activa y destacada del género femenino en la esfera del emprendimiento, lo cual podría ser indicativo de un avance hacia la equidad de género dentro del ecosistema empresarial. Tal predominancia femenina sugiere que las mujeres están identificando o generando oportunidades para asumir roles de liderazgo y para la gestión de sus propias empresas.

La notable presencia de mujeres en el ámbito del emprendimiento es un fenómeno positivo que puede aportar enfoques distintivos, fomentando así la diversidad y la innovación en el sector. Estos resultados podrían servir como catalizadores para el diseño e implementación de programas y políticas orientados a promover y respaldar la incursión femenina en el emprendimiento. Esto aseguraría que las mujeres cuenten con el acceso a los recursos necesarios, capacitación adecuada y redes de contacto que son fundamentales para el éxito y crecimiento de sus proyectos empresariales.

Figura 2

Distribución de género en la muestra de emprendedores.



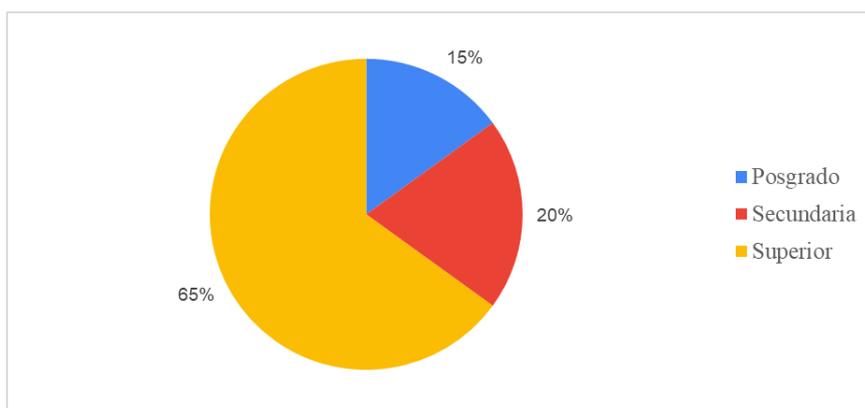
2.2.3 Análisis del nivel de educación de la muestra de emprendedores.

El estudio de la distribución del nivel educativo entre los emprendedores que participaron en la encuesta, como se puede observar en la **Figura 3**, muestra que un 65% cuenta con educación superior, incluyendo a aquellos que actualmente están matriculados y que aún no han completado este nivel de estudios. Este porcentaje refleja que una mayoría de los emprendedores tiene o está obteniendo formación académica avanzada, lo que posiblemente influye de manera positiva en sus habilidades y estrategias de negocio. Un 15% de los encuestados con estudios de posgrado demuestra una tendencia hacia la especialización y el enriquecimiento del conocimiento, factores que son fundamentales para la innovación y el crecimiento empresarial.

Este perfil educativo ofrece una perspectiva sobre la preparación de los emprendedores y la importancia que le otorgan a la educación superior en su camino profesional, lo cual es beneficioso para el ecosistema empresarial al sugerir un compromiso con la calidad y la competitividad basada en el conocimiento.

Figura 3

Nivel de educación de los emprendedores de la muestra.



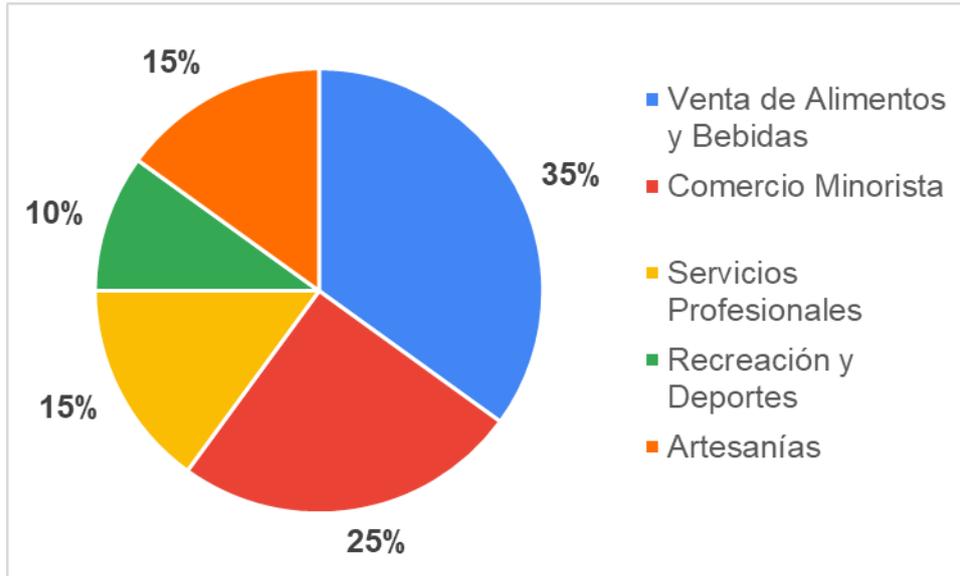
2.2.4 Análisis del sector de la actividad emprendedora de la muestra.

En el análisis de las actividades empresariales de 20 emprendedores, como se puede ver en la **Figura 4**, se observa una inclinación hacia la Venta de Alimentos y Bebidas, con siete participantes, lo que indica una preferencia por negocios con retorno de inversión rápido y alta demanda. El Comercio Minorista, con cinco emprendedores, resalta la importancia de la accesibilidad de productos para el consumidor final. Los Servicios Profesionales, con tres participantes, reflejan un enfoque en la especialización y la oferta de conocimientos técnicos. La categoría de Recreación y Deportes, aunque menos representada con dos emprendedores, subraya la relevancia del bienestar y entretenimiento en la comunidad. Finalmente, las Artesanías, también con tres emprendedores, enfatizan la valoración de la cultura y la creatividad.

En conclusión, los resultados demuestran una diversidad de intereses y enfoques entre los emprendedores, desde la satisfacción de necesidades básicas hasta la expresión de identidad cultural. Esto resalta la necesidad de módulos de educación financiera que no solo aborden la gestión económica, sino que también fomenten la innovación y la adaptabilidad en diversos sectores, contribuyendo así al desarrollo sostenible de los emprendimientos.

Figura 4

Categorización de los emprendimientos por sector de actividad.



2.2.5 Análisis de los años de experiencia de los emprendedores.

El análisis de la experiencia de los emprendedores encuestados, como se puede ver en la **Figura 5**, muestra una distribución que refleja tanto la emergencia de nuevos negocios como la consolidación de empresas ya establecidas. Un 45% de los emprendedores poseen entre uno y tres años de experiencia, lo que señala una generación de nuevos negocios que han superado los desafíos iniciales y se encuentran en una etapa de consolidación y crecimiento. Este grupo es esencial para aportar innovación y dinamismo al mercado.

Por otro lado, un 35% de los emprendedores con cuatro a seis años de experiencia indica una fase de madurez empresarial, donde las prácticas comerciales se han estabilizado y la expansión se convierte en un objetivo primordial. Estos emprendedores son fundamentales para la sostenibilidad del ecosistema emprendedor, demostrando una capacidad notable para adaptarse y prosperar más allá de la fase inicial.

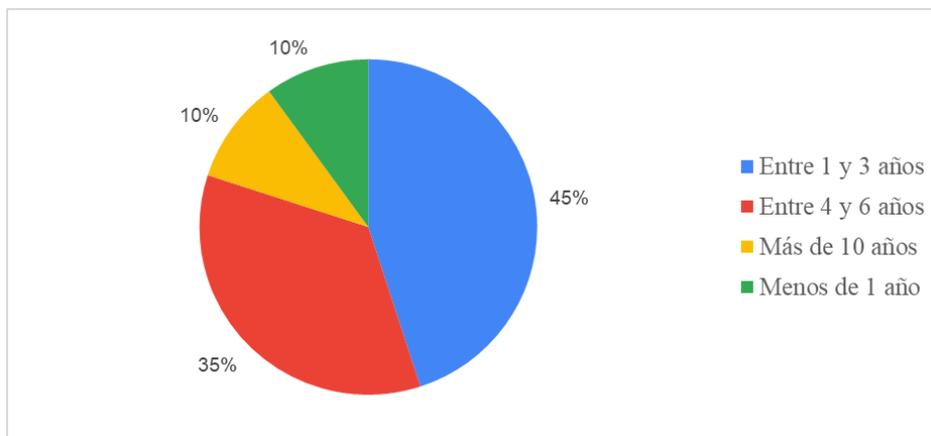
Aquellos con más de 10 años de experiencia, que representan un 10%, son considerados pilares del ecosistema, aportando una vasta experiencia y sirviendo como mentores y ejemplos a seguir. Su presencia es vital para la transmisión de conocimientos empresariales y prácticas efectivas a las nuevas generaciones de emprendedores.

Finalmente, el 10% restante de los emprendedores con menos de un año de experiencia simboliza la renovación constante del espíritu emprendedor, introduciendo nuevas ideas y perspectivas al mercado. A pesar de su relativa vulnerabilidad, su energía y ambición son cruciales para sostener la corriente de innovación.

Este análisis no solo ofrece una visión de la estructura actual del ecosistema emprendedor de la muestra, sino que también destaca la necesidad de políticas y programas de apoyo diferenciados que atiendan a las necesidades particulares de cada segmento de experiencia, promoviendo así un entorno empresarial vigoroso y un ciclo continuo de crecimiento y renovación en el ámbito del emprendimiento.

Figura 5

Años de experiencia de los emprendedores de la muestra.



2.2.6 Análisis de familiaridad de conceptos financieros.

El análisis de las respuestas de los 20 emprendedores encuestados, como se muestra en la **Figura 6** sobre sus conocimientos financieros, revela áreas de fortaleza y oportunidades de mejora que son cruciales para la toma de decisiones estratégicas y la gestión de la salud financiera a largo plazo.

- **Interés Compuesto:**

- Nada (cinco Respuestas): Un segmento de los emprendedores muestra desconocimiento sobre el interés compuesto, lo que sugiere una oportunidad significativa para educar sobre cómo este concepto afecta el crecimiento del capital.

- Poco (siete Respuestas): La mayoría de los emprendedores posee un entendimiento elemental, lo que indica la necesidad de fortalecer su capacidad para aplicar este conocimiento en la planificación financiera.
- Algo (una Respuesta): Un emprendedor tiene una comprensión moderada, lo que podría reflejar una familiaridad con los principios básicos, pero no una aplicación completa en la práctica.
- Bastante (cinco Respuestas): Un segmento no menor de emprendedores demuestra un conocimiento considerable, lo que puede indicar una aplicación práctica en sus decisiones financieras.
- Mucho (dos Respuestas): Un pequeño grupo de emprendedores exhibe un conocimiento profundo, lo cual es ventajoso para la toma de decisiones financieras estratégicas.

- **Diversificación de Riesgos:**

- Nada (tres Respuestas): Un número reducido de emprendedores carece de conocimiento sobre la diversificación de riesgos, un componente crítico para la gestión de inversiones.
- Poco (siete Respuestas): Una proporción significativa de emprendedores tiene un conocimiento básico, lo que muestra una conciencia de la importancia de diversificar, pero posiblemente sin una aplicación efectiva.
- Algo (siete Respuestas): Un grupo igual de emprendedores tiene un conocimiento medio, lo que indica una comprensión, pero no necesariamente una aplicación efectiva.
- Bastante (dos Respuestas): Unos pocos emprendedores tienen un conocimiento considerable, lo que les permite gestionar mejor los riesgos asociados a sus inversiones.
- Mucho (una Respuesta): Solo un emprendedor muestra un alto nivel de comprensión, lo que es esencial para una estrategia de inversión robusta y la mitigación de riesgos.

- **Presupuesto:**

- Nada (cero Respuestas): Ningún emprendedor reporta falta de conocimiento en presupuesto, lo que es positivo para la gestión financiera básica.
- Poco (dos Respuestas): Un número limitado de emprendedores indica un conocimiento básico, lo que podría impactar la eficacia de su planificación financiera.
- Algo (cuatro Respuestas): Un grupo moderado tiene una comprensión intermedia, lo que sugiere una capacidad para manejar presupuestos con cierta eficacia.
- Bastante (seis Respuestas): Una cantidad considerable de emprendedores tiene un conocimiento sólido, lo que es fundamental para el control y la asignación efectiva de recursos financieros.
- Mucho (ocho Respuestas): La mayoría de los emprendedores muestra un conocimiento avanzado, lo que es crucial para la planificación y gestión financiera.

- **Flujo de Caja:**

- Nada (dos Respuestas): Un pequeño grupo no tiene conocimiento sobre el flujo de caja, un concepto clave para la supervivencia del negocio.
- Poco (tres Respuestas): Un número limitado tiene un conocimiento básico, lo que puede restringir su capacidad para gestionar la liquidez.
- Algo (seis Respuestas): Una distribución equilibrada de emprendedores tiene un conocimiento moderado, lo que sugiere una comprensión adecuada del flujo de efectivo y su impacto en las operaciones del negocio.
- Bastante (seis Respuestas): Una proporción igual tiene un conocimiento sólido, lo que les permite monitorear y proyectar sus finanzas.

- Mucho (tres Respuestas): Unos pocos emprendedores tienen un conocimiento avanzado, lo que es crucial para la planificación financiera a corto y largo plazo.
- **Balance General:**
 - Nada (una Respuesta): Solo un emprendedor carece de conocimiento sobre el balance general, un componente esencial de la información financiera.
 - Poco (cinco Respuestas): Una cantidad significativa de emprendedores tiene un conocimiento básico, lo que puede afectar la comprensión de la posición financiera de su negocio.
 - Algo (cinco Respuestas): Un grupo igual tiene un conocimiento intermedio, lo que sugiere una familiaridad con los activos y pasivos.
 - Bastante (cinco Respuestas): Una cantidad igual tiene un conocimiento sólido, lo que les permite evaluar la salud financiera de su empresa.
 - Mucho (cuatro Respuestas): Un grupo menor tiene un conocimiento avanzado, lo que es beneficioso para la toma de decisiones estratégicas.
- **Estado de Resultados:**
 - Nada (cero Respuestas): Ningún emprendedor reporta falta de conocimiento en el estado de resultados, lo que indica una comprensión general de su importancia.
 - Poco (seis Respuestas): Una cantidad significativa de emprendedores tiene un conocimiento básico, lo que puede limitar su capacidad para interpretar la rentabilidad y el desempeño financiero.
 - Algo (seis Respuestas): Un grupo igual tiene un conocimiento intermedio, lo que sugiere una capacidad para entender los ingresos y gastos.
 - Bastante (cuatro Respuestas): Algunos emprendedores tienen un conocimiento sólido, lo que facilita la evaluación del desempeño financiero.

- Mucho (cuatro Respuestas): Un grupo menor tiene un conocimiento avanzado, lo que les permite realizar análisis financieros más profundos y tomar decisiones informadas.

- **Punto de Equilibrio:**

- Nada (una Respuesta): Solo un emprendedor carece de conocimiento sobre el punto de equilibrio, un concepto clave para la sostenibilidad del negocio.
- Poco (seis Respuestas): Una cantidad significativa de emprendedores tiene un conocimiento básico, lo que puede afectar su capacidad para determinar la viabilidad de sus productos o servicios.
- Algo (tres Respuestas): Un grupo menor tiene un conocimiento intermedio, lo que sugiere una comprensión básica de los costos fijos y variables.
- Bastante (seis Respuestas): Una cantidad igual tiene un conocimiento sólido, lo que les permite calcular el volumen de ventas necesario para cubrir costos y fijar precios adecuadamente.
- Mucho (cuatro Respuestas): Un grupo menor tiene un conocimiento avanzado, lo que es crucial para la toma de decisiones estratégicas y la fijación de precios.

- **Análisis Financiero:**

- Nada (dos Respuestas): Un pequeño grupo no tiene conocimiento sobre análisis financiero, lo que puede limitar su capacidad para tomar decisiones informadas.
- Poco (cinco Respuestas): Una cuarta parte de los emprendedores tiene un conocimiento básico, lo que puede restringir su habilidad para evaluar la salud financiera de su negocio.
- Algo (siete Respuestas): La mayoría tiene un conocimiento intermedio, lo que indica una comprensión de los indicadores financieros básicos pero una necesidad de profundizar en el análisis financiero.

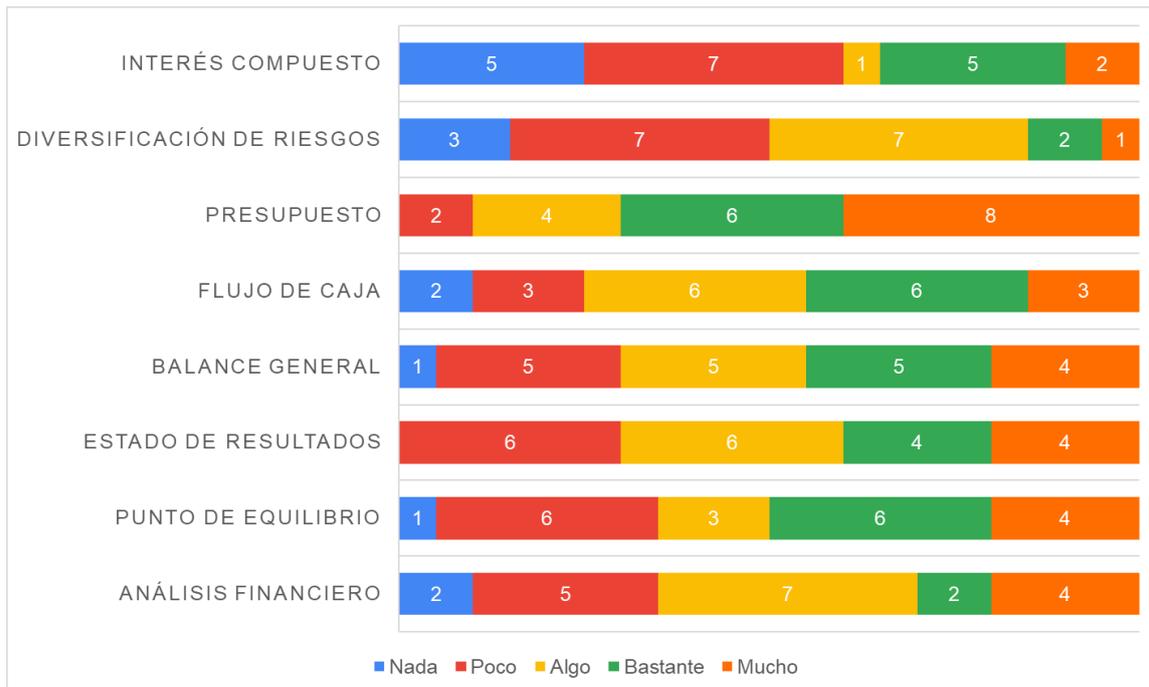
- Bastante (dos Respuestas): Pocos emprendedores tienen un conocimiento sólido, lo que les permite realizar evaluaciones financieras más complejas.
- Mucho (cuatro Respuestas): Un grupo menor tiene un conocimiento avanzado, lo que es beneficioso para la planificación y el análisis estratégico.

El análisis de los conocimientos financieros de los emprendedores revela una comprensión heterogénea de conceptos clave. En el interés compuesto, la mayoría tiene un conocimiento elemental, lo que resalta la necesidad de educación para maximizar el potencial de crecimiento del capital. La diversificación de riesgos muestra un entendimiento medio-bajo, indicando la importancia de estrategias de diversificación para la gestión de inversiones. El presupuesto es el área mejor comprendida, aunque aún se requiere mejorar la gestión de presupuestos complejos. En cuanto al flujo de caja, se observa una comprensión adecuada, pero es vital reforzar el conocimiento sobre su gestión para asegurar la liquidez. El balance general y el estado de resultados reflejan una variedad en el nivel de conocimiento, subrayando la necesidad de enseñar a interpretar estos estados para evaluar la salud financiera y la rentabilidad. El punto de equilibrio y el análisis financiero presentan una comprensión básica a intermedia, destacando la necesidad de capacitación en análisis y toma de decisiones estratégicas.

Globalmente, los emprendedores muestran tendencia hacia un conocimiento financiero básico o intermedio, con deficiencias notables en la comprensión de conceptos financieros avanzados. Esto sugiere que los módulos de educación financiera deben enfocarse en fortalecer áreas críticas, promoviendo una comprensión profunda y una aplicación práctica de los conceptos financieros. La capacitación debe ser integral, abarcando desde la teoría financiera básica hasta la aplicación estratégica, para equipar a los emprendedores con las herramientas necesarias para la gestión efectiva y la toma de decisiones informadas en sus negocios. Esto contribuirá al éxito y sostenibilidad de sus emprendimientos, mejorando su competencia financiera y su capacidad para navegar en el ecosistema empresarial.

Figura 6

Análisis de conocimientos en conceptos financieros de la muestra.



2.2.7 Análisis de hábitos financieros de la muestra.

- Tengo un plan financiero a corto, mediano y largo plazo:
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Indica una falta de planificación financiera que puede llevar a decisiones económicas poco estratégicas.
 - En desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (cuatro): Refleja indecisión o falta de claridad en la planificación financiera.
 - De acuerdo (ocho): Muestra una tendencia positiva hacia la planificación financiera, aunque puede haber margen para una mayor estructuración.
 - Totalmente de acuerdo (seis): Un grupo significativo tiene planes financieros bien establecidos, lo que es indicativo de una buena gestión financiera.
- Ahorro una parte de mis ingresos cada mes:
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Puede señalar dificultades financieras o una falta de disciplina en el ahorro.

- En desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (uno): Posible incertidumbre sobre la capacidad o la importancia de ahorrar.
 - De acuerdo (ocho): Indica una práctica de ahorro regular, pero con espacio para incrementar la cantidad ahorrada.
 - Totalmente de acuerdo (nueve): La mayoría está firmemente comprometida con el hábito del ahorro.
- **Invierto una parte de mis ahorros en opciones rentables:**
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Puede indicar un riesgo de no aumentar el patrimonio o una falta de conocimiento sobre inversiones.
 - En desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (dos): Algunos emprendedores pueden estar evaluando opciones de inversión o no estar seguros de cómo invertir.
 - De acuerdo (seis): Un número considerable invierte, aunque podrían beneficiarse de explorar más opciones de inversión.
 - Totalmente de acuerdo (diez): La mayoría tiene una actitud proactiva hacia la inversión, lo que es positivo para el crecimiento financiero.
- **Llevo un registro de mis ingresos y gastos:**
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Esto podría llevar a una gestión financiera deficiente y falta de control sobre las finanzas personales.
 - En desacuerdo (uno): Puede reflejar una falta de organización en la gestión financiera.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (dos): Indica una posible falta de consistencia en el seguimiento de las finanzas.

- De acuerdo (seis): Un buen número lleva un registro, lo cual es fundamental para una gestión financiera efectiva.
 - Totalmente de acuerdo (nueve): La mayoría realiza un seguimiento detallado de sus finanzas, lo que facilita la toma de decisiones informadas.
- **Comparo precios y calidad antes de comprar:**
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Puede indicar decisiones de compra impulsivas o falta de investigación antes de comprar.
 - En desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - De acuerdo (nueve): La mayoría compara precios y calidad, lo que sugiere un enfoque consciente en las decisiones de compra.
 - Totalmente de acuerdo (nueve): Un número igual tiene un enfoque muy consciente y metódico para las compras.
- **Pago mis deudas a tiempo y evito el sobreendeudamiento:**
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Esto podría resultar en problemas financieros serios y afectar la credibilidad crediticia.
 - En desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (uno): Puede reflejar una gestión de deudas inconsistente.
 - De acuerdo (cuatro): Algunos emprendedores tienen una buena gestión de deudas, pero aún hay espacio para mejorar.
 - Totalmente de acuerdo (trece): La mayoría maneja sus deudas de manera responsable, lo que es crucial para la salud financiera.

- **Tengo un fondo de emergencia para imprevistos:**
 - Totalmente en desacuerdo (dos): La falta de un fondo de emergencia puede llevar a vulnerabilidad financiera ante imprevistos.
 - En desacuerdo (cero): No hay emprendedores en esta categoría.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (seis): Refleja incertidumbre o falta de preparación para emergencias financieras.
 - De acuerdo (dos): Pocos emprendedores tienen un fondo de emergencia, lo que indica una oportunidad para mejorar en este aspecto.
 - Totalmente de acuerdo (diez): La mitad de los emprendedores está bien preparada para emergencias, lo que demuestra una planificación financiera prudente.

- **Conozco y uso los productos y servicios financieros que me convienen:**
 - Totalmente en desacuerdo (dos): Puede indicar una falta de conocimiento sobre las opciones financieras disponibles o una utilización inadecuada de los servicios financieros.
 - En desacuerdo (uno): Puede reflejar una falta de exploración de los productos financieros que podrían beneficiar sus finanzas.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (dos): Algunos emprendedores pueden no estar seguros de qué productos o servicios financieros son los más adecuados para ellos.
 - De acuerdo (siete): Un buen número conoce y utiliza productos y servicios financieros, lo que es positivo para la gestión de sus recursos.
 - Totalmente de acuerdo (ocho): La mayoría está bien informada y hace un uso efectivo de los productos y servicios financieros.

- **Protejo mi patrimonio con seguros adecuados:**
 - Totalmente en desacuerdo (cinco): Esto sugiere una gran vulnerabilidad financiera y una falta de protección del patrimonio.
 - En desacuerdo (dos): Puede indicar una subestimación de la importancia de los seguros como herramienta de protección financiera.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (tres): Algunos emprendedores pueden no estar convencidos de la necesidad o el valor de los seguros.
 - De acuerdo (cuatro): Un número limitado protege su patrimonio con seguros, lo que es fundamental para la seguridad financiera.
 - Totalmente de acuerdo (seis): Un grupo significativo entiende la importancia de los seguros para la protección financiera.

- **Busco información y asesoría financiera confiable:**
 - Totalmente en desacuerdo (cuatro): Puede reflejar una falta de iniciativa para buscar asesoramiento o una confianza excesiva en su propio juicio.
 - En desacuerdo (uno): Puede indicar una falta de valoración de la asesoría financiera externa.
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo (cinco): Algunos emprendedores pueden estar indecisos sobre dónde encontrar asesoramiento confiable.
 - De acuerdo (cuatro): Un número limitado busca activamente información y asesoría financiera, lo que puede mejorar la toma de decisiones.
 - Totalmente de acuerdo (seis): La mayoría valora y busca asesoría financiera confiable, lo que es beneficioso para una gestión financiera informada.

La evaluación de los hábitos financieros de los emprendedores mediante la escala Likert como se puede observar en la **Figura 7**, muestra una tendencia general hacia una gestión financiera positiva. La mayoría de los encuestados demuestra una planificación financiera a corto, mediano y largo plazo, lo que indica una comprensión de la importancia de establecer objetivos financieros claros. El ahorro regular es un hábito bien

arraigado, con la mayoría de los emprendedores comprometidos con la práctica del ahorro, lo que refleja una sólida disciplina financiera.

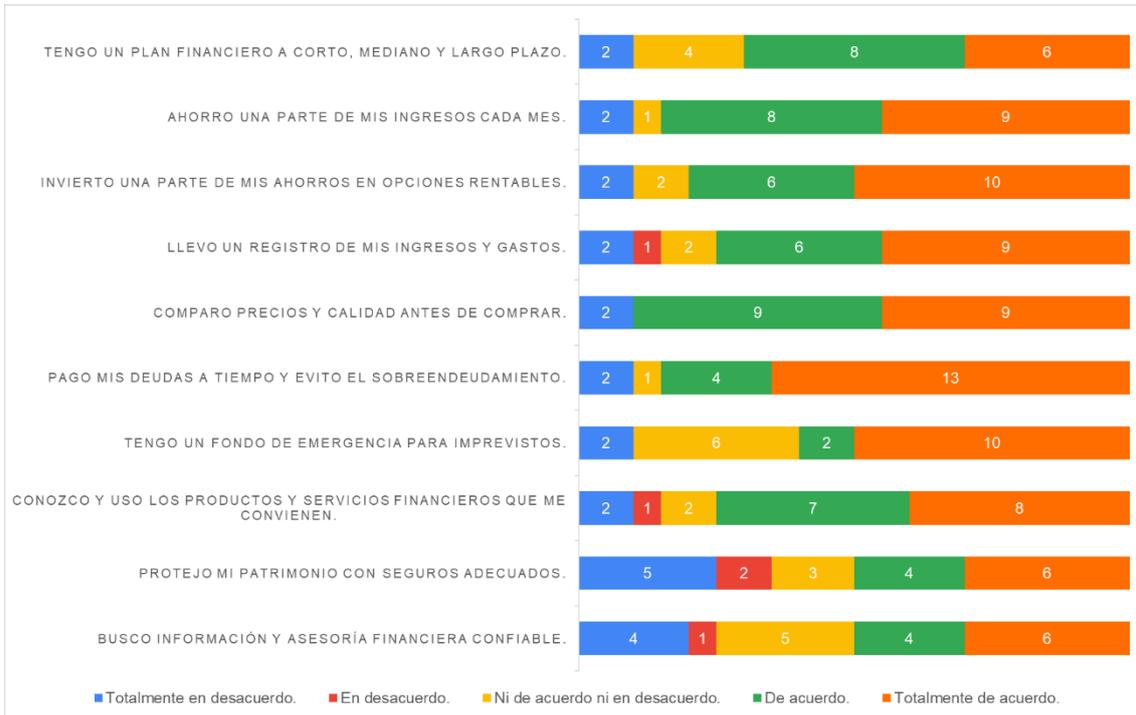
La inversión en opciones rentables es notablemente alta, sugiriendo una actitud proactiva hacia el crecimiento del capital y una buena comprensión de la importancia de la inversión. Un número considerable de emprendedores lleva un registro detallado de ingresos y gastos, lo que indica una gestión financiera organizada y consciente. Comparar precios y calidad antes de comprar es un comportamiento predominante, lo que sugiere un consumo reflexivo y una búsqueda de valor.

El pago puntual de deudas y la evitación del sobreendeudamiento es el hábito más fuerte, destacando una actitud responsable hacia las obligaciones financieras. Sin embargo, la preparación para emergencias es un área con cierta incertidumbre, lo que resalta la necesidad de enfatizar la importancia de tener un fondo para imprevistos. Aunque muchos conocen y usan productos y servicios financieros que les convienen, aún hay margen para mejorar la comprensión y utilización de estos recursos.

La protección del patrimonio con seguros adecuados y la búsqueda de información y asesoría financiera confiable tienen respuestas mixtas, lo que sugiere la necesidad de fortalecer estos aspectos mediante educación financiera.

En general, los emprendedores muestran un buen manejo financiero, con prácticas sólidas en planificación, ahorro e inversión. No obstante, se identifican áreas de mejora en la preparación para emergencias, la protección del patrimonio y la búsqueda de asesoría financiera. Estos resultados subrayan la importancia de desarrollar módulos de educación financiera que aborden estas deficiencias. Los módulos deben promover una comprensión más profunda y una aplicación práctica de la gestión financiera, mejorando así la competencia financiera y la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones informadas. Esto contribuirá significativamente al éxito y sostenibilidad de sus negocios en el ecosistema empresarial. La educación financiera debe ser integral, abarcando desde la teoría financiera básica hasta la aplicación estratégica, para equipar a los emprendedores con las herramientas necesarias para la gestión efectiva y la toma de decisiones informadas en sus negocios.

Figura 7
Análisis de los hábitos financieros de la muestra.



2.2.8 Interés de la muestra para recibir módulos de educación financiera.

El análisis de la muestra, como se puede observar en la **Figura 8**, revela un marcado interés por parte de los emprendedores en mejorar sus habilidades financieras, fundamentales para la administración y el desarrollo de sus negocios. Este entusiasmo puede ser indicativo de una tendencia hacia la búsqueda activa de oportunidades de aprendizaje en esta área crítica.

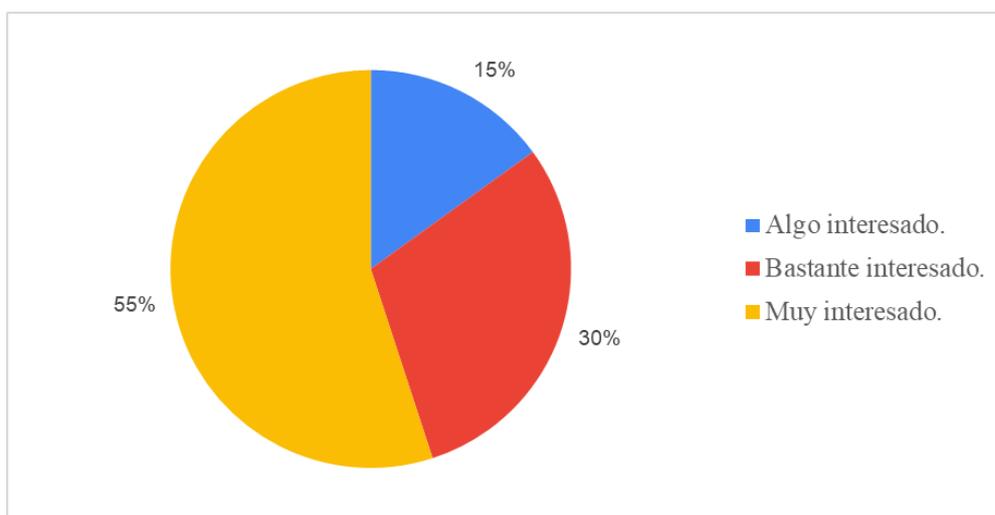
La información obtenida refleja las actitudes de los emprendedores hacia la educación financiera y puede guiar la creación de programas educativos alineados con sus intereses y necesidades específicas. La adaptación del contenido y la metodología de entrega de estos módulos educativos es clave para maximizar su relevancia y eficacia.

Este estudio subraya la trascendencia de la educación financiera en el éxito empresarial. Los emprendedores muestran un gran interés en adquirir y aplicar conocimientos financieros en su quehacer diario. Por lo tanto, es esencial que los programas educativos respondan a esta demanda con propuestas de contenido relevante, práctico y personalizado.

Invertir en la competencia financiera de los emprendedores no solo reporta beneficios a nivel individual, sino que también impulsa el crecimiento económico y fortalece la estabilidad de la comunidad empresarial en su conjunto. Es fundamental promover una cultura de aprendizaje continuo que permita a los emprendedores mantenerse actualizados con las mejores prácticas y tendencias del mercado financiero.

Figura 8

Distribución del interés de la muestra hacia la educación financiera.



2.2.9 Temas financieros de interés para la muestra.

El análisis de los datos recolectados, como se puede ver en la **Figura 9**, revela una jerarquía clara de intereses entre los encuestados, con la planificación financiera recibiendo la mayor prioridad. Un 70% de los participantes subraya la importancia de un plan financiero robusto, lo que refleja una comprensión colectiva de que una estrategia financiera bien estructurada es vital para el éxito y la sostenibilidad de cualquier empresa. Este hallazgo es indicativo de una madurez financiera dentro de la muestra y sugiere una predisposición hacia la adopción de prácticas financieras prudentes.

En segundo lugar, el ahorro e inversión captura el interés del 50% de los encuestados, lo que demuestra una conciencia significativa sobre la importancia de acumular recursos y buscar rendimientos financieros. Esta actitud hacia el ahorro e inversión es esencial para la estabilidad financiera a largo plazo y sugiere que los participantes están buscando construir una base económica sólida que pueda soportar fluctuaciones futuras y oportunidades de crecimiento.

La tributación y normativa legal, con un interés del 40%, emerge como el tercer tema de importancia. Este interés puede interpretarse como un deseo de formalizar los emprendimientos y una búsqueda de claridad en los procesos tributarios, posiblemente con el objetivo de maximizar los beneficios fiscales y acceder a créditos en el futuro. Este enfoque en la normativa legal y fiscal es un indicador positivo de la intención de los encuestados de operar dentro de los marcos legales establecidos y de su reconocimiento de los beneficios potenciales de hacerlo.

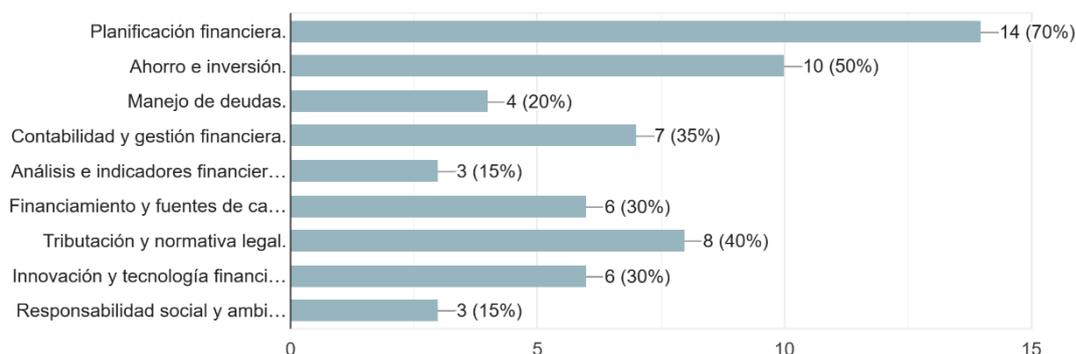
La contabilidad y gestión financiera, con un 35% de interés, resalta la importancia de mantener registros financieros precisos y de gestionar las finanzas de manera eficiente. La presencia de este elemento sugiere que los participantes están conscientes de la necesidad de una supervisión financiera rigurosa y de la implementación de sistemas de contabilidad que puedan respaldar la toma de decisiones informadas.

Finalmente, aunque en menor medida, la innovación y tecnología financiera, el financiamiento y las fuentes de capital, y el manejo de deudas son reconocidos como aspectos relevantes. Aunque estos temas no recibieron la misma prioridad que los anteriores, su inclusión en el análisis indica que son considerados componentes importantes de una educación financiera integral. La atención a estos temas sugiere que hay un reconocimiento de la necesidad de abordar una gama más amplia de competencias financieras para navegar el panorama económico actual con éxito.

Este análisis proporciona una visión valiosa de las prioridades financieras de los encuestados y puede servir como una guía para el desarrollo de programas de educación financiera que se alineen con las necesidades y objetivos de los emprendedores. La información obtenida es crucial para diseñar intervenciones educativas que no solo sean teóricamente sólidas, sino también prácticamente aplicables y adaptadas a las realidades del entorno empresarial contemporáneo.

Figura 9

Interés sobre temas financieros de la muestra.



2.2.10 Preferencia de modalidad de estudio de los módulos de educación financiera.

El análisis se centrará en la metodología preferida para el estudio de los módulos de educación financiera, como se puede observar en la **Figura 10**, según los 20 emprendedores encuestados.

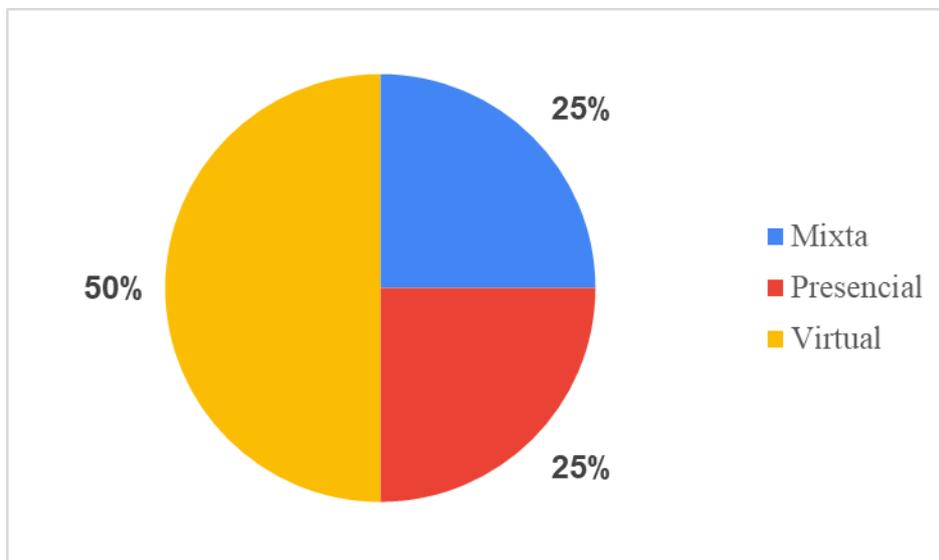
- Virtual (50%): La mitad de la muestra prefiere el método de enseñanza virtual. Esta preferencia dominante puede atribuirse a la flexibilidad y accesibilidad que ofrece el aprendizaje en línea, permitiendo a los participantes aprender a su propio ritmo y en su entorno preferido.
- Presencial (25%): Un cuarto de la muestra favorece la enseñanza presencial. Este método es valorado por la interacción directa y el compromiso personal que facilita, lo cual puede ser crucial para aquellos que prefieren un entorno de aprendizaje más estructurado y la oportunidad de interactuar en persona con instructores y compañeros.
- Mixta (25%): El método mixto, que combina elementos tanto de la enseñanza virtual como presencial, también es preferido por un cuarto de la muestra. Este enfoque híbrido puede ofrecer un equilibrio entre la conveniencia del aprendizaje en línea y los beneficios de la interacción personal en el aula.

Este análisis sugiere una clara inclinación hacia la modalidad virtual, lo que podría ser indicativo de las tendencias actuales en la educación y la preferencia por métodos de enseñanza que ofrezcan mayor autonomía y adaptabilidad a las circunstancias

individuales. Sin embargo, la presencia significativa de preferencias por los métodos presencial y mixto destaca la importancia de ofrecer opciones variadas que se adapten a diferentes estilos de aprendizaje y necesidades de los participantes.

Figura 10

Preferencia de metodología de enseñanza.



2.2.11 Preferencia de recursos o materiales de apoyo para la educación financiera.

El análisis se centra en los cinco recursos o materiales de apoyo principales, como se puede observar en la **Figura 11**, que los encuestados han seleccionado como preferidos para el aprendizaje de la educación financiera. Esta preferencia podría representar una evolución significativa en la metodología de enseñanza de la propuesta educativa a desarrollar.

La preferencia dominante por los videos, con un 65%, sugiere que los encuestados valoran altamente los formatos visuales y dinámicos. Estos recursos facilitan la comprensión de conceptos complejos y mantienen el interés de los estudiantes, convirtiéndose en una herramienta pedagógica esencial en la educación financiera moderna.

Por otro lado, la significativa inclinación hacia los talleres, con un 60%, refleja un interés marcado por un aprendizaje interactivo y práctico. Los talleres permiten a los participantes aplicar los conocimientos adquiridos en un entorno controlado y beneficiarse de la retroalimentación inmediata.

Además, los cursos, valorados por la mitad de los encuestados, subrayan la importancia de contar con una estructura de aprendizaje formal. Proporcionan una profundidad y sistematización del conocimiento que son fundamentales para una comprensión integral de la materia.

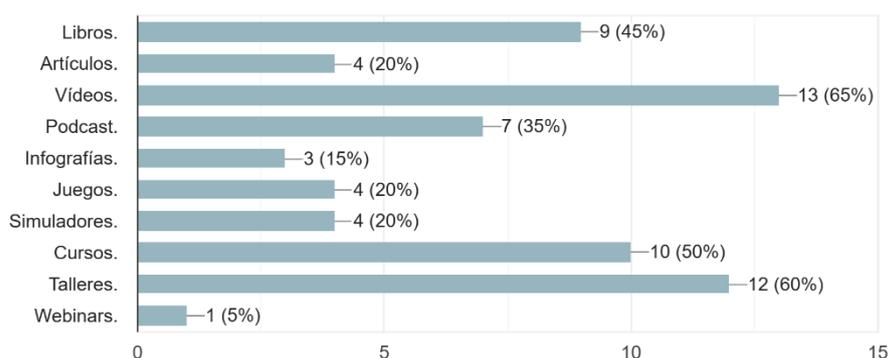
A pesar de la creciente popularidad de los formatos digitales, casi la mitad de los encuestados sigue considerando los libros, con un 45%, como un recurso valioso. Esto demuestra la continuidad de los materiales de estudio tradicionales como medios efectivos para una comprensión detallada y autodirigida.

El interés en los podcasts por parte de un tercio de la muestra puede interpretarse como una búsqueda de flexibilidad en el aprendizaje. Permite a los usuarios adquirir conocimientos mientras realizan otras actividades, reflejando las necesidades de un estilo de vida contemporáneo.

Aunque los recursos como artículos, juegos, simuladores e infografías no son los más preferidos, representan un segmento importante que favorece una diversidad de métodos de aprendizaje. Esta variedad es crucial para atender a los diferentes estilos de aprendizaje y para enriquecer el proceso educativo.

Este análisis de preferencias de recursos educativos es un componente clave para la mejora de las estrategias de enseñanza en educación financiera. Proporciona una base sólida para la creación de programas que sean tanto atractivos como efectivos para la audiencia objetivo. La adaptación de los materiales de enseñanza para incorporar estos recursos preferidos puede resultar en una experiencia de aprendizaje más enriquecedora y una mayor absorción del conocimiento financiero.

Figura 11
Preferencias de recursos o materiales de aprendizaje.



2.2.12 Análisis de los métodos de evaluación preferidos por la muestra.

El análisis se enfocará en los métodos de evaluación preferidos por los 20 emprendedores encuestados, como se muestra en la **Figura 12**, con el objetivo de orientar la selección de métodos de evaluación para la propuesta educativa a desarrollar.

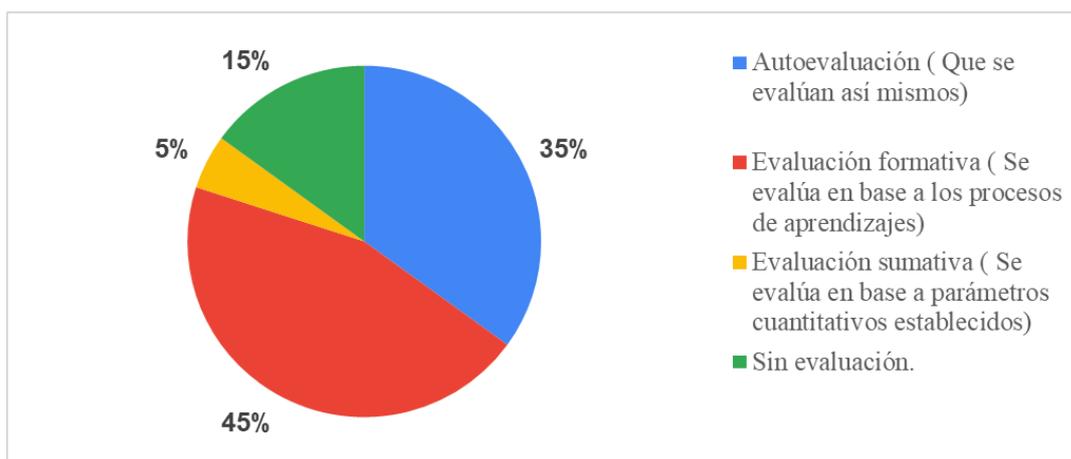
Evaluación Formativa (45%): La opción más seleccionada, con 9 de 20 encuestados eligiéndola, sugiere una preferencia por métodos de evaluación centrados en el proceso de aprendizaje y que ofrecen retroalimentación continua, lo cual es útil para ajustar las estrategias educativas durante el curso.

- Autoevaluación (35%): Refleja un interés en la reflexión personal y la automonitoreo del progreso, permitiendo a los individuos evaluar su propio aprendizaje y áreas de mejora, promoviendo la autonomía y responsabilidad personal.
- Sin Evaluación (15%): Indican no preferir evaluaciones, lo que podría indicar una inclinación hacia un aprendizaje más informal o la percepción de que las evaluaciones formales no son esenciales para su desarrollo en educación financiera.
- Evaluación Sumativa (5%): Mostrando una menor preferencia por métodos de evaluación que se enfocan en resultados cuantitativos finales, aunque proporciona una medida clara del rendimiento y comprensión de conceptos financieros.

Este análisis sugiere que una combinación de evaluaciones formativas y oportunidades de autoevaluación sería efectiva para este grupo. La inclusión de opciones sin evaluación también podría ser relevante para aquellos que prefieren un enfoque de aprendizaje más flexible. Estos hallazgos pueden guiar el diseño de programas de educación financiera, asegurando que sean adaptativos y alineados con las preferencias de los emprendedores.

Figura 12

Preferencia de métodos de evaluación de la muestra.



2.2.13 Beneficios que se esperan obtener los encuestados al estudiar educación financiera.

En el marco de la presente encuesta, se efectuó una indagación cualitativa como se puede ver en la **Figura 13**, mediante la cual se procedió al análisis individualizado de las respuestas. El objetivo primordial fue alcanzar una categorización sistemática en cuatro ejes fundamentales: Conocimiento y Competencias Financieras, Gestión y Administración, Crecimiento y Estrategia Empresarial, y Responsabilidad y Eficiencia Económica.

La categoría de “Conocimiento y Competencias Financieras” emergió como la más preponderante. Este hallazgo denota la alta estima que los participantes otorgan a la educación financiera, considerándola un instrumento crucial para el enriquecimiento de su comprensión y destrezas en el ámbito financiero, lo cual es imprescindible para la toma de decisiones informadas y la administración eficaz de sus iniciativas empresariales.

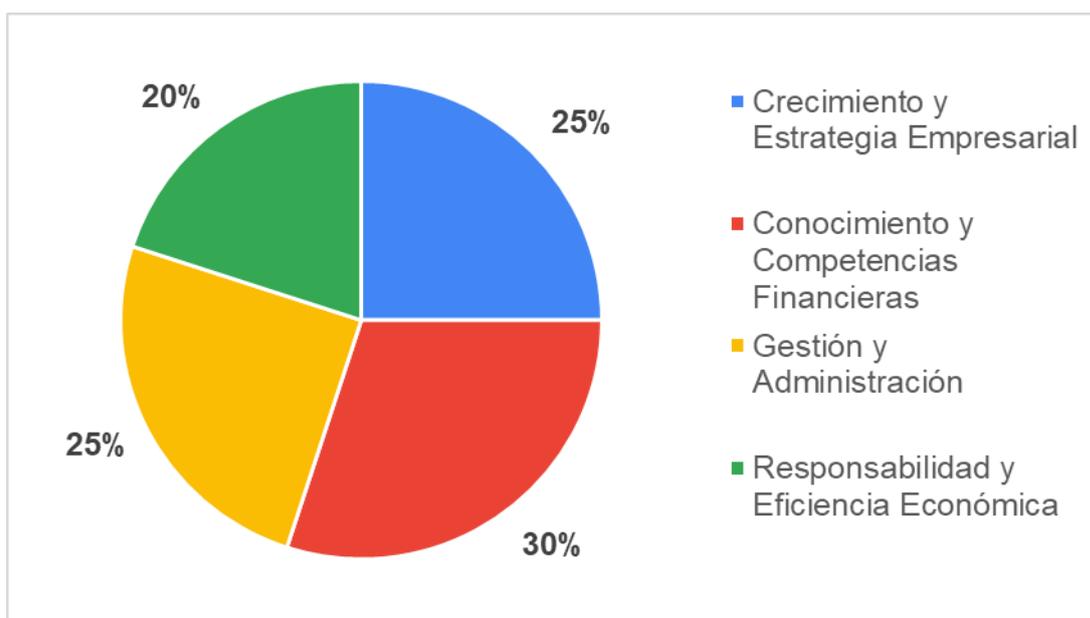
Las áreas de “Gestión y Administración” y “Crecimiento y Estrategia Empresarial” también se destacaron como elementos cruciales. Estos resultados reflejan la importante necesidad de los emprendedores por adquirir competencias que les permitan dirigir sus negocios con mayor eficiencia y visión estratégica, aspirando a ampliar su presencia en el mercado y elevar sus volúmenes de venta.

Por otro lado, la Responsabilidad y Eficiencia Económica, destaca su relevancia, dado que los emprendedores aspiran a optimizar sus estrategias de ahorro e inversión para ejercer una gestión financiera más responsable.

En términos generales, los encuestados anticipan que la educación financiera les proporcionará las herramientas y conocimientos esenciales para fortalecer la gestión, estrategia y sostenibilidad financiera de sus emprendimientos. Este aspecto resalta la trascendencia de una educación financiera a medida, que atienda las necesidades particulares de los emprendedores y contribuya al crecimiento y estabilidad de sus empresas.

Figura 13

Beneficios esperados por la muestra de la educación financiera.



2.2.14 Proporción de los encuestados que han recibido módulos de educación financiera previamente.

Se llevó a cabo un análisis cuantitativo de la muestra para determinar la proporción de individuos, como se observa en la **Figura 14**, que han participado previamente en módulos o capacitaciones de educación financiera. De un total de 20 participantes, un 65% equivalente a 13 individuos, manifestó no haber recibido o cursado formación previa en este ámbito. Por otro lado, un 35% correspondiente a 7 individuos, confirmó haber tenido experiencias previas con dichas capacitaciones.

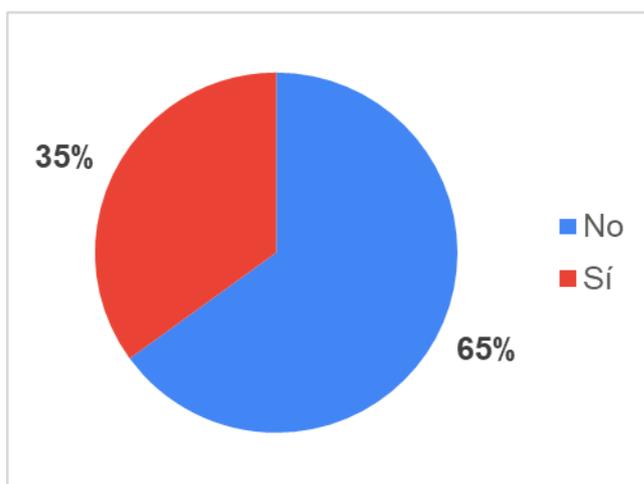
Este contraste en las experiencias previas de educación financiera entre los miembros de la muestra es indicativo de la diversidad en los niveles de conocimiento financiero. La mayoría de los participantes carece de una base formal en educación financiera, lo que resalta la necesidad de desarrollar programas de capacitación que sean inclusivos y adaptativos a diferentes grados de conocimiento previo. Asimismo, para

aquellos que sí poseen experiencia previa, es crucial que los contenidos avanzados proporcionen una profundización y ampliación de sus competencias existentes.

La importancia de la educación financiera radica en su capacidad para equipar a los individuos con las herramientas y conocimientos necesarios para tomar decisiones financieras informadas y gestionar eficazmente sus recursos económicos. Por tanto, la implementación de programas educativos en esta materia debe ser diseñada con una metodología que permita abordar tanto a novatos como a individuos con conocimientos previos, asegurando así una experiencia de aprendizaje integral y efectiva.

Figura 14

Distribución de la muestra que han cursado módulos de educación financiera.



2.2.14-A Dificultades que han enfrentado los emprendedores que han cursado módulos o capacitaciones de educación financiera.

El análisis individual de las respuestas de los 7 emprendedores que han participado en módulos o capacitaciones financieras previas revela aspectos importantes sobre la efectividad de dichos programas:

- **Practicidad de los Módulos:** Los emprendedores indican que muchos de los módulos no son completamente prácticos o aplicables a la realidad del emprendimiento, lo que dificulta su implementación en el contexto empresarial.
- **Amplitud del Contenido:** Se percibe que los contenidos de los módulos son excesivamente amplios, lo que puede resultar abrumador y dificultar la retención de información relevante.

- **Dominio del Tema por los Capacitadores:** Existe una preocupación sobre si los capacitadores tienen un dominio completo del tema que enseñan, lo que es crucial para la transmisión efectiva del conocimiento.
- **Experiencia Sin Dificultades:** Es importante destacar que tres de los emprendedores no reportaron dificultades al cursar los módulos, lo que sugiere que la experiencia puede variar significativamente entre los participantes.

Para superar estos retos, se sugiere que los módulos de educación financiera deben ser diseñados con un enfoque práctico, alineados con la realidad empresarial y las limitaciones de tiempo de los emprendedores. Además, es esencial contar con personal capacitador bien instruido en los temas a impartir para garantizar una experiencia de aprendizaje efectiva y relevante.

2.2.14-B Dificultades o barreras para acceder a la educación financiera.

El análisis de las respuestas de los emprendedores que no han participado en módulos o capacitaciones financieras previas revela factores clave que impiden su formación en esta área esencial.

- **Falta de Tiempo:** La mayoría de los emprendedores señalan la falta de tiempo como la principal barrera para estudiar módulos financieros, ya que dedican la mayor parte de su jornada a sus actividades comerciales.
- **Costo Económico:** El aspecto económico es otro obstáculo significativo. Los emprendedores perciben que el costo de los módulos de educación financiera, generalmente ofrecidos por entidades privadas, es elevado y, en algunos casos, no consideran que la inversión tenga un valor proporcional a los beneficios.
- **Falta de Interés:** Un grupo de emprendedores muestra desinterés en la formación financiera, ya sea por desconocimiento de su importancia, por considerarla una pérdida de tiempo, o porque nunca han sentido atracción hacia estos temas.

Este análisis sugiere que, además de la falta de tiempo, el costo y la falta de interés son una barrera significativa que podría indicar la necesidad de incentivos más atractivos para fomentar la capacitación financiera. Es esencial abordar estos desafíos para facilitar el acceso a la educación financiera, lo cual es crucial para el éxito y la sostenibilidad de los emprendimientos.

2.2.15 Conclusión del análisis de los resultados de la encuesta mixta.

La encuesta mixta realizada, estructurada en tres segmentaciones distintas, ha proporcionado una visión integral de la situación actual de los emprendedores en relación con la educación financiera. En la primera sección, se recopilieron datos generales de la muestra, tales como edad, género y años de experiencia, estableciendo así un perfil demográfico y profesional de los participantes. La segunda sección se centró en evaluar los conocimientos y hábitos financieros de los emprendedores, identificando sus niveles de competencia y prácticas cotidianas en la gestión financiera. La tercera y última sección indagó sobre las barreras y dificultades que los emprendedores han enfrentado en su educación financiera, así como los temas específicos de interés en los que desean profundizar su aprendizaje. Es importante destacar que la muestra fue seleccionada por conveniencia, lo que implica que los resultados obtenidos no necesariamente reflejan la realidad de todos los emprendedores. Sin embargo, los hallazgos proporcionan indicadores valiosos para la estructuración de módulos de educación financiera que buscan abordar las necesidades y falencias detectadas, ofreciendo así un camino hacia una capacitación más efectiva y pertinente para el colectivo emprendedor.

2.3 Entrevista al experto en el área financiera.

A continuación, se presentarán las respuestas obtenidas de una entrevista realizada al Dr. Sebastián Endara, encargado de la gestión social en Mutualista Azuay. Al experto en el área se le formularon preguntas relacionadas con la temática financiera de los emprendedores, incluyendo aspectos de la educación financiera, sus beneficios y las necesidades que presenta este colectivo. Como resultado, se obtuvieron respuestas claras y concisas a las interrogantes planteadas.

1. ¿Cómo se relaciona la educación financiera con el éxito del emprendimiento?

Un elemento crucial de cualquier emprendimiento tiene que ver con su gestión económica, y dentro de ésta, la cuestión financiera, el manejo de recursos, y puntualmente la administración del dinero. El dinero sin lugar a duda es un instrumento sustantivo en el funcionamiento del negocio o del emprendimiento, así que mientras mejor se comprenda su naturaleza y las reglas sociales implícitas y explícitas que lo determinan, mejores condiciones y oportunidades tendrán las personas responsables del mismo. Por ello es importante la educación financiera, que nos da acceso a la comprensión de esas reglas de juego y nos permite tomar decisiones mejor informadas y argumentadas.

2. ¿Cuáles son los conceptos clave de la educación financiera que todo emprendedor o alguien que quiera emprender debería conocer?

Hay varios conceptos muy útiles, pero el concepto financiero más importante y complejo, luego de haber determinado las metas y objetivos del emprendimiento, es el del balance. Hay varios tipos de balance y de medición de la situación de un negocio, empresa o emprendimiento en un momento determinado, pero lo que me parece importante resaltar es que el concepto de balance conlleva la idea del equilibrio que se requiere tanto para el cumplimiento de las metas, así como para la gestión de las metas.

3. ¿Cuáles son los errores más comunes que los emprendedores y futuros emprendedores cometen en términos de finanzas y cómo pueden evitarse?

Los errores más comunes de los emprendimientos están precisamente en el manejo del dinero. Hay que tener claro, qué dinero pertenece al emprendimiento y qué dinero pertenece al emprendedor. Si se confunden los ámbitos pueden generarse desentendimientos y afectar el equilibrio necesario para la gestión del negocio.

4. ¿Cómo puede la educación financiera ayudar a un emprendedor o a alguien que quiere emprender a tomar decisiones de inversión y financiación?

La educación financiera dota de herramientas conceptuales, así como de la información sobre el funcionamiento de productos y servicios financieros disponibles en el mercado para los emprendedores, de tal manera que se pueda obtener el mejor de los provechos en beneficio del emprendimiento y de acuerdo con la situación particular de cada emprendedor.

5. ¿Qué recursos o herramientas recomendaría para mejorar la educación financiera de un emprendedor o futuro emprendedor?

En la actualidad casi todas, sino todas, las instituciones financieras tienen procesos y herramientas de educación financiera, muchos de ellas on-line y gratuitas. Por lo tanto, yo diría que un recurso esencial de un emprendedor o emprendedora es la curiosidad y las ganas de saber y de investigar, algo que, por otra parte, aparecería como innato en el emprendedor, que conoce el mercado, que imagina el comportamiento de los consumidores y potenciales consumidores, que busca, que pregunta, formas y modos de mejorar su emprendimiento, y naturalmente esto incluye el acceso al conocimiento sobre todas las posibilidades financieras disponibles para ello.

6. ¿Cómo puede la educación financiera ayudar a alguien que quiere iniciar un negocio a manejar los riesgos financieros?

El riesgo también es uno de los conceptos claves en finanzas y tiene que ver con las actitudes que el emprendedor adopta al momento de decidir cómo usar los recursos en un contexto marcado por la incertidumbre, es decir, determinar qué recursos, cómo y en qué condiciones se va a invertir los recursos, cómo y en qué condiciones se va a acceder a recursos financieros, todo ello realizando análisis que incluyen evaluar la situación y solvencia económica y financiera, el cumplimiento de las metas programadas, el conocimiento particular del contexto, entre las más notables.

7. ¿Cuál es el impacto de la educación financiera en la sostenibilidad a largo plazo de un negocio?

Casi toda la bibliografía que uno puede encontrar al respecto afirma y documenta el impacto positivo que la educación financiera juega en la sostenibilidad de un negocio, y sobre todo de los negocios y emprendimientos populares. Debemos ver a la educación financiera como una educación elemental que debe recibir cualquier persona en un contexto social y económico organizado, cada vez con mayor alcance y profundidad, por dispositivos financieros.

2.3.1 Conclusión general de la entrevista al Dr. Sebastián Endara.

El Dr. Sebastián Endara, a través de sus respuestas, enfatiza la importancia crítica de la educación financiera en el ámbito del emprendimiento. Resalta que un

entendimiento profundo de la gestión económica y financiera es esencial para el éxito y la sostenibilidad de cualquier negocio. Los conceptos como el balance, la distinción entre fondos personales y empresariales, y la gestión de riesgos son identificados como pilares en la toma de decisiones informadas. Además, señala que la curiosidad y el deseo de aprender son tan importantes como las herramientas y recursos ofrecidos por las instituciones financieras. En conjunto, sus perspectivas subrayan que la educación financiera no es solo una herramienta para el presente, sino un investimento indispensable para el futuro de cualquier emprendimiento.

2.4 Conclusión del capítulo dos.

En el capítulo dos, se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo en tres etapas fundamentales para la elaboración de una propuesta de módulos de educación financiera que atienda las necesidades y carencias de los emprendedores. La primera etapa consistió en un análisis comparativo descriptivo de los recursos de educación financiera ofrecidos por las principales entidades financieras del país, seleccionadas en función de la amplitud y profundidad de su contenido educativo. Este análisis proporcionó una base sólida para identificar los elementos esenciales que deberían incorporarse en los módulos educativos propuestos. La segunda etapa involucró la recopilación de datos a través de una encuesta mixta aplicada a 20 emprendedores seleccionados por conveniencia, lo que permitió captar un panorama detallado de sus conocimientos financieros actuales y las áreas en las que requieren apoyo adicional. La tercera y última etapa consistió en una entrevista con un experto en finanzas, cuyas perspectivas enriquecieron la comprensión de la importancia de la educación financiera en el emprendimiento y su impacto en la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de los negocios. La integración de estos tres enfoques ha dado lugar a una propuesta de módulos de educación financiera meticulosamente estructurada, destinada a fortalecer las competencias financieras de los emprendedores, permitiéndoles gestionar sus recursos con mayor eficacia y tomar decisiones informadas que favorezcan la prosperidad y estabilidad de sus iniciativas empresariales. Esta propuesta no solo refleja un compromiso con la mejora continua y la adaptación a las necesidades cambiantes del entorno empresarial, sino que también demuestra la relevancia de una educación financiera práctica y accesible como herramienta clave para el éxito en el mundo de los negocios.

Capítulo 3: Elaboración de la propuesta de módulos de educación financiera para pequeños y medianos emprendedores

Introducción: Durante este capítulo se desarrollará la propuesta de módulos de educación financiera mediante la estructura observada en el capítulo dos la cual proporcione información clave de la manera adecuada en la cual los emprendedores buscan o desean aprender los conceptos y ejercicios prácticos que corresponden a la educación financiera.

3.1 Propuesta de estructura sugerida para la elaboración de los módulos de educación financiera.

En la presente sección, se delinearán la estructura sugerida para la implementación de los módulos de educación financiera propuestos. El objetivo es administrar estos módulos de manera práctica y comprensible, preservando un formato estandarizado que promueva la coherencia a lo largo de los distintos módulos. Se pretende abordar los temas de relevancia no únicamente desde una perspectiva teórica, sino incorporando también componentes prácticos en aquellas secciones donde se estime pertinente.

Los módulos de educación financiera diseñados para emprendedores son herramientas esenciales para fortalecer sus habilidades y conocimientos en el ámbito financiero. Estos módulos proporcionan una base sólida para tomar decisiones informadas y gestionar eficientemente los recursos económicos en sus proyectos empresariales. A continuación, describimos la estructura general que se seguirá en estos módulos:

Tabla 2

Propuesta de estructura general para los módulos de educación financiera.

Tópicos	Descripción
Título del módulo.	Se elige un título adecuado al módulo que refleje el enfoque o tema a tratar dentro de los mismos.
Objetivo del módulo.	Se define de manera clara el propósito del módulo como por ejemplo que habilidades o conocimiento se espera que los participantes adquieran.
Introducción.	Presenta el módulo y su relevancia para los emprendedores.
Contenido teórico.	Este puede estar dividido en secciones teóricas en donde cada sección puede abordar un tema en específico.
Ejercicios prácticos.	Incluye actividades prácticas para aplicar los conocimientos teóricos recibidos durante cada módulo enfocado en el tema tratado.
Recursos adicionales	Dentro de este apartado se agregarán de ser necesarios enlaces a lecturas o páginas web que refuercen los temas tratados en los módulos.
Evaluación	Se proporcionará una evaluación de conocimientos al final de cada módulo, el tipo de evaluación dependerá de dónde y cómo se impartan los módulos.

3.2 Contenido de la propuesta de módulos de educación financiera para pequeños y medianos emprendedores.

En el desarrollo de los módulos de educación financiera para pequeños y medianos emprendedores, se ha considerado esencial establecer una justificación sólida y coherente que respalde la selección de contenidos. Esta justificación se fundamenta en dos pilares principales: el marco teórico desarrollado en el Capítulo 1 y el levantamiento de información efectuado en el Capítulo 2.

Capítulo 1: Marco Teórico El marco teórico abordó las bases conceptuales de la educación financiera, destacando su importancia en el desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos. Se identificó la necesidad de proveer a los emprendedores de herramientas prácticas y conocimientos fundamentales que fomenten una gestión financiera eficiente y efectiva. Los contenidos de los módulos se han diseñado para

reflejar estos principios, asegurando que los emprendedores adquieran las competencias necesarias para una administración financiera exitosa.

Capítulo 2: Levantamiento de Información Mediante una metodología mixta que incluyó una tabla comparativa, encuestas y una entrevista con un experto en educación financiera, se recopiló información valiosa sobre las áreas críticas de conocimiento financiero de los emprendedores. Se identificó una demanda específica por conceptos clave como el interés compuesto, la fijación de precios, y otros elementos esenciales para la toma de decisiones financieras informadas.

Los contenidos definidos para cada módulo se han seleccionado meticulosamente para abordar las lagunas de conocimiento detectadas y satisfacer las necesidades expresadas por los emprendedores. Se ha puesto especial énfasis en la relevancia y aplicabilidad de los temas, considerando que el público objetivo son los emprendedores con conocimientos financieros limitados.

La decisión final sobre los contenidos de los módulos se ha tomado con un enfoque centrado en el usuario, garantizando que los emprendedores no solo comprendan los conceptos financieros, sino que también sean capaces de aplicarlos de manera efectiva en sus negocios. Este enfoque práctico y dirigido asegura que los módulos de educación financiera sean una herramienta transformadora en la mejora de la gestión financiera de los emprendedores.

Tabla 3*Contenido de los módulos*

Módulo 1 Conceptos básicos de finanzas	<ul style="list-style-type: none">• Diferencia entre ingreso, gasto y costo.• El ahorro• Presupuesto
Módulo 2 Análisis de estados financieros	<ul style="list-style-type: none">• Componentes de los estados financieros• Balance general• Estado de resultados• Flujo de efectivo
Módulo 3 Bases para emprender	<ul style="list-style-type: none">• Fijación de precios• Precio de venta• Punto de equilibrio• Costo de contratación de personal• Condiciones económicas mínimas para contratar.
Módulo 4 Inversiones, crédito e interés	<ul style="list-style-type: none">• Inversiones• Crédito• Interés• Amortización

3.3 Presentación de los módulos de educación financiera

3.3.1 Módulo 1 Conceptos básicos de finanzas



Objetivo

El objetivo principal de este módulo es proporcionar a los emprendedores una comprensión sólida de los conceptos financieros fundamentales. Al finalizar este módulo, los participantes deberán estar capacitados para tomar decisiones informadas sobre sus recursos financieros personales y empresariales.

Introducción

En este módulo, exploraremos los fundamentos esenciales que todo emprendedor debe dominar para gestionar eficazmente sus finanzas. La comprensión de estos conceptos no solo es crucial para el éxito empresarial, sino también para la toma de decisiones financieras personales.

¿Por qué es relevante este módulo para los emprendedores?

- **Empoderamiento financiero.**

Como emprendedores, debemos ser capaces de tomar decisiones informadas sobre cómo invertir, gastar y administrar nuestros recursos.

- **Sostenibilidad empresarial.**

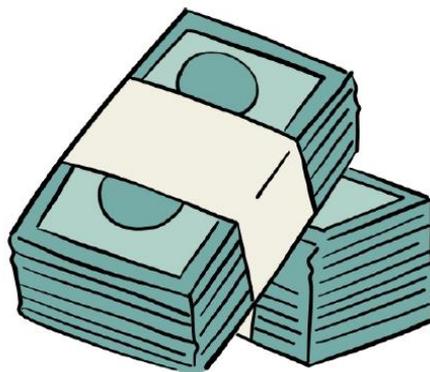
Una gestión financiera sólida es esencial para la supervivencia y el crecimiento de cualquier negocio.

- **Planificación personal.**

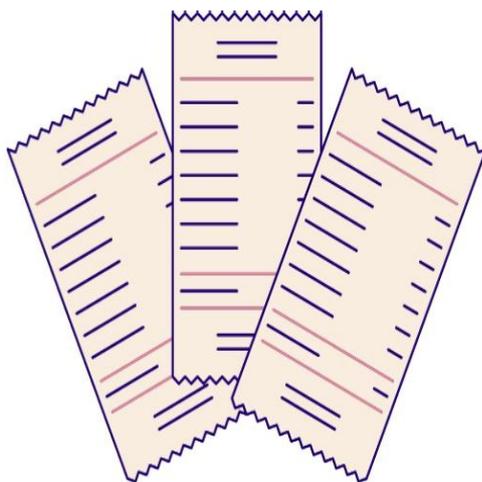
Los conceptos financieros también se aplican a nivel personal, comprenderlos te ayudará a establecer metas financieras y a tomar decisiones acertadas en tu vida cotidiana.

Diferencia entre ingresos, gastos y costos

Ingresos	Son las entradas de dinero que recibe una empresa por la venta de bienes o servicios. Es el flujo de efectivo que entra y es fundamental para el funcionamiento y crecimiento del negocio.
Ingresos por ventas	Dinero recibido por la venta de productos o servicios.
Ingresos por comisiones	Ganancias obtenidas por intermediar en transacciones o ventas de terceros.
Ingresos pasivos	Ganancias que provienen de inversiones, alquileres o derechos de propiedad intelectual.
Ingresos no operativos	Ingresos que no provienen de la actividad principal del negocio, como puede ser la venta de un activo.



Gastos	Son las salidas de dinero en las que una empresa incurre para mantener sus operaciones diarias. Incluyen alquiler, salarios, servicios públicos y otros pagos necesarios para mantener la empresa en funcionamiento.
Gastos operativos	Como alquileres, sueldos, servicios públicos, mantenimiento y reparaciones, entre otros.
Gastos de marketing y publicidad	Inversiones en promoción y publicidad del negocio entre otros.
Gastos administrativos	Incluyen gastos de oficina, suministros y servicios profesionales, entre otros.



Costos	Se refieren específicamente a la cantidad de dinero gastada en la producción de los bienes o servicios que la empresa vende. Esto incluye materiales, mano de obra y otros recursos utilizados en la creación del producto o servicio.
Costos directos	Relacionados directamente con la producción, como materias primas y mano de obra.
Costos indirectos	No se pueden asignar directamente a un producto, como el alquiler de la planta de producción o los servicios generales.
Costos fijos	No varían con el nivel de producción, como el alquiler o los sueldos.
Costos variables	Cambian en función del nivel de producción, como los materiales o ciertos servicios.



El ahorro

El ahorro representa la parte de los ingresos que se reserva para futuras necesidades, ya sea para realizar compras importantes, para proyectos a largo plazo o para tener una seguridad financiera ante eventos imprevistos.

Tipos de ahorro

Ahorro Personal

- El ahorro personal se refiere a la práctica de reservar dinero por parte de individuos para satisfacer necesidades futuras o alcanzar objetivos específicos. Este dinero puede utilizarse para comprar una vivienda, financiar la educación o para ocio.

Ahorro empresarial

- El ahorro empresarial se refiere a reservar recursos económicos por parte de una empresa con el propósito de reinvertir en su propio negocio o enfrentar posibles contingencias. Estos ahorros se destinan a diversas áreas, como la adquisición de activos fijos, pago de deudas y expansión de la empresa.

Importancia del ahorro



Tener ahorros es importante para mantener una estabilidad financiera sólida, proporcionando un respaldo económico ante situaciones de emergencia, apoyando la realización de objetivos a corto y largo plazo, para evitar el endeudamiento innecesario, y fomentar la inversión para aumentar el valor de los activos, promoviendo así un bienestar emocional al minimizar las adversidades económicas imprevistas.

Presupuesto

El presupuesto empresarial es una herramienta fundamental para la planificación financiera y el control de una empresa. Consiste en estimar y planificar los ingresos y gastos futuros de la organización durante un período específico, generalmente un año fiscal. Este proceso implica la proyección de ventas, costos operativos, inversiones, financiamiento, factores externos a la empresa y otros elementos relevantes para la actividad comercial de la empresa.

Componentes del presupuesto.

- **Presupuesto de Ventas:** estima los ingresos esperados provenientes de la venta de productos o servicios. Se basa en análisis de mercado, tendencias históricas y pronósticos de demanda.
- **Presupuesto de Gastos Operativos:** incluye todos los costos asociados con la operación diaria del negocio, como salarios, alquiler, suministros, publicidad, entre otros.
- **Presupuesto de Inversiones:** contempla los egresos relacionados con la adquisición de activos fijos, como maquinaria, equipos o propiedades, así como cualquier inversión planificada en tecnología, investigación y desarrollo, o expansión del negocio.
- **Presupuesto de Financiamiento:** determina las necesidades de recursos económicos de la empresa, que pueden ser obtenidas, ya sea a través de préstamos, emisión de acciones, o generación de efectivo interno. También considera el pago de intereses y la amortización de deudas.
- **Presupuesto de Capital:** define los recursos destinados a proyectos de inversión a largo plazo, como la apertura de nuevas sucursales, la diversificación del negocio, la mejora de procesos, etc.



Ejemplo práctico

A continuación, se desarrollarán los temas estudiados a través de un ejemplo práctico de una panadería ficticia llamada "Trigo Dorado" en la cual expresaremos los diferentes ingresos, gastos y costos que esta posee y adicionalmente se elaborará un presupuesto simplificado para observar el movimiento del dinero durante el periodo de un mes.

Ejemplo ingresos, gastos y costos "Trigo Dorado"

Ingresos	Gastos	Costos
<p>· Ventas de Productos. La panadería vende 200 panes al día a \$1 cada uno, generando ingresos diarios de \$200.</p> <p>· Servicios de Catering. Ofrece servicios de catering para eventos, generando ingresos adicionales de \$500 por evento.</p> <p>· Ingresos Pasivos. Recibe \$100 mensuales por alquilar un espacio publicitario en su ventana.</p>	<p>· Gastos Operativos. Incluyen \$600 mensuales de alquiler, \$200 de servicios públicos y \$400 en sueldos.</p> <p>· Gastos de Marketing. Invierte \$50 mensuales en publicidad en redes sociales para atraer más clientes.</p>	<p>· Costos Directos. La materia prima para hacer pan cuesta \$0.30 por unidad, sumando \$60 diarios.</p> <p>· Costos Indirectos. El mantenimiento de los equipos de la panadería asciende a \$150 mensuales.</p>

Presupuesto "Trigo Dorado"

Se realizará un presupuesto simplificado con la finalidad de que se pueda observar cuáles fueron las estimaciones que se tomaron en cuenta para el periodo ejemplificado, cabe recalcar que el presupuesto viene generado por datos históricos de ventas y estimaciones de periodos previos usualmente tomados de ciclos anuales.

Presupuesto de Ingresos	Presupuesto de Gastos Operativos	Presupuesto de Costos de Producción
<p>· Ventas de Productos</p> <p>Se proyectan ventas de 6,000 panes al mes a \$1 cada uno, totalizando \$6,000.</p> <p>· Servicios de Catering.</p> <p>Se estiman 5 eventos al mes, generando \$2,500 adicionales.</p> <p>· Ingresos Pasivos</p> <p>Se incluyen \$100 mensuales por concepto de publicidad.</p>	<p>· Alquiler.</p> <p>\$600 mensuales.</p> <p>· Servicios Públicos.</p> <p>\$200 mensuales.</p> <p>· Sueldos.</p> <p>\$400 mensuales.</p> <p>· Marketing.</p> <p>\$50 mensuales en publicidad digital.</p>	<p>· Materia Prima.</p> <p>\$0.30 por pan, resultando en \$1,800 mensuales (6,000 panes x \$0.30).</p>
<p>Conclusión: En este caso el presupuesto de "Trigo Dorado" tiene unos ingresos presupuestados por \$8,600, con unos gastos operativos de \$1,250 estimados y finalmente un costo de producción estimado en \$1,800. Esto nos quiere decir que gracias a esta presupuestación podemos decir que existirá un posible superávit lo cual significa que los ingresos totales presupuestados superaran al total de egresos por gastos operativos y costos de operación. En el caso contrario si existía un déficit lo que significa que nuestros ingresos estimados son menores a los gastos operativos y costos de producción, lo que implicaría que la empresa tiene que realizar las correcciones pertinentes o dado el caso cerrar sus operaciones.</p>		

Evaluación final del módulo 1

Pregunta 1: ¿Qué es un ingreso en el contexto de una empresa?

- a) El dinero gastado en la producción de bienes.
- b) El dinero recibido por la venta de bienes o servicios.
- c) Los pagos realizados por servicios no relacionados con la producción.
- d) Los costos asociados con la mano de obra y materiales.

Pregunta 2: si una empresa tiene ingresos totales de \$10,000, gastos de \$3,000 y costos de \$4,000, ¿cuál es su utilidad?

- a) \$7,000
- b) \$3,000
- c) \$10,000
- d) \$6,000

Pregunta 3: ¿Cuál es una buena práctica para aumentar el ahorro personal?

- a) Gastar más en entretenimiento
- b) Reducir los gastos innecesarios
- c) Aumentar el uso de tarjetas de crédito
- d) Pedir préstamos para inversiones riesgosas

Pregunta 4: ¿Cuál de las siguientes opciones es un gasto?

- a) Compra de materia prima.
- b) Salarios de los empleados de producción.
- c) Publicidad en redes sociales.
- d) Venta de un producto terminado.

Pregunta 5: Al elaborar un presupuesto, ¿qué aspecto es importante considerar para el próximo periodo?

- a) Historial de ventas del año anterior.
- b) Proyección de aumento en ventas.
- c) Cambio en la política gubernamental.
- d) Todas las anteriores.

Ejercicio práctico:

Empresa: Artesanías del Sol

- Ventas de manillas: 1000 a \$2 c/u
- Venta de collares: 500 a 8 c/u
- Venta de anillos: 2000 a \$3 c/u
- Alquiler del local: \$1,500

- Servicios públicos (electricidad, agua, internet): \$800
- Marketing y publicidad: \$700
- Materiales (madera, pintura, herramientas): \$3,000
- Mano de obra (salarios): \$2,500

Instrucciones para los Alumnos:

1. Identifica y separa los ingresos, gastos y costos.
2. Realiza el cálculo de la utilidad obtenida por el negocio
3. Elabora un presupuesto para el siguiente mes, considerando los siguientes criterios para desarrollar las proyecciones:
 - a. un aumento del 10% en las ventas y
 - b. un incremento de 5% en el costo de materiales
 - c. se mantiene el mismo nivel de gastos.

Respuestas evaluación final del módulo 1

Respuestas Correctas:

1. b) El dinero recibido por la venta de bienes o servicios.
2. d) \$3,000
3. b) Reducir los gastos innecesarios
4. c) Publicidad en redes sociales.
5. d) Todas las anteriores.

Respuestas al Ejercicio Práctico:

Parte 1: Identificación de Ingresos, Gastos y Costos

- **Ingresos:** \$12,000 (manillas 1500 x \$2, collares 1000 x \$3, anillos 2000 x \$3)
- **Gastos:** \$1,500 (alquiler) + \$800 (servicios públicos) + \$700 (marketing) = **\$3,000**
- **Costos:** \$3,000 (materiales) + \$2,500 (mano de obra) = **\$5,500**

Parte 2: Cálculo de la utilidad Utilizando la fórmula:

Ingresos Totales - (Gastos Totales + Costos Totales)

Calculamos:

$$\text{Utilidad} = \$12,000 - (\$3,000 + \$5,500) = \$12,000 - \$8,500 = \$3,500$$

Parte 3: Elaboración de un Presupuesto Para el siguiente mes, considerando las proyecciones dadas:

- **Ingresos proyectados:**
- $(1500 \times 1,1) \times \$2 = \$3300$
- $(1000 \times 1,1) \times \$3 = \$3300$
- $(2000 \times 1,1) \times \$3 = \$6600$
- Total ingresos proyectados = **\$13200**
- **Nota:** Multiplicar por el 1,1 es el aumento al 10%
- **Costos proyectados:** $\$3,000 + 5\% = \$3,000 + \$150 = \$3,150$
- **Gastos proyectados:** Mantener al mismo nivel = **\$3,000**

El presupuesto para el siguiente mes sería:

- Ingresos Totales: \$13,200
- Gastos Totales: \$3,000
- Costos Totales: \$3,150
- **Utilidades Proyectadas:** $\$13,200 - (\$3,000 + \$3,150) = \$13,200 - \$6,150 = \$7,050$

3.3.2 Módulo 2 Análisis de estados financieros



Objetivo

Capacitar a los emprendedores o futuros emprendedores para comprender, interpretar y utilizar los estados financieros de manera efectiva.

Introducción

En este módulo, aprenderemos los fundamentos de los estados financieros. Estos informes proporcionan una visión integral de la situación de una empresa en un periodo determinado y son esenciales para la toma de decisiones informadas. Aprenderemos a interpretar el balance general, la cuenta de resultados y el flujo de efectivo.

¿Por qué es relevante este módulo para los emprendedores?

- Comprender e identificar los conceptos financieros básicos como activos, pasivos y patrimonio, para que puedan aplicarlos en sus negocios.
- Ayudar a los emprendedores a comprender los estados financieros, para que tengan una visión clara de lo que está pasando en sus negocios.

Componentes de los estados financieros

Activo



• Los activos son bienes, ya sean físicos o no físicos, que pertenecen a una empresa y que contribuyen a la generación de ingresos financieros. Se clasifican en:

• **Activo corriente o circulante:** la totalidad de recursos y bienes que una empresa emplea dentro del período de un año fiscal para sus operaciones y actividades económicas.

• **Activo no corriente:** son los recursos que la empresa adquiere con la intención de que permanezca durante más de un año en ella.

Pasivo



• Los pasivos representan las obligaciones financieras y compromisos monetarios que tiene una empresa. Se clasifican en:

• **Pasivo corriente o circulante:** el pasivo corriente, incluye las deudas y compromisos financieros de una empresa que deben liquidarse en un plazo corto, generalmente dentro de un año.

• **Pasivo no corriente:** se refiere al conjunto de deudas y responsabilidades financieras de una empresa que excede un año, denominándose así.

Patrimonio



• El patrimonio es el conjunto de cuentas que reflejan el capital contable, siendo este la diferencia entre bienes y derechos menos las deudas y obligaciones que posee una empresa. Constituye el valor económico de la empresa y demuestra su capacidad para producir ingresos y cumplir sus obligaciones financieras. Dentro del patrimonio se puede encontrar lo siguiente:

• **Capital Social :** dinero de los socios en la empresa.

• **Reservas:** dinero que no se ha repartido como dividendos



Estados Financieros

Balance general

Muestra de manera detallada la situación económica y los recursos de una empresa en un momento específico. Presenta una lista completa de los bienes y derechos que la empresa posee (**activos**), las obligaciones que debe cumplir (**pasivos**) y el capital aportado por los socios (**patrimonio**). El balance general representa las obligaciones de la empresa a corto y largo plazo.



Ecuación contable
 $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$

Estructura del balance general

A continuación se presentará la estructura del balance general, la cual nos permite apreciar la situación financiera de la empresa en un periodo determinado de tiempo.

Activo	<ul style="list-style-type: none">• Corriente• No Corriente
Pasivo	<ul style="list-style-type: none">• Corriente• No Corriente
Patrimonio	<ul style="list-style-type: none">• Capital Social• Reservas

Ejemplo práctico de balance general



A continuación, se presentará un ejemplo de la empresa “Electro-Ventas” que es una comercializadora que se dedica a vender productos de línea blanca.

En el ejemplo que se mostrará del balance general, observaremos cómo se organizan las cuentas. A un lado, encontraremos los activos, tanto corrientes como no corrientes, y al otro, los pasivos, también corrientes y no corrientes, seguidos por el patrimonio. Cada una de estas categorías principales se desglosa en subcuentas. Los totales de cada grupo de subcuentas, como los activos corrientes y no corrientes, pasivos corrientes y no corrientes, y el patrimonio, se presentan en la parte superior de sus respectivas secciones. En cambio, los totales generales de activos y pasivos, así como la ecuación contable que establece que la suma de pasivos y patrimonio debe ser igual al total de activos, se encuentran al final del ejercicio.

Activo			Pasivo	
Activo corriente	\$100.000		Pasivo corriente	\$40.000
Caja y bancos	\$50.000		Cuentas por pagar	\$25.000
Cuentas por cobrar	\$30.000		Préstamos bancarios	\$15.000
Inventario	\$20.000		a corto plazo	
Activo no corriente	\$150.000		Pasivo no corriente	\$60.000
Propiedades, planta y	\$150.000		Préstamos bancarios	
equipo			a largo plazo	\$60.000
Total de activos	\$250.000		Total de pasivos	\$100.000
			Patrimonio	
			Capital Social	\$150.000
			Reservas	0
			Total de Patrimonio	\$150.000
			Total Pasivo +	
			Patrimonio	\$250.000

Estado de resultados o de pérdidas y ganancias

Es un documento contable que resume los **ingresos y gastos** de una empresa en un periodo establecido, ofreciendo una perspectiva integral de su rendimiento económico.

Revela la forma en que la empresa obtiene sus ingresos y las áreas en las que incurre en gastos. El estado de resultados o de pérdidas y ganancias se centra en las cuentas a corto plazo, aunque no excluye por completo las de largo plazo. Su propósito principal es mostrar la situación de la empresa a corto plazo.

Estructura del estado de resultados

A continuación, se indicará la estructura paso a paso, destacando cómo cada tipo de cuenta desde los ingresos hasta la utilidad del periodo contribuye a la empresa para evaluar el beneficio económico que ha logrado.

- (+) Ingresos:** suma de las entradas económicas de la empresa durante un período determinado.
- (-) Costo de Ventas:** costos asociados con la producción u obtención de bienes o servicios vendidos.
- (=) Ganancia Bruta:** es la diferencia entre los ingresos y el costo de ventas.
- (-) Gastos Operativos:** son los gastos de administración, ventas y otros gastos operacionales.
- (=) Ganancia Operativa:** resulta de restar los gastos operativos de la ganancia bruta.
- (-) Otros Ingresos y Gastos:** son ingresos y gastos no vinculados directamente con las operaciones principales de la empresa.
- (=) Ganancia antes de participaciones e Impuestos:** es la ganancia operativa ajustada por otros ingresos y gastos.
- (-) Participaciones:** refleja el pago de participaciones a empleados.
- (=) Ganancia antes de impuestos:** es la ganancia después de restar las participaciones.
- (-) Impuestos:** pago de impuesto a la renta correspondiente al periodo fiscal.
- (=) Utilidad del periodo:** es la ganancia final después de restar todos los costos, gastos, participaciones e impuestos.

Ejemplo práctico de estado de resultados



A continuación, se presentará un ejemplo de la empresa “Electro-Ventas” que es una comercializadora que se dedica a vender productos de línea blanca.

En el ejemplo que presentamos del estado de resultados, es posible identificar distintas cuentas destacadas en negrita, las cuales están compuestas por varias subcuentas. Cada subcuenta muestra un signo de (+) o (-), indicando si se debe sumar o restar en el cálculo. Al finalizar, realizamos la suma o resta correspondiente de estas subcuentas para determinar la ganancia o pérdida neta, que representa el resultado final del periodo contable.

(+) Ingresos	\$300.000
(+) Ventas Totales	+\$300.000
(-) Costo de Ventas	\$120.000
-Costo de importación	-\$120.000
(=) Ganancia Bruta	=\$180.000
(-) Gastos Operativos	\$50.000
Gastos de Administración y Servicios Básicos	-\$50.000
(=) Ganancia Operativa	=\$130.000
(+)(-) Otros Ingresos y Gastos	(+)5.000
(+) Alquileres Recibidos	+\$10.000
(-) Interés pagado a bancos	-\$5.000
(=) Ganancia antes de participaciones e impuestos	=\$135.000
(-) Participaciones 15%	\$20.250
(-) Participaciones	-\$20.250
(=) Ganancia antes de Impuestos	\$114.750
(-) Impuestos	-\$28.688
Impuestos (25%)	\$28.688
(=) Ganancia Neta	\$86.062

Se puede ver que la empresa “Electro-ventas”, después de contabilizar todos los ingresos, costos y gastos, incluidos las participaciones e impuestos, obtuvo **una ganancia neta de \$86,062**. Esto indica una gestión eficiente y una estrategia operativa efectiva. El desempeño favorable se puede relacionar con múltiples aspectos, tales como la aceptación del mercado hacia los bienes o servicios ofrecidos por la compañía, una eficaz política de control de gastos y una estrategia de fijación de precios que resulta ser efectiva.



Recuerda

La utilidad neta al final del periodo también puede ser negativa, lo que indicaría que en la empresa ha habido pérdidas durante el periodo analizado por, ingresos insuficientes para cubrir costos y gastos, lo cual puede deberse a costos operativos altos, gastos no planificados y disminución en ventas.

Posibles soluciones cuando se obtiene pérdida al final del periodo



- 1.Optimización de Inventario:** gestionar eficientemente las compras de inventario para reducir los costos sin afectar la calidad.
- 2.Mejora de Procesos:** implementar mejoras en los procesos para aumentar la eficiencia y reducir costos.
- 3.Incremento de Ventas:** desarrollar y ejecutar estrategias de marketing para elevar los ingresos.
- 4.Disminución de Gastos:** revisar y recortar gastos no esenciales para mejorar la rentabilidad.



Flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo resume las entradas y salidas de efectivo de una empresa en un periodo determinado, proporcionando una visión esencial de su liquidez y operaciones financieras. Este estado financiero analiza cuentas de corto y largo plazo, que reflejan las entradas y salidas de dinero en efectivo.

El flujo de efectivo se divide en tres áreas que se explicarán a continuación:

Operación: es el efectivo generado por las actividades principales de la empresa, como la venta de bienes o servicios. Incluye el dinero recibido de los clientes y el dinero pagado a proveedores y empleados, reflejando así la eficiencia con la que una empresa gestiona sus operaciones cotidianas.

Inversión: se relaciona con las compras y ventas de activos a largo plazo, como edificios, maquinaria o inversiones en otras empresas. Este flujo indica cuánto está invirtiendo una empresa para crecer o mantener su capacidad operativa.

Financiamiento: son las transacciones con los propietarios y los acreedores, incluyendo préstamos, aumentos de capital, reparto de utilidades. Este flujo muestra cómo la empresa financia sus operaciones y expansiones, ya sea mediante deuda o capital.

Estructura del flujo de efectivo

A continuación, se presentará la estructura, para así entender cómo las operaciones diarias, las decisiones de inversión y las estrategias de financiamiento influyen en la liquidez y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones. Al analizar los elementos esenciales del flujo de efectivo, ganaremos claridad sobre cómo se maneja efectivo dentro de la empresa.



Actividades de
operación



Actividades de
inversión



Actividades de
financiamiento

Ejemplo práctico del flujo de efectivo



A continuación, se presentará un ejemplo de una panadería llamada "Cuencanita", que tiene un saldo de efectivo al inicio del período de \$500.

Al final del estado, se calcula el flujo neto de efectivo sumando o restando los totales de las tres actividades mencionadas. Este resultado refleja el aumento o disminución neto en el efectivo durante el período contable.

Estado de flujo de efectivo "Panadería Cuencanita"	
Efectivo inicial: \$500	
Actividades de operación	
Efectivo Recibido de Clientes	+\$6.000
Servicio de catering	+\$2.500
Materia prima	-\$1.800
Alquiler y servicios básicos	-\$600
Publicidad	-\$50
Efectivo Neto de Operación	+\$6.050
Actividades de inversión	
Compra de nuevo horno	-\$500
Efectivo neto en inversiones	-\$500
Actividades de financiación	
Préstamos bancarios	+\$1.000
Repartición de utilidades a socios	-\$200
Efectivo Neto de Financiación	\$800
Flujo de efectivo neto del periodo	\$6.350
Aumento de efectivo al final del periodo (Efectivo inicial + Flujo neto del periodo)	\$6.850

Podemos observar que la panadería "Cuencanita" tiene flujos de operación de \$6.050, flujos de inversión de -\$500 y flujos de financiamiento de \$800. Este flujo de efectivo muestra que, el efectivo requerido por las inversiones provino de sus actividades de operación o financiamiento, resultando en un aumento neto de efectivo.



Recuerda

Si el flujo de efectivo al final del análisis es negativo, quiere decir que la empresa gasta más dinero del que ingresa en un período determinado, además también puede significar falta de liquidez para cubrir los gastos operativos de ese periodo.

Posibles soluciones cuando el flujo de efectivo al final es negativo



Mejorar las cuentas por cobrar: mejora la eficiencia en el cobro a clientes, para pagos rápidos y sanciones por demoras.

Gestionar de manera eficiente el inventario: controla el nivel de inventario para minimizar los costos de almacenaje y liberar recursos.

Pedir financiamiento: busca fuentes alternativas de financiamiento, como créditos o préstamos, para solventar déficits de efectivo a corto plazo.



Recursos adicionales

Apartado destinado para la adición de recursos audiovisuales o extras que ayudan al entendimiento del módulo a consideración del lugar y método de publicación del módulo.



¡Has completado el módulo 2!

Evaluación final del módulo

Pregunta 1 ¿Qué es el activo corriente o circulante?

- A) Los recursos que la empresa adquiere con la intención de que permanezcan durante más de un año en ella.
- B) La totalidad de recursos y bienes que una empresa emplea dentro del período de un año fiscal para sus operaciones y actividades económicas.
- C) Los flujos de efectivo generados por las operaciones comerciales diarias de la empresa.
- D) Los bienes, ya sean físicos o no físicos, que pertenecen a una empresa y contribuyen a la generación de ingresos financieros.

Pregunta 2 ¿A qué se le conoce como pasivo?

- A) Los recursos que la empresa adquiere con la intención de que permanezcan durante más de un año en ella.
- B) Los bienes, ya sean físicos o no físicos, que pertenecen a una empresa y contribuyen a la generación de ingresos financieros.
- C) Las obligaciones financieras y compromisos monetarios que tiene una empresa.
- D) La totalidad de propiedades, capital y derechos que posee un individuo o entidad.

Pregunta 3 ¿Qué es el patrimonio?

- A) Los recursos que la empresa adquiere con la intención de que permanezcan durante más de un año en ella.
- B) Los bienes, ya sean físicos o no físicos, que pertenecen a una empresa y contribuyen a la generación de ingresos financieros.
- C) Las obligaciones financieras y compromisos monetarios que tiene una empresa.
- D) La totalidad de propiedades, capital y derechos que posee un individuo o entidad luego de restar su deuda.

Pregunta 4 ¿Qué muestra el Balance General?

- A) La situación financiera y los recursos de una empresa en un momento específico.
- B) Los ingresos y gastos de una empresa en un periodo establecido.
- C) El resumen de los ingresos, gastos de capital y operativos de una empresa.
- D) Las transacciones monetarias que entran y salen de una empresa en un periodo determinado.

Pregunta 5 ¿Qué es el Estado de Resultados o estado de pérdidas y ganancias?

- A) Los ingresos y gastos de una empresa en un periodo establecido.
- B) La situación financiera y los recursos de una empresa en un momento específico.
- C) El valor neto de una empresa.
- D) Las entradas y salidas de efectivo de una empresa en un periodo establecido por actividades de operación, inversión y financiamiento.

Pregunta 6 ¿Qué muestra el Flujo de Efectivo?

- A) La situación económica y los recursos de una empresa en un momento específico.
- B) Las entradas y salidas de efectivo de una empresa en un periodo establecido por actividades de operación, inversión y financiamiento.
- C) Los ingresos y gastos de una empresa en un periodo establecido.
- D) El resumen de los ingresos, gastos de capital y operativos de una empresa.

Ejercicio práctico

Instrucciones

1. Clasifica las cuentas en activo corriente y no corriente, pasivo corriente y no corriente y patrimonio, luego elabora un balance general y asegúrate que cumpla la ecuación contable

Activo = Pasivo + Patrimonio

Datos

- Cuentas por cobrar: \$15.000
- Cuentas por pagar: \$22.000
- Inventario: \$20.000
- Reservas: \$20.000
- Equipos de oficina: \$10.000
- Vehículos: \$25.000
- Edificios: \$100.000
- Préstamos bancarios a corto plazo: \$18.000
- Caja y bancos: \$10.000
- Préstamos bancarios a largo plazo: \$50.000
- Capital Social: \$70.000

2. Elabora el Estado de Resultados de una empresa que se dedica a la venta de productos de línea blanca, utiliza la siguiente información para este ejercicio. Recuerda seguir la estructura del ejemplo proporcionado anteriormente.

Datos mensuales

- Ingresos por ventas
Lavadoras: 60 unidades a \$2.500 c/u
Refrigeradoras: 80 unidades a \$1.250 c/u
 - Costo de Ventas
Costo lavadoras: \$90.000 (costo por las 60 unidades)
Costo refrigeradoras: \$85.000 (costo por las 80 unidades)
 - Gastos Operativos: \$35.000
Comisiones a vendedores: \$2.000
Gastos de servicios básicos: \$3.000
Sueldos de personal: \$28.000
Gasto de alquiler: \$ 2.000
 - Otros Ingresos y Gastos:\$3.000
Ingreso por alquiler de terreno: \$5.000
 - Participaciones a empleados: 15%
 - Impuestos: 25%
3. Genera el Estado de Flujo de Efectivo identificando las actividades de operación, inversión y financiamiento. Toma en cuenta que se cuenta con un flujo efectivo inicial de \$1.000
- Efectivo recibido por clientes \$15.000.
 - Venta de un vehículo antiguo \$7.000.
 - Pago de alquiler \$ 1000.
 - Compra de nuevo equipo de oficina \$12.000.
 - Gastos de publicidad \$800.
 - Pago de préstamos bancarios a corto plazo \$10.000.
 - Nuevos aportes de capital de socios \$15.000.
 - Reparto de utilidades a socios \$5.000.
 - Gastos por servicios básicos \$400.

Respuestas de evaluación al final del módulo 2

Respuestas correctas de la evaluación

1. B) La totalidad de recursos y bienes que una empresa emplea dentro del período de un año fiscal para sus operaciones y actividades económicas.
2. C) Las obligaciones financieras y compromisos monetarios que tiene una empresa.
3. D) La totalidad de propiedades, capital y derechos que posee un individuo o entidad luego de restar su deuda.
4. A) La situación económica y los recursos de una empresa en un momento específico.
5. A) Los ingresos y gastos de una empresa en un periodo establecido.
6. B) Las entradas y salidas de efectivo de una empresa en un periodo establecido por actividades de operación, inversión y financiamiento.

Respuestas al ejercicio práctico

1. Clasificación de las cuentas

Activo

Activo corriente:

- Caja y bancos: \$10.000
- Cuentas por cobrar: \$15.000
- Inventario: \$20.000

Activo no corriente:

- Equipos de oficina: \$10.000
- Vehículos: \$25.000
- Edificio de oficinas: \$100.000

Pasivo

Pasivo corriente:

- Cuentas por pagar: \$22.000
- Préstamos bancarios a corto plazo: \$18.000

Pasivo no corriente:

- Préstamos bancarios a largo plazo: \$50.000

Patrimonio

- Capital Social: \$70.000
- Reservas: \$20.000

Balance general

Activo		Pasivo	
Activo corriente	\$45.000	Pasivo corriente	\$40.000
Caja y bancos	\$10.000	Proveedores por pagar	\$22.000
Clientes por cobrar	\$15.000	Préstamos bancarios a corto plazo	\$18.000
Inventario	\$20.000	Pasivo no corriente	\$50.000
Activo no corriente	\$135.000	Préstamos bancarios a largo plazo	\$50.000
Equipos de oficina	\$10.000	Total de pasivos	\$90.000
Vehículos	\$25.000		
Edificio de oficinas	\$100.000	Patrimonio	
Total activos	\$180.000	Capital Social	\$70.000
		Reservas	\$20.000
		Total de patrimonio	\$90.000
		Total pasivo + patrimonio	\$180.000

- **Total Activo Corriente:** \$45.000
- **Total Activo No Corriente:** \$135.000
- **Total Activo:** \$180.000
- **Total Pasivo Corriente:** \$40.000
- **Total Pasivo No Corriente:** \$50.000
- **Total Pasivo:** \$90.000
- **Total Patrimonio:** \$90.000 (Capital Social+ Reservas)
- **Total pasivo y patrimonio=** \$90.000 + \$90.000 =180.000

3. Estado de resultados

(+) Ingresos= **\$250.000**

Lavadoras: \$150.000

Refrigeradoras: \$100.000

(-) Costo de Ventas=**\$175.000**

Costo lavadoras: \$90.000

Costo refrigeradoras: \$85.000

(=) Ganancia Bruta= **\$75.000**

(-) Gastos Operativos= **\$35.000**

Gastos de servicios básicos: \$3.000

Sueldos de personal: \$28.000

Gasto de alquiler: \$ 2.000

Comisiones por ventas: \$2.000

(=) Ganancia Operativa= **\$40.000**

(-) (+) Otros Ingresos y Gastos= \$3.000

Ingreso por alquiler de terreno: \$5.000

(=) Ganancia antes de participaciones e impuestos= **\$45.000**

(-) Participaciones 15%= \$6.750

(=) Ganancia Antes de Impuestos= **\$38.250**

(-) Impuestos (25% de \$36.550) = \$9.562,50

(=) Utilidad del Periodo= **\$28.687,50**

4. Flujo de efectivo

Actividades de operación:

- Efectivo recibido por clientes \$15.000
- Gasto alquiler -\$1.000
- Gasto publicidad -\$800
- Gasto servicios básicos -\$400

Flujo de efectivo neto de operaciones \$12.800

Actividades de inversión

- Compra de equipo de oficina -\$12.000
- Venta de vehículo \$7.000

Flujo de efectivo neto de inversión -\$5.000

Actividades de financiamiento

- Pago de préstamos a corto plazo -\$10.000
- Emisión de nuevas acciones \$15.000
- Pago de dividendos -\$5.000

Flujo de efectivo neto de financiamiento: = \$0

Flujo de efectivo final: \$8.800

Flujo de efectivo neto de operaciones \$12.800

Flujo de efectivo neto de inversión -\$5.000

Flujo de efectivo neto de financiamiento: = \$0

Flujo de efectivo inicial: = \$1.000

El efectivo final sería la suma de los flujos de efectivo de las tres actividades más el flujo de efectivo inicial= $\$12.800 + (-\$5000) + 0 + 1.000 = \$8.800$

3.3.3 Módulo 3 Bases para emprender



Objetivo

Desarrollar competencias en emprendedores para la óptima fijación de precios y la eficiente gestión del costo de contratación de personal, aspectos fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios en el dinámico entorno económico de Ecuador.

Introducción

En el camino hacia el éxito empresarial, dos de los aspectos más críticos que un emprendedor debe dominar son la fijación de precios y la gestión de los costos de contratación de personal. Estos elementos no solo afectan directamente la rentabilidad y la competitividad de un negocio, sino que también reflejan la eficiencia en el uso de recursos y la capacidad de una empresa para atraer y retener talento. En un mercado tan diverso y desafiante como el ecuatoriano, donde las fluctuaciones económicas y las regulaciones laborales juegan un papel importante, es esencial que los emprendedores estén equipados con el conocimiento y las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas en estas áreas.

Relevancia del módulo

- Generación de conocimientos de fijación de precios para tomar decisiones informadas y adecuadas en el mercado.
- Mostrar el costo real de la contratación de personal para un emprendedor

Fijación de precios

La fijación de precios es una de las decisiones más trascendentales en la gestión de cualquier negocio. No se trata solo de sumar costos y agregar un margen de ganancia; es un proceso complejo que involucra una comprensión profunda del valor que los clientes perciben, la dinámica del mercado y la estrategia general de la empresa.

Importancia de una estrategia de precios adecuada



Transmite valor al cliente: el precio puede influir en la percepción de calidad y en la decisión de compra.



Atraer y retener clientes: al establecer precios competitivos los emprendimientos pueden atraer nuevos clientes y retener a los actuales.



Optimiza la rentabilidad: una gestión eficaz de los precios tiene un impacto directo y rápido en el resultado del emprendimiento, siendo más significativo que un incremento en las ventas o una reducción en los costos.

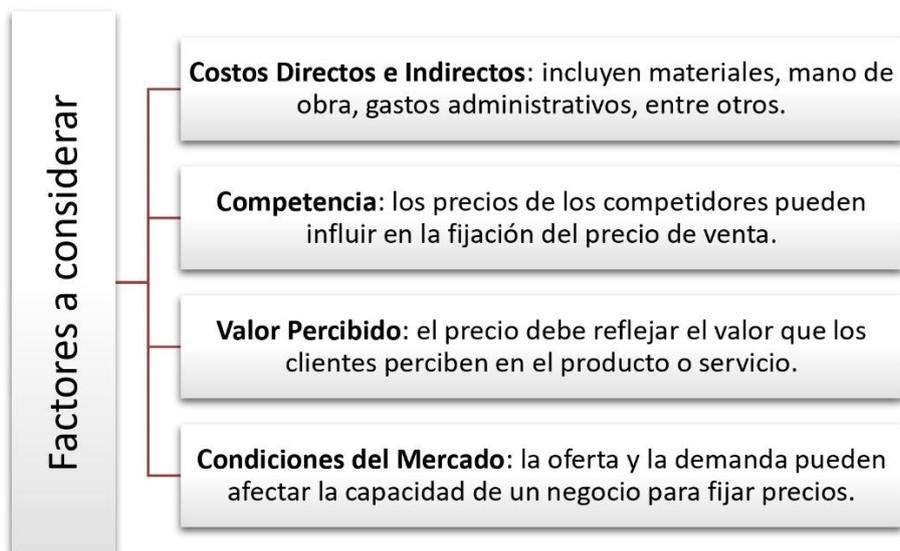


Refleja el posicionamiento de marca: el precio es un reflejo del posicionamiento de la marca en el mercado, ya sea como una opción económica o una premium.

Una estrategia de precios adecuada es esencial para el éxito de un negocio, ya que tiene un impacto significativo tanto en la rentabilidad como en la competitividad en el mercado. Es un equilibrio delicado entre cubrir los costos, proporcionar valor al cliente y mantener una posición ventajosa frente a la competencia.

Precio de venta

El **precio de venta** es la cantidad monetaria que un negocio establece para sus productos o servicios, y es uno de los factores más influyentes en la estrategia comercial de una empresa. No solo debe cubrir todos los costos asociados con la producción y distribución, sino que también debe proporcionar un margen de ganancia satisfactorio.



A continuación se mostrará la ecuación adecuada para realizar la fijación de precios conforme al porcentaje de utilidad, con la finalidad de que si se desea hacer un descuento igual a la utilidad este no refleje pérdidas.

$$\text{Precio de Venta} = \frac{\text{Costo Total}}{1 - \text{Utilidad en porcentaje}}$$

Manera Correcta	Manera Incorrecta
$PV = \frac{CT}{1 - \text{Utilidad}\%}$	$PV = CT * (1 + \text{Utilidad}\%)$
$\$1,43 = \frac{\$1}{1 - 30\%}$	$\$1,3 = \$1 * (1 + 30\%)$
En el caso de que se requiera hacer un descuento del 30% este no generará pérdidas.	En el caso de que se requiera hacer un descuento del 30% este generará pérdidas debido al aumento del valor base.
$\$1,43 - 30\% = \1	$1,3 - 30\% = \$0,91$

Punto de equilibrio

El **punto de equilibrio**, también conocido como punto muerto o umbral de rentabilidad, es un concepto financiero fundamental para cualquier negocio. Representa el nivel de ventas en el que **los ingresos totales igualan a los costos totales**, lo que significa que la empresa no está ganando ni perdiendo dinero. Es un indicador crítico de la salud financiera de una empresa y proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas.

Importancia del punto de equilibrio.

Evaluación de la viabilidad: ayuda a determinar si un negocio puede ser rentable y sostenible a largo plazo.

Planificación financiera: proporciona un objetivo claro para alcanzar en términos de volumen de ventas o producción.

Gestión de costos: permite a las empresas controlar sus costos y asegurarse de que no superen este umbral crítico.

Fijación de precios: sirve como referencia para establecer precios que cubran los costos y generen ganancias.

Formula para el calculo del punto de equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio (Unidades)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costos variable por unidad}}$$

Análisis del Punto de Equilibrio

Determinación de Metas de Ventas: una vez conocido el punto de equilibrio, las empresas pueden establecer metas de ventas para superar este nivel y comenzar a generar ganancias.

Estrategias de Reducción de Costos: si el punto de equilibrio es demasiado alto, las empresas pueden buscar formas de reducir los costos fijos o variables para bajarlo.

Evaluación de Cambios en la Estructura de Costos: permite analizar el impacto de posibles cambios en los costos fijos o variables y cómo estos afectarían el punto de equilibrio.

Punto de equilibrio para negocios multi-productos

1. Identificar **Costos Fijos (CF)**: Determine los costos que no cambian con el nivel de producción o ventas, como alquileres, salarios administrativos, etc.
2. Identificar **Costos Variables (CV)**: Establezca los costos que varían directamente con la producción, como materiales, mano de obra directa, etc.
3. Determinar el **Precio de Venta (PV)** y el **Costo Variable Unitario (CVU)** para cada producto.
4. Calcular el **Margen de Contribución Unitario (MCU)** para cada producto:

$$MCU = PV - CVU$$

5. Calcular la **Participación Porcentual en las Ventas (PPV)** para cada producto:

$$PPV = \frac{\text{Ventas del producto}}{\text{Ventas totales}}$$

6. Calcular el **Margen de Contribución Ponderado (MCP)**:

$$MCP = \sum(MCU \times PPV)$$

7. Calcular el **Punto de Equilibrio en Unidades Totales (PEUT)**:

$$PEUT = \frac{CF}{MCP}$$

8. Calcular el **Punto de Equilibrio en Unidades para Cada Producto (PEU)**:

$$PEU = PEUT \times PPV$$

9. Calcular el **Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias para Cada Producto (PEUM)**:

$$PEUM = PEU \times PV$$

Ejemplo del cálculo del punto de equilibrio

Supongamos que una empresa produce y vende tres tipos de bebidas: jugo de naranja, jugo de manzana y jugo de fresa todo en presentaciones de 1 litro. Los costos fijos totales (CF) de la empresa son de \$10,000 al mes. La empresa estima que las ventas se distribuyen en un 40% para el jugo de naranja, un 35% para el jugo de manzana y un 25% para el jugo de fresa.

Producto	Precio de Venta (PV)	Costo Variable Unitario (CVU)	Margen de Contribución Unitario (MCU)	Participación Porcentual de las Ventas (PPV)	Punto de Equilibrio en Unidades (PEU)	Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias (PEUM)
Jugo de Naranja	\$5	\$2	\$3	40%	1.168	\$5.840
Jugo de Manzana	\$6	\$2,5	\$3,5	35%	1.022	\$6.132
Jugo de Fresa	\$7	\$3	\$4	25%	730	\$5.110

Costo de contratación de personal

El costo de contratación de personal en Ecuador es un tema complejo que involucra varios componentes, desde el salario base hasta las contribuciones sociales y otros beneficios laborales. Es crucial para los empleadores entender estos costos para gestionar eficientemente sus recursos humanos y financieros.

Componentes del costo de contratación

- **Salario o Remuneración:** debe ser al menos igual a la Remuneración Básica Unificada establecida anualmente por el Ministerio del Trabajo.
- **Contribuciones al IESS:** el empleador debe afiliar al empleado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), con un porcentaje de afiliación del 20.6% del salario. De este porcentaje, el 11.15% es el Aporte Patronal y el 9.45% es el Aporte Individual del empleado.

Costos Adicionales

- **Recargos por Horas Extras:** se deben pagar recargos adicionales por horas trabajadas fuera del horario normal de trabajo, que pueden ser nocturnas, suplementarias o extraordinarias.
- **Beneficios Sociales:** incluyen décimo tercero, décimo cuarto sueldo, vacaciones, fondos de reserva (a partir del segundo año), entre otros.

Aspectos legales y contractuales

- **Contrato de Trabajo:** puede ser verbal o escrito y debe cumplir con las condiciones mínimas garantizadas por el Código de Trabajo Ecuatoriano.
- **Obligaciones del Empleador:** además de los salarios y contribuciones al IESS, el empleador debe considerar los costos asociados con el reclutamiento, selección, capacitación y desarrollo del personal.

Importancia de la planificación

- **Presupuesto de Recursos Humanos:** una planificación adecuada del presupuesto para contratación es esencial para evitar sorpresas y asegurar la sostenibilidad financiera.
- **Estrategias de Retención:** invertir en el desarrollo y bienestar de los empleados puede reducir la rotación y, por tanto, los costos de contratación a largo plazo.

Consideraciones Finales: el costo de contratación en Ecuador refleja la inversión que una empresa hace en su capital humano. No solo se trata del desembolso inicial al contratar a un empleado, sino también de la inversión continua en su desarrollo y bienestar. Comprender y gestionar estos costos es fundamental para el éxito de cualquier negocio en el país.



Condiciones económicas mínimas a favor del empleado

1. Sueldo, salario o remuneración

- En ningún caso el **sueldo, salario o remuneración** acordados con el empleado podrán ser inferiores a la Remuneración Básica Unificada que establece anualmente el Ministerio del Trabajo, o a los Salarios Mínimos Sectoriales que publicados.

2. Afiliar al empleado

Una vez establecidas las condiciones del contrato de trabajo, el empleador tiene la obligación de **afiliar al empleado** en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, registrando para ello: La **remuneración** acordada, que consta en el contrato de trabajo.
El **cargo** que desempeñará y su correspondiente **actividad sectorial** del IESS.
La **modalidad laboral** bajo la cual se realizará la afiliación.

3. Recargos por Hora

- 1. Recargo Nocturno**, cuando alguna de las 8 horas de la jornada diaria del empleado se ejecute entre las 19h00 del día de inicio de las labores y las 06h00 del día siguiente, se considera un recargo del **25%** por cada hora trabajada.
- 2. Horas Suplementarias**, cuando el empleado exceda su jornada diaria de 8 horas, de lunes a viernes entre las 06h00 y las 24h00, se establece un recargo del **50%** por cada hora adicional laborada.
- 3. Horas Extraordinarias**, cuando las horas de trabajo adicionales se ejecuten de lunes a viernes entre 00h00 y 06h00, los sábados, domingos o días de descanso obligatorio, en cualquier horario, el recargo establecido es del **100%** por cada hora extra de labor.

4. Beneficios Sociales

- 1. Decimotercer sueldo o bono navideño**, que corresponde a la doceava parte de todas las remuneraciones y otros ingresos recibidos por el empleado durante el período comprendido entre los meses de diciembre del año anterior y noviembre del año en para el que se realiza el cálculo. El empleado decide si lo recibe mensualmente o de manera acumulada hasta el 24 de diciembre de cada año.
- 2. Decimocuarto sueldo o bono escolar**, equivale al valor de una Remuneración Básica Unificada vigente para cada año y también se la puede recibir de manera mensual o acumulada, previo al inicio del año escolar en la provincia en la que resida el empleado.
- 3. Si por alguna razón, un colaborador no pudo gozar de su período anual de vacaciones** o si sale de la empresa antes de cumplir un año completo de labor, este beneficio deberá ser pagado dentro de su **Acta de Finiquito**, sumando todas las remuneraciones y otros ingresos recibidos durante tal período y dividiéndolos para 24, que es el número de quincenas contenidas dentro de un año.

5. Participación en las Utilidades

El empleador deberá repartir a sus empleados el **15%** de las **Utilidades** obtenidas en cada ejercicio económico, después de cubrir todos los costos y gastos operativos y no operativos diferentes de los impuestos.

De este porcentaje, el 10% se dividirá de manera equitativa, pero proporcional al tiempo laborado, entre todos los empleados que laboraron para el empleador durante ese año. El 5% restante será entregado también proporcionalmente al tiempo de labor, pero solo a los empleados que posean cargas familiares, debidamente registradas ante el empleador.

El Código de Trabajo denomina **Cargas Familiares** de los empleados, a su cónyuge o conviviente en unión de hecho, a sus hijos menores de dieciocho años y a sus hijos minusválidos de cualquier edad.

6. Fondo de Reserva

Finalmente, una vez que un empleado haya cumplido su primer año de trabajo completo con un mismo empleador, tiene derecho a recibir lo que se denomina **Fondo de Reserva**. Este fondo equivale al 8.33% de todos los ingresos que mensualmente recibe el empleado y puede ser pagado por el empleador de dos maneras:

- Directamente al empleado junto con su remuneración.
- Al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, previa solicitud efectuada por el propio empleado a dicha entidad.

Ejemplo de cálculo del costo de contratación

Componente	Descripción	Costo SBU	Costo \$600
Sueldo Base	Remuneración mínima establecida por ley o establecido por mutuo convenio	\$460,00	\$600,00
Aporte al IESS	11.15% del sueldo base (Aporte Patronal)	\$51,29	\$66,90
Décimo Tercer Sueldo	Sueldo Base Dividido en 12 meses	\$38,33	\$50,00
Décimo Cuarto Sueldo	SBU Dividido en 12 meses	\$38,33	\$38,33
Fondos de Reserva	Acumulación mensual a partir del segundo año	\$38,32	\$49,98
Vacaciones	Remuneración adicional por 15 días al año	\$19,17	\$25,00
Horas Extras	50% adicional por horas suplementarias	Variable	Variable
Horas Extraordinarias	100% adicional por horas extraordinarias	Variable	Variable
Recargo Nocturno	25% adicional por horas nocturnas	Variable	Variable
Costo Total Mensual	Costo real de contratación mensual	\$645,44	\$830,21



Notas

- Los cálculos de **Fondos de Reserva** se aplican a partir del segundo año de trabajo.
- Los valores son aproximados y pueden variar según las circunstancias específicas de cada contratación.
- Estos cálculos no incluyen posibles bonificaciones, comisiones o beneficios adicionales que la empresa podría ofrecer.
- Los cálculos se basan en la legislación laboral ecuatoriana vigente y pueden cambiar con actualizaciones futuras.

Recursos adicionales

Apartado destinado para la adición de recursos audiovisuales o extras que ayudan al entendimiento del módulo a consideración del lugar y método de publicación del módulo.



¡Felicitaciones sigamos aprendiendo!

Evaluación modulo 3

- 1. ¿Qué es el punto de equilibrio en la fijación de precios?**
 - A) El precio más bajo que se puede establecer para un producto.
 - B) El nivel de ventas donde los ingresos igualan a los costos totales.
 - C) El precio establecido por la competencia.
 - D) El precio máximo que los clientes están dispuestos a pagar.
- 2. ¿Cuál de las siguientes es una estrategia de fijación de precios?**
 - A) Precio de penetración.
 - B) Precio de equilibrio.
 - C) Precio de costo.
 - D) Todas las anteriores.
- 3. ¿Qué porcentaje del sueldo base se aporta al IESS por parte del empleador en Ecuador?**
 - A) 9.45%
 - B) 12.15%
 - C) 8.33%
 - D) 10%
- 4. ¿Qué representa el décimo tercer sueldo en Ecuador?**
 - A) Un bono por rendimiento anual.
 - B) Un mes adicional de salario pagado al final del año.
 - C) Un subsidio gubernamental.
 - D) Un crédito fiscal.
- 5. ¿Qué estrategia de fijación de precios implica establecer un precio inicial bajo para atraer clientes?**
 - A) Descremado.
 - B) Penetración de mercado.
 - C) Costo-plus.
 - D) Valor percibido.
- 6. ¿Cuál de los siguientes es un costo directo en la contratación de personal?**
 - A) Alquiler de oficina.
 - B) Publicidad.
 - C) Salario.
 - D) Seguro de la empresa.
- 7. ¿Qué beneficio adicional debe considerarse en el costo de contratación después del primer año de trabajo en Ecuador?**
 - A. Décimo cuarto sueldo.
 - B. Vacaciones.
 - C. Fondos de reserva.
 - D. Aporte al IESS.
- 8. ¿Qué estrategia de fijación de precios se basa en el valor que los clientes perciben del producto o servicio?**
 - A) Costo-plus.
 - B) Competencia.
 - C) Valor percibido.
 - D) Penetración de mercado.

9. ¿Cuál es el propósito principal de calcular el punto de equilibrio?

- A) Determinar el salario mínimo.
- B) Establecer metas de ventas.
- C) Calcular el aporte al IESS.
- D) Fijar el precio de los competidores.

10. ¿Qué componente NO es parte del costo de contratación de personal en Ecuador?

- A. Aporte al IESS.
- B. Décimo tercer sueldo.
- C. Fondos de reserva.
- D. Costo de materias primas.

Ejercicio práctico

Una empresa fabrica y vende cinco tipos de productos electrónicos. Los costos fijos totales (CF) de la empresa son de \$20,000 al mes. A continuación, se presentan los detalles de cada producto:

Producto	Precio de Venta (PV)	Costo Variable Unitario (CVU)
Tablet	\$250	\$150
Smartphone	\$300	\$200
Laptop	\$500	\$300
Cámara	\$150	\$75
Smartwatch	\$200	\$125

La empresa estima que las ventas se distribuyen de la siguiente manera: 20% para Tablets, 25% para Smartphones, 15% para Laptops, 30% para Cámaras y 10% para Smartwatches.

Instrucciones:

Calcule el Margen de Contribución Unitario (MCU) para cada producto.

Determine el Margen de Contribución Ponderado (MCP) total.

Calcule el Punto de Equilibrio en Unidades Totales (PEUT).

Determine el Punto de Equilibrio en Unidades (PEU) para cada producto.

Calcule el Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias (PEUM) para cada producto.

Preguntas:

A. ¿Cuántas unidades de cada producto necesita vender la empresa para alcanzar el punto de equilibrio?

Respuestas evaluación modulo 3

1. Respuesta: B) El nivel de ventas donde los ingresos igualan a los costos totales.
2. Respuesta: D) Todas las anteriores.
3. Respuesta: B) 12.15%
4. Respuesta: B) Un mes adicional de salario pagado al final del año.
5. Respuesta: B) Penetración de mercado.
6. Respuesta: C) Salario.
7. Respuesta: C) Fondos de reserva.
8. Respuesta: C) Valor percibido.
9. Respuesta: B) Establecer metas de ventas.
10. Respuesta: D) Costo de materias primas.

Respuesta ejercicio práctico

Producto	Precio de Venta (PV)	Costo Variable Unitario (CVU)	Margen de Contribución Unitario (MCU)	Participación Porcentual de las Ventas (PPV)	Punto de Equilibrio en Unidades (PEU)	Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias (PEUM)
Tablet	\$250	\$150	\$100	20%	38	\$9,500
Smartphone	\$300	\$200	\$100	25%	48	\$14,400
Laptop	\$500	\$300	\$200	15%	29	\$14,500
Cámara	\$150	\$75	\$75	30%	57	\$8,550
Smartwatch	\$200	\$125	\$75	10%	19	\$3,800

3.3.4 Módulo 4 Inversiones, crédito e interés



Objetivo

El objetivo de este módulo es capacitar a los emprendedores para tomar decisiones financieras informadas y aplicar estrategias efectivas relacionadas con inversiones, crédito e interés en sus negocios y vida cotidiana.

Introducción

En este último módulo, abordaremos temas fundamentales como inversiones, crédito e interés. Estos conceptos son esenciales para cualquier emprendedor o futuro emprendedor, ya que les permiten tomar decisiones financieras informadas y aplicar estrategias efectivas en sus negocios y en su vida cotidiana.

Relevancia del módulo

- Comprender las definiciones básicas de estos conceptos financieros, para que puedan aplicar en sus negocios o en su día a día.
- Conocer los tipos de inversiones, crédito e intereses que hay. Para que puedan tomar decisiones informadas.

Inversiones



La inversión implica asignar recursos financieros a una empresa, proyecto o actividad económica con el propósito de generar beneficios o ganancias a largo plazo.

Componentes de las inversiones



Rentabilidad

- Hace referencia al beneficio que esperamos obtener de nuestra inversión. Esto se evalúa de acuerdo a un porcentaje calculado sobre el monto invertido. Así mismo, la rentabilidad examina el vínculo entre el rendimiento esperado y el riesgo asumido: es decir, a mayor rentabilidad, mayor riesgo.



Riesgo aceptado

- Esto variará según las características y preferencias del inversor, así como su capacidad para enfrentar la incertidumbre relacionada con los resultados de su inversión y el riesgo de perder el capital inicial.



Plazos

- Consideramos el plazo de la inversión, es decir, si se realiza a corto, mediano o largo plazo. Es importante reconocer que las inversiones con un horizonte temporal más amplio suelen ofrecer rendimientos superiores en comparación con las realizadas en periodos más cortos.



Liquidez

- Aquí se considera el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión, y cuál será el costo que se tendrá al momento de transformarla a efectivo.

Tipos de inversión

La elección del plazo para obtener rendimientos de una inversión varía según el horizonte temporal deseado: corto, mediano o largo plazo. Las inversiones a corto plazo, que duran hasta un año, suelen ofrecer retornos fijos y seguros, como los depósitos bancarios. Por otro lado, las inversiones a mediano plazo se extienden hasta cinco años, mientras que las inversiones a largo plazo son aquellas que exceden este período. A continuación, se detallarán los tipos de inversiones que se puede encontrar.

Bonos

Es una inversión en la cual el inversor compromete su capital por un periodo de tiempo variable, dependiendo de los términos del instrumento de deuda. Durante este tiempo, el inversor recibe una cantidad anual de ingresos fijos, los cuales se acuerdan de antemano.

Acciones

Una acción es una fracción del capital de una compañía, otorgando al inversor una porción del control y una parte proporcional de las utilidades y activos de la misma. De esta manera, los inversores de acciones se convierten en copropietarios de la entidad. Cualquier incremento o decremento en las acciones de la compañía se refleja directamente en el valor de dichas acciones.

Acciones comunes

Las acciones comunes son participaciones que otorgan a sus inversionistas una parte de la propiedad de una empresa. Quienes poseen estas acciones tienen el derecho de influir en las decisiones corporativas mediante del voto en las reuniones de accionistas. Además, pueden recibir una parte de las ganancias de la empresa en forma de dividendos, aunque estos pagos no son fijos y dependen de la rentabilidad de la empresa.

Acciones preferentes

Las acciones preferentes son una categoría especial de acciones que, a menudo, no confieren derechos de voto o lo hacen de manera limitada. Sin embargo, ofrecen ventajas como el pago prioritario de dividendos fijos antes que a los accionistas comunes.

Fondos de inversión

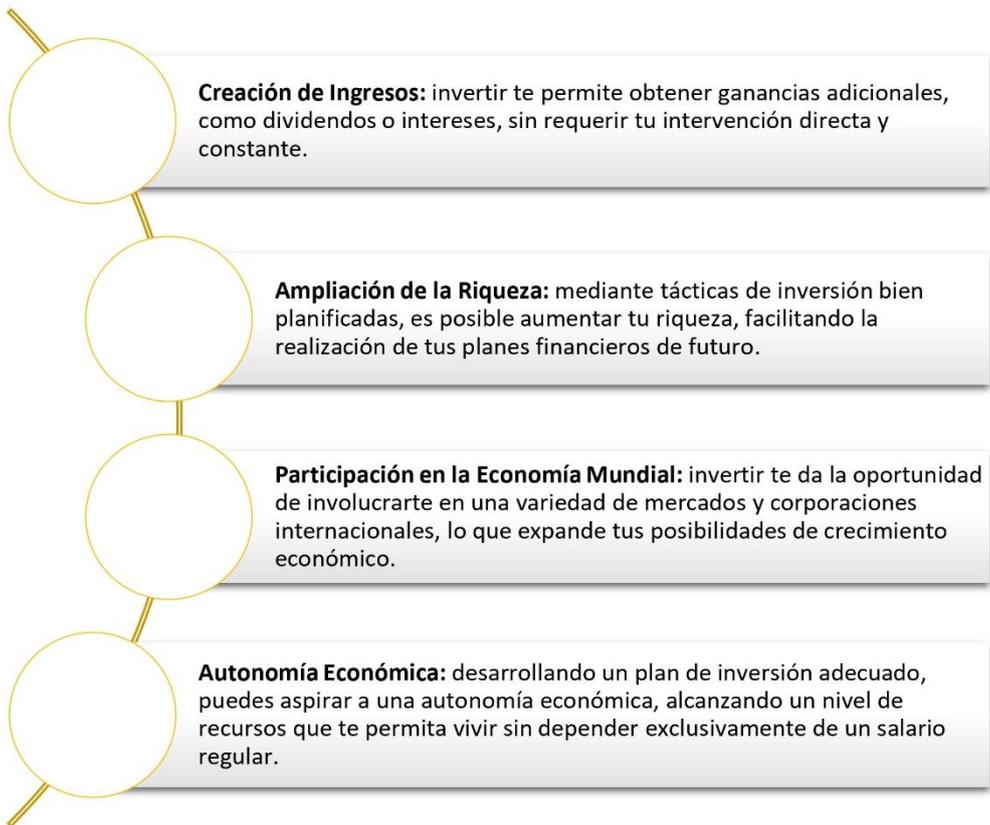
Los fondos de inversión reúnen el dinero de distintos inversores para colocarlo en un conjunto diversificado de activos financieros, siguiendo una estrategia de inversión definida por el fondo. Esta estrategia determina en qué tipo de valores se invierte el capital, con el objetivo de obtener rendimientos para los participantes del fondo.



Recuerda

Inversión y ahorro no es lo mismo. La inversión implica asumir ciertos riesgos con la expectativa de obtener recompensas financieras. A diferencia del ahorro, donde el capital permanece fijo y seguro, la inversión ofrece la oportunidad de incrementar el valor del dinero a través del tiempo, asumiendo ciertos riesgos.

Beneficios de invertir



Riesgos en las inversiones

El riesgo financiero se refiere a la posibilidad de que el retorno de una inversión sea incierto, lo cual puede ser resultado de cambios en el mercado donde se realiza la inversión, la falta de capacidad de reembolso del capital invertido por alguna de las partes involucradas, o la volatilidad inherente a los mercados financieros.

Tipos de riesgos financieros

Riesgo de Mercado: este riesgo se refiere a las operaciones relacionadas a los mercados financieros. Tiene relación con la posibilidad de pérdidas debido a cambios en los precios de los activos financieros, como acciones, bonos, divisas y materias primas.

Riesgo de Cambio: hace referencia al cambio entre dos monedas. Principalmente a personas con inversiones que implican un cambio de divisa, como cuando se invierte en una empresa extranjera y la moneda local se deprecia frente a su propia moneda, lo que causaría pérdidas.

Riesgo de Tasas de Interés: este riesgo se refiere a la posibilidad de que las tasas de interés suban o bajen en un momento no deseado lo que haría que los pagos mensuales aumenten. Esto influye en los bonos y préstamos.

Cómo reducir riesgos financieros

Evaluar la rentabilidad de la inversión: a mayor información sobre la inversión deseada, menor será el riesgo.

Diversificar el riesgo: se diversifica planeando un portafolio de inversiones que equilibre las operaciones de alta peligrosidad con las de alta seguridad.

Utilizar herramientas para el manejo de riesgos financieros: proteger mediante seguros.

Crédito

El crédito es una herramienta financiera que brinda a un individuo la posibilidad de obtener fondos para comprar bienes o servicios que superan su capacidad económica actual.

Componentes del crédito

El Acreedor

Es quien otorga el crédito.

El Beneficiario del Crédito

Es la entidad o persona que recibe el dinero prestado.

Importe del Crédito

Es la suma de dinero que se presta.

Finalidad del Crédito

Es para qué se utilizará el dinero prestado.

Duración del Crédito

Es el periodo desde que se otorga el crédito hasta que se completa su devolución.

Periodo de Carencia

Es la fase en la que solo se pagan intereses y no se amortiza el capital.

Intereses

Es el costo por el uso del dinero prestado, que representa un ingreso para el acreedor y un egreso para el deudor.

Riesgo

Es la posibilidad de que el crédito no sea devuelto en su totalidad o en parte.

Aspectos Legales

Son las normativas que regulan el crédito y los compromisos que se adquieren al aceptar un préstamo.

Central de Riesgo

Es un sistema de información que recopila datos sobre los créditos de los clientes de las instituciones financieras, actualiza mensualmente el saldo pendiente, tipo de crédito, estado actual y la calificación crediticia del cliente basado en su historial de pagos.

Tipos de créditos

Los préstamos se pueden categorizar de varias maneras, una de ellas es por su tiempo de vencimiento. Así, existen préstamos a corto plazo, que se liquidan en menos de un año; préstamos a mediano plazo, con un periodo de reembolso de uno a cinco años; y préstamos a largo plazo, que se extienden más allá de los cinco años.



Crédito Comercial: es un tipo de financiamiento que se otorga a negocios de cualquier tamaño para apoyar las etapas de producción y venta de productos y servicios.



Crédito Hipotecario: es una cantidad de dinero proporcionada por una institución financiera para la compra o construcción de inmuebles, asegurada con una hipoteca sobre la propiedad adquirida, y que generalmente se acuerda devolver en un plazo medio o largo.



Crédito Prendario: es un préstamo que concede un banco o entidad financiera a individuos o empresas para la adquisición de bienes muebles, los cuales quedan en garantía o prenda hasta que se pague completamente el crédito.



Microcrédito: este tipo de financiamiento de montos reducidos está diseñado para asistir a personas que no tienen acceso a opciones bancarias tradicionales. Actualmente, estos préstamos también benefician a pequeñas y medianas empresas (PYMES), así como a emprendedores que necesitan capital de manera inmediata para sus proyectos o negocios.

Ventajas y desventajas de los créditos



Manejo de Dificultades Económicas: los beneficiarios de créditos tienen la capacidad de solventar contratiempos monetarios a través de entidades financieras.



Aumento de Bienes: es posible incrementar el patrimonio personal o empresarial mediante la adquisición de bienes muebles o inmuebles, sin necesidad de desembolsar su valor completo de inmediato, utilizando dichos bienes como garantía.



Altos Costos Financieros: el precio asociado a la obtención de un crédito puede ser elevado, lo que en ocasiones conduce a la incapacidad de cubrir total o parcialmente la deuda.



Demora en la aprobación del crédito: la lentitud en el proceso de aprobación de créditos puede ocasionar retrasos significativos en las actividades de inversión productiva.

Diferencia entre capital e interés

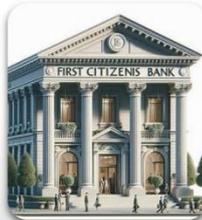
Capital

- Es la cantidad de dinero que se presta y se recibe por parte de una institución financiera después de que se han satisfecho todas las condiciones requeridas tanto por el banco como por la autoridad supervisora.

Interés

- Representa la cantidad que el prestatario debe abonar como precio por el uso del dinero recibido de la institución financiera. Este importe puede ser liquidado al concluir el período establecido o a lo largo de la duración del crédito.

Sugerencias para solicitar un crédito



- Identificar el monto a solicitar.
- Analizar la situación financiera.
- Buscar bancos y cooperativas que ofrezcan la tasa de interés más conveniente.
- Hacer una comparación de entidades en cuanto a los métodos de pago.
- Leer el contrato propuesto.



Tip financiero

Si abonas directamente al capital reduces tu deuda y ahorras dinero pagando menos intereses.

El interés

Cuando se adquiere un producto financiero, es importante considerar que al momento de reembolsar el capital o al recuperar la inversión inicial, se debe sumar un monto adicional. Este monto adicional es conocido como interés.

Tipos de interés



Interés fijo

Se refiere al interés que permanecerá constante a lo largo de la duración del préstamo y no variará en función de otros factores. El usuario puede saber con certeza la cantidad de dinero que necesitará para cubrir este costo, evitando así imprevistos financieros.



Interés variable

Es cuando el préstamo acordado podría experimentar cambios a lo largo del periodo de la transacción financiera. Se determina en función de una tasa diferente, como podría ser la tasa de inflación correspondiente al mes en que se paga la cuota o la tasa establecida por el banco central. En estas situaciones, el cliente no puede prever con exactitud la cantidad de interés que deberá pagar en un periodo específico, ni el coste total de la operación financiera.



Interés simple

El interés simple calcula los intereses en el que solo se considera el capital inicial. No se tiene en cuenta la acumulación de intereses en periodos posteriores.



Interés compuesto

Es un método para calcular los intereses de una inversión que considera tanto el capital inicial como los intereses generados previamente. En lugar de basarse solo en el capital principal, el interés compuesto utiliza la acumulación de intereses a lo largo del tiempo.

Ejemplo de Interés simple

Calcula el interés simple de un capital de \$10.000 invertido durante 3 años a una tasa del 8% anual.

Fórmula a usar:

$$I = P \cdot r \cdot t$$

I= Es el interés simple.

P= Es el capital inicial.

r= Es la tasa de interés anual (expresada como decimal).

t= Es el tiempo en años.

Desarrollo:

Ahora reemplazamos los datos en la fórmula.

$$I = \$10.000 \times 8\% \times 3$$

$$I = \$2.400$$

Ejemplo de interés compuesto

Ana quiere invertir \$3.000 a un interés compuesto anual de 4% por 2 años. ¿Cuánto recibirá Ana al final de los 2 años?

Fórmula a usar:

$$Cf = Ci \times (1 + r)^n$$

Cf= Capital final

Ci= Capital inicial

r= Interés

n= Número de periodos de pago de interés

Desarrollo:

Ahora reemplazamos los datos en la fórmula.

$$Cf = \$3.000 \times (1 + 4\%)^2$$

$$Cf = \$3.244,80$$

Tablas de amortizaciones

Se refiere a un informe detallado que muestra las fechas específicas y los montos exactos que se deben abonar correspondientes a tu préstamo.

Componentes de las tablas de amortización

Número de pagos: indica la cantidad de pagos a efectuar durante la vigencia del crédito.

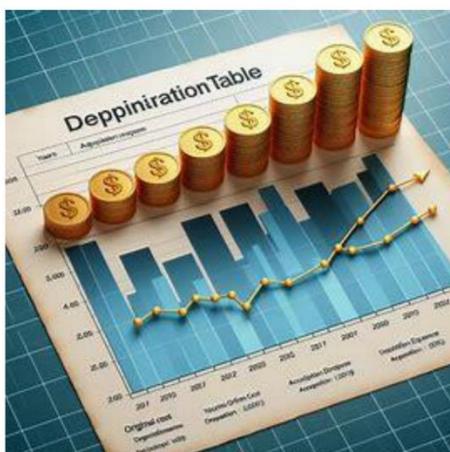
Saldo pendiente: es la cantidad que queda por pagar del préstamo, sin contar los intereses.

Interés: es la suma que se abona por el uso del crédito otorgado.

Pagos a Capital: representa la parte de la cuota mensual que reduce el saldo pendiente.

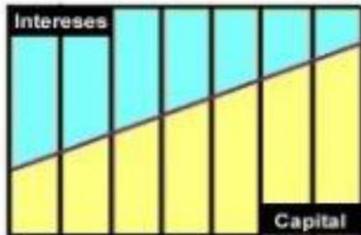
Cuota total: es el total a pagar al banco en cada periodo establecido (incluye aporte al capital más intereses).

Seguro de desgravamen: es un valor que se paga para contratar un seguro que se activa en caso de fallecimiento del deudor, este pago está en función del saldo pendiente de capital.



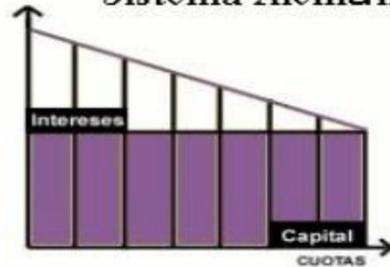
Tipos de tablas de amortización

SISTEMA FRANCÉS



El sistema francés de amortización para préstamos determina que las cuotas a pagar cada mes **son constantes a lo largo de todo el plazo acordado**. Esto significa que el prestatario abonará un importe igual en cada pago, hasta que se liquide completamente la deuda.

Sistema Alemán



El sistema alemán de amortización para préstamos indica que el monto de cada **cuota disminuye mes a mes** hasta que se paga la deuda en su totalidad. Esto implica que la primera cuota es la más elevada y cada cuota subsiguiente es menor que la anterior.



Ventajas y desventajas de las tablas de amortización francesa y alemana

Sistema Francés

Ventaja

Es el método preferido por los bancos.
Las cuotas se mantienen constantes, sin ser afectadas por la duración del préstamo o la tasa de interés.
Se produce un equilibrio entre los intereses y el capital en la mitad del plazo del préstamo.

Desventaja

Las primeras cuotas están compuestas principalmente por altos intereses.
Existe la sensación de que el capital no disminuye a pesar de haber realizado varios pagos.

Sistema Alemán

Ventaja

Es la segunda alternativa preferida entre los bancos.
Realiza la amortización de las cuotas manteniendo constante el aporte al capital.
Tanto el interés como las cuotas fluctúan dependiendo del capital pendiente.

Desventaja

Inicialmente, las cuotas son elevadas debido a los intereses.
Esto puede dar la impresión de que el préstamo es caro al principio debido al monto de las primeras cuotas.

Ejemplos de la tablas de amortizaciones

- Para elaborar tablas de amortización, se recomienda **utilizar los simuladores proporcionados por bancos o cooperativas**. Estas herramientas permiten calcular de manera rápida y sencilla las cuotas mensuales a pagar.
- Para utilizar los simuladores, puedes acceder a las páginas web de las instituciones financieras más conocidas, como el Banco del Pichincha, Banco del Austro y la Cooperativa JEP.

Ejemplo de la tabla de amortización francesa

Para elaboración de esta tabla se ha usado el simulador de la Cooperativa JEP, en el que vamos a realizar un crédito productivo de \$15.000, con una tasa nominal del 11.21%, a un plazo de 24 meses.

Tasa de interés		
Concepto	%	Explicación en Términos Utilizados
Tasa Nominal	11.21 %	Es la Tasa de Interés Anual

Detalle de la carga financiera		
Concepto	USD \$	Explicación en Términos Utilizados
Monto Financiado	\$ 15000.00	Es el monto de crédito otorgado.
Monto Liquidado	\$ 15000.00	Corresponde al monto de crédito desembolsado.
Intereses	\$ 1819.48	Equivale a la suma de intereses que paga el socio durante la vigencia de crédito.
Seguro de Desgravamen	\$ 163.38	Protección del Patrimonio del socio en caso de fallecimiento.
Total Carga Financiera	\$ 163.38	Es la suma total de los intereses más el Seguro de Desgravamen que paga el socio durante la vigencia del crédito.
Suma Total de Cuotas	\$ 16982.86	Está conformado por el monto del crédito más la carga financiera.

En este método, las cuotas que se paga son siempre iguales durante toda la duración del préstamo. Cada cuota se divide en dos partes: una parte corresponde al pago de capital (el monto original del préstamo) y la otra parte corresponde a los intereses generados por ese préstamo. Al principio, la mayor parte de cada cuota se destina a cubrir los intereses, sin embargo, a medida que avanza el tiempo, esto cambia, y más dinero se va al capital restante. El sistema de amortización francés ofrece cuotas constantes y facilita la planificación financiera, permitiendo una amortización progresiva de la deuda a lo largo del tiempo.

Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg..	Cuota	Saldo
1	554.92	140.12	12.58	707.62	15,000.00
2	560.56	134.94	12.12	707.62	14,445.08
3	566.27	129.70	11.65	707.62	13,884.52
4	572.04	124.41	11.17	707.62	13,318.25
5	577.86	119.07	10.69	707.62	12,746.21
6	583.74	113.67	10.21	707.62	12,168.35
7	589.68	108.22	9.72	707.62	11,584.61
8	595.69	102.71	9.22	707.62	10,994.93
9	601.75	97.15	8.72	707.62	10,399.24
10	607.88	91.52	8.22	707.62	9,797.49
11	614.06	85.85	7.71	707.62	9,189.61
12	620.32	80.11	7.19	707.62	8,575.55
13	626.63	74.32	6.67	707.62	7,955.23
14	633.01	68.46	6.15	707.62	7,328.60
15	639.45	62.55	5.62	707.62	6,695.59
16	645.97	56.57	5.08	707.62	6,056.14
17	652.54	50.54	4.54	707.62	5,410.17
18	659.19	44.44	3.99	707.62	4,757.63
19	665.89	38.29	3.44	707.62	4,098.44
20	672.67	32.07	2.88	707.62	3,432.55
21	679.53	25.78	2.31	707.62	2,759.88
22	686.45	19.43	1.74	707.62	2,080.35
23	693.43	13.02	1.17	707.62	1,393.90
24	700.47	6.54	0.59	707.60	700.47
TOTAL	15000.00	1819.48	163.38	16982.86	0.00



Ejemplo de la tabla de amortización Alemana

Para elaboración de esta tabla se ha usado como simulador a la Cooperativa JEP, en el que vamos a realizar un crédito productivo de \$15.000, con una tasa nominal del 11.21%, a un plazo de 24 meses.

Tasa de interés		
Concepto	%	Explicación en Términos Utilizados
Tasa Nominal	11.21 %	Es la Tasa de Interés Anual

Detalle de la carga financiera		
Concepto	USD \$	Explicación en Términos Utilizados
Monto Financiado	\$ 15000.00	Es el monto de crédito otorgado.
Monto Liquidado	\$ 15000.00	Corresponde al monto de crédito desembolsado.
Intereses	\$ 1751.57	Equivale a la suma de intereses que paga el socio durante la vigencia de crédito.
Seguro de Desgravamen	\$ 157.26	Protección del Patrimonio del socio en caso de fallecimiento.
Total Carga Financiera	\$ 157.26	Es la suma total de los intereses más el Seguro de Desgravamen que paga el socio durante la vigencia del crédito.
Suma Total de Cuotas	\$ 16908.83	Está conformado por el monto del crédito más la carga financiera.



En este sistema, el abono al capital se mantiene constante a lo largo del tiempo, lo que facilita la planificación financiera para los deudores. Aunque el abono de capital es invariable, los intereses disminuyen gradualmente a medida que avanza el tiempo. Al principio, los intereses son más altos, pero a medida que se reduce el saldo pendiente, la parte de intereses en la cuota se reduce. Este método permite una amortización gradual de la deuda a lo largo del tiempo, brindando estabilidad y previsibilidad en los pagos mensuales.

Cuota No.	Abono Capital	Interés	Seguro Desg..	Cuota	Saldo
1	625.00	140.12	12.58	777.70	15,000.00
2	625.00	134.29	12.06	771.35	14,375.00
3	625.00	128.45	11.53	764.98	13,750.00
4	625.00	122.61	11.01	758.62	13,125.00
5	625.00	116.77	10.48	752.25	12,500.00
6	625.00	110.93	9.96	745.89	11,875.00
7	625.00	105.09	9.44	739.53	11,250.00
8	625.00	99.26	8.91	733.17	10,625.00
9	625.00	93.42	8.39	726.81	10,000.00
10	625.00	87.58	7.86	720.44	9,375.00
11	625.00	81.74	7.34	714.08	8,750.00
12	625.00	75.90	6.81	707.71	8,125.00
13	625.00	70.06	6.29	701.35	7,500.00
14	625.00	64.22	5.77	694.99	6,875.00
15	625.00	58.39	5.24	688.63	6,250.00
16	625.00	52.55	4.72	682.27	5,625.00
17	625.00	46.71	4.19	675.90	5,000.00
18	625.00	40.87	3.67	669.54	4,375.00
19	625.00	35.03	3.15	663.18	3,750.00
20	625.00	29.19	2.62	656.81	3,125.00
21	625.00	23.35	2.10	650.45	2,500.00
22	625.00	17.52	1.57	644.09	1,875.00
23	625.00	11.68	1.05	637.73	1,250.00
24	625.00	5.84	0.52	631.36	625.00
TOTAL	15000.00	1751.57	157.26	16908.83	0.00

Recursos adicionales

Apartado destinado para la adición de recursos audiovisuales o extras que ayudan al entendimiento del módulo a consideración del lugar y método de publicación del módulo.



¡Has completado el módulo 4!

Evaluación final del módulo

Pregunta 1 ¿Qué caracteriza a una inversión en bonos?

- A) Compromiso de capital por un período establecido y retornos fijos.
- B) Participación en el control de una empresa.
- C) Derecho a influir en decisiones corporativas.
- D) Todas las anteriores

Pregunta 2 ¿Cuál es una característica clave de las acciones preferentes?

- A) Derechos de voto limitados o nulos.
- B) Participación en las utilidades de la empresa.
- C) Representan una fracción del capital de una compañía.
- D) Todas las anteriores

Pregunta 3 ¿Qué tipo de riesgo se refiere a las operaciones relacionadas con los mercados financieros y está relacionado con la posibilidad de pérdidas debido a cambios en los precios de los activos financieros?

- A) Riesgo de Cambio.
- B) Riesgo de Tasas de Interés.
- C) Riesgo de Mercado.
- D) Ninguna de las anteriores.

Pregunta 4 ¿Cuál de los siguientes no es un componente del crédito?

- A) El Acreedor.
- B) El Beneficiario del Crédito.
- C) Importe del Crédito.
- D) Monto ahorrado.

Pregunta 5 ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es correcta sobre el interés fijo?

- A) Permanece constante a lo largo de la duración del préstamo.
- B) Experimenta cambios a lo largo del tiempo.
- C) Se determina en función de la tasa de inflación.
- D) B y C son correctas.

Pregunta 6 ¿Qué componente de la tabla de amortización representa la parte de la cuota mensual que reduce el saldo de capital pendiente?

- A) Número de pago.
- B) Saldo pendiente.
- C) Interés.
- D) Abono a Capital.

Ejercicio práctico

Interés simple

Calcula el interés simple de un capital de \$20.000 invertido durante 5 años a una tasa del 8% anual.

Interés compuesto

Pedro quiere invertir \$5.000 a un interés compuesto anual del 5% por 3 años, de los cuales recibe ganancias mensuales. ¿ Cuánto recibirá Pedro al final de los 3 años?

Respuestas de evaluación al final del módulo 4

Respuestas correctas de la evaluación

1. A) Compromiso de capital por un período establecido y retornos fijos.
2. D) Todas las anteriores.
3. C) Riesgo de Mercado.
4. D) Monto ahorrado.
5. A) Permanece constante a lo largo de la duración del préstamo.
6. D) Abono a Capital.

Ejercicio práctico

Interés simple

$$I = \$20.000 * 0,08 * 5$$

$$I = \$8.000$$

Interés Compuesto

$$\text{Interés mensual: } 5\%/12 = 0,0041$$

$$Cf = 5.000 \times (1 + 0,0041)^{36}$$

$$Cf = \$5.793,50$$

Conclusiones

Una vez culminado este trabajo se concluye que la realización de módulos de educación financiera es esencial para el desarrollo adecuado de los emprendimientos liderados por individuos con conocimientos financieros limitados. A través de esta investigación, se ha evidenciado que una base sólida en educación financiera es un pilar fundamental para la supervivencia y prosperidad de los negocios en el entorno económico actual.

Los módulos desarrollados y presentados en esta tesis proporcionan las competencias básicas necesarias para que los emprendedores entiendan los principios financieros elementales y también sean capaces de aplicar estrategias efectivas de gestión de recursos, planificación de presupuestos y análisis de riesgos. Al equipar a los emprendedores con este conocimiento vital, se contribuye significativamente a reducir el índice de fracaso empresarial y a incrementar la competitividad y rentabilidad de sus negocios a largo plazo.

La implementación de estos módulos de educación financiera representa una inversión en el capital humano de los emprendimientos, lo cual es crucial para fomentar una cultura de responsabilidad financiera y toma de decisiones informadas. Al finalizar esta investigación, se puede afirmar con certeza que la educación financiera no es solo un complemento, sino una necesidad intrínseca para el éxito y la sostenibilidad de cualquier emprendimiento.

Por lo tanto, se insta a los actores relevantes en el ecosistema empresarial y educativo a adoptar y promover la integración de la educación financiera en sus programas y estrategias de desarrollo. Solo así se podrá asegurar que los emprendedores del mañana estén mejor preparados para enfrentar los desafíos del mercado y liderar sus negocios hacia un futuro próspero.

Recomendaciones

Con base en los resultados obtenidos y las experiencias recabadas durante la realización de esta investigación, se presentan las siguientes recomendaciones para futuros trabajos y para la mejora continua de los módulos de educación financiera:

1. Ampliación de la muestra de emprendedores: se sugiere incrementar el número de emprendedores encuestados para obtener una visión más amplia y representativa de las necesidades y desafíos en materia de educación financiera. Esto permitirá ajustar los módulos para abarcar una gama más extensa de situaciones empresariales.
2. Uso de datos estadísticos nacionales: se recomienda la utilización de datos estadísticos proporcionados por entidades como Ecuador en Cifras para respaldar los contenidos de los módulos con información actualizada y relevante al contexto ecuatoriano, lo cual contribuirá a la pertinencia y aplicabilidad de los mismos.
3. Incorporación de recursos audiovisuales: para enriquecer el proceso de aprendizaje, se aconseja integrar recursos audiovisuales como videos explicativos, infografías animadas y simulaciones interactivas. Estos recursos pueden facilitar la comprensión de conceptos complejos y mejorar la retención de información.
4. Utilización de plataformas digitales para la difusión: se recomienda el uso de plataformas digitales para la distribución de los módulos, aprovechando la accesibilidad y el alcance que ofrecen estas herramientas. Esto permitirá llegar a un público más amplio y fomentar una comunidad de aprendizaje colaborativo.
5. Empleo de asistentes virtuales para contenido interactivo: se sugiere la utilización de asistentes virtuales para la creación de ilustraciones y contenido interactivo que enriquezcan los módulos. Estos asistentes pueden agilizar el proceso de desarrollo y ofrecer una experiencia de usuario más atractiva.

6. Supervisión del proceso de creación de contenidos: es crucial supervisar de cerca el proceso de creación de contenidos para asegurar la calidad y precisión de los mismos. Aunque los asistentes virtuales son herramientas poderosas, es importante realizar revisiones periódicas para corregir posibles errores o inexactitudes.

Implementando estas recomendaciones, se espera que los módulos de educación financiera no solo sean más completos y efectivos, sino que también se mantengan actualizados y alineados con las tendencias educativas y tecnológicas actuales. De esta manera, se contribuirá significativamente al éxito y la competitividad de los emprendimientos en Ecuador.

Referencias

- Aranibar-Ramos, E. R., Ríos-Vera, K. J., & Zanabria-Cabrera, L. C. (2023). Educación financiera desde un enfoque cuantitativo y revisión sistemática de literatura: Aproximaciones recientes y tendencias. *Quipukamayoc*, 31(65), 85-98. <https://doi.org/10.15381/quipu.v31i65.25005>
- Arroyo, G. V., Sánchez, E. P. M., & Quiñonez, J. C. (2020). Innovación, emprendimiento e investigación científica. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI (3). <https://www.redalyc.org/journal/280/28063519006/>
- Banco de Desarrollo del Ecuador, B. de D. del E. (2023, enero 1). *Programa de Educación Financiera*. <https://bde.fin.ec/programa-de-educacion-financiera/>
- Beltrán, L., & Gómez, E. (2017). Educación financiera en estudiantes universitarios. *ECONÓMICAS CUC*, 38(2), 101-111. <https://doi.org/10.17981/econcuc.38.2.2017.08>
- Bojacá, J. J. O., & Celis, H. (2019). Las finanzas conductuales y la teoría del riesgo: ¿nuevos fundamentos para la gerencia financiera? *Criterio Libre*, 17(31), Article 31. <https://doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2019v18n31.6130>
- Chaves-Maza, M., & Fedriani, E. M. (2022). Evaluación del desempeño de los emprendedores: Factores a considerar en la definición de éxito empresarial. *Contaduría y Administración*, 68(2), 385. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2023.3215>
- Córdoba, A. F., & Díaz, N. C. (2022). La importancia del emprendimiento. *Travesía Emprendedora*, 6(1), Article 1. <https://doi.org/10.31948/travesiaemprendedora.vol6-1.art17>
- Espino-Barranco, L., Hernández-Calzada, M., & Pérez-Hernández, C. (2021). Educación financiera en el ecosistema emprendedor: Financial education in the

- entrepreneurial ecosystem. *Investigación Administrativa*, 128, 1-18.
<https://doi.org/10.35426/iav50n128.02>
- Espinoza, B. (2020). *El Crédito Bancario y las Pymes en Ecuador*. 9.
- Fadejeva, L., & Tkacevs, O. (2022). The effectiveness of tax incentives to encourage private savings. *BALTIC JOURNAL OF ECONOMICS*, 22(2), 110-125.
<https://doi.org/10.1080/1406099X.2022.2109555>
- García, A., Santillán, R., & Sotomayor, N. (2020). *Determinantes del Ahorro Voluntario en el Perú: Evidencia de una Encuesta de Demanda*.
<https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-ESTUDIOS-INVESTIGACIONES/DT%20Determinantes%20del%20Ahorro%20Voluntario%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf>
- Grisales, H. (2020). Propuesta de un modelo de apoyo al emprendimiento que genera sinergia con la innovación social. *Tendencias*, 21(1), 157-174.
<https://doi.org/10.22267/rtend.202101.131>
- Herkenhoff, K., Phillips, G. M., & Cohen-Cole, E. (2021). The impact of consumer credit access on self-employment and entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 141(1), 345-371. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.03.004>
- Lersch, P. M., & Groh-Samberg, O. (2023). The long reach of class origin on financial investments and net worth. *Acta Sociologica*, 66(2), 210-230.
<https://doi.org/10.1177/00016993221129792>
- Leyva-Carreras, A. B., Alcántara-Castelo, J. R., Espejel-Blanco, J. E., & Coronado-García, M. A. (2019). Formación del perfil emprendedor en educación superior en la Universidad de Sonora, México. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 86, 115-132. <https://doi.org/10.21158/01208160.n86.2019.2293>

- Lucic, A., Uzelac, M., & Gacina, L. (2021). Review of National Financial Education Policies Aimed at the Young—Evidence for Developing and Implementing Policy Recommendations for Croatia. *EKONOMSKI VJESNIK*, 34(2), 443-456. <https://doi.org/10.51680/ev.34.2.15>
- Margvelashvili, I., & Kostava, M. (2020). Improving Financial Education Strategy for Sustainable Development. *ECONOMICS ECOLOGY SOCIUM*, 4(3), 1-11. <https://doi.org/10.31520/2616-7107/2020.4.3-1>
- Martínez Fernández, I., Alonso Neira, M. Á., & Palma Martos, L. (2023). Disaggregated savings. Some implications for a capital-based macroeconomic framework. *Cuadernos de Economía (Santafé de Bogotá)*, 42(Extra 88), 43-60. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8934015>
- Mena-Campoverde, C. L. (2022). Alfabetización financiera en jóvenes en Ecuador: Modelo de medición y sus factores determinantes: Financial literacy in youth from Ecuador: measurement model and its determining factors. *Información Tecnológica*, 33(1), 81-89. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000100081>
- Mora Pacheco, P. F., Aguirre Quezada, J. C., Álava Atiencie, N. G., & Cordero López, J. F. (2019). Jóvenes universitarios y su apuesta al emprendimiento social. *Revista Economía y Política*, XV (30), 5-23. <https://doi.org/10.25097/rep.n30.2019.01>
- Mungaray, A., Gonzalez Arzabal, N., & Osorio Novela, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 52(205). <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>
- Orlova, E. V. (2020). Decision-Making Techniques for Credit Resource Management Using Machine Learning and Optimization. *Information*, 11(3), Article 3. <https://doi.org/10.3390/info11030144>

- Ortega, A. (2021, octubre 30). Ecuador el país con mayor tasa de emprendimiento de Latinoamérica. *El Observador*. <https://elobservador.ec/ecuador-el-pais-con-mayor-tasa-de-emprendimiento-de-latinoamerica/>
- Ortiz, M., & Hernández, O. (2023). Aprendizaje basado en problemas mediado por una aplicación educativa móvil. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 69, 43-69. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n69a3>
- Pacheco-Ruiz, C., Rojas-Martínez, C., Niebles-Nuñez, W., Hernández-Palma, H. G., Pacheco-Ruiz, C., Rojas-Martínez, C., Niebles-Nuñez, W., & Hernández-Palma, H. G. (2022). Caracterización del emprendimiento desde un enfoque universitario. *Formación universitaria*, 15(1), 135-144. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062022000100135>
- Riveros-Cardozo, R. A., Becker, S. E., Riveros-Cardozo, R. A., & Becker, S. E. (2020). Introducción a las Finanzas Personales. Una perspectiva general para los tiempos de crisis. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 16(2), 235-247. <https://doi.org/10.18004/riics.2020.diciembre.235>
- Segura-Barón, U., Novoa-Matallana, H. A., & Burbano-Pedraza, M. D. C. (2019). Hacia un modelo educativo para el emprendimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 87, 173-191. <https://doi.org/10.21158/01208160.n87.2019.2420>
- Superintendencia De Bancos. (2021, enero 8). *Curso: Planeando mi futuro*. Superintendencia De Bancos. <https://educacionfinanciera.superbancos.gob.ec/course/view.php?id=70#section-3>
- Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2218-36202020000300160&lng=es&nrm=iso&tlng=en

- Vargas-Hernandez, J. G., & Cardenaz, R. C. (2019). El Presupuesto en la Gestión Financiera de las Mpymes Asistido por el Proceso Administrativo como Herramienta Competitiva. *Revista Administração em Diálogo*, 21(3), 87-114. <https://doi.org/10.23925/2178-0080.2019v21i3.39868>
- Vargas-Morúa, G. (2022). Educación emprendedora y gamificación como estrategia de aprendizaje. *Revista Espiga*, 21(43), 126-155. <https://doi.org/10.22458/re.v21i43.4240>
- Vasquez, O. (2019). *Sistema predictivo basado en un modelo Credit Scoring de aprendizaje automático para la medición del riesgo crediticio en los créditos PYME de la EDPYME Alternativa S.A.* [D - Universidad Señor de Sipán]. https://elibro.net/es/lc/uazuay/titulos/229498?fs_q=cr%C3%A9dito&fs_edition_year=2019&fs_edition_year_lb=2019&prev=fs
- Ventura, N. C., Campuzano, N. V., & Tipantuña, L. T. (2021). *Actitud positiva y su efecto en la capacidad de asumir riesgos de los emprendedores del cantón la libertad*. 5.
- Wang, T., Liu, R., & Qi, G. (2022). Multi-classification assessment of bank personal credit risk based on multi-source information fusion. *Expert Systems with Applications*, 191, 116236. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2021.116236>
- Zamberi Ahmad, S., & Xavier, S. R. (2012). Entrepreneurial environments and growth: Evidence from Malaysia GEM data. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 4(1), 50-69. <https://doi.org/10.1108/17561391211200939>
- Zamora-Boza, C. S. (2018). *La importancia del emprendimiento en la economía: El caso de Ecuador*.

Zumárraga-Espinosa, M. (2022). Estudio de los predictores del comportamiento de ahorro en estudiantes universitarios ecuatorianos. *Revista Economía y Política*, 35, 96-122. <https://www.redalyc.org/journal/5711/571169753012/>

Anexos

Anexo 1

Encuesta realizada

Encuesta sobre educación financiera para emprendedores

Reciba un cordial saludo, somos estudiantes de administración de empresas de la Universidad del Azuay.

Esta cuestionario tiene como objetivo evaluar el nivel de conocimiento y las necesidades de educación financiera de los emprendedores en el Ecuador. Sus respuestas serán confidenciales y solo se usarán con fines académicos. Por favor, responda con sinceridad y marque la opción que mejor refleje su opinión.

** Indica que la pregunta es obligatoria*

1. Edad. *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 25 años
- Entre 25 y 34 años
- Entre 35 y 44 años
- Entre 45 y 54 años
- Más de 54 años

2. Género. *

Marca solo un óvalo.

- Masculino
- Femenino
- Otros: _____

3. Nivel de educación. *

Marca solo un óvalo.

- Primaria
- Secundaria
- Superior
- Posgrado

4. ¿Cuál es la actividad a la que se dedica su emprendimiento? *

5. Años de experiencia como emprendedor. *

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1 año
- Entre 1 y 3 años
- Entre 4 y 6 años
- Entre 7 y 9 años
- Más de 10 años

Conocimientos financieros.

6. ¿Qué tan familiarizado está con los siguientes conceptos financieros? (Marque * la opción que corresponda)

Marca solo un óvalo por fila.

	Nada.	Poco.	Algo.	Bastante.	Mucho.
Interés compuesto.	<input type="radio"/>				
Diversificación de riesgos.	<input type="radio"/>				
Presupuesto.	<input type="radio"/>				
Flujo de caja.	<input type="radio"/>				
Balance general.	<input type="radio"/>				
Estado de resultados.	<input type="radio"/>				
Punto de equilibrio.	<input type="radio"/>				
Análisis financiero.	<input type="radio"/>				

7. ¿Qué tan de acuerdo está con las siguientes afirmaciones sobre finanzas personales? *
(Marque la opción que corresponda)

Marca solo un óvalo por fila.

	Totalmente en desacuerdo.	En desacuerdo.	Ni de acuerdo ni en desacuerdo.	De acuerdo.	Totalmente de acuerdo.
Tengo un plan financiero a corto, mediano y largo plazo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ahorro una parte de mis ingresos cada mes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Invierto una parte de mis ahorros en opciones rentables.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Llevo un registro de mis ingresos y gastos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comparo precios y calidad antes de comprar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pago mis deudas a tiempo y evito el sobreendeudamiento.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo un fondo de emergencia para imprevistos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conozco y uso los productos y servicios financieros que me convienen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Protejo mi patrimonio con seguros adecuados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Busco información y asesoría financiera confiable.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Necesidades de educación financiera.

8. ¿Qué tan interesado estaría en recibir educación financiera para mejorar su emprendimiento? (Marque la opción que corresponda) *

Marca solo un óvalo.

- Nada interesado.
 Poco interesado.
 Algo interesado.
 Bastante interesado.
 Muy interesado.

9. ¿Qué temas de educación financiera le gustaría aprender o profundizar? (Marque las opciones que correspondan) *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Planificación financiera.
 Ahorro e inversión.
 Manejo de deudas.
 Contabilidad y gestión financiera.
 Análisis e indicadores financieros.
 Financiamiento y fuentes de capital.
 Tributación y normativa legal.
 Innovación y tecnología financiera.
 Responsabilidad social y ambiental.
 Otros: _____

10. ¿Qué modalidad de educación financiera preferiría? (Marque la opción que corresponda) *

Marca solo un óvalo.

- Presencial
 Virtual
 Mixta

11. ¿Qué tipo de recursos o materiales de educación financiera le resultan más útiles? (Marque las opciones que corresponda) *

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- Libros.
- Artículos.
- Vídeos.
- Podcast.
- Infografías.
- Juegos.
- Simuladores.
- Cursos.
- Talleres.
- Webinars.
- Otros: _____

12. ¿Qué tipo de evaluación de los aprendizajes de educación financiera le parece más adecuada? (Marque la opción que corresponda) *

Marca solo un óvalo.

- Sin evaluación.
- Autoevaluación (Que se evalúan así mismos)
- Evaluación formativa (Se evalúa en base a los procesos de aprendizajes)
- Evaluación sumativa (Se evalúa en base a parámetros cuantitativos establecidos)

13. ¿Qué beneficios esperaría obtener de la educación financiera para su emprendimiento? (Escriba sus respuestas en el espacio correspondiente) *

14. ¿Alguna vez a recibido o cursado módulos o capacitaciones de educación financiera antes?

Marca solo un óvalo.

- Sí *Ir a la pregunta 15*
 No *Ir a la pregunta 16*

En el caso de que la respuesta sea si

15. ¿Qué dificultades ha enfrentado al momento de recibir o cursar los módulos o capacitaciones de educación financiera. (Escriba su respuesta en el espacio correspondiente)

En el caso de que la respuesta sea no

16. ¿Qué dificultades o barreras ha enfrentado o enfrentaría para acceder a la educación financiera? (Escriba su respuesta en el espacio correspondiente) *

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios