



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

## **LA EDUCACIÓN FINANCIERA COMO BASE DE DESARROLLO PARA LOS COMERCIANTES DE LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN PEDRO DE RIOBAMBA**

**EDMUNDO CARGUA PILCO**

**Trabajo de Titulación modalidad: Proyectos de Investigación y Desarrollo,  
presentado ante el Instituto de Posgrado y Educación Continua de la ESPOCH,  
como requisito parcial para la obtención del grado de:**

**MAGÍSTER EN FINANZAS**

Riobamba- Ecuador

Agosto 2020

**©2020, Edmundo Cargua Pilco**

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**CERTIFICACIÓN:**

**EL TRIBUNAL DEL TRABAJO DE TITULACIÓN CERTIFICA QUE:**

El Trabajo de Titulación modalidad Proyectos de Investigación y Desarrollo, denominado: **‘LA EDUCACIÓN FINANCIERA COMO BASE DE DESARROLLO PARA LOS COMERCIANTES DE LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN PEDRO DE RIOBAMBA**, de responsabilidad de la sr. Edmundo Cargua Pilco, ha sido minuciosamente revisado y se autoriza su presentación.

**Dr. Juan Mario Vargas Guambo; Mag.**  
**PRESIDENTE**

\_\_\_\_\_

**Ing. Víctor Oswaldo Cevallos Vique; Mag.**  
**DIRECTOR**

\_\_\_\_\_

**Ing. Luis Alcides Orna Hidalgo; Mag.**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_

**Ing. Ángel Gerardo Castelo Salazar Mag.**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_

## **DERECHOS INTELECTUALES**

Yo, Edmundo Cargua Pilco soy responsable de las ideas, doctrinas y resultados expuestos en este Trabajo de Titulación y el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

---

**EDMUNDO CARGUA PILCO**

**No. Cédula: 0602760548**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, Edmundo Cargua Pilco, declaro que el presente Trabajo de Titulación modalidad proyecto de investigación y Desarrollo Social, es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en los documentos, provienen de otras fuentes, están debidamente citadas y referenciadas.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este proyecto de investigación de maestría.

---

**EDMUNDO CARGUA PILCO**

No. Cédula: 0602760548

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado primero a Dios, por haberme dado la oportunidad de realizar esta investigación, a mi adorable tierna esposa Carmita por su amor incondicional y mis dos hermosos hijos Mateo y Emilio, la fortaleza y la inspiración, motores de mi vida; a mis maestros y la Escuela Superior politécnica de Chimborazo, que formaron parte de mi vida estudiantil, que aportaron con sus conocimientos para poder cumplir una etapa de mi vida.

A mis amigos, compañeros y familiares, porque siguen estando cerca de mí, apoyándome y regalándome a mi vida algo de ellos, con sus palabras de aliento y detalles que de una u otra manera han contribuido para el logro de mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

Le doy gracias a Dios, por guiarme, cuidarme y está junto a mí cada paso que doy, por fortalecer mi corazón, mi mente y por haber puesto en mi vida a las personas indicadas para el desarrollo de mi meta profesional.

A mí amada esposa y mis queridos hijos, quienes me brindaron su apoyo incondicional, moral, económico y comprensión para alcanzar el objetivo trazado.

De igual manera al director y miembros de tesis, quienes, con sus conocimientos, orientaciones y motivaciones, han sido un pilar fundamental para mi formación como profesional en Finanzas, y el más sincero agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, por darme la oportunidad de obtener una profesión y ser una ayuda para la sociedad.

Edmundo

## ÍNDICE

<b>CERTIFICACIÓN:</b> .....	<b>ii</b>
<b>DERECHOS INTELECTUALES</b> .....	<b>iii</b>
<b>DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD</b> .....	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>v</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>ÍNDICE</b> .....	<b>vii</b>
<b>ÍDICE DE TABLAS</b> .....	<b>xi</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>xiii</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>xv</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Introducción.</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Planteamiento del Problema</b> .....	<b>2</b>
<i>1.2.1 Situación Problemática</i> .....	<b>2</b>
<i>1.2.2 Formulación del problema</i> .....	<b>4</b>
<i>1.2.3 Preguntas Directrices de la Investigación</i> .....	<b>4</b>
<b>1.3 Justificación de la investigación</b> .....	<b>5</b>
<b>1.4 Objetivos de la Investigación</b> .....	<b>6</b>
<i>1.4.1 Objetivo general</i> .....	<b>6</b>
<i>1.4.2 Objetivos específicos</i> .....	<b>6</b>
<b>1.5 Hipótesis</b> .....	<b>7</b>
<i>1.5.1 Hipótesis General</i> .....	<b>7</b>
<b>1.6 Identificación de variables</b> .....	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>8</b>
<b>2.1 Marco de Referencia</b> .....	<b>8</b>
<i>2.1.1 Antecedentes del problema</i> .....	<b>8</b>
<b>2.2 Bases Teóricas.</b> .....	<b>12</b>
<b>2.2.1 Sistema Financiero</b> .....	<b>12</b>
2.2.1.1 Definiciones del sistema financiero .....	<b>12</b>
2.2.1.2 Importancia del sistema financiero .....	<b>12</b>
<b>2.2.2 El Sistema Financiero Ecuatoriano</b> .....	<b>13</b>
2.2.2.1 Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano .....	<b>14</b>
<b>2.2.3 Educación Financiera.</b> .....	<b>16</b>
2.2.3.1 Definiciones de la Educación Financiera .....	<b>16</b>
2.2.3.2 Importancia de la Educación Financiera. ....	<b>17</b>



2.2.3.3 Características de la Educación Financiera .....	18
2.2.3.4 Medios de trasmisión de la Educación Financiera. ....	19
2.2.4 <i>Finanzas Personales</i> .....	19
2.2.4.1 Definiciones de las finanzas personales .....	19
2.2.4.2 Importancia y características de las finanzas personales.....	20
2.2.4.3 Administración de las finanzas personales.....	21
2.2.5 <i>Proceso de planificación financiera personal</i> .....	21
2.2.5.1 Diagnóstico situación financiera .....	22
2.2.5.2 Analizar situación financiera.....	22
2.2.5.3 Establecer objetivos financieros.....	23
2.2.5.4 Diseñar planes de acción.....	23
2.2.5.5 Elaborar presupuesto personal .....	23
2.2.6 <i>Presupuesto</i> .....	23
2.2.6.1 Definición de presupuesto.....	23
2.2.6.2 Principios del presupuesto.....	24
2.2.6.3 Importancia del presupuesto .....	24
2.2.6.4 Ventajas del presupuesto.....	25
2.2.6.5 Desventajas del presupuesto .....	25
2.2.6.6 ¿Para qué sirve el presupuesto?.....	25
2.2.6.7 Beneficios de presupuesto.....	26
2.2.7 <i>Información financiera de la actividad comercial</i> .....	27
2.2.8 <i>Modelos de planeación financiera</i> .....	27
2.2.8.1 Que es un Modelo Financiero .....	28
2.2.8.2 Importancia de un modelo financiero.....	28
2.2.8.3 Características de los modelos de planeación financiera. ....	28
2.2.8.4 Modelos aplicados a la planeación financiera.....	29
2.2.9 <i>Desarrollo de la capacidad de gestión</i> .....	33
2.2.9.1 Concepto de desarrollo.....	33
2.2.9.2 Definición de capacidad.....	34
2.2.9.3 Definición de gestión .....	34
2.2.9.4 Actividad Comercial del mercado de productores agrícolas san Pedro de Riobamba ....	34
2.2.10 <i>El Mercado</i> .....	35
2.2.11 <i>Estructura de la comercialización</i> .....	35
2.2.11.1 Administración.....	36
2.2.11.2 Marketing.....	37
2.2.11.3 Estrategias de comercialización .....	37
2.2.11.4 Canales de Distribución .....	38

2.2.11.5 Sistemas de comercialización .....	38
2.2.12 <i>Mercadotecnia</i> .....	39
2.2.12.1 Administración de Ventas .....	39
2.2.12.2 Estrategias en ventas .....	40
2.2.12.3 Venta .....	40
2.2.12.4 Calidad .....	40
2.2.12.5 La variedad de precios .....	40
<b>2.3 Marco Conceptual.....</b>	<b>41</b>
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>43</b>
<b>3.1 Metodología de la investigación .....</b>	<b>43</b>
3.1.1 Tipo y Diseño de Investigación.....	43
<b>3.2 Fuentes de investigación .....</b>	<b>43</b>
3.2.1 Investigación de Campo.....	43
3.2.2 Investigación Bibliográfica .....	43
<b>3.3 Tipos de investigación.....</b>	<b>43</b>
3.3.1 Investigación Exploratoria .....	43
3.3.2 Investigación Descriptiva.....	44
3.3.3 Investigación Correlacional .....	44
<b>3.4 Instrumentos de Recolección de Datos.....</b>	<b>44</b>
<b>3.5 Población de Estudio.....</b>	<b>44</b>
3.5.1 Unidad de Análisis .....	44
3.5.2 Selección de la Muestra .....	45
3.5.3 Tamaño de la Muestra.....	45
<b>3.6 Técnicas de Recolección de Datos.....</b>	<b>45</b>
3.6.1 Instrumento para procesar datos recopilados .....	46
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>47</b>
<b>4.1 Resultados y discusión .....</b>	<b>47</b>
4.1.1 <i>Objetivos del estudio</i> .....	47
4.1.1.1 Objetivo.....	47
4.1.2 <i>Resultados del Estudio</i> .....	47
<b>Tabla 1-4 Género.....</b>	<b>47</b>
<b>4.2 Discusión .....</b>	<b>71</b>
<b>4.3 Prueba de hipótesis .....</b>	<b>72</b>
<b>4.4 Comprobación de la Hipótesis .....</b>	<b>73</b>
<b>CAPÍTULO V.....</b>	<b>76</b>
<b>5.1 Propuesta .....</b>	<b>76</b>
5.1.1. <i>Justificación</i> .....	76

<b>5.1.2 Objetivos .....</b>	<b>76</b>
<b>5.1.3 Estructura organizacional del modelo .....</b>	<b>77</b>
<i>5.1.3.1 Modelo de educación financiera adaptación al de Ruíz y Bargés.....</i>	<i>78</i>
<b>5.1.4 Modelo de educación financiera aplicado para los comerciantes del mercado mayorista Riobamba adaptado al de RUIZ Y BARGÉS .....</b>	<b>79</b>
5.1.4.1 La primera etapa.....	79
5.1.4.2 La segunda etapa.....	83
5.1.4.3 Tercera etapa .....	86
5.1.4.4 Cuarta etapa.....	88
5.1.4.5 Quinta etapa .....	91
<i>5.1.4.6 Sexta etapa.....</i>	<i>91</i>
<b>5.2 Programa de Capacitación Financiero para los comerciantes del EMMPA .....</b>	<b>93</b>
5.2.1 Objetivo General .....	93
5.2.2 Objetivos específicos .....	93
5.2.3 Desarrollo del Programa de Capacitación.....	94
<b>5.3 Ejecución del Programa de Capacitación Educación Financiera.....</b>	<b>96</b>
<b>5.4 Control y seguimiento de las estrategias .....</b>	<b>105</b>
<b>5.5 Indicadores de éxito .....</b>	<b>105</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>106</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>107</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	
<b>ANEXOS</b>	

## ÍDICE DE TABLAS

Tabla 1-2 Sistema Financiero Ecuatoriano .....	15
Tabla 2-2 Principios Presupuestales.....	24
Tabla 3-2 Modelo de Chieffe y Rakes (1999).....	29
Tabla 4-2 Modelo de Ruiz y Bargés (2002).....	30
Tabla 5-2 Modelo Nissenbaum, Raasch, &Ratner,.....	32
Tabla 1-4 Género .....	47
Tabla 2-4 Edad .....	48
Tabla 3-4 Estado civil .....	49
Tabla 4-4 Instrucción .....	50
Tabla 5-4 ¿Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera? .....	51
Tabla 6-4 ¿Con educación financiera podría mejorar la rentabilidad de su negocio?.....	52
Tabla 7-4 ¿Cómo o con quien aprendió el manejo de las finanzas? .....	53
Tabla 8-4 ¿Considera a la educación necesaria para mejorar la actividad financiera? .....	54
Tabla 9-4 ¿Cuál es la disponibilidad de tiempo para dedicar a estudiar temas financieros? .....	55
Tabla 10-4 ¿Es importante conocer un modelo de educación financiera para mejorar su actividad comercial? .....	56
Tabla 11-4 ¿Lleva registros de ingresos y gastos en la actividad comercial?.....	57
Tabla 12-4 ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar ahorro? .....	58
Tabla 13-4 ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten financiar sus deudas? .....	59
Tabla 14-4 ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar inversión?.....	60
Tabla 15-4 ¿Cuál es la principal fuente de sus ingresos familiares?.....	61
Tabla 16-4 ¿Cómo se financian para el desarrollo de la actividad comercial? .....	62
Tabla 17-4 ¿Actualmente tiene usted algún tipo de crédito? .....	63
Tabla 18-4 ¿Para que utiliza el dinero de los créditos cuando usted solicita?.....	64
Tabla 19-4 ¿Qué gasto es el más importante en el desarrollo de su negocio? .....	65
Tabla 20-4 ¿Qué cantidad de dinero utiliza mensualmente para su actividad comercial?.....	66
Tabla 21-4 ¿Cuál es la cantidad mensual para el pago de sus ayudantes?.....	67
Tabla 22-4 ¿Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro?.....	68
Tabla 23-4 ¿Tiene alguna preferencia o habito financiero de ahorró?.....	69
Tabla 24-4 ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación, para mejorar sus finanzas?.....	70
Tabla 25-4 Cuadro de resumen de las encuestas realizadas.....	71
Tabla 26-4 Chi cuadrado.....	73
Tabla 27-4 Nivel de significación .....	73
Tabla 28-4 Cálculo de Chi cuadrado.....	74

Tabla 29-4 Chi cuadrado calculado.....	75
Tabla 1-5 Determinación de los objetivos financieros.....	87
Tabla 2-5 Ejecución de actividades y responsables modelo financiero propuesto.....	92
Tabla 3-5 Programa de Capacitación de Educación Financiera.....	95

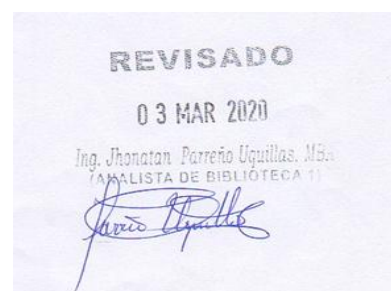
## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-2 Proceso de planificación financiera personal .....	22
Figura 2-2 Presupuesto de varios gastos cotidianos.....	26
Figura 3-2 Grafico de la estructura de la comercialización.....	36
Figura 4-2 Grafico del Sistema de Comercialización .....	39
Figura 5-2 Grafico de la Mercadotecnia .....	39
Figura 1-3 Técnicas de recolección de datos .....	46
Figura 1-4 Género .....	47
Figura 2-4 Edad.....	48
Figura 3-4 Estado civil.....	49
Figura 4-4 Instrucción.....	50
Figura 5-4 Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera .....	51
Figura 6-4 Con educación financiera podría mejorar la rentabilidad de su negocio.....	52
Figura 7-4 Como o con quine aprendió el manejo de las finanzas. ....	53
Figura 8-4 Considera a la educación necesaria para mejorar la actividad financiera.....	54
Figura 9-4 Cuál es la disponibilidad de tiempo para educarse en temas financieros .....	55
Figura 10-4 Es importante conocer u modelo de educación financiera para mejorar su actividad comercial. ....	56
Figura 11-4 Lleva registro de ingresos y gastos en la actividad comercial.....	57
Figura 12-4 Las ganancias de su actividad comercial le permite generar ahorro .....	58
Figura 13-4 Las ganancias de su actividad comercial le permite financiar sus deudas .....	59
Figura 14-4 Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar inversión.....	60
Figura 15-4 Cual es la principal fuente de sus ingresos familiares.....	61
Figura 16-4 Cómo se financia para el desarrollo de la actividad comercial .....	62
Figura 17-4 Actualmente tiene usted algún tipo de crédito .....	63
Figura 18-4 Para que utiliza el dinero de los créditos cuando usted solicita.....	64
Figura 19-4 Que gasto es el más importante en el desarrollo de su negocio .....	65
Figura 20-4 Que cantidad de dinero utiliza mensualmente para su actividad comercial .....	66
Figura 21-4 Cuál es la cantidad mensual para el pago de sus ayudantes .....	67
Figura 22-4 Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro.....	68
Figura 23-4 Tiene alguna preferencia o hábito financiero de ahorrar.....	69
Figura 24-4 ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación para mejorar sus finanzas?.....	70

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación fue diseñar un modelo de educación financiera mediante el uso de herramientas administrativas y financieras para mejorar la capacidad de gestión de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba (EP-EMMPA); para ello se elaboró el marco teórico recurriendo a las teorías y conceptos referente a los modelos administrativos de Educación Financiera acorde a las necesidades de los involucrados, basando su importancia en la necesidad que los comerciantes de la EP- EMMPA, adquieran conocimientos y administren sus ingresos de una forma técnica. Este trabajo fue de campo, mediante la aplicación de encuesta y la investigación de carácter descriptivo, misma que se desarrolló tomando como referencia la realidad social, cultural y económica de los comerciantes del Mercado Mayorista Riobamba, resultados que facilitaron para sustentar el modelo de Educación Financiera. La hipótesis demuestra estadísticamente que: “Un modelo de educación financiera (modelo de Ruiz Bargés) permitirá mejorar la capacidad de gestión de los comerciantes de la EP- EMMPA”; es importante conocer el modelo de Educación financiera de Ruiz Bargés que guie las actividades económicas de los comerciantes, considerado el más adecuado para implementar en los comerciantes del mercado mayorista de Riobamba, el cual permitirá dinamizar su actividad comercial y la participación activa en el proceso de transferencia de conocimientos mediante programas de capacitación financiera a corto, mediano y largo plazo. Se concluye; que el desarrollo del plan de capacitación nos permite darle funcionalidad al modelo financiero a través de los actores que participen activamente el proceso de transferencia de conocimientos y fundamentalmente de la administración de los recursos financieros y se recomienda; aplicar esta investigación a otros sectores de la sociedad para tener incidencia positiva en el manejo de las finanzas en la provincia de Chimborazo y el país.

**Palabras clave:** <EDUCACIÓN FINANCIERA>, <CAPACIDAD DE GESTIÓN>, <MODELO FINANCIERO>, <MODELO ADMINISTRATIVO>, <CULTURA FINANCIERA>, <PLAN DE CAPACITACIÓN>



## SUMMARY

The present research work was; Design a financial education model by using of administrative and financial tools to improve the management capacity of traders of the Company Public Municipal Market of Agricultural Producers San Pedro of Riobamba (EPAMMPA) for this purpose, the theoretical framework was developed using theories and concepts concerning the administrative models of Financial Education according to the needs of those involved based on their importance in the need for EP-EMMPA merchants, to acquire knowledge and technically manage your income. This work was the field, through the application of surveys and the research of a descriptive nature, very development edify as a reference social reality, the cultural and economic reality of the merchants of the Wholesale Riobamba Market, results that facilitated to support the Financial Education model. The hypothesis statistically demonstrates that: "A financial education model (Ruiz Bargés model) will improve the management capacity of EP traders - EMMPA" it is important to know Ruiz Bargés Financial Education model that guides the economic activities of merchants, considering the most appropriate to implement in traders in the Wholesale Market of Riobamba, which will enable the dynamization of its business activity and active participation in the knowledge transfer process through short, medium and long-term financial training programs. It is concludes, that the development of the training plan allows us to give functionality to the financial model through the actors that actively participate in the process of knowledge transfer and fundamentally in the administration of financial resources and it is recommended apply this research to other sectors of society to have a positive impact on the management of finances in the Chimborazo Province and the country.

**KEYWORDS:** <FINANCIAL EDUCATION>, <MANAGEMENT CAPACITY>, <FINANCIAL MODEL>, <ADMINISTRATIVE MODEL>, <FINANCIAL CULTURE>, <TRAINING PLAN>.





# CAPÍTULO I

## 1.1 Introducción.

En la actualidad gran parte de la población, tiene la idea de que la educación financiera es un tema complejo y que sólo unos cuantos pueden comprender su manejo. Esta situación ha afectado significativamente en el proceso de la toma de decisiones, las cuales resulten útiles para una adecuada administración de los recursos económicos.

Las decisiones financieras se toman a diario, algunas de ellas son de mínima confusión, otras ameritan una reflexión de carácter técnico, en los dos casos existe una variable en común, la decisión que se tome ahora tendrá una incidencia positiva o negativa de la situación financiera en la que se proyecten en un futuro.

Muchas personas no logran entender con facilidad el manejo de las finanzas personales a lo largo de su vida, generando una escasa cultura financiera, afectado en forma directa en el proceso de toma de decisiones, probablemente puede tener consecuencias adversas, dado que no se han cimentado buenas bases para obtener una economía financieramente sólida.

En varios países del mundo, entre los cuales se puede incluir al Ecuador, la situación económica en la actualidad, tiene claras evidencias de que no existe capacidad de ahorro, para el cumplimiento de los objetivos presentes y futuros de la población, en el ámbito de la finanzas personales, razón por la cual resulta prioritario un manejo coherente y responsable de los ingresos generados (bajo cualquier relación) con la finalidad de que los ingresos permitan cubrir o satisfacer las necesidades básicas, enfrentar emergencias y obtener provecho ante cualquier coyuntura de índole macroeconómicos o microeconómico.

Este estudio pretende determinar la oportunidad de conocer y aplicar los diferentes instrumentos y herramientas financieras para el desarrollo económico y financiero que tienen los comerciantes del mercado mayorista de la ciudad de Riobamba, su incidencia directa en la provincia de Chimborazo, donde la educación financiera de los actores es limitada.

En su totalidad los comerciantes realizan transacciones con dinero en efectivo, el aprendizaje para la realización de las transacciones ha sido de manera empírica y sin fundamento técnico.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

### ***1.2.1 Situación Problemática***

La Educación Financiera es el proceso educativo por medio del cual las personas asumen la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de las finanzas personales y familiares. (Credomatic, 2008, pág. 35), aquello trasciende significativamente como aporte desde la sociedad a fortalecer la economía en su conjunto dentro de un Estado.

Educación financiera son conocimientos básicos de economía, su conceptualización, importancia, objetivos, principios y leyes de la economía. Asimismo, conocer la presencia de la economía en la vida y el desarrollo del país, en las empresas u organizaciones, en las comunidades, en las familias y en las personas. (Credomatic, 2008, pág. 42)

La educación Financiera comprende una tarea que puede volverse compleja con claros signos de riesgo, al no contar con información pertinente, o con el apoyo para obtener dicha información, respecto de lo cual; los productos y servicios que pone a disposición el sistema financiero tradicional, pese a mostrar serias limitaciones. Se puede argumentar de esta manera que poco sirve tener acceso a productos y servicios si la ciudadanía no sabe cómo utilizarlos en forma técnica.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el estudio realizado en el año 2011 – 2012, a 39.617 hogares en las 24 provincias del país muestran la estructura que el 58,8% de los hogares ecuatorianos tienen capacidad de ahorro, por su parte el 41,1% presenta limitaciones para generar ahorro, debido a que generan mayores gastos que ingresos. Lo cual refleja desde una mirada empírica que esto tiene relación causa – efecto por el limitado nivel de educación en general, de manera particular en el ámbito financiero.

En el caso de Ecuador la política productiva ha determinado estrategias, lo cual deriva en la creación de Mercados Mayoristas como polos de desarrollo productivo. Geoestratégicamente ubicados en ciudades como: Riobamba, Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato, entre otras. La actividad principal que se genera dentro de estos mercados corresponde al comercio de productos agroalimentarios.

La actividad productiva a nivel de la provincia de Chimborazo, donde tiene principal incidencia el Mercado Mayorista, responde a las siguientes características: Agricultura, ganadería,

silvicultura y pesca 21,5%, comercio al por mayor y menor 19,1% y actividades de la atención de la salud humana 3,3% con menor porcentaje. Evidenciando otro elemento de valor con el cual se puede argumentar que un importante porcentaje de la actividad productiva está vinculado en torno a la dinámica comercial del Mercado Mayorista.

En la ciudad de Riobamba, el Mercado Mayorista responde a esta estrategia productiva, donde se comercializan productos de la cadena agroalimentaria. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del año 2010, el cantón Riobamba constituye una población de 156.723 habitantes, el 69,43% corresponde al área urbana y el área rural representa el 30,57 %.

El comerciante como actor principal dentro de esta estrategia productiva, está inmerso en actividades de oferta y demanda para tomar las mejores decisiones, asegurando la satisfacción de los clientes, en base a esto; busca la correcta administración de sus finanzas personales. Sin embargo, aquello se limita al simple hecho del almacenamiento y actividades elementales de carácter tradicional.

La capacitación constituye una actividad aislada, limitada o nula en muchos casos, ceñido de la falta de motivación por parte de comerciantes para generar su desarrollo. Los actores de la administración del Mercado Mayorista tampoco muestran especial interés en fomentar programas de capacitación, así también la falta de gestión con instituciones de educación superior que desarrolle e impulse el adiestramiento para los comerciantes, con el objeto de aportar y fortalecer los conocimientos técnicos, a este importante segmento de Riobamba y Chimborazo.

Otra problemática del mercado es el control del flujo de efectivo, al tomar una decisión de financiamiento sin un análisis costo beneficio que asegure la rentabilidad y el nivel de endeudamiento al que recurren para mantener su actividad económica. Entre sus operaciones deben contemplarse costos y gastos incurridos, así, como la rentabilidad deseada por la mercadería que se venda ya sea al contado o a crédito, también la forma de entregar mercaderías y pactar los pagos de forma verbal, notando claramente la falta de conocimiento de instrumentos de cobro, como letras de cambio o pagares que aseguran el pago, y reducen el riesgo de pérdida o de ser estafados.

La falta de educación en temas financieros lleva consigo graves consecuencias para las personas: sobreendeudamiento, ineficiencia en el manejo de las finanzas personales, ausencia de ahorro. La mala administración de recursos puede llevar al fracaso de un emprendimiento, es por ello que una persona debe actuar de manera técnica, para tener un crecimiento económico sostenible, teniendo en cuenta algunas leyes de la economía tan fundamentales como:

- a) A menor oferta de un bien o servicio, los precios suben.
- b) A menor demanda de un bien o servicio, los precios bajan.
- c) Y un exceso en la oferta, provoca que los precios del bien bajen.

Estas leyes económicas son fundamentales en la actividad comercial, más aún, considerando que el trabajo a realizarse es con un fondo de (préstamo o crédito), ya que dicho manejo de dinero debe generar ganancias que cubran los intereses y rentabilidad para los actores.

Los productores y los comerciantes del mercado mayorista Riobamba toman decisiones en base al empirismo, por lo que es necesario dotar de conocimientos y herramientas que mejoren el criterio y el análisis del comerciante, para mejorar el manejo de su economía y finanzas, reducir los niveles de endeudamiento y que les permita mejorar la rentabilidad del negocio tratando así de alcanzar un desarrollo económico sustentable.

Esta situación obstaculiza el manejo del dinero del negocio y del hogar, dificultando saber exactamente cuál es el análisis sobre el dinero ganado o perdido, lo que hace que los productores, comerciantes tengan problemas al momento de revisar sus ingresos - egresos y mucha más aun saber financiar los posibles negocios, que desean realizar y se debe hablar también de la capacidad de endeudamiento que poseen ya que por sus negocios adquieren deudas para realizar la compra y venta de productos y así poder saber cuánto tengo que guardar para poder realizar los pagos de los diferentes compromisos adquiridos.

### ***1.2.2 Formulación del problema***

¿Cómo influye un modelo de educación financiera en el desarrollo de la capacidad de gestión de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba?

### ***1.2.3 Preguntas Directrices de la Investigación***

- ✓ ¿Qué tipo de formación (contenidos) necesitan los comerciantes para mejorar sus conocimientos administrativos financieros?
- ✓ ¿Qué metodología podrían utilizarse para optimizar el proceso de capacitación mediante un modelo educativo?
- ✓ ¿Cómo se podría motivar la participación de los comerciantes para inducir la cultura de ahorro?

- ✓ ¿Cómo se beneficiarán los comerciantes del mercado mayorista en la gestión de sus finanzas personales?

### **1.3 Justificación de la investigación**

En la actualidad el tema de educación financiera ha generado preocupación a nivel mundial, señalando que se debe establecer programas de educación financiera con el propósito de llevar a cabo toma de decisiones adecuadas en el manejo de los recursos económicos de la población.

La educación financiera es de suma importancia para el desenvolvimiento de los individuos en las sociedades actuales, la amplia gama de servicios que son ofrecidos al público, hace indispensable que las personas tengan por lo menos conocimientos básicos sobre aspectos financieros. Tales conocimientos son importantes no solo a nivel individual, microeconómico, sino que también a nivel de la sociedad como un todo, es decir, a nivel macroeconómico; debido a que toda economía necesita de un proceso previo de ahorro para poder financiar la nueva inversión de crecimiento económico que haga posible la creación de más empleos y producción. (Gómez García Yatzín, 2011, pág. 7)

La educación como tal es sinónimo de crecimiento y progreso. La educación financiera actúa como promotor de desarrollo, proporciona elementos claves para una adecuada administración del dinero, desde el manejo de una cuenta de ahorros o cuenta corriente, hasta la administración de un emprendimiento, negocio o empresa; brinda por tanto mejores alternativas a los individuos al tomar decisiones financieras convenientes

La relevancia de la presente investigación radica que el 41% de la población aplica prácticas de ahorro e inversión informales, de acuerdo con las estadísticas del INEC 2010. Considerando este censo es imprescindible el hecho de educar en el área financiera, que contribuye a empoderar a la población sobre la decisión de rentabilizar sus recursos monetarios a través del ahorro e inversión, favoreciendo un mejor nivel de vida.

La economía de la provincia de Chimborazo se basa en gran parte de la producción agrícola por lo que se realizan grandes ferias de productos agroalimentarios. Riobamba se ha transformado en centro comercial de las actividades productivas del resto de cantones, siendo el mercado referencial, en la fijación de precios, como para el abastecimiento a los diferentes mercados. Por lo tanto, la dinámica económica del Cantón depende de las actividades productivas en otros cantones, de allí la importancia de centro administrativo y capital de provincia.

La empresa pública municipal mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP-EMMPA), es un mercado que se encuentra en pleno desarrollo y cuyos sectores económicos presentan una tendencia de crecimiento progresivo, considerando que el sector agropecuario representa el 26,6%, el más importante por lo que las actividades de comercio son una fuente de dinero, que contribuyen al desarrollo económico y financiero, generando empleo y flujos de circulantes de dinero.

En el mercado municipal se debe establecer estrategias que generen un proceso de aprendizaje de los productores y comerciantes sobre cómo llevar a cabo un correcto proceso de educación financiera es decir cómo se debe ahorrar por cada dólar ganado. Realizar cursos de capacitación para saber cómo se manejará el proceso de educación financiera, entender el valor del dinero es muy significativo para saber lo que deben gastar y lo que deben guardar para poder tener una mejor vida económica social y familiar.

De ahí la necesidad de realizar un estudio desde una mirada técnica, la generación de un modelo de educación financiera para los comerciantes del EP EMMPA, dotando de conocimientos técnicos en el área financiera a través de la capacitación con terminología entendible y práctica. Es necesaria la difusión de los beneficios, riesgos, obligaciones, leyes, reglamentos que rigen la actividad comercial economía tributaria, lo cual permitirá empoderar a los actores de este importante sector productivo, incluirlos en el ámbito formal de la economía, generando beneficios significativos para dichos ciudadanos y por ende para el país.

## **1.4 Objetivos de la Investigación**

### ***1.4.1 Objetivo general***

Diseñar un modelo de educación financiera mediante el uso de herramientas administrativas y financieras para mejorar la capacidad de gestión de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba.

### ***1.4.2 Objetivos específicos***

- ✓ Desarrollar un marco teórico sobre el modelo de educación financiera para entender el uso de herramientas administrativas y financieras como un espacio de aprendizaje social.
- ✓ Diseñar el marco metodológico a fin de sustentar el tipo de investigación modalidad, técnicas e instrumentos de investigación.

- ✓ Proponer un modelo de educación financiera, como base de desarrollo de los comerciantes, adaptado a sus necesidades específicas.

## **1.5 Hipótesis**

### ***1.5.1 Hipótesis General***

Un modelo de educación financiera permite mejorar la capacidad de gestión de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba.

## **1.6 Identificación de variables**

- ✓ **Variable independiente:** Modelo de Educación Financiera (MEF).
- ✓ **Variable dependiente:** Capacidad de Gestión (CG).

## CAPÍTULO II

### 2.1 Marco de Referencia

#### 2.1.1 Antecedentes del problema

Una investigación realizada por (Aguilar Jumbo & Ortiz Veintimilla, 2013), de la Universidad Técnica Particular de Loja, en su tesis: “Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas; en sus objetivos plantea lo siguiente:

Conocer el marco teórico relacionado con conceptos, importancia, tendencias y perspectivas de la educación financiera a nivel mundial, y de la región, finalmente la participación e implementación en Ecuador.

Diagnosticar sobre el nivel de ingresos y gastos de los estudiantes a través de la encuesta anteriormente mencionada.

Diseñar el programa para fortalecer los conocimientos y habilidades con el fin de brindar a los estudiantes la información y la asesoría necesaria para promover la cultura del ahorro y generación de hábitos.

La investigación se realiza aplicando métodos cuantitativo-cualitativos, debido a que, mide fenómenos de manera objetiva haciendo uso de recolección de datos y estadísticas. Se emplea la encuesta para determinar el nivel de educación y cultura financiera y las entrevistas realizadas a los actores.

En base a la investigación realizada se llegó a obtener varias conclusiones sobre la educación y cultura financiera:

Hoy en día se reconoce la importancia de contar con una mejor educación y cultura financiera y más conocimiento sobre el tema para mejorar la capacidad de las personas para utilizar servicios financieros y tomar decisiones eficientes con respecto a su bienestar presente y futuro.

En el Ecuador, los bancos conjuntamente con el gobierno han emprendido en iniciativas para fortalecer la educación y cultura financiera en las personas a través de regulaciones, normas e



iniciativos que deben multiplicarse en el país para que la cultura financiera vaya ganando espacio en la sociedad.

Los niveles de educación y cultura financiera de los estudiantes de titulación se encuentran entre bajos y medios lo que significa que es viable la implementación de un programa de educación y cultura financiera para aumentar los niveles de conocimiento y entendimiento financiero y potencializar la planeación y el control financiero para mejorar el uso de la oferta de productos y servicios financieros del sistema bancario y no bancario.

Al existir una relación de dependencia de los estudiantes su nivel de ingreso como de su gasto es igual, con pocas posibilidades de ahorro, aunque los estudiantes poseen conocimiento financiero, no tienen el hábito de la cultura financiera.

El conocimiento financiero es importante, pero lo es más la adquisición de hábitos financieros. En el caso en la investigación se logró determinar que en el aspecto de planeación y control financiero no logra generar una aplicación en la vida de los estudiantes que garantice el buen manejo de sus finanzas personales.

Es importante además que materias como finanzas, presupuestos y matemáticas financieras hagan mayor énfasis en la importancia de llevar a la práctica las finanzas personales que tienen una correlación de conceptos con las finanzas empresariales.

La investigación realizada por (Bonilla Ojeda, 2015) de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. En su estudio "Causas y Consecuencias del Desahorro: Un estudio de la Clase Media de la Zona Norte de la Ciudad de Guayaquil" en sus objetivos plantea lo siguiente:

Identificar las causas para que exista desahorro en de la clase media de la zona norte de la ciudad de Guayaquil.

Determinar las consecuencias del desahorro de la clase media en la zona norte de la ciudad de Guayaquil.

La metodología de investigación se realiza bajo un estudio cualitativo-cuantitativo, porque es una investigación de tipo social y se ha tomado datos estadísticos. Se aplicó investigación descriptiva para llegar a conocer las situaciones costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades diarias de los comerciantes y exploratoria que ayudó a plantear en el problema de investigación.

La importancia de crear y hacer uso de un presupuesto mensual según la investigación permitió a supervisar los ingresos y sobre todo tener control de gastos, el Desahorro en la recreación es que los guayaquileños tienen la costumbre de realizar sin límites, gastan en comida, bebidas, hoteles, movilización, extras, y al final del viaje han gastado una cantidad que ni se imaginaban además del uso de las tarjetas de crédito. El correcto uso del presupuesto brindará también el valor del ahorro que se pueda generar, haciendo correcto uso de las herramientas financieras.

Por lo cual el autor de esta tesis concluye:

El endeudamiento es una situación que se da, debido al exceso de liquidez y a las condiciones en las que se desarrolla la clase media son de fácil acceso a la adquisición de préstamos es por esto por lo que las personas llegan a endeudarse con mucha facilidad.

La incapacidad de cubrir las deudas se debe el sobreendeudamiento llega a niveles extremos, no solo a nivel doméstico sino también a nivel macro como es un país.

Para finalizar podemos decir que los hogares se encuentran en tendencia al endeudamiento, debido a que los créditos directos y las tarjetas de créditos son los más apetecidos por los integrantes de la clase media. Las personas que pertenecen a clase vulnerable pueden regresar a la clase bajo o bien mantenerse en la clase media esto depende de la situación por la cual a travessando y como la enfrenten.

Así mismo, en el trabajo de titulación (García Gómez, 2011), de la Universidad Tecnológica de la Mixteca (México), indica en su tesis “Características e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad de Oaxaca de Juárez”; en sus objetivos plantea lo siguiente:

Determinar si, por lo menos empíricamente, los niños, jóvenes y adultos aplican algunos conceptos de educación financiera en sus finanzas personales y/o familiares.

Hay que destacar en base a la investigación, las características y la importancia de la educación financiera y desarrollar los conceptos que les son propios: ahorro, inversión, préstamos (créditos), presupuestos, remesas (cambio de dólares) y micro seguros.

Proponer recomendaciones que apoyen la difusión, consolidación y aplicación de la educación entre niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad Oaxaca de Juárez.

Se llevó a cabo una investigación documental en los sectores populares, para la medición de las variables de interés objeto de este estudio, se eligió como instrumento de medición la aplicación de encuestas, la técnica de muestreo que se utilizó fue el muestreo estratificado, la cual consiste en particionar a la población en subpoblaciones. Esta información sirvió de punto de partida para la investigación descriptiva. Para el desarrollo de este tipo de investigación se aplicó una encuesta a través de las cuales se obtiene datos primarios que ayudan a consolidar una investigación concluyente.

Haciendo un comparativo con el país México y el Ecuador, en México, muy pocas personas hacen uso del ahorro e inversión formal, la mayoría ahorra e invierte a través de negocios propios.

Según (Tapia Evelyn, 2019, pág. 2), en el Ecuador, el 96% de la población, nueve de cada 10 personas en el país jamás recibieron capacitación sobre educación financiera, según la encuesta sobre inclusión financiera en agosto del año 2018 el Banco Central del Ecuador (BCE). Entre el 2016 y el 2017, el BCE realizó la encuesta a 4442 personas a escala nacional. De ellas, solo 165 recibieron alguna vez charlas o material sobre educación financiera. La cultura de ahorro en el Ecuador es de 62.8% No y el 37.2% Si. La falta de conocimiento sobre el manejo de las finanzas personales se da en el país a pesar de que desde el 2013, la Superintendencia de Bancos establece que todas las instituciones controladas por el ente deben desarrollar programas de educación financiera para sus clientes, colaboradores y público en general.

Es muy importante que desde temprana edad los conceptos primordiales de la educación financiera sean muy bien comprendidos y asimilados por las personas, ayudan a promover a estos sectores de la población mediante programas especiales que se tramiten de manera periódica y que sean promovidos por las autoridades locales o municipales, e incluso por autoridades estatales.

Por lo cual el autor de esta tesis concluye:

Debido a que un reducido porcentaje de niños, jóvenes y adultos pertenecientes a sectores populares de la ciudad Oaxaca de Juárez tienen conocimiento de que es educación financiera. Aunque no existan campañas de promoción y difusión de educación financiera para los sectores populares de la ciudad Oaxaca de Juárez, es muy importante que autoridades municipales o instituciones educativas competentes en tales lugares implementen programas. Si bien en cada localidad hay puntos de reunión adecuados como para impartir pláticas sobre educación financiera, se puede pensar también en programas masivos a través de la radio.

## **2.2 Bases Teóricas.**

### **2.2.1 Sistema Financiero**

El sistema financiero está constituido por instituciones financieras y mercados, cuyo objetivo facilitar y otorgar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos. Los bancos son los intermediarios más conocidos en nuestro país, debido a que fomenta el ahorro de dinero, permite la colocación del mismo en la economía y proporciona préstamos, con el objetivo de incrementar la inversión, ofrecen sus servicios al público y forman parte muy importante del sistema de pagos. La participación de cada una de las instituciones financiera en el mercado se utiliza en términos absolutos el criterio del tamaño de los activos, pasivo, patrimonio, y contingentes, etc.

#### *2.2.1.1 Definiciones del sistema financiero*

Para (Chiriboga Rosales, 2010, pág. 6) manifiesta “Que el sistema financiero, constituye uno de los sectores más importantes de la economía que permite proveer de servicios de pagos, movilizar el ahorro y asignar el crédito, además de limitar, valorar, intercambiar los riesgos resultantes de esas actividades. Diversas instituciones (Bancos, Sociedades Financieras, Mutualistas, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Compañías de Seguros, Casas de Valores, Almaceneras, etc.) prestan estos servicios, que son usados en diferentes combinaciones por unidades familiares, empresas y gobierno, mediante toda una serie de instrumentos (dinero, tarjetas de crédito, bonos, acciones, seguros, etc.).”

El sistema financiero de un país juega un papel muy trascendental en la vida económica y productiva que se convierte en el pilar para la generación de la riqueza, razón por la cual los entes económicos realizan todas las actividades financieras existentes, canaliza el dinero de los ahorradores a los inversionistas quienes lo utilizan para generar mayor producción en los distintos sectores de la economía, Los sistemas financieros abarcan, empresas, bancos e instituciones que satisfacen las decisiones financieras de las familias, las empresas y los gobiernos locales y del exterior, como se puede ver el sistema financiero es tan amplio e importante y encargada de prestar servicios y facilitar el desarrollo de múltiples operaciones financieras y comerciales.

#### *2.2.1.2 Importancia del sistema financiero*

Para (Dueñas Prieto, 2008, págs. 2-3) la importancia de un sistema financiero es cuando “existen personas y empresas que diariamente devengan un ingreso (salarios y ventas). Una vez descontados los gastos de consumo y los costos de producción, obtienen un excedente neto

positivo (denominado utilidad o ganancia). Este excedente equivale a un sobrante de liquidez o ahorro (ahorro = ingreso – consumo)”.

Con la definición mencionada se concluye que las familias transfieren fondos al sistema financiero y éste, a su vez; ofrece financiación a las personas y empresas. El Sistema Financiero opera como un intermediario entre las personas u organizaciones que disponen de suficiente capital y aquellas que solicitan recursos monetarios para desarrollar proyectos de inversión e impulsar la actividad económica.

El sistema financiero obtiene una ganancia apreciable por actuar como intermediario, puesto que su negocio consiste en captar dinero a bajas tasas de interés y prestar ese mismo dinero a tasas de interés mayores. Además, facilita la circulación del dinero en la economía, permitiendo la realización de un sinnúmero de transacciones diarias y fomentando el desarrollo de incontables proyectos de inversión.

Por las razones mencionadas el sistema financiero es importante porque:

- ✓ Estimula el ahorro mediante la oferta de productos con rendimientos atractivos y seguridad.
- ✓ Facilita el pago de bienes y servicios, estimulando el desarrollo del comercio interno y externo.
- ✓ Proporciona el nivel apropiado de liquidez que necesita un país para que la sociedad pueda comprar los bienes y servicios para su vida diaria.
- ✓ Es el principal mecanismo de financiamiento.

### ***2.2.2 El Sistema Financiero Ecuatoriano***

Según (Zoe Elisabeth Estévez Torres, 2019, pág. 5) manifiesta, “La estructura general del sistema financiero ecuatoriano se integra por tres elementos esenciales: las leyes que regulan la actividad financiera, que tienen por finalidad asegurar el funcionamiento de los mercados financieros y al conjunto de ellas se le llama regulación financiera, los órganos rectores, y las instituciones de servicios financieros. La Superintendencia de Bancos es la entidad comisionada para vigilar y fiscalizar a las organismos del sistema financiero, de seguro privado y de seguridad social, a fin de que las actividades económicas y los servicios que prestan se sujeten a la ley y atiendan al beneficio general; el Banco Central tiene como misión fundamental la de mantener la estabilidad económica del país y; la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que se

ocupa de la organización, funcionamiento y funciones de control y supervisión del sector financiero popular y solidario”.

En concordancia con la (Asamblea Nacional, 2008, págs. 146-147) manifiesta que el sistema financiero se refiere según los artículos siguientes:

**Art. 309.-** El sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario, que intermedian recursos del público.

**Art. 310.-** El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros.

**Art. 311.-** El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro.

El Sistema Financiero Ecuatoriano (SFE) está constituido por un conjunto de principios y normas jurídicas que se basan en un instrumento y documentos especiales que nos permiten canalizar el ahorro y la inversión de los diferentes sectores hacia otros que lo necesitan; esto conlleva al apoyo y desarrollo de la economía. Estas instituciones que forman el SFE se caracterizan por ser las encargadas de la intermediación financiera entre el público y la entidad, captando recursos del público a través del ahorro para luego utilizar dichas captaciones en operaciones de crédito e inversión.

#### *2.2.2.1 Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano*

Con la Constitución de 2008 en su art. 309 se establece que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario, que dentro de sus facultades intermedian recursos públicos y se prescribe que cada sector posee sus normas, junto a sus organismos de control específicos y diferenciados, encargados de salvaguardar la estabilidad, seguridad, solidez y transparencia.

En el art. 160 del Código Orgánico Monetario y Financiero, se establece que el sistema financiero ecuatoriano se encuentra integrado por el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario. Continuando con los arts. 161, 162, 163 y 164 del mismo Código, se puede clasificar cada sector, como indica la tabla.

**Tabla 1-2 Sistema Financiero Ecuatoriano**

<b>Sector</b>	<b>Entidades</b>
Financiero público	Bancos. Corporaciones.
Financiero privado	Bancos múltiples y especializados Entidades de servicios financieros como: casas de cambio. Entidades de servicio auxiliar como: software bancario, de transporte de especies monetarias y cajeros automáticos.
Popular y solidario	Cooperativas de ahorro y crédito. Entidades asociativas, cajas y bancos comunales. Asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda. Entidades de servicios auxiliares.
Subsidiarias o afiliadas	Subsidiarias con participación accionaria superior al 50% del capital suscrito y pagado. Afiliada con participación accionaria inferior al 50% y no menor al 20% del capital suscrito y pagado.

Fuente: Código Orgánico Monetario y Financiero (2014).

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

Los conceptos de las principales instituciones que conforman el sistema financiero, las cuales son:

- ✓ **Bancos:** Instituciones encargadas de custodiar el dinero depositado por los clientes y además utilizar una porción del dinero para colocar préstamos, en la cual se cobra una tasa de interés activa de acuerdo con el riesgo que represente dicha operación de crédito.
- ✓ **Cooperativas de ahorro y crédito:** Son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas, unidas de manera voluntaria con el objetivo de realizar actividades de intermediación financiera según sus necesidades financieras; asimismo, las cooperativas se encuentran conformadas por socios más no por clientes.
- ✓ **Mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda:** Son entidades que al igual que las cooperativas, forman parte del sector financiero popular y solidario, conformándose por la unión de personas, pero con el objetivo de destinar la captación de recursos financieros para el financiamiento de viviendas y de la construcción.
- ✓ **Sociedades financieras:** Son instituciones con el objetivo de ejercer una intervención en el mercado de capitales y además otorgar créditos enfocados en financiar la producción, la adquisición, la construcción y la venta de bienes a mediano y largo plazo.

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera es responsable de regular el sistema financiero ecuatoriano, a través de la elaboración de políticas públicas. Para la supervisión y control del sistema financiero, se establecen tres organismos que son la Superintendencia de Bancos para los bancos, mutualistas y sociedades financieras; la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria para cooperativas y mutualistas de ahorro y crédito de vivienda; y la

Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros para las compañías de seguros. (Palacios Maldonado, 2017, págs. 33 -35)

### ***2.2.3 Educación Financiera.***

La educación financiera está dirigida a todos los individuos; pequeños o grandes empresarios, padre de familia, estudiantes; con ingresos altos, medios o bajos. Una persona bien informada y educada financieramente toma mejores decisiones económicas en el trabajo, en el hogar y en la comunidad. El control y buen manejo del dinero se ha vuelto una necesidad primordial en la vida diaria, que repercute en la estabilidad financiera personal y familiar. Utilizar herramientas y desarrollar habilidades que permitan la aplicación de conceptos de educación financiera, para evitar riesgos y enfrentar contratiempos de una manera más adecuada, es imprescindible para fijar y alcanzar metas financieras en el corto, mediano y largo plazo.

#### *2.2.3.1 Definiciones de la Educación Financiera*

Según (Villada Fernando, 2017, pág. 14), manifiesta que “La educación financiera es definida como el proceso mediante el cual los usuarios comprenden mejor los productos y riesgos financieros, desarrollando habilidades para tomar decisiones mejor informadas con los riesgos que estas decisiones acarrear. “

La educación financiera es el proceso que, a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento mejoran su comprensión de los productos y los conceptos financieros, además desarrollan las habilidades y confianza para adquirir mayor conciencia de los riesgos, oportunidades financieras y toma de decisiones, para mejorar su bienestar financiero.

Para (Estefanía Baquero, 2019, págs. 280-281) donde manifiestas, “La educación financiera básicamente consiste en la capacidad que tienen los individuos para administrar sus ingresos, tener un seguimiento de las finanzas, planear para el futuro, elegir productos financieros y mantenerse informado sobre asuntos financieros. Además de proveer la información y los conocimientos que sirven de ayuda para desarrollar las habilidades necesarias para evaluar las opciones y tomar las mejores decisiones financieras.”

La educación financiera puede ser considerada como un proceso en el cual se comprenden conceptos y se adquieren conocimientos y herramientas, que permiten desarrollar habilidades, actitudes y capacidades para una adecuada toma de decisiones, referente a la administración de



los recursos económicos y el uso efectivo de los productos y servicios financieros que favorezcan el bienestar de las personas.

Es así que (Pellas Carlos, 2008, pág. 35) indica que “La educación financiera es el proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo personal y familiar por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera”

La educación financiera, es un proceso de transmisión de conocimientos y desarrollo de habilidades que permitan a las personas tomar decisiones acertadas en cuanto al manejo de sus recursos financieros, con la finalidad de mejorar su calidad de vida, de manera que sea un efecto multiplicador hacia sus familias y la sociedad en general.

En conclusión, la educación financiera debe verse siempre como un proceso dinámico y acorde al patrimonio de cada estrato social, porque tienen objetivos, planes y un acceso a alternativas de financiamiento o ahorro distintas. (Pero, además, la información, instrucción y una asesoría objetiva debe ser progresiva y a comparar al crecimiento de los activos financieros de los clientes, que también es un objetivo de la educación financiera.

#### *2.2.3.2 Importancia de la Educación Financiera.*

De acuerdo (Torres Diana, 2011, pág. 2) señala: “Educación financiera tiene una gran importancia, con esto se busca un manejo adecuado sobre la administración del dinero, con elementos claves desde el manejo de una cuenta de ahorros o cuenta corriente, hasta la administración de un emprendimiento, negocio o empresa”.

Es así que la importancia de la educación financiera es una excelente herramienta para mejorar la calidad de vida de individuos y comunidades. Conociendo y poniendo en práctica sobre conceptos básicos financieros permiten un manejo adecuado y saludable de los recursos propios para viabilizar tomar oportunidades de desarrollo y crecimiento.

Para lo cual (García Sergio, 2018, pág. 15) indica “Una buena educación financiera beneficia a las personas en todas las etapas de su vida, con independencia de su nivel de renta. A los niños les enseña a comprender el valor del dinero, del ahorro y de la previsión; a los jóvenes y adultos los prepara para planificar y gestionar de forma independiente eventos importantes como la financiación de los estudios, la compra de una vivienda o la decisión de ser padres. Además, puede ayudar a los ciudadanos a elaborar planes de ahorro para su jubilación, a invertir con buen

juicio, a evitar ser víctimas de fraude o a contratar los productos financieros que mejor se ajusten a sus necesidades, ponderando todos sus riesgos.”

Considerando que la importancia de la educación financiera mejora las condiciones de vida al tener las herramientas e informaciones pertinentes para tomar decisiones respecto a la administración de recursos. De modo que, las personas con mayores niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, y como con más ahorro, más dinero para invertir y crecer.

Es necesario fomentar la educación financiera de manera urgente debido a las siguientes razones: la desinformación, desconocimiento financiero, el endeudamiento excesivo, falta de ahorro, estabilidad, seguridad, preparación económica para imprevistos, la falta de acierto del sistema financiero hace que la gente recurra al uso de servicios financieros informales que generalmente son desventajosos y de costos elevados.

### *2.2.3.3 Características de la Educación Financiera*

De acuerdo al autor BAC-CREDOMATIC considera algunos aspectos como: Conceptualización sobre educación, libertad o independencia financiera, elementos básicos de economía, recurso y productividad, el dinero y las finanzas, el ahorro y sus implicaciones, el presupuesto personal y familiar, la inversión, el crédito, los medios de pago, los impuestos, los seguros, el sistema financiero, las instituciones financieras bancarias y no bancarias.

La educación financiera nos permite desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes que permitan a las personas, tomar decisiones correctas, de carácter económico en su vida cotidiana, así como utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza. (BAC-CREDOMATIC, 2008, págs. 41-46)

Se señala las características de la educación financiera que según (Gómez Gabriela, 2009, pág. 8) menciona las siguientes:

- ✓ **Desarrolla Habilidades:** Es un proceso de desarrollo de habilidades sobre las finanzas personales y las decisiones que esto implica.
- ✓ **Transmite conocimientos:** Es la transmisión de conocimientos necesarios para que los individuos logren desarrollar tales habilidades.
- ✓ **Eleva el nivel de bienestar:** Busca así elevar el nivel de bienestar personal, familiar y con ello el del país.

Educación financiera es la transmisión de conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para que la gente pueda adoptar buenas prácticas de manejo de dinero para la generación del ingreso, gasto, ahorro, endeudamiento e inversión.

#### *2.2.3.4 Medios de trasmisión de la Educación Financiera.*

Existen una serie de materiales de multimedia y herramientas para todo el público sobre educación financiera que los usuarios pueden recibir a través de medios electrónicos de internet. El estado como tal muestra la existencia de numerosas propuestas de programas sobre esta temática, pero existen varios interrogantes como, por ejemplo: ¿Están los programas de educación financiera directamente relacionados con la falta de conocimiento sobre finanzas por parte de los individuos?

Los medios de educación financiera incluyen una diversidad de fuentes de información, enfocándose en programas que favorezcan a las finanzas personales mediante el establecimiento de métodos en su aplicación. Se enfatiza que dichos programas entre sus principales objetivos consideran conocer los atrasos de educación financiera en el país.

Los rezagos en materia de educación financiera son evidentes, por la falta de información las personas desconocen las ventajas o desventajas que pueden obtener al usarlos, existen diferentes mecanismos para el otorgamiento de educación financiera, entre los que destacan programas como: cursos, foros, conferencias y talleres. Contar con un medio de comunicación para los usuarios, es la base principal para que conozcan términos financieros, conceptos, etc. y que la información e instrucción recibida sea para un buen uso. (Garcia Ingrid, 2012, págs. 24-28)

#### **2.2.4 Finanzas Personales**

Las finanzas personales son la aplicación de las finanzas y sus principios en una persona o familia en su deseo de realizar sus actividades con la mejor distribución de dinero como es: en educación, salud, alimentación, vestimenta, seguros, lujos, transporte, etc. Se deben tener en cuenta los ingresos, los gastos, los ahorros y siempre estableciendo los riesgos y los eventos futuros. También las finanzas personales son estratégicas si se quiere maximizar nuestro ingreso que generalmente es limitado y administrarlo de forma que podamos generar un ahorro para nuestra pensión, para la educación de nuestros hijos, para emprender un negocio, un sueño personal, enfrentar algún imprevisto y nuestra buena salud crediticia entre otras.

##### *2.2.4.1 Definiciones de las finanzas personales*

Las finanzas personales son parte de nuestro diario vivir, son la base, el sostén de cada persona en su devenir social es parte de la economía que se encarga de la gestión y la optimización de los

flujos de dinero, la financiación, la entrada por los cobros y la salida por los pagos. Uno de los objetivos principales de las finanzas personales, es maximizar el valor y garantizar que se puedan atender todos los compromisos en la salida de dinero. (Ponce Cedeño Oswaldo Stalin, 2019, pág. 11)

El éxito de las finanzas personales está dado por cada individuo, es el cumplimiento en mayor o menor grado de las metas y proyectos propuestos, es observar el mantenimiento del nivel de vida deseado, no solo se trata de acumular riqueza o posesiones, es también lograr un equilibrio entre dichas posesiones, el nivel de endeudamiento y su sostenibilidad en el tiempo, el adecuado manejo del gasto y el balance positivo del proyecto de vida.

El fin principal de las finanzas personales es crear conciencia de la importancia de la educación financiera, es lograr conocer conceptos básicos con respecto al tema, pero no solo conocerlos sino como propósito principal es el aplicarlos en cada uno de las acciones de la vida y transmitirlos en el entorno familiar, para así poder lograr un estilo de vida acorde con la necesidad de cada persona, no solo se trata de subsistir con lo mínimo, se trata de vivir con lo que cada uno planea y se propone, todas las metas son realizables, depende es del método que se tome para alcanzarlas y este ejercicio garantiza la hoja de ruta para realizarlas.

#### *2.2.4.2 Importancia y características de las finanzas personales*

La importancia y las características de las finanzas personales: “Destaca que las finanzas a nivel personal se enfocan principalmente en los conocimientos que requieren para tomar buenas decisiones individuales respecto a la administración del dinero. Las decisiones pueden ser: cuanto gastar de los ingresos personales, cuanto ahorrar y como invertir los ahorros”. (Gitman & Zutter, 2012, págs. 3-7).

“Todas las personas podrían vivir más tranquilas con respecto a la economía si tuvieran acceso a la educación financiera, pues la mayoría de estas conocen cuánto ganan, pero desconocen cuánto y en qué se gastan el dinero; y, aun así, este conocimiento es subvalorado en nuestra sociedad globalizada. Las finanzas personales ayudan a que una persona o una familia creen hábitos adecuados de consumo y ahorro que les permitan crear su patrimonio y que, posteriormente, mediante la gestión adecuada del mismo, puedan cumplir con las metas personales o familiares”. (López García, 2016, pág. 25)

El autor (Guerrero Ruth Jaimes, 2018, pág. 11) halla que una de las características de las finanzas personales “Es necesario entonces analizar el estado y las características de la educación financiera al interior de las instituciones educativas para mejorar los conocimientos sobre la utilización del dinero en los jóvenes, quienes finalmente constituyen el futuro de la sociedad. Como se ha reiterado ya, este estudio analiza los conocimientos sobre educación financiera que

los jóvenes de la educación básica en Colombia reciben desde su hogar, dada la importancia de implementar la cultura financiera en los primeros años de vida”.

Es importante que tengamos un buen manejo en las finanzas personales, tales como: organizar, controlar, planificar, gestionar y evaluar adecuadamente sus recursos monetarios. Además, debemos tomar en cuenta que depende de la edad a la que se inicie el proceso de concientización sobre la importancia de la planeación financiera y el buen uso de las finanzas personales; entre más pronto, mayores serán su rentabilidad.

Algunas de las características de las finanzas personales consisten que no es necesario ser un experto en el área, el eficiente manejo de las finanzas personales depende del comportamiento de las personas más que de sus conocimientos, depende de, sus decisiones y de la edad en que se empiece a comprender su importancia; es por tanto que las personas tienen problemas tales como: la falta de educación financiera, no están felices con la situación financiera personal, preocupación de deudas, el sobreendeudamiento y no buscan ayuda financiera.

#### *2.2.4.3 Administración de las finanzas personales*

Según (Gitman & Zutter, 2012, pág. 2) Nos dice que “La administración finanzas personales, involucra la toma de decisiones de inversión para prosperar financieramente, se aplican en la vida diaria, de modo que el aprender unos cuantos sencillos principios financieros que ayudará a las personas a administrar el dinero con mayor eficiencia y eficacia. No obstante, señalan también que la actitud que se tiene hacia el dinero es mucho más importante que la habilidad”.

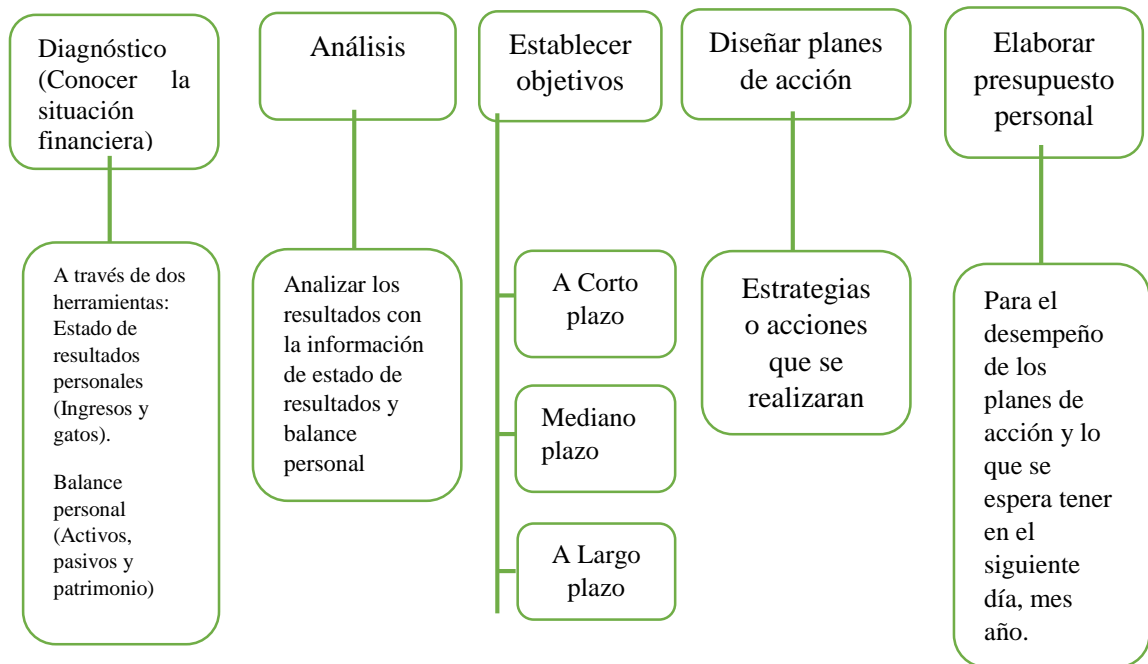
Para alcanzar una eficiente administración de las finanzas, se deben conocer sencillos principios financieros como es el ahorro, consumo, inversión, endeudamiento, para poder tomar decisiones básicas personales y hacer frente a errores comunes. Además, se debe elaborar un presupuesto planificado, para evaluar la situación financiera, conocer el alcance de las metas y objetivos financieros, valorar el consumo en base de análisis y comparación, obtener información, llevar un control del endeudamiento, diversificar las inversiones y multiplicar fuentes de ingreso.

#### *2.2.5 Proceso de planificación financiera personal*

Para (Aguilar Jumbo X. P., 2013, pág. 9) indica que “La planeación personal también es importante para analizar la situación financiera, establecer objetivos financieros, y formular los planes que le permitan alcanzarlos y ser puesta en práctica, indica como una persona puede analizar y evaluar su situación económica en base a objetivos planteados, los mismos que deben ser medibles y

cuantificables, para poder determinar el cumplimiento de los planes de acción que se diseñan en base a las metas y objetivos”

Todas las personas, necesitan un plan financiero, se busca orden, seguridad, estabilidad y libertad, mejor manejo del dinero obteniendo mejores beneficios, menores riesgos y errores, evitar un endeudamiento excesivo, un mejor retiro, la protección para cualquier eventualidad, por lo que es necesario buenos hábitos de ahorro y consumo, debidamente identificados con objetivos y metas.



**Figura 1-2 Proceso de planificación financiera personal**  
**Fuente:** Aguilar Jumbo Ximena Paola, Ortiz Veintimilla Byron Miguel  
**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

### 2.2.5.1 Diagnóstico situación financiera

Para ello, lo ideal es que acudamos al uso de dos herramientas: el estado de resultados personal y el balance personal. En el estado de resultados personal detallamos nuestros ingresos (sueldos, negocios, inversiones, etc.), nuestros gastos (alimentación, educación, servicios, etc.). Mientras que en el balance general personal detallamos nuestros activos (cuentas bancarias, inversiones, inmuebles, etc.), nuestros pasivos o deudas (tarjetas de crédito, préstamos personales, hipoteca, etc.), y nuestro patrimonio (activos menos pasivos).

### 2.2.5.2 Analizar situación financiera

Con la información obtenida a través de los estados de resultados y el balance personal, analizamos nuestra situación financiera. Es necesario examinar y estar consciente de su realidad

financiera. ¿Cuánto tiene actualmente y cuánto le hace falta? ¿Cuánto tiene disponible en su cuenta de ahorros, en inversiones u otros bienes? ¿Cuánto son sus obligaciones fijas?

#### *2.2.5.3 Establecer objetivos financieros*

Haga una lista de los objetivos que guiarán sus acciones en el futuro y establezca la prioridad con la que deben ser alcanzados. Los objetivos deben ser cuantificables y específicos.

#### *2.2.5.4 Diseñar planes de acción*

Una vez que hemos establecido nuestros objetivos financieros, el siguiente paso consiste en diseñar los planes que nos permitirán alcanzar dichos objetivos.

#### *2.2.5.5 Elaborar presupuesto personal*

Un presupuesto financiero es la cantidad de dinero que se necesita para poder cumplir con los gastos generales de nuestra vida cotidiana. En nuestro presupuesto personal detallamos los ingresos de dinero (sueldos, negocios, inversiones, etc.), los egresos de dinero (alimentación, educación, servicios, etc.), y el saldo (ingresos menos egresos) que esperamos tener para los siguientes meses del año; en base a nuestra situación financiera, y nuestros planes de acción. Y, finalmente, para una mejor planificación financiera personal, además del presupuesto personal, podríamos también elaborar un estado de resultados y un balance personal proyectado.

### **2.2.6 Presupuesto**

El presupuesto, una herramienta de planeación que servirá como guía en la organización, se construye a partir de una serie de diagnósticos internos y externos, uno de los objetivos es el establecimiento de estrategias y políticas, cuantificables para poder iniciar el proceso presupuestal. Los presupuestos permiten, de cierta forma, anticiparse a los hechos que ocurrirán para poder contrarrestar los efectos negativos y aprovechar lo positivo.

#### *2.2.6.1 Definición de presupuesto*

Para (Hernán, 2013, pág. 15), indica que el presupuesto es “Un instrumento de planeación muy utilizado para el control administrativo, además puede ayudar a prever problemas y dar soluciones anticipadas para evitar conflictos; es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar, la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos”.

A propósito, esta definición es una herramienta administrativa esencial, que constituye una buena base para la contabilidad y transparencia financiera, cuando todos pueden ver cuánto debería haberse gastado y recibido e indica cuánto dinero necesitas para llevar a cabo tus actividades. La función de los presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando los presupuestos se relacionan con los fundamentos de la administración misma, es decir como parte de las funciones administrativas: planeación, organización, coordinación, dirección y control.

### 2.2.6.2 Principios del presupuesto

(Constanza Díaz María, 2012, pág. 14), dice que son premisas que se recomienda seguir, pero no son de obligatorio cumplimiento. Están directamente relacionados con las funciones de la administración.

**Tabla 2-2 Principios Presupuestales**

<b>PRINCIPIO</b>	<b>SIGNIFICADO</b>	<b>COMPRENDE</b>
Previsión	Estudio anticipado y logro de metas.	Predictibilidad, determinación y objetivo.
Planeación	Proceso necesario para el logro de objetivos propuestos.	Precisión, participación, unidad, contabilidad, flexibilidad y contabilidad por áreas de responsabilidad.
Organización	Destaca la importancia de las actividades humanas para conseguir metas.	Orden y comunicación.
Dirección	Muestra cómo conducir al individuo para lograr objetivos propuestos.	Autoridad y coordinación
Control	Detecta variaciones entre los datos reales y las metas propuestas.	Reconocimiento, excepción, normas y conciencia de costos

**Fuente:** Adaptado de Burbano (2005, págs. 25-28)

**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

### 2.2.6.3 Importancia del presupuesto

Mediante el presupuesto se puede hacer frente a las incertidumbres que siempre están presentes en todos los aspectos de la economía, las finanzas, las políticas gubernamentales, entre otros fenómenos, que afecta en mayor o menor grado los planes, programas y proyectos que se tengan para el desempeño de toda actividad.

El presupuesto es importante y puede ser utilizado como instrumento para el desarrollo; sirve para ordenar y controlar el gasto cuidadosamente, en el corto plazo, es una técnica especializada; es



un instrumento eficaz para el control del gasto y para el cumplimiento de las operaciones de la empresa o institución. (Nora Santiago, 2018, pág. 33)

#### *2.2.6.4 Ventajas del presupuesto*

Quienes emplean el presupuesto como una herramienta de dirección, obtienen mayores resultados, sus ventajas son notorios, es así que el autor (Nora Santiago, 2018, pág. 33) dice:

- ✓ Define una línea base sobre la cual se desarrollan las principales actividades del ente económico.
- ✓ Permite adoptar medidas con respecto a superávit o déficit presentados con respecto al logro de objetivos.
- ✓ Contribuye a la acertada toma de decisiones del ente económico.

#### *2.2.6.5 Desventajas del presupuesto*

Como todo proceso, el presupuesto también cuenta con aspectos negativos, para lo cual (Constanza Díaz María, 2012, pág. 25) manifiesta:

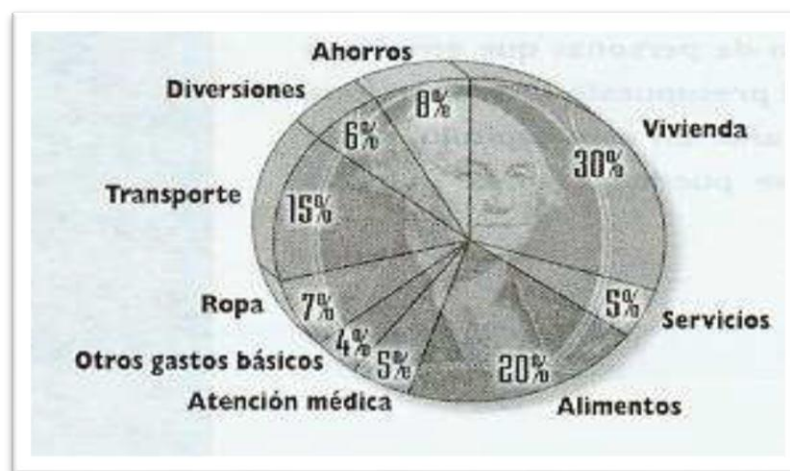
- ✓ El presupuesto privado no es obligatorio.
- ✓ Su organización e implementación es costosa.
- ✓ Requiere el compromiso de todos los integrantes de la organización, es decir, no pueden primar intereses particulares.
- ✓ En el presupuesto solo se estiman cifras.
- ✓ Las proyecciones pueden estar afectadas por la subjetividad o la percepción.
- ✓ Debe existir una organización para la realización del presupuesto.

#### *2.2.6.6 ¿Para qué sirve el presupuesto?*

Los presupuestos sirven de medio de comunicación de los planes de toda la organización, proporcionando las bases que permitirán evaluar la actuación de los distintos segmentos, o áreas de actividad. El proceso culmina con el control presupuestario, mediante el cual se evalúa el resultado de las acciones emprendidas permitiendo, a su vez, establecer un proceso de ajuste que posibilite la fijación de nuevos objetivos. Un programa de presupuestación será más eficaz cuanto se puedan asignar adecuadamente las responsabilidades, para lo cual, tendrá que contar con una estructura organizativa perfectamente definida. (Fagilde Carlos, 2009, pág. 8)

El presupuesto es necesario: Para que exista un orden, para no entregar la libertad económica y mejorar aspectos de la vida financiera que pueden traer beneficios. El presupuesto es una herramienta que le permite saber cuáles son sus ingresos y gastos en un tiempo determinado, conocer cuánto puede destinar al ahorro para el cumplimiento de sus metas planteadas, identificar en qué está gastando su dinero, cuánto necesita para cubrir sus necesidades, determinar en qué está gastando.

La figura siguiente muestra el porcentaje estimado del ingreso personal mensual total que se debe presupuestar para varios gastos cotidianos.



**Figura 2-2 Presupuesto de varios gastos cotidianos**  
**Fuente:** Marianela, Armijo  
**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

#### 2.2.6.7 Beneficios de presupuesto

El sistema presupuestal tiene varias ventajas significativas: sirve a la gerencia como herramienta de aplicación de las funciones administrativas; con su información oportuna, disminuye el riesgo y la incertidumbre, por cuanto pueden tomarse las mejores decisiones y evitar el fracaso en los negocios; compromete a todo el personal en la consecución de los objetivos y las metas, mediante la asignación apropiada de responsabilidades. (Ruiz Burbano Jorge, 2011, págs. 3-28)

El presupuesto le ayuda a identificar sus ingresos y gastos en un período de tiempo determinado. Lo más común es que se realicen de forma quincenal o mensual, de acuerdo con la periodicidad en la que reciba sus ingresos e involucren a toda la familia. Dentro de los beneficios más importantes se consideran los siguientes:

- ✓ Permite priorizar y eliminar gastos innecesarios.
- ✓ Genera una mayor conciencia del valor del dinero, tanto en la forma de obtenerlo como su poder adquisitivo con el paso del tiempo.
- ✓ Facilita una mejor gestión del dinero posibilitando el ahorro.
- ✓ Mejora la calidad de vida.
- ✓ Saber cuánto dinero se recibe en el hogar.

### ***2.2.7 Información financiera de la actividad comercial***

La información financiera nos permite conocer la capacidad de crecimiento, la generación y aplicación del flujo de efectivo, su productividad, los cambios en sus recursos y en sus obligaciones, su capacidad para mantener el capital contable, o patrimonio contable, el potencial para continuar operando en condiciones normales.

La información, proporciona elementos de juicio con respecto a su nivel o grado de:

- a. Solvencia** (Estabilidad financiera): Se evalúa la estructura del capital contable, así como la habilidad para responder a las deudas a largo plazo y las obligaciones de inversión.
- b. Liquidez:** Se evalúan los recursos para satisfacer sus saldos de efectivo a corto plazo.
- c. Eficiencia operativa** (Actividad): Se evalúan los niveles de rendimiento de recursos que serán generados por los activos utilizados por la entidad.
- d. Riesgo financiero:** Son acontecimiento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas y que de ocurrir dicho evento puede generar una utilidad o pérdida.
- e. Rentabilidad:** Se evalúa la utilidad neta o cambios de los activos netos, en relación con sus ingresos, su capital contable o patrimonio y sus propios activos.

### ***2.2.8 Modelos de planeación financiera***

El manejo y aplicaciones de modelos financieros son muy amplios y variados, saber utilizar correctamente es la cualidad necesaria de toda persona, los modelos son herramientas de gestión y análisis que requiere práctica y más práctica. Un modelo financiero, es la herramienta utilizada por los mejores Bancos y Empresas del Mundo para realizar negociaciones, valoraciones, tomar decisiones financieras y medir los requerimientos de financiamiento, es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad.

### *2.2.8.1 Que es un Modelo Financiero*

El modelo financiero propone un conjunto de dimensiones que permiten observar mediante indicadores numéricos el comportamiento del sistema, además es el proceso de evaluación y que serán medidas mediante indicadores como: eficacia, efectividad, economía calidad y perfeccionamiento. (Pacheco Juan Carlos, 2004, págs. 55-56)

Un modelo financiero es un procedimiento que permite predecir el desempeño futuro de una empresa en función a cambios en variables claves del negocio.

### *2.2.8.2 Importancia de un modelo financiero*

Según, (García Santos, 2017, pág. 48) indica, que “Los modelos de gestión financiera, son planteamientos que sirven como herramienta para lograr el uso adecuado de los recursos y la administración óptima de las finanzas. Estos modelos nacen de la necesidad de apoyar la toma de decisiones, para generar oportunidades como la inversión, sostenibilidad en las utilidades y posicionamiento en el mercado.”

La importancia de un modelo permite planificar e implementar con efectividad, es decir logrando un manejo eficiente y eficaz. También define sus tareas relevantes, metodologías que pueda precisar claramente un proceso de sistematización que permita a una organización estructurarse adecuadamente para apoyar su proceso de toma de decisiones. El modelo sea considerado y signifique un aporte a la administración y la gestión financiera. El modelo debe apoyar contundentemente en la solución y enfrentamiento del problema general, convirtiendo esta situación negativa en un propósito de alcances positivos,

### *2.2.8.3 Características de los modelos de planeación financiera.*

Construir un modelo de planeación financiera personal con características definidas para aplicarlo al contexto personal y organizacional, permite tener un marco de referencia desarrollado en finanzas personales y fomentando la educación financiera. El modelo permite o se construye con base en los modelos existentes, cuya estructura sirve como marco para la construcción y validación del mismo. (Rojas López, 2017, págs. 2-3)

- ✓ Los modelos obligan a los administradores a definir explícitamente sus objetivos.
- ✓ Ayudan a identificar y a registrar los tipos de decisiones que influyen en dichos objetivos.
- ✓ Permiten una mejor comunicación de las ideas y conocimientos.

#### 2.2.8.4 Modelos aplicados a la planeación financiera

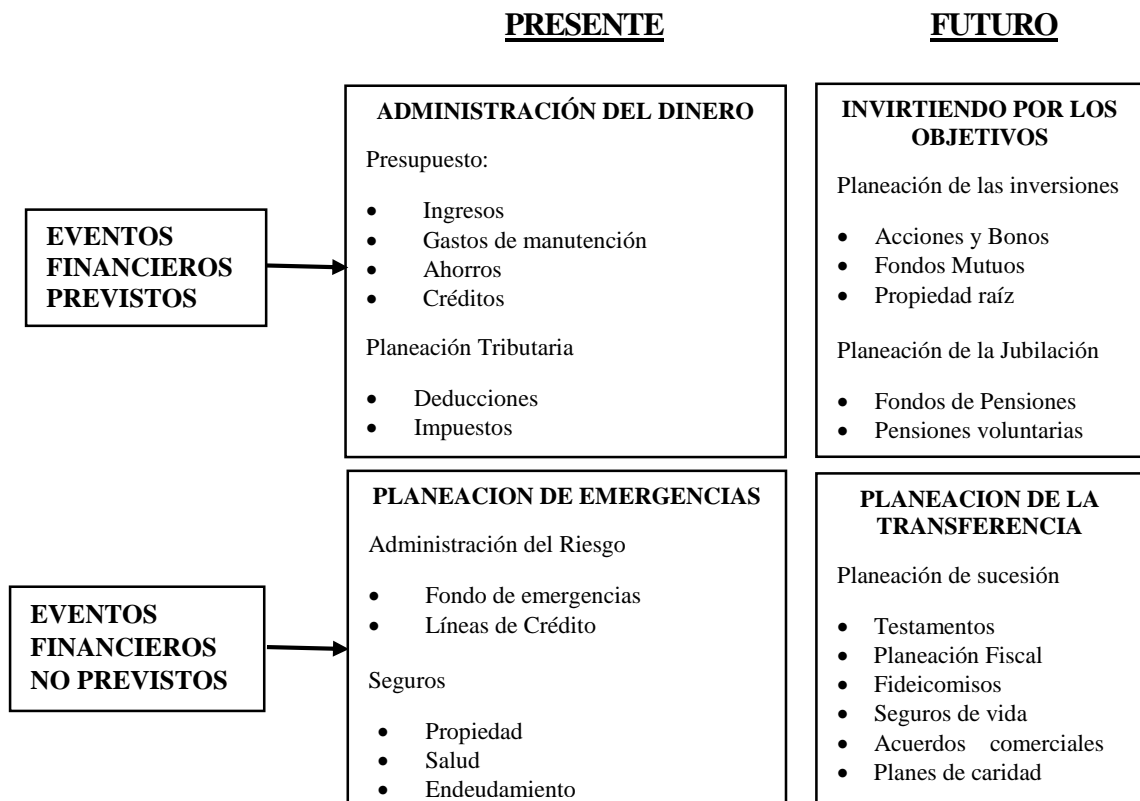
Los modelos financieros creados en países desarrollados, han dado solución a su actividad, finalmente un modelo financiero existente demuestra que sus elementos y su estructura permite conocer desde su principio y su culminación con un seguimiento estrictas en su aplicación.

- **Modelo de Chieffe y Rakes (1999)**

El modelo es creado para aplicar por cualquier persona, añade dos elementos fundamentales en el proceso de planeación financiera que son el tiempo y la naturaleza de los eventos financieros que el autor (Rojas López, 2017, págs. 5-6) menciona lo siguiente:

1. **El tiempo:** Se establece por la planeación del flujo de caja de los ingresos de la persona o por la facilidad de pronosticar, entre uno a dos años.
2. **Eventos Financieros:** Algunos eventos financieros, en la vida de la persona, se conocen con cierta exactitud, mientras que otros no pueden ser previsto, se prevén con una apropiada planeación y la naturaleza de los eventos financieros.

**Tabla 3-2 Modelo de Chieffe y Rakes (1999)**



Fuente: <http://www.bdigital.unal.edu.co/48980/1/43845012.2015.pdf>  
 Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

El modelo define cuatro tipos de acciones a desarrollar de acuerdo a los eventos de la naturaleza y las variables de tiempo son:

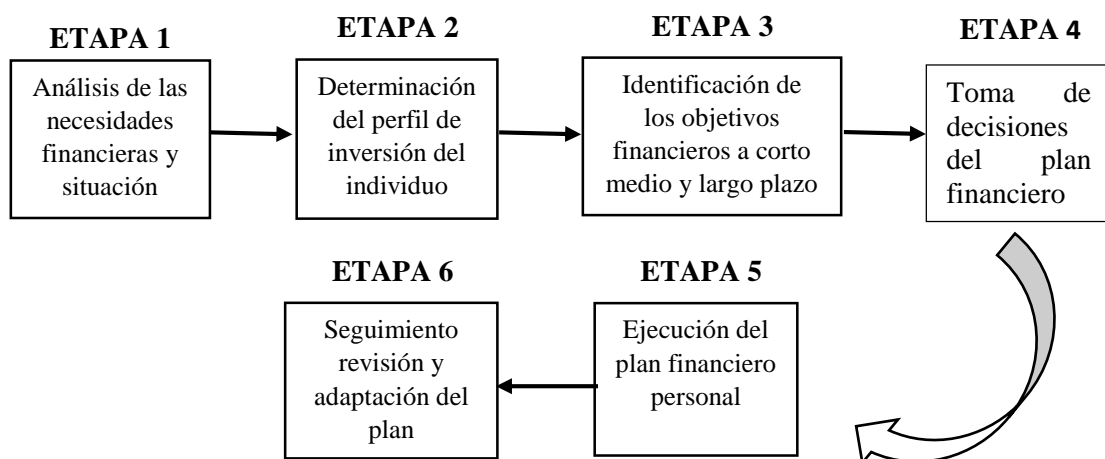
1. **Administración del dinero:** Está relacionado con los eventos predecibles que enfrenta la persona en el corto plazo, como la administración del flujo de caja y la planeación tributaria.
2. **Invirtiendo para los objetivos financieros:** Consiste principalmente en listar, evaluar los objetivos financieros predecibles de la persona en el mediano plazo y largo plazo.
3. **Planeación de emergencias:** Involucra la previsión financiera de eventos inesperados.
4. **Planeación de la sucesión y eventos donde el tiempo de ejecución no son conocidos:** Se involucra actividades relacionadas con los planes de sucesión del patrimonio, continuidad de negocios, seguros de vida, etc. (Maya Fernández, 2015, págs. 12-13)

- **Modelo de Ruiz y Bargés (2002)**

Según (Rojas López, 2017, pág. 6) el modelo propuesto, establece que la gestión integral de la riqueza de las familias comprende diferentes elementos que se relacionan entre sí, en función de la posición patrimonial y las necesidades de las familias. Este modelo considera que es necesario integrar:

1. El conjunto de decisiones realizadas por una unidad familiar para satisfacer las necesidades presentes y futuras.
2. Planificación para la transmisión de riqueza entre diferentes generaciones.
3. La gestión de inversiones considera la selección de las estrategias de adecuada al perfil de riesgo de cada individuo.

**Tabla 4-2 Modelo de Ruiz y Bargés (2002)**



Fuente: <http://www.bdigital.unal.edu.co/48980/1/43845012.2015.pdf>  
 Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

Este modelo representa el proceso de planificación de acuerdo (Maya Fernández, 2015, págs. 14-15), el cual comprende una serie de etapas que interactúan entre sí para gestionar de forma ordenada y dinámica en el tiempo la gestión integral de las finanzas familiares.

1. **La primera etapa:** Busca determinar cuáles son las necesidades financieras actuales, prever el momento y la magnitud de las futuras. Dichas necesidades se pueden sintetizar en: consumo, inversión, previsión, ahorro y protección.

2. **La segunda etapa:** Consiste en clasificar las personas en función de las necesidades descritas en la fase anterior y el momento de vida. El modelo establece tres tipos de individuos que tienen características propias:

- ✓ **Personas en fase de acumulación:** Individuos jóvenes, horizonte de inversión de largo plazo, poca aversión al riesgo, ingresos comprometidos en gastos importantes (vivienda, educación, hijos entre otros), la tributación no preocupa, amplia cultura financiera sin experiencia.
- ✓ **Personas en fase de consolidación:** Mediana edad, el horizonte de inversión largo plazo, perfil de riesgo más moderado, ingresos altos generados por el empleo y la rentabilidad del patrimonio.
- ✓ **Personas en fase de protección:** Edad de jubilación. horizonte de inversión es corto, la cartera de inversión genera rendimientos mínimos para completar la pensión de jubilación, personas conservadoras con poca tolerancia a la pérdida de capital y la gestión tributaria pasa a segundo plano.

3. **El propósito de la tercera etapa:** Es definir y priorizar los objetivos, establecer cuáles son de corto y largo plazo, las estrategias apropiadas, determinar el patrimonio neto requerido y el nivel de ahorro necesario.

4. **La cuarta etapa:** Busca definir la combinación óptima entre activos y pasivos financieros, permitiendo alcanzar los objetivos propuestos. La determinación de esta combinación óptima exige la aplicación rigurosa de conceptos básicos de finanzas personales, como: la constitución de un fondo de emergencia para hacer frente a eventualidades, la inversión que determina la rentabilidad, relación riesgo, principio de diversificación.

5. **En la quinta etapa:** Se ejecuta la estrategia definida por medio de canales e instituciones financieras disponibles que mejor se ajuste a las necesidades y tipo de las personas.

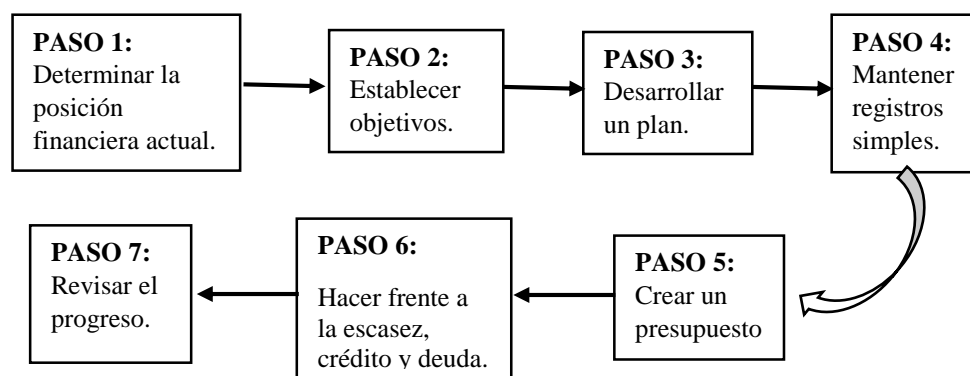
6. **La sexta etapa:** Consiste en un riguroso seguimiento y revisión, permitiendo determinar si con las estrategias adoptadas cumple o no los objetivos definidos. En caso negativo, implica una redefinición dinámica de estrategias para evitar cambios desfavorables en el patrimonio

de la persona. Es necesario definir los recursos que se cuentan para realizar dicho seguimiento y la periodicidad.

- **Nissenbaum, Raasch, & Ratner**

Según (Rojas López, 2017, pág. 8) indica que “El modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner, establece siete pasos, inicialmente el análisis de la posición financiera, la creación de un plan, su ejecución y finalmente la revisión del proceso. Hacer énfasis en el análisis detallado de la posición financiera personal, la creación del presupuesto, y mantener registros simples de la actividad financiera.

**Tabla 5-2 Modelo Nissenbaum, Raasch, & Ratner,**



Fuente: <http://www.bdigital.unal.edu.co/48980/1/43845012.2015.pdf>  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

El modelo de planeación financiera propuesta por estos autores, de acuerdo con (Maya Fernández, 2015, págs. 18-21) consta de siete pasos que permita a la persona hacerse cargo de las finanzas esquematiza este modelo.

- 1. Determinar la posición financiera actual:** Describe la necesidad de identificar y medir la posición financiera actual de la persona, a partir del análisis del patrimonio neto y del flujo de caja, siendo el punto inicial para la medición del progreso hacia la consecución de los objetivos.
- 2. Establecer objetivos:** Es necesario establecer el proceso de planeación financiera, es decir, un enfoque integral del futuro que cubra la mayor parte de los aspectos financieros de la persona o un enfoque específico, que implica centrar el análisis en temas, como: planear la jubilación, educación de los hijos o gestión financiera. Esta orientación permite evaluar con facilidad la situación financiera actual, establecer los eventos relevantes que tendrán lugar en el corto plazo, definir objetivos y acciones requeridas para hacer frente a dichos eventos.
- 3. Desarrollo de un plan:** Corresponde a la definición y ejecución de un plan flexible, que considere la liquidez y minimice el efecto tributario en la consecución de los objetivos.



**4. Mantener registros simples:** Hace referencia a la necesidad de llevar registro simple, pertinente y detallado, para tener el conocimiento de cómo, dónde y a qué velocidad se gasta el dinero.

**5. Crear un presupuesto:** Contempla la estructuración de un presupuesto que será el referente de los ingresos y gastos futuros. La elaboración y manejo de un presupuesto es un proceso dinámico y requiere de trabajo constante.

**6. Hacer frente a la escasez, crédito y deuda:** Se plantea la acción de enfrentar la escasez, crédito y deuda, cuando una persona se encuentra en una situación donde sus gastos exceden sus ingresos. Normalmente, en este tipo de situaciones las personas poseen un nivel de endeudamiento alto, porque recurre al crédito para cubrir sus mayores gastos.

**7. Revisar el progreso:** Establece una revisión constante a la ejecución del plan financiero, para identificar variaciones desfavorables y hacer los ajustes requeridos.

### ***2.2.9 Desarrollo de la capacidad de gestión***

El desarrollo de la capacidad de gestión es un proceso global, económico, social, cultural y político que tiende al mejoramiento constante del bienestar de toda la población y de todos los individuos, sobre la base de la participación, libre y significativa en el desarrollo y en la distribución justa de los beneficios que de él se derivan. Además, el desarrollo puede concebirse, como su identificación con el crecimiento del producto nacional bruto, con el aumento de las rentas personales, con la industrialización, con los avances tecnológicos o con la modernización social.

#### ***2.2.9.1 Concepto de desarrollo***

Según (Castillo Martín, 2011, pág. 2) indica que el desarrollo: “Es un proceso integral, socioeconómico, que implica la expansión continua del potencial económico, el auto sostenimiento de esa expansión en el mejoramiento total de la sociedad. También se conoce como proceso de transformación de la sociedad o proceso de incrementos sucesivos en las condiciones de vida de todas las personas o familias de un país o comunidad.”

Este autor dice, el término desarrollo se entiende como una condición social dentro de un país, en la cual las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales. Está orientada a elevar la calidad de vida de cada familia que vive en ese territorio, a contribuir al desarrollo del país y a enfrentar adecuadamente los retos de la globalización y las transformaciones de la economía internacional.

### *2.2.9.2 Definición de capacidad*

Según (Castro Rubén Mackay, 2018, pág. 337) manifiesta que la “La capacidad de una persona de tener pensamiento crítico es muy importante, en cualquier aspecto de su vida, ya que le ayuda a tener un mejor panorama de la situación para poder realizar decisiones correctas.”.

El autor indica que la capacidad es una serie de herramientas naturales con las que cuentan todos los seres humanos, un proceso para aprender y cultivar distintos campos del conocimiento, aun si estas condiciones hayan sido o no utilizadas, de esta manera, nos referimos a estas condiciones como un espacio disponible para acumular y desarrollar naturalmente conceptos y habilidades.

### *2.2.9.3 Definición de gestión*

Según (Agudelo Ceballos Erica Janet, 2018, págs. 680-681) enseña que la gestión “Es una herramienta para la organización o persona que bien podría ser implementado como estrategia que posibilite, su direccionamiento como su entendimiento de la realidad a la que asiste respecto al entorno en el que se inserta”.

Es decir que todos los seres humanos tenemos la capacidad de gestión, la habilidad que tiene la persona para gestionar las tareas y procesos en forma rápida y confiable; haciendo uso de la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el dinamismo que requiere el hacer que las cosas resulten.

### *2.2.9.4 Actividad Comercial del mercado de productores agrícolas san Pedro de Riobamba*

La actividad comercial, es la acción socioeconómica que consiste en el intercambio de bienes y/o servicios que son libres en el mercado de compra y venta, ya sea para su uso, para su venta o para su transformación y esto se lo realiza con el dinero como medio de cambio habitual.

- **Objetivo**

El Mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba fue creado con la finalidad de organizar, administrar, regular y controlar el sistema de comercialización de los productos agrícolas que expendan diariamente los productores en el interior de la empresa.

- **Actividades principales**

1. **Compra - Venta:** Mercaderías en pequeños, medianos y grandes volúmenes para comercializar a diferentes segmentos del mercado.
2. **Almacenar determinadas mercancías:** Acopio de productos en grandes volúmenes por un tiempo determinado para distribuirlos posteriormente a los sectores internos y externos del país.

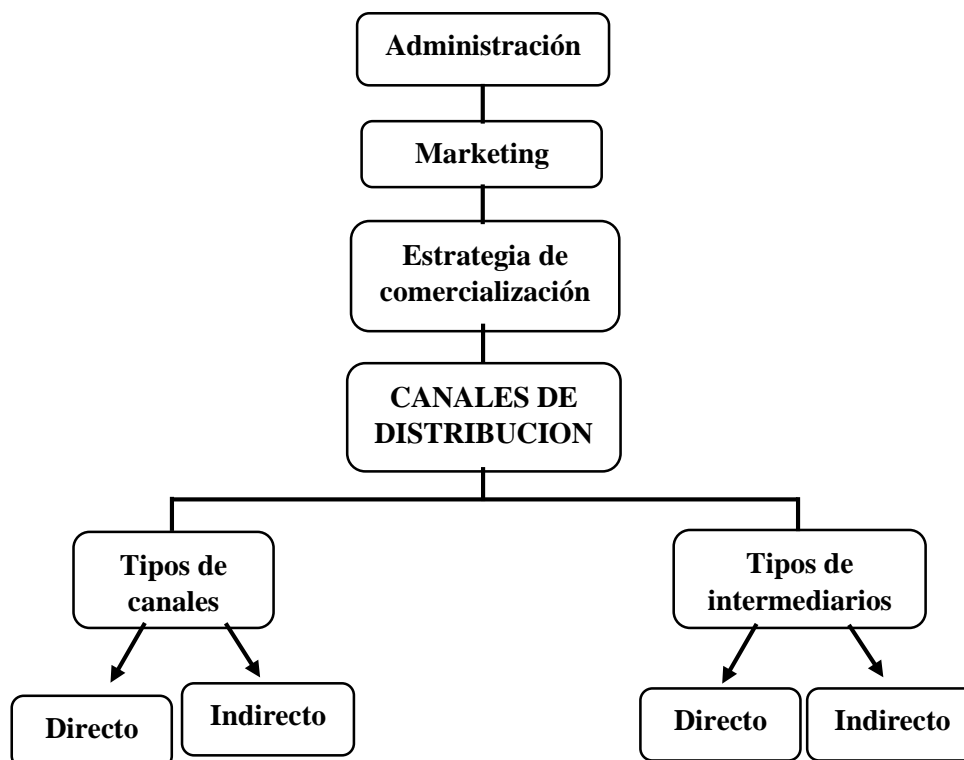
### ***2.2.10 El Mercado***

Según (Philip Kotler, 2012, pág. 7) manifiesta “Un mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio. Tales compradores comparten una necesidad o un deseo en particular, el cual puede satisfacerse mediante relaciones de intercambio”.

El mercado es lugar donde las personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos. Es un conjunto compuesto principalmente por dos elementos: La oferta (compradores) y la demanda (vendedores). Ambos se constituyen en las dos fuerzas que mueven el mercado. En el caso de productos agrícolas, compran a pequeños agricultores, agrupan la producción, la clasifican, envasan, y acumulan cantidades suficientes para atender la demanda de los mercados de destino.

### ***2.2.11 Estructura de la comercialización***

La estructura de la comercialización es un conjunto de actividades humanas dirigidas a facilitar y realizar intercambios de un bien o servicio, dirigida a satisfacer necesidades y deseos a través del proceso de intercambio.



**Figura 3-2 Grafico de la estructura de la comercialización**  
**Fuente:** Fundamentos de Dirección Comercial y Marketing  
**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

### 2.2.11.1 Administración

Como (Zacarías Torres Hernández, 2014, pág. 5) indica que la administración se debe “Considerar como una ciencia, que ya es parte del patrimonio humano, es necesaria su aplicación como parte sustantiva de ese gran cuerpo de conocimientos llamado ciencia, de tal suerte que en cualquier grupo de trabajo debe participar, al menos, un administrador”.

De acuerdo con (Valadez Arce, 2016, pág. 22) explica que “La administración es la actividad humana cuyo objetivo es coordinar los recursos de una organización para alcanzar en forma eficiente y satisfactoria los objetivos individuales e institucionales”.

La administración es una área social y técnica de conocimiento que todos necesitamos y practicamos, en consecuencia, empezamos a conocer cuáles son sus principales principios y fundamentos que los expertos ya sistematizaron a través de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos) y que forman parte de un patrimonio colectivo, con el fin de obtener el máximo beneficio posible.

### *2.2.11.2 Marketing*

Según (Philip Kotler, 2012, pág. 6) indica que el Marketing, “Es un proceso social y administrativo mediante el cual los individuos y las organizaciones obtienen lo que necesitan y desean creando e intercambiando valor con otros. En un contexto de negocios más estrecho, el marketing incluye el establecimiento de relaciones redituables, de intercambio de valor agregado, con los clientes”.

Es una técnica que se utiliza para comercializar y distribuir productos a los requerimientos de los clientes y a los objetivos de la empresa de incrementar las ventas con una buena estrategia de ventas. Es una práctica, asociada a actividades de negocio, que nos permite identificar fácilmente: necesidades, deseos y demandas; producto; valor, satisfacción y emoción; intercambio, transacción y relación; mercado; gestión de marketing.

- **Elementos fundamentales del Marketing**

Para (Pérez del Campo, 2013, pág. 27) muestra los elementos del marketing “Se pueden condensar en las denominadas 5 P, en los últimos desarrollos se añade un quinto elemento: el servicio (preventa, venta y posventa) que acompaña al producto, servicio o idea básica para mejorar su capacidad de satisfacción, a la vez de añadir valor”.

- Producto (Product)
- Precio (Price)
- Comunicación (Promotion)
- Distribución (Place)
- Servicio (Performance)

Todo intercambio económico, contendrá al menos un producto, un precio, necesitará darse a conocer y esto se produce en un momento y lugar.

### *2.2.11.3 Estrategias de comercialización*

Son los medios, a través de los cuales se cumplen los objetivos de comercialización o el conjunto de operaciones básicas donde se espera conseguir una ventaja sobre los competidores, atraer a los compradores y una utilización óptima de los recursos. Las estrategias están compuestas por tácticas que representan el conjunto de actividades y planes que se llevarán a cabo para alcanzar la estrategia, estas actividades deben ser medibles y alcanzables en el tiempo siendo precisas y

específicas. Igualmente, las tácticas son plasmadas a través de los programas que son proyectos que en corto plazo se ejecutaran para implementar la estrategia.

#### *2.2.11.4 Canales de Distribución*

(Bravo Vallejo Jorge, 2019, pág. 22) manifiesta que “Un canal de distribución (algunas veces conocido como canal comercial), para un producto es la ruta o medio tomada por la propiedad de las mercancías a medida que estas se mueven del productor al consumidor final. Un canal siempre incluye tanto al productor como al consumidor final del producto, así como el intermediario, agente o mercantil, que participa en la transferencia de la propiedad.”

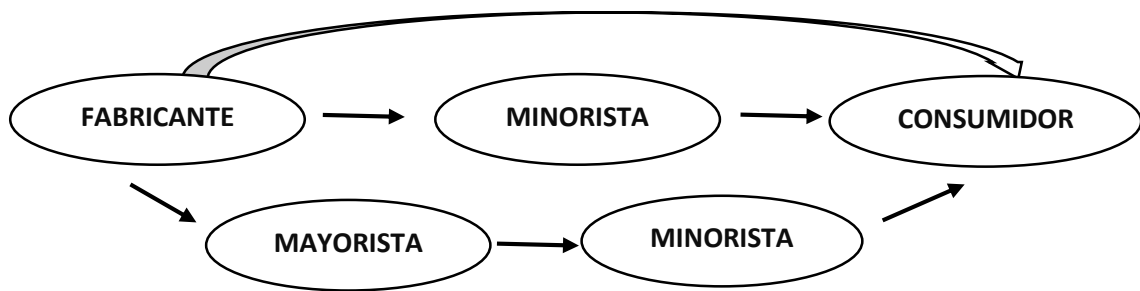
Canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) para que los adquieran. En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas y/o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan genéricamente intermediarios.

Existen diversos factores que influyen en la elección del canal de distribución ya que todos son importantes para la organización y son: Canal directo, canal indirecto, intermediarios, clientes, minorista, mayoristas, etc. El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino es el consumidor. En este sentido, un canal de distribución está constituido por una serie de empresas o personas que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a las manos del comprador o usuario y que se denominan intermediarios.

#### *2.2.11.5 Sistemas de comercialización*

Según (IICA), 2018, pág. 11) dice que “través de un mercado determinado. Es un mecanismo de coordinación para las transferencias e intercambios que realizan los diferentes agentes que participan en una cadena productiva. Entre las funciones de la comercialización destacan: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, asumir riesgos y obtener información del mercado”.

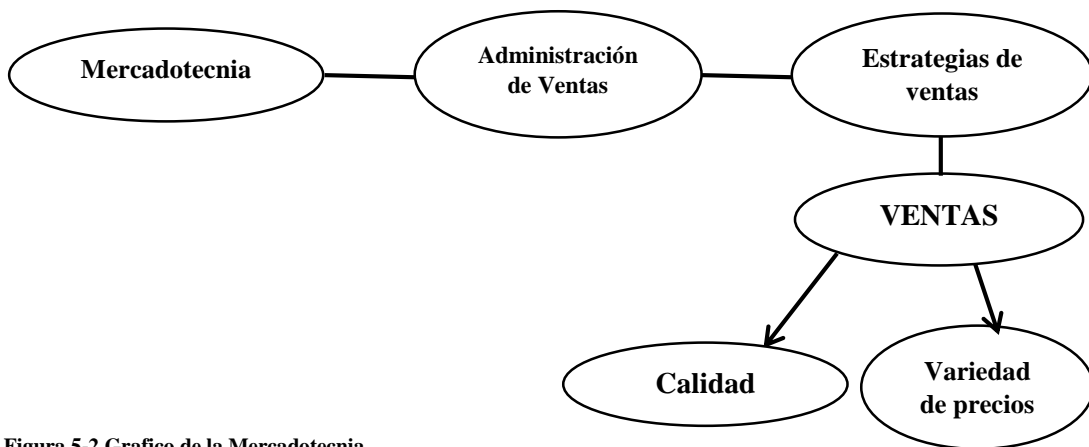
Son una relación conjunta entre fabricante mayorista y minorista contribuyen a que un producto este en un momento oportuno y está conformada de: Distribución intensiva, distribución exclusiva, distribución Selectiva.



**Figura 4-2 Grafico del Sistema de Comercialización**  
**Fuente:** Comercialización y Retailing Distribución Comercialización Aplicada  
**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

### 2.2.12 Mercadotecnia

La mercadotecnia está relacionada con los mercados, significa trabajar con ellos para actualizar los intercambios potenciales con el objeto de satisfacer necesidades y deseos humanos. La mercadotecnia se apoya en cuatro pilares: Mercado, necesidades del cliente, marketing integrado, rentabilidad. Por ello, el concepto de mercadotecnia adopta una perspectiva de afuera hacia adentro; es decir, comienza con un mercado bien definido, se concentra en las necesidades de los clientes, coordina todas las actividades que afectarán a los clientes y produce utilidades al satisfacerlos.



**Figura 5-2 Grafico de la Mercadotecnia**  
**Fuente:** Fundamentos de Dirección Comercial y Marketing  
**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

#### 2.2.12.1 Administración de Ventas

La administración de ventas es la actividad que opera bajo objetivos que requiere la delegación de funciones y comparte responsabilidades. Son todos los procedimientos, decisiones, acciones que están enfocadas al control y evaluación de ventas.

#### *2.2.12.2 Estrategias en ventas*

Las estrategias de ventas es un elemento fundamental del éxito en cualquier negocio, una buena estrategia nos indicará el camino a seguir. Si usted piensa que está haciendo negocios como siempre, tenga por seguro que su competencia estará ganando más que usted. La estrategia de ventas se diseña para alcanzar los objetivos, como son: objetivos de cada vendedor, el material promocional a usar, el número de clientes a visitar por día, semana o mes, el tiempo a dedicar a cada producto, la información a proporcionar a los clientes.

#### *2.2.12.3 Venta*

(Pérez del Campo, 2013, pág. 286), indica, que “Es el conjunto de personas que, perteneciendo a la empresa o vinculadas con ella, tienen la responsabilidad de todas aquellas relacionadas directamente con la venta de los productos y servicios fabricados o distribuidos por la empresa”

Es el proceso personal o impersonal de una acción que genera de vender un bien o servicio a un cliente a cambio de dinero.

#### *2.2.12.4 Calidad*

Según (Pérez del Campo, 2013, pág. 167) dice “Calidad es lo que el cliente percibe como tal, y está dispuesto a pagar por ello o la percepción que tiene los clientes sobre la aptitud del producto para satisfacer sus necesidades”.

Es un conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.

#### *2.2.12.5 La variedad de precios*

Es un poderoso instrumento competitivo en un mercado en el que existan pocas regulaciones. No obstante, su utilización puede volverse un instrumento altamente peligroso ya que una extrema competencia en precios puede llegar a una situación en la que nadie sale ganando (sólo el consumidor).



## 2.3 Marco Conceptual

Entre los principales conceptos que debemos tener claro, para el desarrollo de esta tesis tenemos los siguientes:

**Ahorro:** (Parquin & Loría, 2010, pág. 162) dice que es el monto del ingreso que no se gasta en impuestos ni en el consumo de bienes y servicios, el ahorro aumenta la riqueza.

**Administración Financiera:** (Perdomo Moreno, 2002) manifiesta que es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas.

**Comerciantes:** (Quevedo Coronado, 2008) indica que un comerciante es la persona que comercia, y es el sujeto de las leyes mercantiles, que interviene dentro del mercado, como productor, distribuidor e intermediario de mercancías y servicios.

**Cultura:** Para (Pacheco Juan Carlos, 2004, pág. 182) expresa que es el conjunto de presunciones, definiciones y valores compartidos por los individuos de la organización, como un sistema de representación y percepción de imágenes; una cierta forma de definir lo que es un comportamiento adecuado, unos valores, una ética del trabajo y de la responsabilidad.

**Dinero:** Para (Parquin & Loría, 2010, pág. 44) indica que el dinero es cualquier mercancía o instrumento que se acepte de manera generalizada como el medio de pago.

**Educación Financiera:** (Yébenes Anna, 2011, pág. 10) define como el proceso, que los consumidores financieros o inversores mejoran su comprensión de los productos financieros, a través de la información, la enseñanza y el asesoramiento, desarrollan las habilidades y confianza para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar las decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero.

**Eficacia:** Define (Pacheco Juan Carlos, 2004, pág. 56) que consiste en reconocer e interpretar las condiciones dentro de las cuales opera la organización y establecer lo que es correcto hacer con miras a adecuar su actuación a las condiciones del entorno. Es la capacidad para definir las premisas de la acción administrativa en función de las condiciones del entorno.

**Efectividad:** Para (Pacheco Juan Carlos, 2004, pág. 58) dice que es la capacidad para ejecutar las operaciones administrativas de manera que satisfagan los criterios de actuación previamente establecidos.

**Finanzas:** (Lawrence J. Gitman, 2012, pág. 3) manifiesta que las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros.

**Mercado:** Según (Parquin & Loria, 2010, pág. 44) se refiere al lugar donde la gente compra y vende bienes, un mercado es cualquier acuerdo que permite a compradores y vendedores obtener información sobre algún bien y servicio y hacer negocios entre sí.

## **CAPÍTULO III**

### **3.1 Metodología de la investigación**

#### ***3.1.1 Tipo y Diseño de Investigación***

En esta investigación se aplicó el enfoque cualitativo y cuantitativo por cuanto en la primera se utilizó información recolectada y solicitada al personal de la empresa que va a colaborar con la investigación, los mismos que nos ayudaron respondiendo las preguntas de las encuestas y los directivos en la entrevista. En consecuencia, el enfoque cuantitativo se utilizó encuestas recolectadas que será sometida a un análisis estadístico.

### **3.2 Fuentes de investigación**

#### ***3.2.1 Investigación de Campo***

En el presente trabajo en su mayoría fue la investigación de campo, una fuente primaria para nuestra investigación, realizada con los comerciantes de la empresa pública municipal mercado de productores agrícolas san Pedro de Riobamba, se utilizó también al recurso humano como herramienta para conocer la ejecución, esta información se recolectó y registró. Las técnicas en esta investigación fueron tanto la encuesta como la entrevista.

#### ***3.2.2 Investigación Bibliográfica***

Para el presente trabajo se consultó la información bibliográfica, la misma que es una fuente secundaria en medida que se aplicó mediante el uso de bibliografías que hablan sobre economía, libros sobre educación financiera, revistas, artículos científicos, tesis relacionadas al tema investigado y el internet.

### **3.3 Tipos de investigación**

#### ***3.3.1 Investigación Exploratoria***

Es una investigación exploratoria, porque en la empresa pública municipal mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba, no se han realizado ninguna investigación de este

tipo anteriormente, es decir este método se aplicó por primera vez en el mercado, un trabajo donde encontré datos relevantes que nos mencionen donde estarán ubicados nuestros productores agrícolas y clientes potenciales.

### ***3.3.2 Investigación Descriptiva***

Aplicando esta investigación en la empresa pública municipal mercado de productores agrícolas san Pedro de Riobamba, se identificó los posibles problemas que tiene la institución, y así poder realizar las estrategias que den solución a los mismos. También a través de esta investigación descubriremos y comprobaremos la posible relación entre las variables de estudio de este trabajo.

### ***3.3.3 Investigación Correlacional***

Esta investigación se orientó a medir el impacto que tiene la educación financiera en los productores y vendedores del mercado de la empresa municipal, de la misma manera se tuvo en cuenta las estrategias de capacitación sobre educación financiera para facilitar la toma de decisiones en la empresa pública municipal mercado de productores agrícolas san Pedro de Riobamba. Para alcanzar lo propuesto en esta investigación.

## **3.4 Instrumentos de Recolección de Datos**

En la presente investigación se utilizó los siguientes instrumentos para la recolección de datos, siendo la entrevista la que realizaremos al administrador del mercado municipal de la institución y las encuestas que serán realizadas a los productores y compradores externos, la misma que será sometida a un proceso de codificación, tabulación y análisis estadístico.

## **3.5 Población de Estudio**

“La Empresa acoge a 946 arrendatarios permanentes y 20.820 productores por mes, actores que son parte de un sistema de comercialización”. (RIOBAMBA”, 2015, pág. 25)

### ***3.5.1 Unidad de Análisis***

Los sujetos de esta investigación fueron los comerciantes del mercado mayorista.

### 3.5.2 Selección de la Muestra

Para seleccionar la muestra se utilizó el método aleatorio en donde los 946 arrendatarios tuvieron la misma oportunidad de ser parte de la muestra.

### 3.5.3 Tamaño de la Muestra

En el caso de este estudio, el cálculo de la muestra fue obtenida, en base a la fórmula proporcionada por (López Roldán Pedro, 2015, pág. 22)

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

**n**= Muestra?

**N**= Numero de arrendatarios permanentes que es 946 (Población)

**Z**= Nivel de confianza = 1,96 para el 95%

**e**= Porcentaje de error que es 5%

**p**= Porcentaje de aceptación calculada por las 20 encuestas piloto aplicada que es el 0. 80.

**q**= Porcentaje de la No aceptación calculada por las 20 personas aplicadas que es 0.20.

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1.96^2(0.80)(0.20)(946)}{0.05^2(946 - 1) + 1.96^2(0.80)(0.20)}$$

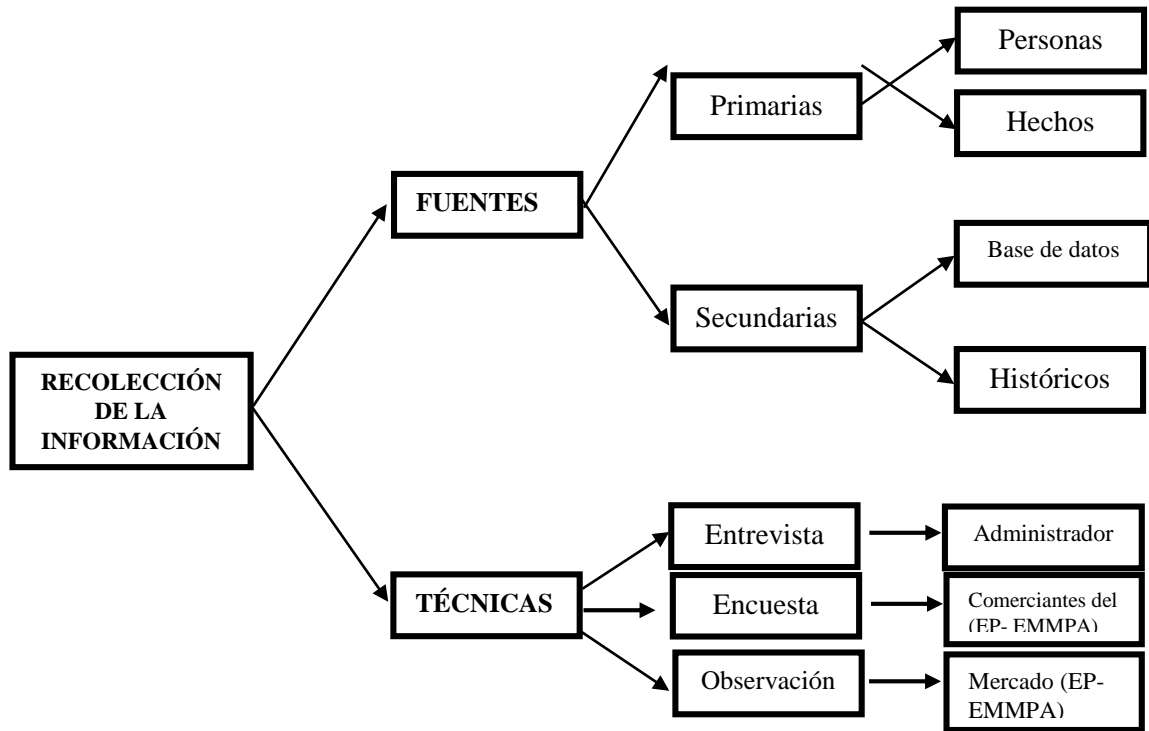
$$n = \frac{581,464576}{2,977156}$$

**n= 195 encuestas.**

El tamaño de la muestra es de 195, por lo que las encuestas fueron realizadas a 195 personas que comercializa en el mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA).

### 3.6 Técnicas de Recolección de Datos

Para la realización de la presente investigación se utilizarán las siguientes fuentes y técnicas de recolección de la información, en donde se detalla a continuación con una figura.



**Figura 1-3 Técnicas de recolección de datos**  
**Realizado por:** Cargua, Edmundo. 2020

### ***3.6.1 Instrumento para procesar datos recopilados***

Para el procesamiento de los datos fue empleado el método estadístico, la estadística descriptiva para la construcción de tablas y gráficos, así como los métodos de la estadística inferencial para la verificación de las hipótesis de la investigación. Para el procesamiento de la información será utilizada la herramienta estadística Excel.

## CAPÍTULO IV

### 4.1 Resultados y discusión

#### 4.1.1 *Objetivos del estudio*

##### 4.1.1.1 *Objetivo*

Conocer las características demográficas, el comportamiento de la educación financiera y el desarrollo de la actividad comercial de los comerciantes del Mercado Mayorista Riobamba (EM-MPA), mediante una encuesta realizada a los comerciantes.

##### 4.1.1.2 *Objetivos Específicos*

- Conocer el nivel de educación financiera de los comerciantes del mercado mayorista.
- Conocer la cultura de ahorro de los comerciantes.
- Determinar la importancia del modelo de educación financiera

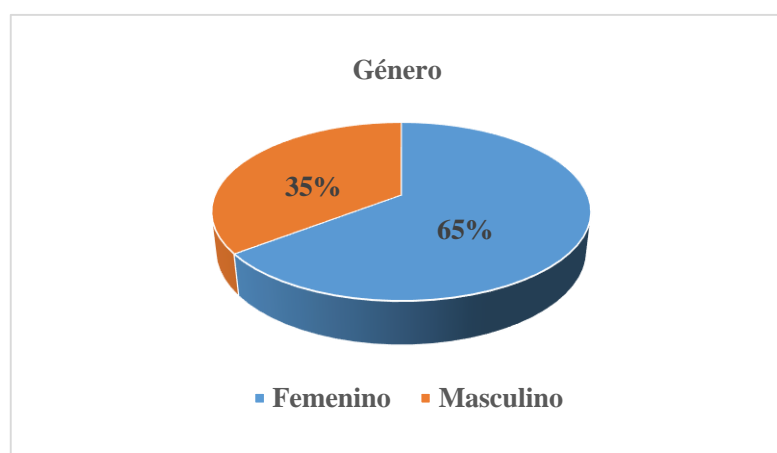
#### 4.1.2 *Resultados del Estudio*

**Tabla 1-4 Género**

<b>GÉNERO</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Femenino	126	65%
Masculino	69	35%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 1-4 Género**

Fuente: Tabla 1-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Se ha aplicado el instrumento de investigación a las 195 personas que comercializa en el mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA), en la cual los resultados determinaron que el 54% de las personas que contestaron la encuesta es de sexo femenino y el 46% de sexo masculino.

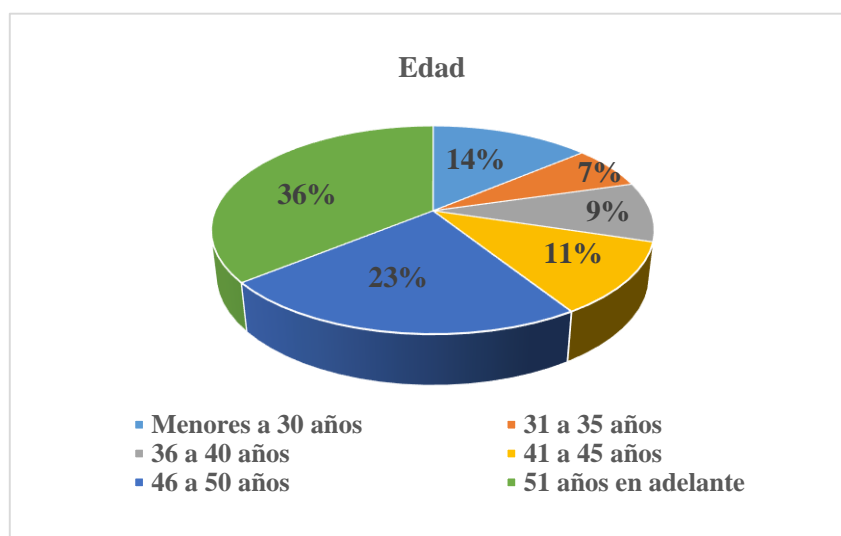
**Interpretación:** La tendencia de participación en los comerciantes es más de mujeres que de hombres, es decir son más mujeres quienes laboran son parte activa de la comercialización.

**Tabla 2-4 Edad**

EDAD	PERSONAS	PORCENTAJE
Menores a 30 años	27	14%
31 a 35 años	13	7%
36 a 40 años	18	9%
41 a 45 años	22	11%
46 a 50 años	45	23%
51 años en adelante	70	36%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 2-4 Edad**

Fuente: Tabla 2-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Según los datos obtenidos mediante la aplicación de la encuesta, los rangos de edad, el 33% se encuentra en la edad de 51 años en adelante, el 22% de 46 a 50 años, el 14% menor de 30 años y el menor porcentaje en la edad de 31 a 35 años, representa el 8%.

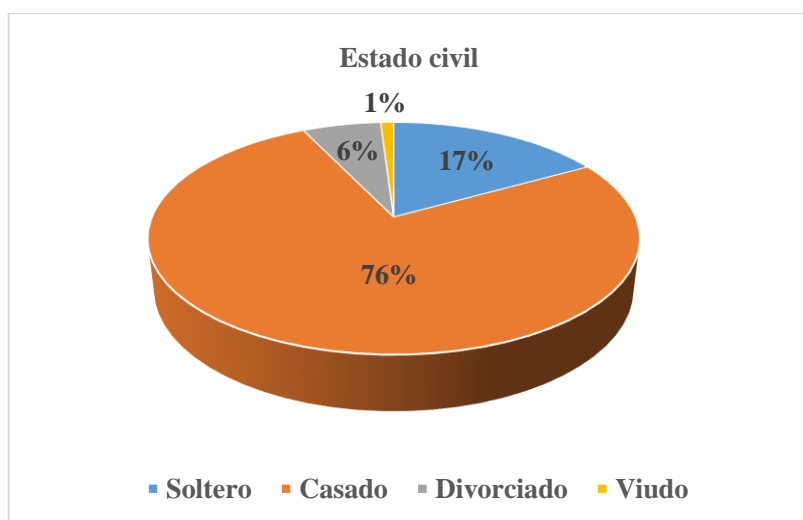


**Interpretación:** Si se toma en cuenta a los dos segmentos de la población de 51 años en adelante, es igual a 55 personas es evidente que el 33 % de la población participante es relativamente de la tercera edad lo cual supone que no hay renovación generacional, para enriquecer el debate y mejorar la calidad de las decisiones.

**Tabla 3-4 Estado civil**

ESTADO CIVIL	PERSONAS	PORCENTAJE
Soltero	33	17%
Casado	148	76%
Divorciado	12	6%
Viudo	2	1%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 3-4 Estado civil**  
Fuente: Tabla 3-4  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** De acuerdo al gráfico se puede observar que el 76% corresponde que son casados, el 17% son soltero/a, el 6% son divorciado/a y con un menor porcentaje del 1% viudo/a.

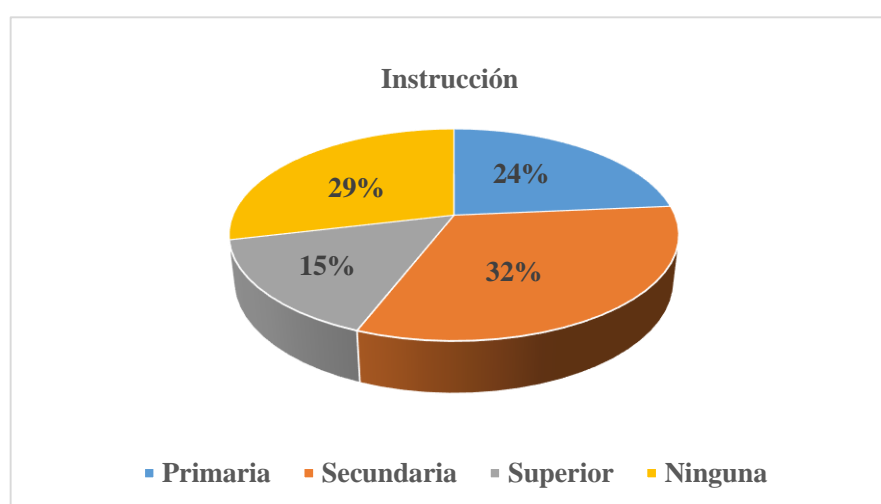
**Interpretación:** El estado civil de los encuestados se evidencia que la parte formal de la familia está representada en los comerciantes y son casados, lo cual significa que las empresas familiares participan en la generación de recursos para el sustento del hogar, lo que enriquece la unión familiar.

**Tabla 4-4 Instrucción**

<b>INSTRUCCIÓN</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Primaria	46	24%
Secundaria	63	32%
Superior	30	15%
Ninguna	56	29%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 4-4 Instrucción**

Fuente: Tabla 4-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

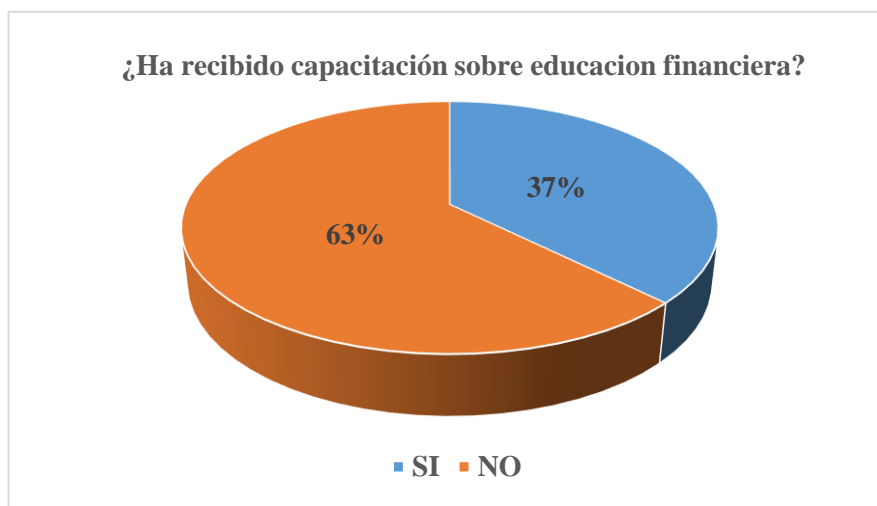
**Análisis:** De las encuestas realizadas el 24% tiene educación primaria, el 32% instrucción secundaria, el 15% de educación superior y el 29% no tiene educación.

**Interpretación:** Se evidencia la falta de preparación de los comerciantes lo cual justifica en parte la falta de conocimientos financieros que ayuden a mejorar la economía del hogar.

**Tabla 5-4 ¿Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera?**

RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	73	37%
NO	122	63%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 5-4 Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera**

Fuente: Tabla 5-4  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** A los encuestados se les preguntó si ha recibido capacitación sobre educación financiera; se puede observar que el 63% de los encuestados no han recibido capacitación, en tanto que el 37% si se han capacitado

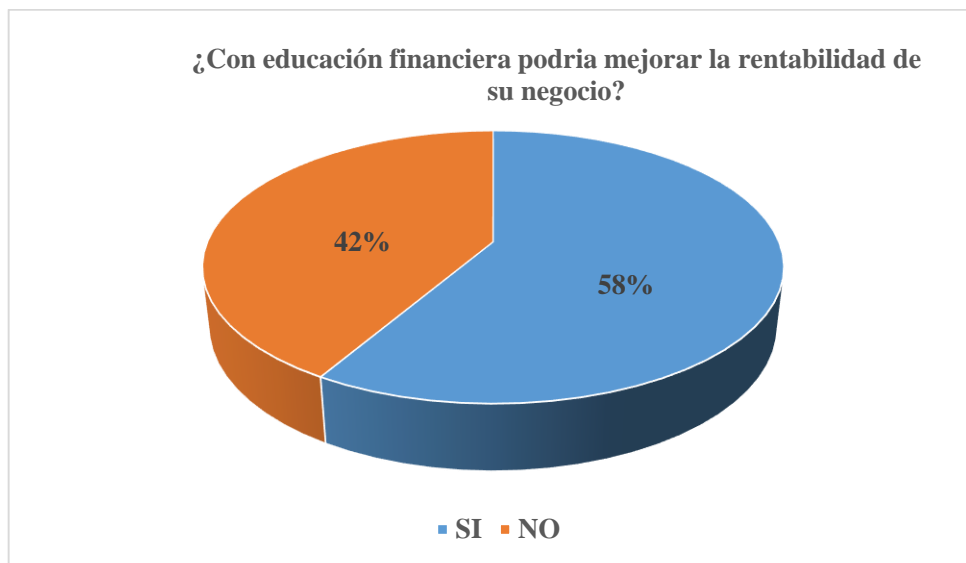
**Interpretación:** Por lo tanto, la educación financiera es el proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo personal y familiar por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera.

**Tabla 6-4 ¿Con educación financiera podría mejorar la rentabilidad de su negocio?**

RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	114	58%
NO	81	42%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 6-4 Con educación financiera podría mejorar la rentabilidad de su negocio**

Fuente: Tabla 6-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Se determina que el 58% de los encuestados cree que es necesaria la educación financiera y el 42% que no es necesario.

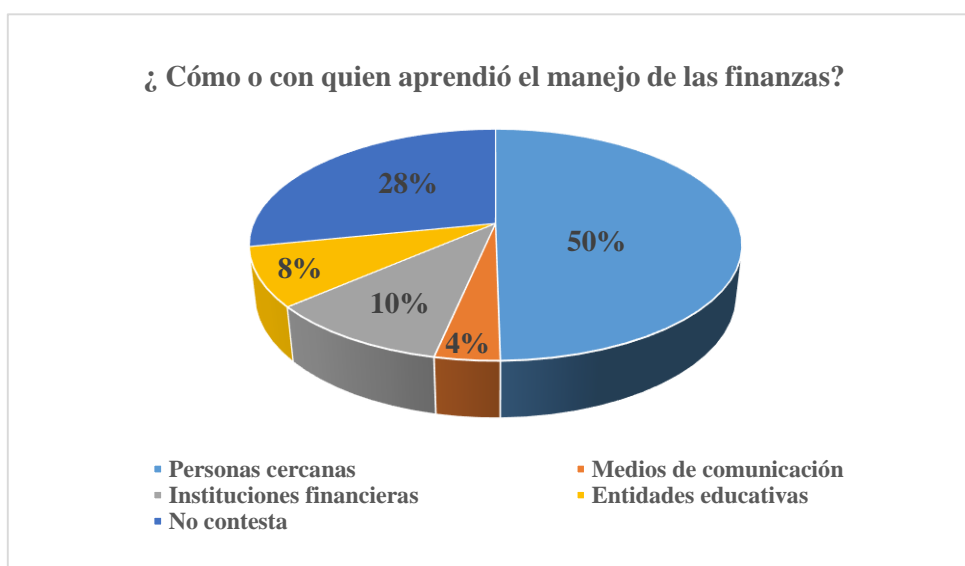
**Interpretación:** Entendiéndose como la capacidad para recuperar su inversión, con el conocimiento y capacitación a los comerciantes del mercado mayorista Riobamba permitirá un manejo adecuado sobre la administración del dinero, con elementos claves desde el manejo de una cuenta de ahorros o cuenta corriente, hasta la administración de un emprendimiento, negocio o empresa.

**Tabla 7-4 ¿Cómo o con quien aprendió el manejo de las finanzas?**

MANEJO DE FINANZAS	PERSONAS	PORCENTAJE
Personas cercanas	97	50%
Medios de comunicación	7	4%
Instituciones financieras	20	10%
Entidades educativas	16	8%
No contesta	55	28%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 7-4 Como o quien aprendió el manejo de las finanzas.**

Fuente: Tabla 7-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Si tomamos en cuenta los cinco segmentos de la población el 50% representa la mitad de los encuestados han aprendido con personas cercanas el manejo de las finanzas, el 28% no contestan, el 10% conocen por capacitarse en instituciones financieras, un 8% en entidades educativas y el 4% en medios de comunicación.

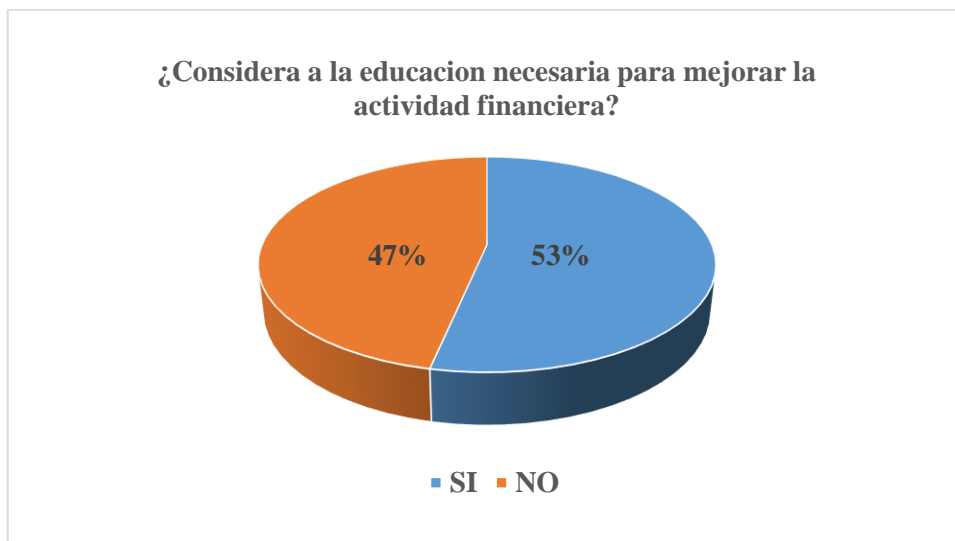
**Interpretación:** La mayor parte de la población ha aprendido el manejo de las finanzas con personas cercanas una formación no técnica en el campo de las finanzas lo que no les permite apalancar sus conocimientos para manejar sus recursos adecuadamente. Con educación financiera nos permite desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes que permitan a las personas, tomar decisiones correctas, de carácter económico en su vida cotidiana, así como utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

**Tabla 8-4 ¿Considera a la educación necesaria para mejorar la actividad financiera?**

RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	104	53%
NO	91	47%
Total	195	100%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 8-4 Considera a la educación necesaria para mejorar la actividad financiera.**

Fuente: Tabla 8-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Del total de encuestados el 53% de personas respondieron que sí y el 47% que no es necesario tener una educación.

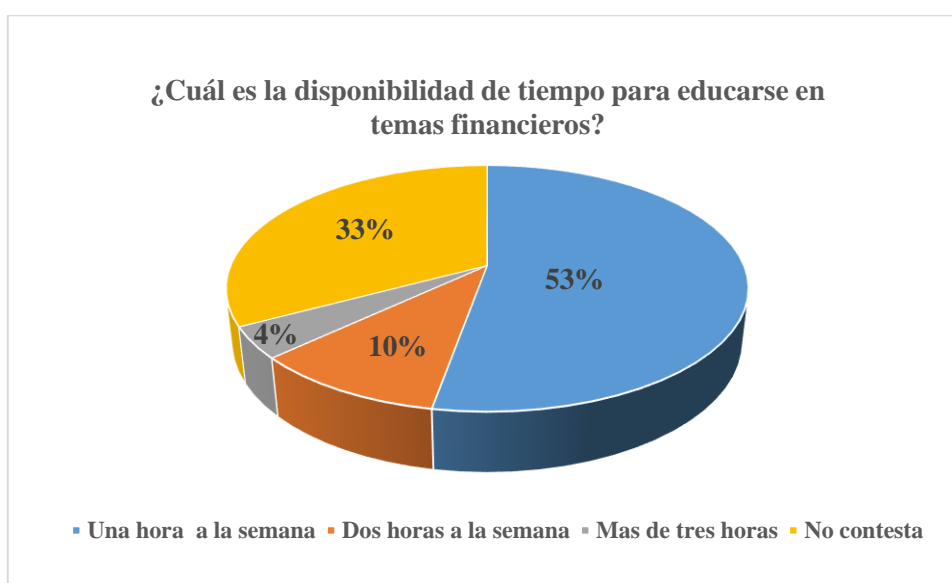
**Interpretación:** Se considera que la educación es necesaria para mejorar la actividad financiera, una persona bien informada y educada financieramente toma mejores decisiones económicas en el trabajo, en el hogar y en la comunidad. El control y buen manejo del dinero se ha vuelto una necesidad primordial en la vida diaria, que repercute en la estabilidad financiera personal y familiar.

**Tabla 9-4 ¿Cuál es la disponibilidad de tiempo para dedicar a estudiar temas financieros?**

<b>DISPONIBILIDAD DE TIEMPO</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Una hora a la semana	103	53%
Dos horas a la semana	20	10%
Más de tres horas a la semana	8	4%
No contesta	64	33%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 9-4** Cuál es la disponibilidad de tiempo para educarse en temas financieros.

Fuente: Tabla 9-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

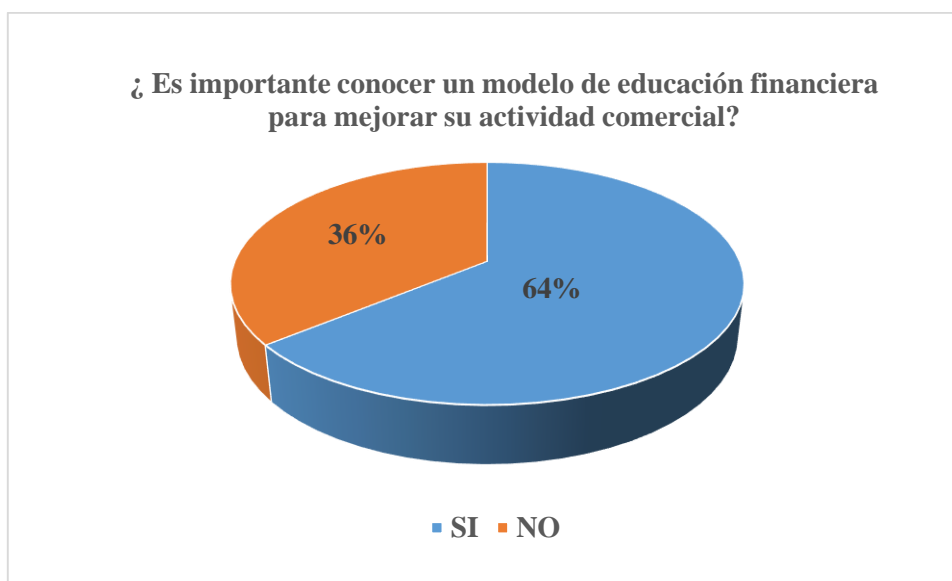
**Análisis:** Partiendo de la información obtenida de las encuestas realizadas en su mayor parte, el tiempo de disponibilidad para en educarse en temas financieros el 53% de los encuestados, se dedicarían una hora a la semana, el 33% no contesta, el 10% dos horas a la semana y el 4% más de tres horas.

**Interpretación:** Se evidencia la falta de compromiso de las personas para capacitarse en actividades que los beneficiarían. Es importante asignar el tiempo necesario para poner en orden las finanzas personales y o familiares a fin de llevar un adecuado registro de ingresos y egresos que permitirán tomara decisiones adecuadas en el momento adecuado.

**Tabla 10-4 ¿Es importante conocer un modelo de educación financiera para mejorar su actividad comercial?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	125	64%
NO	70	36%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 10-4 Es importante conocer un modelo de educación para mejorar su actividad comercial.**  
Fuente: Tabla 10-4  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Según los datos obtenidos mediante la aplicación de encuestas el 64% si consideran tener un modelo de educación financiera, mientras que el 36% no se encuentra de acuerdo.

**Interpretación:** Los comerciantes o personas particulares que desarrollen actividades comerciales deben tener una formación en contabilidad básica, a fin de poder organizar sus recursos y programar los gastos fundamentales y programar ahorros que permitirán sufragar sus más importantes necesidades.



**Tabla 11-4 ¿Lleva registros de ingresos y gastos en la actividad comercial?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	69	35%
NO	126	65%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 11-4 Lleva registro de ingresos y gastos en la actividad comercial**

Fuente: Tabla 16

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** A los encuestados se les preguntó si llevan un registro de ingresos, el 65 % no registran los ingresos y el 35 % si lo hacen.

**Interpretación:** Un adecuado sistema contable, en donde se registren los ingresos, egresos y saldo disponible es fundamental para que los comerciantes puedan organizar sus finanzas y organizar sus actividades comerciales.

**Tabla 12-4 ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar ahorro?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	83	43%
NO	112	57%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 12-4 Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar ahorro.**

Fuente: Tabla 12-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** En esta pregunta se puede observar en lo referente a las ganancias, el 43 % si ahorra y el 57 % no lo hace.

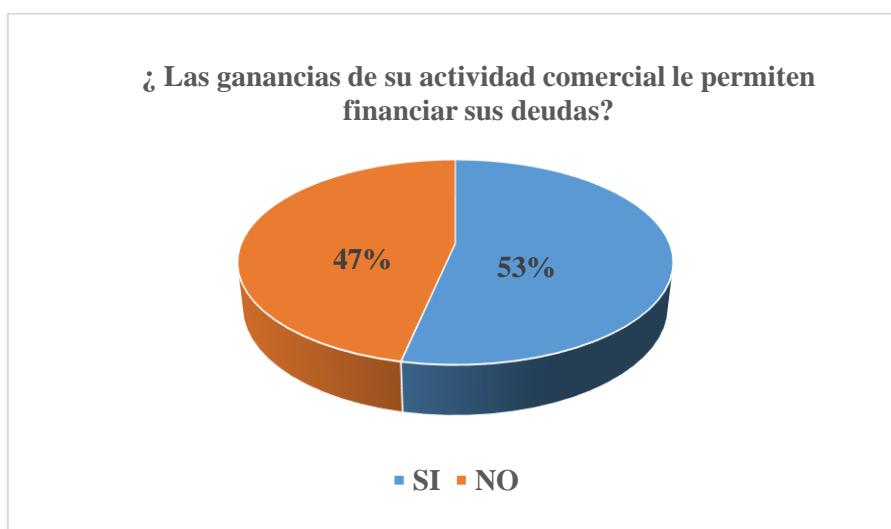
**Interpretación:** Es fundamental que los comerciantes en todos los niveles organicen sus actividades comerciales, de forma que de las utilidades se dedique un porcentaje adecuado a generar ahorro lo que les va a permitir invertir en necesidades básicas o incrementar su negocio.

**Tabla 13-4 ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten financiar sus deudas?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	104	53%
NO	91	47%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 13-4 Las ganancias de su actividad comercial le permiten financiar sus deudas.**

Fuente: Tabla 13-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Tomando como base la pregunta anterior, sobre las ganancias, con esta consulta se determina que le permite cubrir sus deudas que representa, el 53 % si, el 47% no le permite cubrir sus deudas.

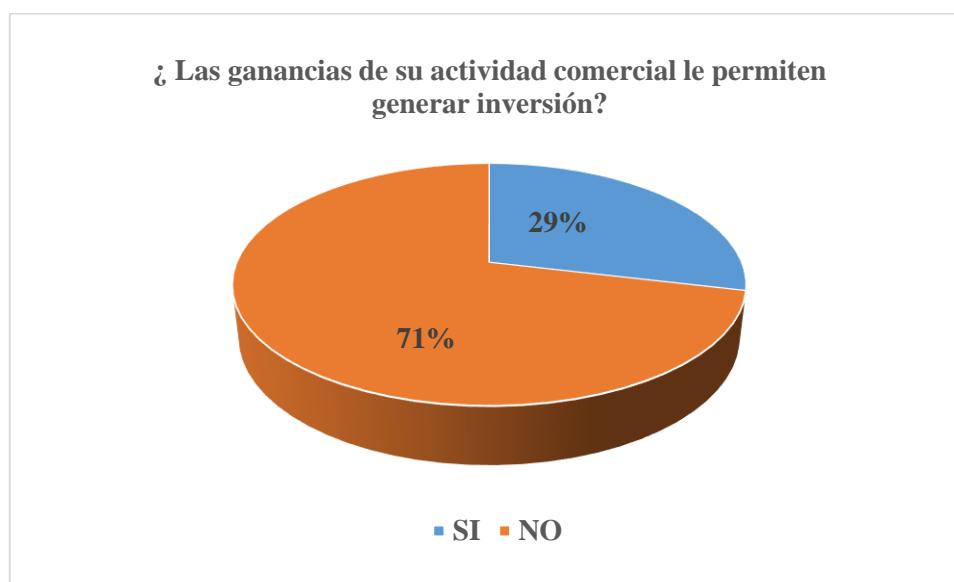
**Interpretación:** Las ganancias es un recurso importante para destinarlo a varios fines, uno de ellos son los compromisos adquiridos por concepto de créditos, los cuales serán contribuidos mediante este recurso.

**Tabla 14-4 ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar inversión?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	56	29%
NO	139	71%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 14-4 Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar inversión.**

Fuente: Tabla 14-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Se determina que el 71% de las personas encuestadas que sus ganancias no les permite generar inversión, mientras que el 29% de las personas si lo hacen.

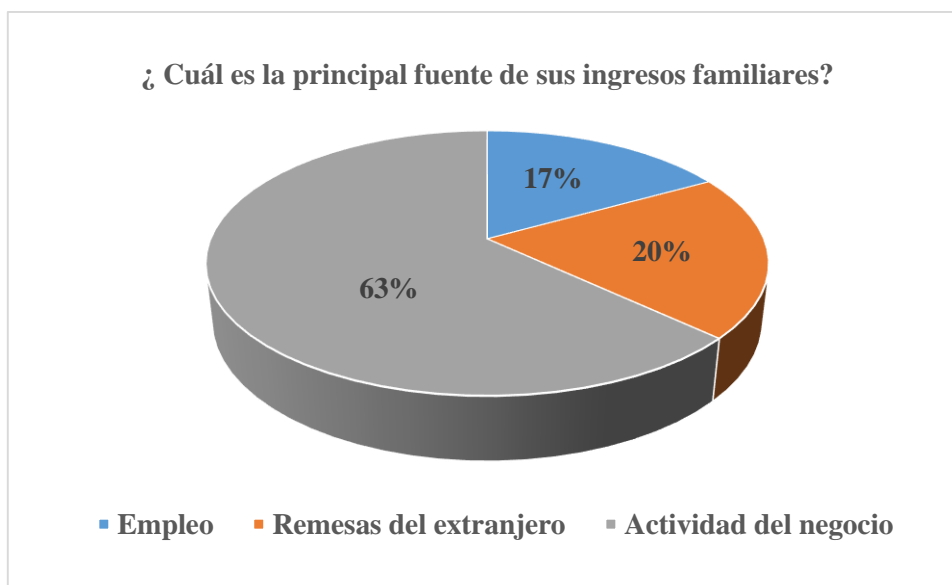
**Interpretación:** En cuanto a la inversión los comerciantes o una persona que realiza actividades comerciales, no le permite realizar otras inversiones porque las ganancias o excedentes son limitados y también la situación socio-económica que el país está atravesando no es alentadora.

**Tabla 15-4 ¿Cuál es la principal fuente de sus ingresos familiares?**

<b>FUENTES DE INGRESO</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Empleo	33	17%
Remesas del extranjero	39	20%
Actividad del negocio	123	63%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 15-4** Cuál es la principal fuente de sus ingresos familiares.

Fuente: Tabla 15-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

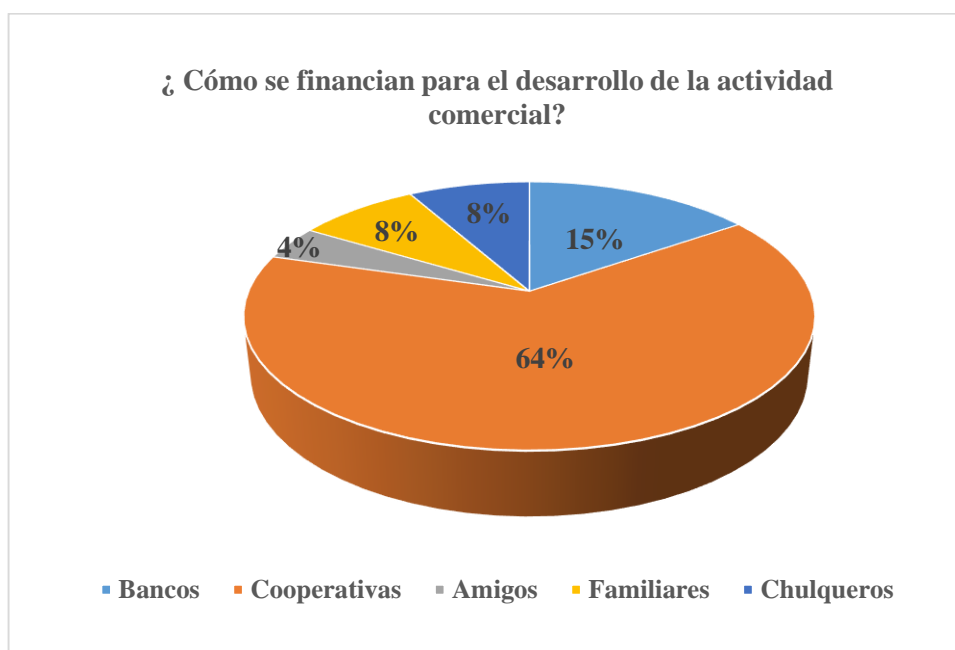
**Análisis:** Al preguntarles cuál es la principal fuente de ingresos, el 37 % manifiesta que el empleo, el 20% las remesas del extranjero y 63% las actividades de su negocio.

**Interpretación:** En cualquier actividad comercial que se realice es fundamental definir o disponer de una fuente principal de ingresos para hacer frente a los compromisos contraídos y o implementar los recursos materiales necesarios para realizar sus actividades.

**Tabla 16-4 ¿Cómo se financian para el desarrollo de la actividad comercial?**

<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Bancos	30	15%
Cooperativas	125	64%
Amigos	8	4%
Familiares	16	8%
Chulqueros	16	8%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 16-4** Cómo se financian para el desarrollo de la actividad comercial.

Fuente: Tabla 16-4  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** A los encuestados se les preguntó qué tipo de institución le ha financiado sus actividades, el 15 % a personas cercanas, los 28% cooperativas, el 4 % amigos, el 8 % familiares y el 8% chulquero.

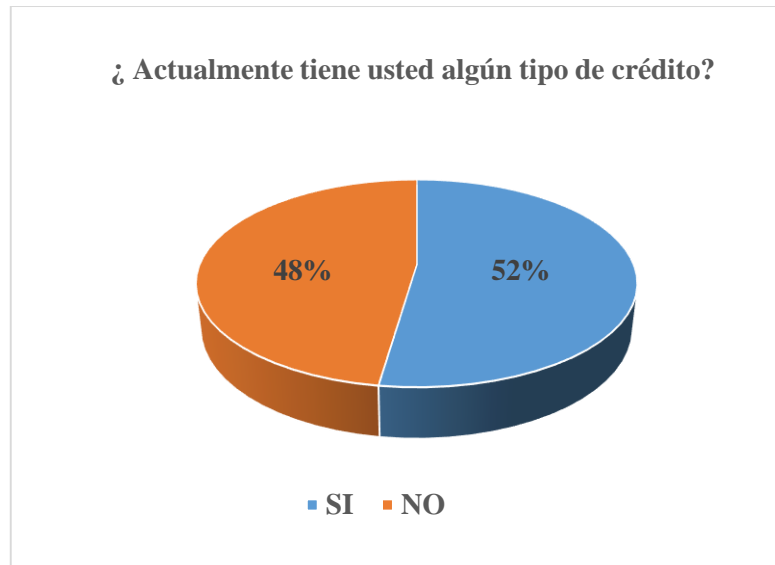
**Interpretación:** El sistema financiero nacional está destinado a ofertar créditos a las personas que realizan actividades comerciales, de ahí la importancia de recurrir a bancos y cooperativas para obtener créditos para sus negocios.

**Tabla 17-4 ¿Actualmente tiene usted algún tipo de crédito?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	102	52%
NO	93	48%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 17-4 Actualmente tiene usted algún tipo de crédito.**

Fuente: Tabla 17- 4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Partiendo de la información obtenida de las encuestas realizadas, el 52% sí tiene algún tipo de crédito y el 48% no lo tienen crédito.

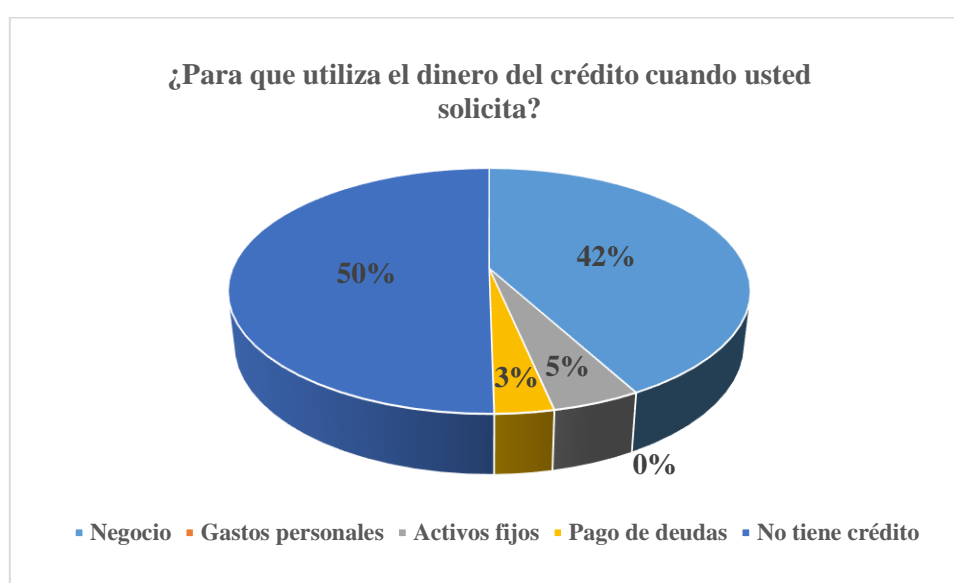
**Interpretación:** Todas las entidades financieras disponen de recursos destinados a créditos y los comerciantes acceden a estos para implementar un negocio o actividad comercial.

**Tabla 18-4 ¿Para que utiliza el dinero de los créditos cuando usted solicita?**

UTILIZACIÓN DEL DINERO	PERSONAS	PORCENTAJE
Negocio	82	42%
Gastos personales	0	0%
Activos fijos	9	5%
Pago de deudas	6	3%
No tiene crédito	98	50%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 18-4 Para que utiliza el dinero de los créditos cuando usted solicita.**

Fuente: Tabla 18-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** De la información obtenida de las encuestas realizadas, al utilizar el dinero de los créditos, el 42% al negocio, el 5% a la compra de activos fijos, el 3 % para el pago de deudas y el 50 % no tienen crédito.

**Interpretación:** Es fundamental que el dinero producto de los créditos se destine a incrementar las actividades productivas o comerciales que es el fin para lo que se solicita a las entidades financieras, si se hace otro uso irá en consumo de las actividades comerciales.

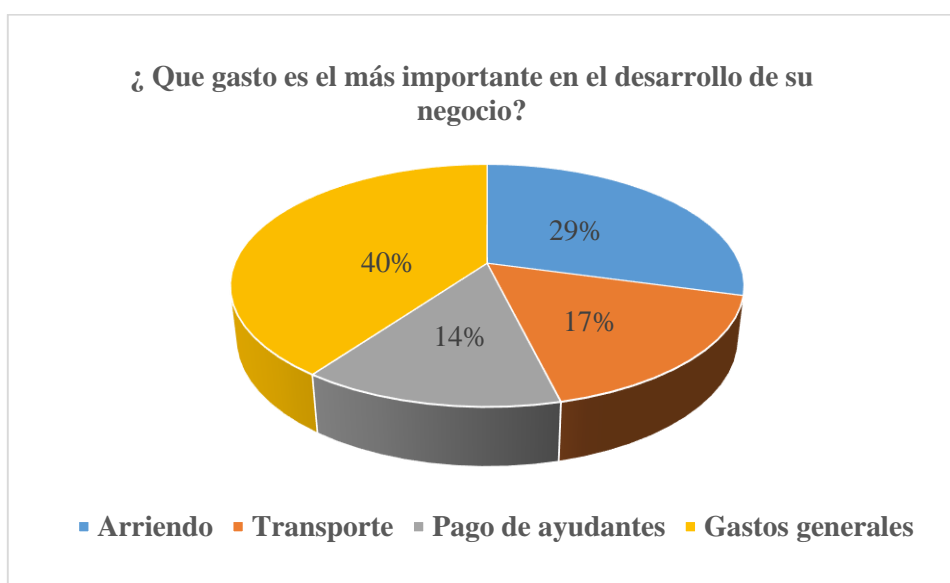


**Tabla 19-4 ¿Qué gasto es el más importante en el desarrollo de su negocio?**

ACTIVIDAD DEL NEGOCIO	PERSONAS	PORCENTAJE
Arriendo	57	29%
Transporte	33	17%
Pago de ayudantes	27	14%
Gastos generales	78	40%
Total	195	100%

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 19-4** Qué gasto es el más importante en el desarrollo de su negocio.

Fuente: Tabla 19-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** De acuerdo al gráfico se puede observar que las personas destinan sus gastos, el 29% al arriendo, el 17% al transporte, el 14% para el pago de empleados, y el 40% gastos generales.

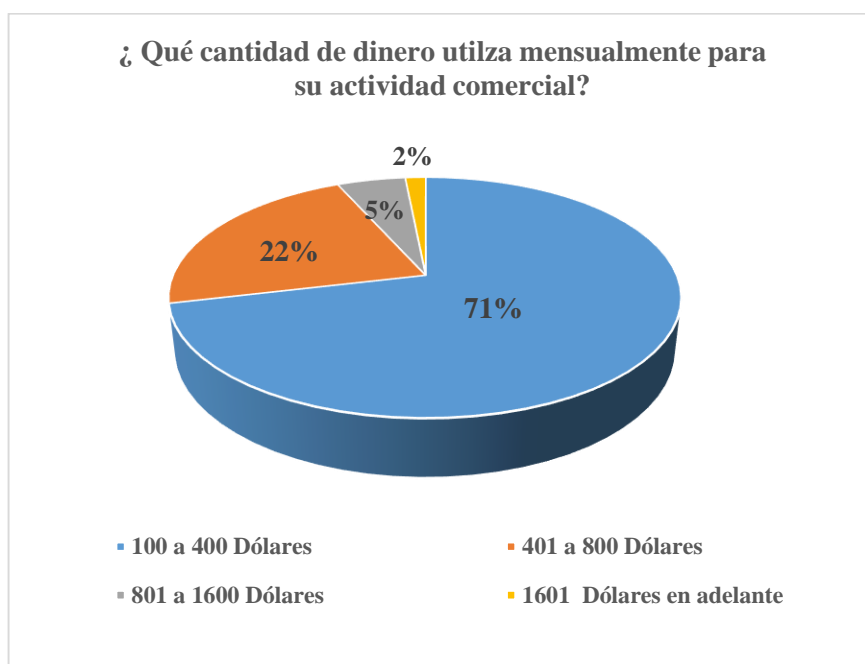
**Interpretación:** En la administración financiera existen gastos importantes en los que se debe invertir su dinero, la mayor parte del gasto debería ser en inversión, porque si se lo destina al arriendo mayoritariamente no se está haciendo un correcto uso de rubros económicos.

**Tabla 20-4 ¿Qué cantidad de dinero utiliza mensualmente para su actividad comercial?**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
100 a 400 dólares	139	71%
401 a 800 dólares	43	22%
801 a 1600 dólares	10	5%
1601 dólares en adelante	3	2%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 20-4 Qué cantidad de dinero utiliza mensualmente para su actividad comercial.**

Fuente: Tabla 20-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** El resultado de la encuesta muestra, el promedio a destinar la cantidad de dinero en su negocio es, el 71% manifiesta que destina de 100 a 400 dólares, el 22% de 401 a 800, el 5% de 801 a 1600 y el 2 % más de 1601 dólares.

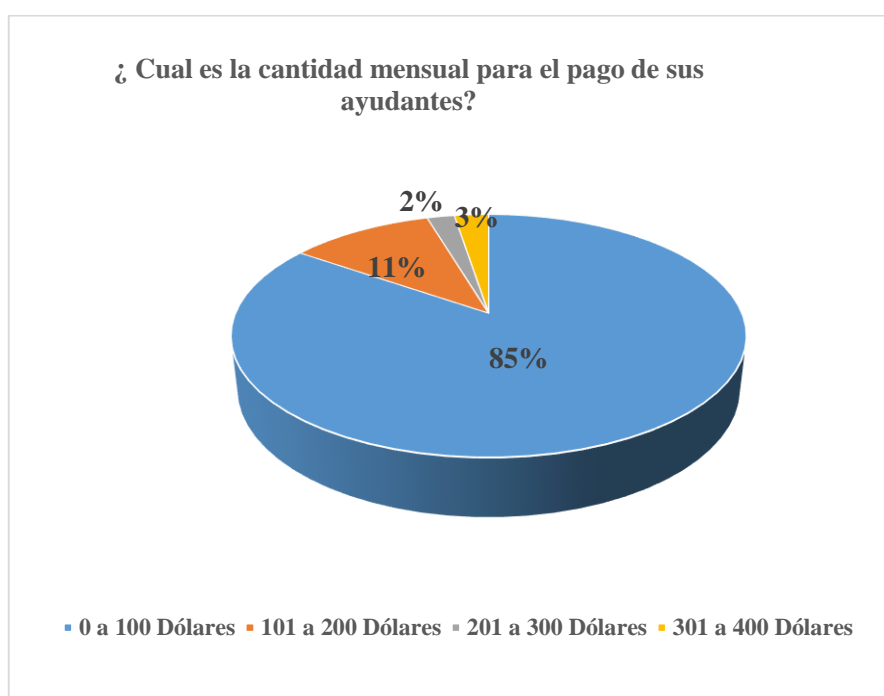
**Interpretación:** La mayor parte del rubro que obtiene sea como crédito o capital propio se debe destinar como capital de trabajo, se considera importante incrementar el capital de trabajo para obtener mayores réditos económicos.

**Tabla 21-4 ¿Cuál es la cantidad mensual para el pago de sus ayudantes?**

PAGO MENSUAL	PERSONAS	PORCENTAJE
0 a 100 dólares	165	85%
101 a 200 dólares	21	11%
201 a 300 dólares	4	2%
301 a 400 dólares	5	3%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 21-4** Cuál es la cantidad mensual para el pago de sus ayudantes.

Fuente: Tabla 21-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Al analizar la cantidad mensual que destina al pago de remuneraciones, el 2% paga de 201 a 300 dólares, el 3% de 301 a 300 dólares, el 11% de 101 a 200 y el 85% de 0 a 100 dólares.

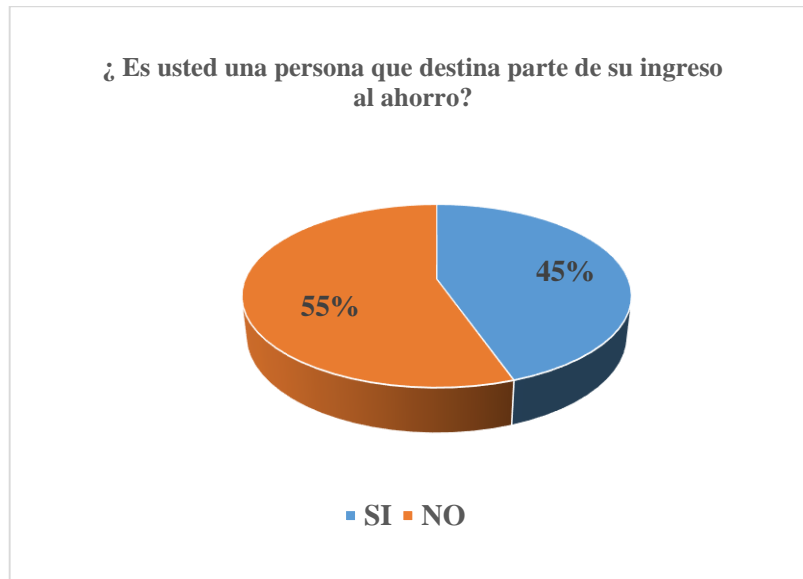
**Interpretación:** Una adecuada planificación financiera exige que se cumplan las consideraciones legales, en este caso las remuneraciones de los empleados deben ser pagadas a derecho, lo que establecen las leyes y con todos los beneficios que estas otorgan.

**Tabla 22-4 ¿Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro?**

RESPUESTA	PERSONAS	PORCENTAJE
SI	87	45%
NO	108	55%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Edmundo Cargua Pilco



**Figura 22-4 Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro.**

Fuente: Tabla 22-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

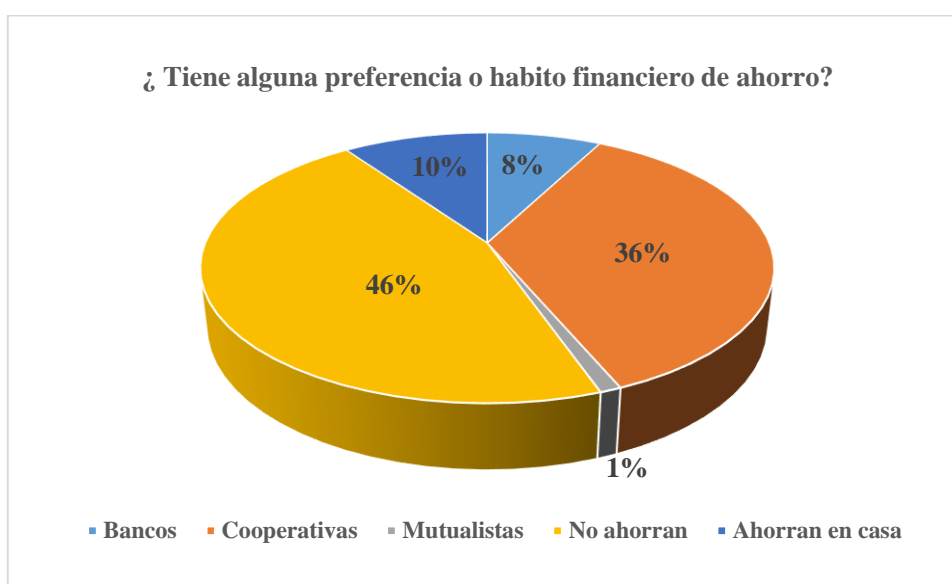
**Análisis:** En lo referente si destina parte de sus ingresos al ahorro, el 55% no lo hace y el 45% si ahorra.

**Interpretación:** Es importante que todos los comerciantes o personas, destinen un porcentaje al ahorro programada a corto, mediano y largo plazo de forma que puedan programar sus inversiones y mejorar la economía del negocio y de sus hogares.

**Tabla 23-4 ¿Tiene alguna preferencia o habito financiero de ahorró?**

FORMA DE AHORRAR	PERSONAS	PORCENTAJE
Bancos	15	8%
Cooperativas	70	36%
Mutualistas	2	1%
No ahorrán	89	46%
Ahorrán en casa	19	10%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 23-4 Tiene alguna preferencia o habito financiero de ahorrar.**

Fuente: Tabla 23-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Al analizar qué forma de ahorro utiliza los comerciantes, el 8% no ahorrán en el banco, el 36% ahorrán cooperativas, el 1% mutualista, el 46% no ahorrán y el 10% en casa.

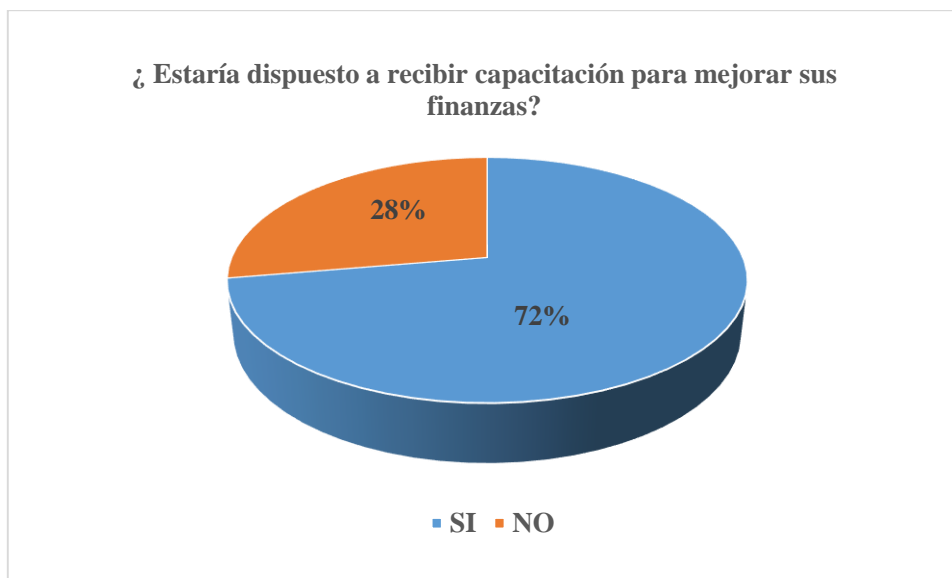
**Interpretación:** Las formas adecuadas para ahorrar son en las instituciones financieras legalmente constituidas que, a más de permitirle guardar su dinero, le genera intereses por su dinero.

**Tabla 24-4 ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación para mejorar sus finanzas?**

<b>RESPUESTA</b>	<b>PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	141	72%
NO	54	28%
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020



**Figura 24-4** Estaría dispuesto a recibir capacitación para mejorar sus finanzas.

Fuente: Tabla 24-4

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**Análisis:** Se ha aplicado el instrumento de investigación a los 195 comerciantes del mercado mayorista Riobamba, estaría dispuesto a recibir capacitación en educación financiera, el 72% si, el 28 % no.

**Interpretación:** La capacitación en educación financiera le otorga al comerciante herramientas útiles para mejorar su economía y generar ahorro de forma que beneficie a sus negocios y a sus hogares.

## 4.2 Discusión

El objetivo de este estudio, es diseñar un modelo de educación financiera mediante el uso de herramientas administrativas y financieras para mejorar la capacidad de gestión, para lo cual se realizó una encuesta con el método al azar a los comerciantes de la EMMPA de la ciudad de Riobamba.

**Tabla 25-4 Preguntas más relevantes de las encuestas realizadas**

<b>PREGUNTAS MÁS RELEVANTES DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS</b>									
<b>Genero</b>	<b>Femenino</b>	<b>%</b>	<b>Masculino</b>	<b>%</b>	195				
	126	65%	69	35%					
<b>Instrucción</b>	<b>Primaria</b>	<b>%</b>	<b>Secundaria</b>	<b>%</b>	<b>Superior</b>	<b>%</b>	<b>Ninguna</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
	46	24%	63	32%	30	15%	56	29%	195
	<b>Una hora</b>	<b>%</b>	<b>Dos horas</b>	<b>%</b>	<b>Más de tres horas</b>	<b>%</b>	<b>No contesta</b>	<b>%</b>	
<b>¿Disponibilidad de tiempo para capacitación?</b>	103	53%	20	10%	8	4%	64	33%	195
	<b>SI</b>	<b>%</b>	<b>NO</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>				
<b>¿Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera?</b>	73	37%	122	63%	195				
<b>¿Lleva usted un registro de ingresos y gastos?</b>	69	35%	126	65%	195				
<b>¿Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro?</b>	87	45%	108	55%	195				

Fuente: Encuestas

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

En la tabla 25-4 Son preguntas más importantes que nos permite verificar o rechazar la hipótesis planteada en este estudio.

Con los datos obtenidos de las encuestas, se determina, que el 65% corresponde al género femenino, presentando el porcentaje más alto que laboran activamente en la comercialización del mercado mayorista Riobamba, lo cual se considera importante, pues son ellas quienes manejan las finanzas personales.

En lo referente a la instrucción se evidencia que el grado de conocimiento existente varía desde tercer nivel hasta ningún grado de instrucción escolar. Puesto que el manejo de la economía de los comerciantes está representado en un 52% tanto por personas que no tienen ninguna escolaridad e instrucción primaria y 32 % de personas que tiene educación secundaria finalmente

el 15% corresponde a educación de tercer nivel. Estos resultados con un porcentaje mayor al 50% con bajo nivel de instrucción o ninguno justifica en parte la falta de conocimientos financieros.

Se evidencia que más del 50% de los comerciantes están dispuestos a capacitarse con un a hora a la semana y apenas un 4% más de tres horas a la semana. Este dato es considerable que se podría trabajar en las capacitaciones financieras pertinentes a fin poner en orden las finanzas personales o familiares para llevar un adecuado registro de ingresos y egresos que permitirán tomara decisiones adecuadas en el momento oportuno.

Al consultar a los encuestados si ha recibido capacitación sobre educación financiera, observándose que el 63%, no han recibido capacitación, en tanto que el 37% informaron que si se han capacitado. Pues en este tema hay que capacitar, mediante los procesos educativos, las personas asumen la importancia de desarrollar conocimientos actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo personal y familiar.

En la pregunta ¿Lleva usted un registro de ingresos y gastos de su actividad comercial en forma periódica? En un 35% respondieron afirmativamente los comerciantes encuestados, en tanto que 65% reconocieron no llevar registro alguno de sus ingresos y gastos. Para que los comerciantes puedan organizar sus finanzas sus actividades comerciales es importante llevar un adecuado sistema contable, en donde se registren los ingresos, egresos y saldo disponible es fundamental.

Con respecto a la respuesta si destina parte de sus ingresos al ahorro, el 55% informa negativamente a destinar parte de su ingreso al ahorro mientras que el 45% indica que si ahorra. Es importante que todos los comerciantes, destinen un porcentaje al ahorro programada a corto, mediano y largo plazo de forma técnica y mejorar la economía del negocio y de sus hogares.

### **4.3 Prueba de hipótesis**

Chi cuadrado es el nombre de la prueba de hipótesis que demuestra si las dos variables planteadas están relacionadas. Estadísticamente se considera significativo el resultado cuando no se deba al azar, los niveles de significancia de 0,05, 0,01 y 0,1 son comunes y aceptados para determinar si la hipótesis es significativa o no.

La significancia estadística se expresa con el símbolo  $\alpha$  (alfa), este valor se refiere al nivel de confianza que queremos obtener. Si se quiere tener un nivel de confianza del 95 %, el valor de alfa es de 0,05, que corresponde al complemento del 95 %, se obtiene dividiendo el 5 % que falta para 100.

El valor p (significancia) es el valor que se obtiene al realizar los cálculos con los datos obtenidos de la investigación, si el valor p es menor a  $\alpha$ , se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la



hipótesis de investigación  $H_1$ , a este resultado se denomina estadísticamente significativo. La hipótesis se comprueba con el estadístico Chi Cuadrado.

#### 4.4 Comprobación de la Hipótesis

##### a. Modelo lógico

**H1.** Un modelo de educación financiera SI permitirá mejorar la capacidad de gestión de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba.

**H0.** Un modelo de educación financiera NO permitirá mejorar la capacidad de gestión de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba.

##### b. Modelo estadístico

$$\chi_c^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Fuente: (Richard I. Levin, 2004, pág. 451)

##### c. Simbología

**Tabla 26-4 Chi cuadrado**

$\chi_c^2$ = “Chi” cuadrado calculado	$f_o$ = frecuencia observada
$\chi_t^2$ = “Chi” cuadrado tabulado	$f_e$ = frecuencia esperada
$\Sigma$ = Sumatoria	$\alpha$ = nivel de significación
IC = intervalo de confianza	GL=grados de libertad

Fuente: ( Richard I. Levin 2004)

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

##### d. Nivel de significancia

**Tabla 27-4 Nivel de significación**

A	0,05
IC	95%

Fuente: ( Richard I. Levin 2004)

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**e. Cálculo de Chi cuadrado tabulado**

- Columnas 5, Filas 4
- $GL = (Columnas-1) (Filas-1)$
- $GL = (5-1) (4-1)$
- $GL = (4) (3)$
- $GL = 12$  grados de libertad
- $\chi^2_t = 21,0$

**f. Regla de decisión**

Se acepta la hipótesis de investigación:  $H_1$ : Si

$$\chi^2_c > \chi^2_t$$

**g. Tabla 28-4 Cálculo de Chi cuadrado**

PREGUNTAS	FRECUENCIAS	FRECUENCIAS	TOTAL
	OBSERVADAS	ESPERADAS	
¿Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera?	73	122	195
¿Lleva usted un registro de ingresos, y gastos de su actividad comercial en forma periódica?	69	126	195
¿Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro?	87	108	195
¿Estaría dispuesto a recibir capacitación por personal calificado, para que mejoren sus finanzas y el desarrollo de su actividad comercial?	141	54	195

Fuente: Encuestas

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

**h. Cálculo de  $X^2$**

Datos para encontrar el CHI cuadrado

**Tabla 29-4 Chi cuadrado calculado**

FO	FE	(fo - fe)	(fo - fe) <sup>2</sup>	(fo - fe) <sup>2</sup> / fe
73	122	-49	2401	19,68
69	126	-57	3249	25,79
87	108	-21	441	4,08
141	54	87	7569	140,17
			<b>TOTAL</b>	<b>189,72</b>

Fuente: Encuestas

Realizado por: Cargua, Edmundo. 2020

Chi cuadrado calculado = 189,72

***h. Cálculo de  $X^2$  tabulado***

- Grados de libertad = 12
- Error de significancia = 0,05
- Nivel de confianza = 95%
- $X^2$  tabla = 21,0

***i. Regla de decisión***

- $X^2$  cal = 189,72
- $X^2$  tab = 21,0
- $X^2$  cal 189,72 >  $X^2$  tab 21,0
- 189,72 > 21,0

***j. Verificación de la Hipótesis***

Al ser  $X^2_c = 189,72$  mayor a  $X^2_t = 21,0$ , por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa indicando que un modelo de educación financiera SI permitirá mejorar el desarrollo de la actividad comercial de los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba.

## CAPÍTULO V

### 5.1 Propuesta

**Modelo de educación financiera para mejorar la actividad comercial de los comerciantes de la empresa pública municipal mercado de productores agrícolas san pedro de Riobamba.**

#### *5.1.1. Justificación*

El modelo de educación financiera ha tenido gran aplicación por las Organizaciones, por el elevado auge en su aplicación y por el reconocimiento público que está alcanzando en los distintos ámbitos europeo, nacional y local. Se basa en la gestión de la calidad total, es muy amplio y profundo en el sentido que abarca todos los aspectos y ámbitos de la organización y profundo debido a que ahonda mucho en el análisis de cada uno.

Representa una herramienta para la organización permitiendo además establecer sus finanzas de una forma técnica, promoviendo la participación de todos los comerciantes del mercado mayorista, la educación financiera es un propulsor del desarrollo, proporciona herramientas para una correcta administración del dinero, desde la administración de una cuenta bancaria hasta la administración de un emprendimiento, negocio o empresa, permite al interesado tomar decisiones oportunas en el momento adecuado.

Además de estas consideraciones expuestas, se puede afirmar que se trata de un modelo flexible y adaptable a las circunstancias y características de los diferentes tipos de organizaciones. La propuesta del Modelo de Educación Financiera se basó en el modelo de Ruiz y Bargés (2002), determina la utilización de seis etapas que interactúan entre sí para gestionar de forma ordenada y dinámica en el tiempo la gestión integral de las finanzas familiares.

#### *5.1.2 Objetivos*

##### *Objetivo general*

Implementar el Modelo de Educación Financiera teórico práctico para mejorar las finanzas personales y familiares

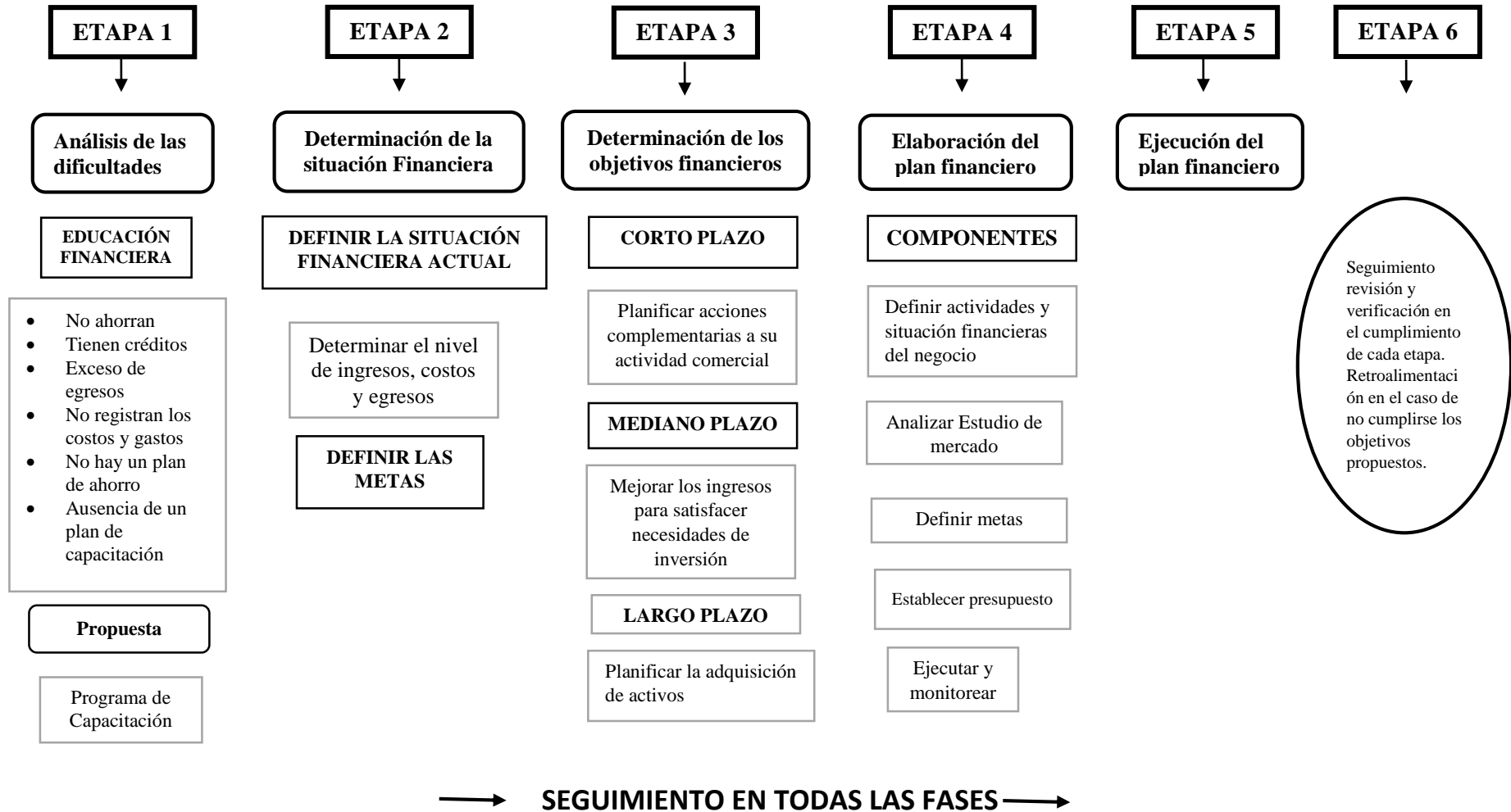
### ***Objetivos específicos***

- ✓ Aplicar el modelo financiero de Ruiz y Bargés.
- ✓ Elaborar talleres prácticos financieros que fomenten y lleven una adecuada administración de los recursos.
- ✓ Elaborar un programa de capacitación.

### ***5.1.3 Estructura organizacional del modelo***

El modelo organizacional de Ruiz y Bargés representa el proceso de planificación de acuerdo (Rojas López, 2017, págs. 14-15), el cual comprende una serie de etapas que interactúan entre sí para gestionar de forma ordenada y dinámica en el tiempo la gestión integral de las finanzas familiares.

5.1.3.1 Modelo de educación financiera adaptación al de Ruíz y Bargés



Fuente: Modelo organizacional de Ruíz y Bargés  
 Elaborado por: Edmundo Cargua Pilco

#### ***5.1.4 Modelo de educación financiera aplicado para los comerciantes del mercado mayorista Riobamba adaptado al de RUIZ Y BARGÉS***

La educación financiera hoy en día forma parte de la economía de un país, así como también lo es la inclusión financiera, esta busca que las personas utilicen servicios financieros, por lo contrario, la educación financiera busca que las personas adquieran conocimientos en términos financieros para que puedan tomar decisiones acertadas.

##### ***5.1.4.1 La primera etapa***

La primera busca determinar cuáles son las dificultades financieras actuales y prever el momento y la magnitud de las futuras. Dichas necesidades se pueden sintetizar en: consumo, inversión, previsión, ahorro y protección.

- **Análisis de las dificultades**

Los problemas principales son: recursos financieros limitados, no llevan registros de control de ingresos y egresos, ausencia de ahorro y capacitación, cambios en el costo de materia prima, bajo nivel de ventas, análisis de la oferta y demanda, falta de capital para invertir, dificultad para adquirir préstamos, falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y de personal especializado.

- **No ahorran**

El ahorro es un tema de discusión siempre presente en los diversos ámbitos académicos, políticos y sociales del país. El ahorro es considerado un elemento esencial en el proceso de acumulación de capital y para el crecimiento económico.

- **Por qué no ahorran las personas**

Con respecto a los comerciantes del mercado mayorista Riobamba invierten menos recursos en adquisición de los productos para ser vendidos, cargas familiares, educación, no venden todo el producto etc. por ello, no pueden ahorrar y la ganancia es mínima. Gastar el dinero sabiamente es un verdadero arte y debes tomar en cuenta lo siguiente, para empezar, ahorrar:

**1.- Nunca dan los primeros pasos:** Muchas veces al comenzar a hacer algo encontramos la motivación necesaria para continuar haciéndolo.

**2.- Falta de fuerza de voluntad:** Algunas personas si dan los primeros pasos, pero los dan por muy poco tiempo, estos por diversas razones no han encontrado una motivación para continuar, entonces tendrán que hacer esfuerzos de voluntad para que las acciones se conviertan en hábitos y perduren.

**3.- Falta de visión, decisión y compromiso:** Muchas personas ni siquiera tienen planeado ahorrar, otras planean ahorrar, pero nunca deciden comenzar, y otros ahorran durante un tiempo y luego se gastan todo el dinero junto, luego vuelven a comenzar a ahorrar hasta que el dinero llegue a cierta cantidad para gastarlo todo junto.

**4.- Falta de interés.:** Es querer lograr u obtener cosas grandes con nuestro propio esfuerzo. Si las metas son pequeñas poca será la motivación que estas te inspiren, si te trazas metas grandes podrás fácilmente vencer cualquier pereza que pudiera causarte el pensar en trabajar y hacer sacrificios.

**Habito para empezar ahorrar:** Todo el mundo siempre te dice lo maravilloso que es ahorrar y de cómo puede este hábito cambiar tu vida financiera, sin embargo, debo considerar los siguientes aspectos:

- ✓ Anota tus gastos durante un mes
- ✓ Reduce tus deudas
- ✓ Motívate con un objetivo concreto
- ✓ Abre una cuenta de ahorros que no puedas tocar
- ✓ Llena un frasco con monedas sueltas
- ✓ Ahorra los ingresos extras
- ✓ Recorta la gasolina

- **Tienen créditos**

El crédito es una herramienta que permite obtener capital de terceros para adquirir un bien o un servicio cuando no hay la suficiente liquidez. Cuando se solicita un financiamiento conlleva una responsabilidad de pagar el dinero del crédito, los motivos principales pueden ser: **Solventar deudas, incremento del negocio, oportunidades de negocio, inversiones, compra de vehículo.**

Esto no significa que debemos solicitar un crédito sin tener un propósito en concreto, tampoco que podamos pedir más dinero de lo que podemos realmente pagar, con esto último hay que tener especial cuidado porque es muy delicado. Entonces podemos entender que solicitar préstamos puede ser saludable hasta cierto punto, siempre y cuando tengamos la capacidad de hacerle frente a ese compromiso, y si dicho préstamo ayudará a incrementar el nivel de ingresos.



- **Exceso de egresos**

En muchos hogares, los ingresos mensuales son relativamente estables, pero los gastos varían. Unos meses se gasta menos y al final hay un poco de ganancias. Otros meses los gastos son mayores que los ingresos y se recurre a las ganancias de meses anteriores para cancelarlos. Los problemas surgen cuando hay varios meses seguidos en los que los gastos superan a los ingresos.

- **No registran los costos y gastos**

- ✓ **Costos:** Costos implica calcular lo que cuesta producir un producto o lo que cuesta venderlo, son costos los gastos implicados a un objetivo preciso los cuales pueden ser recuperables por medio de los ingresos que se obtengan. Al conocer el costo podrás establecer y fijar el precio de venta, bajar algunos gastos y utilizar bien el dinero. (es recuperable)
- ✓ **Gastos:** Un gasto es un egreso o salida de dinero que una empresa o persona paga por la compra de un producto, un bien o un servicio. (no es recuperable).
- ✓ **El registro de los costos:** Es una herramienta de gran ayuda a planear y controlar sus actividades personales.
- ✓ **Registro de ingresos, gastos:** La importancia de los registros y gastos, es un elemento fundamental para el control económico, tanto para la planificación económica como para medir y comparar los resultados en la gestión que realiza.

Una parte fundamental en el éxito de todos los negocios es el correcto control de todas y cada una de las actividades y cifras que tienen que ver con el resultado de la compra del producto para ser comercializado. Para determinar los costos y gastos se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. **Por qué es necesario realizar un análisis de costos y gastos:** El análisis de costos y gastos influye en fijar el precio de venta en el cual va a comercializar sus productos.
2. **Hacer una lista de todas las actividades de costos y gastos:** Registrar todas las actividades que generan costos y gastos al producto para poder calcular el margen de ganancia y el precio de venta al público
3. **Reúne registros y documentos de costos y gastos:** El tener documentos y registros, nos permitirá hacer un análisis de costos y gastos para conocer el comportamiento de las actividades del negocio.

4. **Determina el total de los costos directos:** Tener la información de todos los registros y actividades nos permitirá tener el costo real del producto, es importante no olvidar los salarios, los suministros, los materiales y otros costos que permite hacer el análisis de costos.

Cómo llevar el control de gastos en la venta y compra de productos para la comercialización:

1. Hay que preguntarse si el gasto, es realmente necesario, si contribuye al funcionamiento operativo de la comercialización.
2. Cualquier gasto, debe estar presupuestado, si éste es de emergencia, se debe incluir.
3. Analizar el gasto, si no es necesario se debe eliminar, salvaguardar los recursos.
4. El gasto debe estar directamente relacionado con el ingreso que se genera en la actividad comercial precautelando estabilidad del negocio.
5. Se debe cuidar que los gastos nunca superen a los ingresos.

- **No hay un plan de ahorro**

Con niveles de ingresos bajos, resulta complicado apartar parte del dinero, mientras que, si nuestros ingresos son elevados, incluso dedicando más al consumo, es más fácil ahorrar. No obstante, la clásica justificación de “no ahorro porque gano poco dinero”, en la mayoría de las ocasiones, no es más que una excusa, no hay un hábito de ahorro.

- **Aspectos para iniciar un plan de ahorro**

1. Tome la determinación de ahorrar siempre
2. Diseñe un sistema personal de ahorro que pueda cumplir
3. Tenga ahorros formales e informales (cuentas y alcancías)
4. Asigne propósito a sus ahorros
5. Respete sus ahorros
6. Aplique el principio de la hormiga.
7. Tenga en cuenta que los excedentes de hoy le pueden hacer falta mañana
8. Lleve un control de sus ahorros

- **Pasos para crear el plan de ahorro**

- ✓ **Comienza sumando tus gastos mensuales de su negocio:** Piensa en tus prioridades para la comercialización de tu producto.

- ✓ **Lleva un registro mensual de los costos y gastos del negocio:** Se, utiliza una libreta y anotas cada compra que realices, cuánto costó. Esta información puede ayudarte a hacer comparaciones de precios y determinar qué artículos son más baratos.
  - ✓ **Reúne tus cuentas, facturas y recibos del negocio:** Recopila los registros de los ingresos que obtuviste el mes pasado, como tus recibos de pago.
  - ✓ **Revisa tu plan y tus prioridades cada cierto tiempo.** Un plan de presupuesto del negocio y de ahorro es un "documento vivo" que cambiará según tus necesidades y tu situación financiera. Tu plan debe ser lo suficientemente flexible como para ser adaptado constantemente (Mensual, Bimensual, Trimestral).
- **Ausencia de un plan de capacitación**

La ausencia de capacitación, se da por distintas razones y uno de los factores más influyente es el valor del tiempo. La capacitación es muy importante para el desarrollo de cualquier actividad. El comerciante, productores, emprendedores, otros; deben ser capacitados constantemente para llevar a cabo sus actividades, con la capacitación podrá mejorar y desarrollar su actividad, mismo que orienta hacia un cambio evolutivo en los conocimientos, habilidades y actitudes. La ausencia de la capacitación limita las oportunidades (habilidades, destrezas, aptitudes, actitudes, otros), de mejorar personalmente que influye en el cumplimiento de los objetivos y toma de decisiones del negocio.

#### *5.1.4.2 La segunda etapa*

Llevar registros contables, es un pilar clave, pues dan seguimiento de las finanzas del negocio y su continua rentabilidad con base a estos datos se toman decisiones financieras. La importancia de la contabilidad nos permite conocer, la entrada y salida del dinero, las estrategias contables hacen posible modificar el estado financiero de tu negocio y permite elaborar los reportes de estados de resultados para las proyecciones financieras que guían el camino a seguir.

- **Definir la situación financiera**

El manejo de información constituye hoy en día una parte importante de nuestras actividades personales, así como de las organizaciones empresariales o instituciones. La situación financiera del negocio se presenta en el balance general, muestra los activos que posee el negocio a fecha determinada y la fuente de obtención de esos recursos. Todo negocio es importante mantener sanas sus finanzas, conservando un equilibrio dentro de su balance general que le permita responder o incursionar en nuevas oportunidades de negocio.

- **Estado de situación inicial**

Todo comerciante que realiza una actividad permanente u ocasional, es necesario conocer los activos, obligaciones y patrimonio, a fin de que se pueda informar e interpretar los resultados de la gestión administrativa y financiera. A continuación, presentamos un modelo de estado.

<b>COMERCIAL “ANDES S.A.”</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>AL 2 DE JULIO DEL 2019</b>			
<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
CAJA	\$ xx,xx	CUENTAS POR PAGAR	\$xx,xx
BANCOS	\$ xx,xx	PRÉSTAMO	\$xx,xx
MERCADERIA	\$ xx,xx	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>\$xx,xx</u></b>
CUENTAS POR COBRAR	\$ xx,xx	<b><u>PATRIMONIO</u></b>	
		CAPITAL SOCIAL	\$ xx,xx
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>

\_\_\_\_\_  
**CONTADOR**

\_\_\_\_\_  
**GERENTE**

- **Estado de resultados**

El estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas, es una herramienta financiera o un reporte financiero que detallada los ingresos y gastos obtenidos y el beneficio o pérdida que ha generado en un período de tiempo. Con el objetivo de analizar dicha información y tomar decisiones. A continuación, presentamos un estado de resultados:

**COMERCIAL “ANDES S.A.”**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE JULIO AL 31 DE JULIO 2019**

<b>VENTAS</b>	<b>\$ xx,xx</b>
COSTO DE VENTAS	\$ xx,xx
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ xx,xx</b>
GASTO DE VENTAS	\$ xx,xx
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ xx,xx
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ xx,xx</b>
GASTOS FINANCIEROS	\$ xx,xx
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ xx,xx
IMPUESTOS	\$ xx,xx
<b><u>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</u></b>	<b>\$ xx,xx</b>

\_\_\_\_\_  
**CONTADOR**

\_\_\_\_\_  
**GERENTE**

- **Balance General**

El balance general es una herramienta muy importante que nos ofrece información básica de la situación económica y financiera del negocio.

<b>COMERCIAL “ANDES S.A.”</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>AL 2 DE JULIO DEL 2019</b>			
<b><u>ACTIVO</u></b>		<b><u>PASIVO</u></b>	
CAJA	\$ xx,xx	CUENTAS POR PAGAR	\$ xx,xx
BANCOS	\$ xx,xx	PRÉSTAMO	\$ xx,00
MERCADERIA	\$ xx,xx	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>
CUENTAS POR COBRAR	\$ xx,xx	<b><u>PATRIMONIO</u></b>	
		CAPITAL SOCIAL	\$ xx,xx
		Utilidad del Ejercicio	\$ xx,xx
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b><u>\$ xx,xx</u></b>

\_\_\_\_\_  
**CONTADOR**

\_\_\_\_\_  
**GERENTE**

- **Definir las metas**

Saber establecer metas y tener un objetivo alcanzable es el inicio de un camino de éxito. Cuando tenemos una meta definida es más fácil notar cuáles son las acciones que debemos tomar para alcanzar lo que queremos.

Todas las organizaciones de negocios deben tener metas escritas como parte de su plan de negocios. Las metas nos permiten planear para lograr los objetivos en cuanto al mercado, crecimiento y rentabilidad. Los negocios deben tener metas que sean específicas, medibles, alcanzables, relevantes y a tiempo. La clave para cumplir sus metas es tomar el control de su dinero, gastar prudentemente y ahorrar con disciplina.

#### *5.1.4.3 Tercera etapa*

Es definir y priorizar los objetivos financieros, identificar y establecer cuáles son de corto, mediano y largo plazo, las estrategias apropiadas, determinar el patrimonio neto requerido y el nivel de ahorro necesario.

- **Determinación de los objetivos financieros**

Establecer objetivos financieros es una herramienta de la administración, al tener claro el objetivo se alcanza el buen desempeño, el seguimiento y poder analizar la efectividad de los logros alcanzado. A continuación, se presenta los objetivos propuestos:

**Tabla 1-5 Determinación de los objetivos financieros**

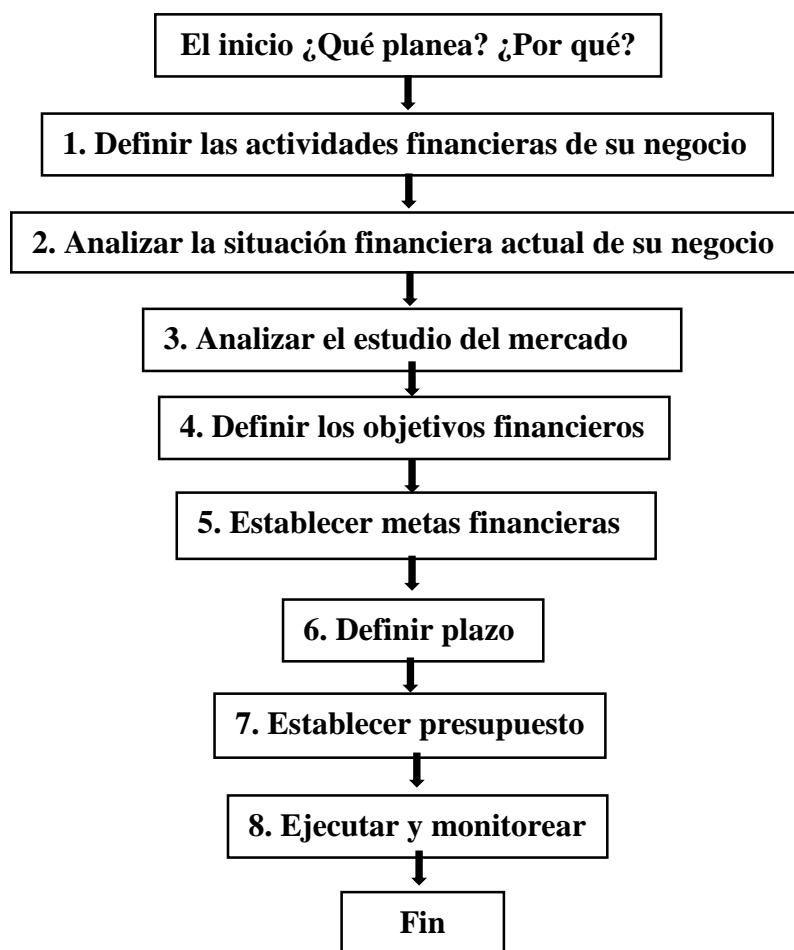
CRITERIO	INDICADOR	OBJETIVO	META	ACCIONES A DESARROLLAR	ESTRATEGIAS	MECANISMOS DE SEGUIMIENTO	RESPONSABLE (S)	OPCIONES DE FINANCIAMIENTO ADICIONALES
Negocio comercial	Corto plazo (1 año o menos)	Planificar acciones complementarias a su actividad comercial	Organización del Plan de Acción de comercialización	Elabore un registro de ingresos y gastos. Respaldo de documentos. Capacitación.	Socialización del Plan de Acción.	Evaluación de seguimiento (semanal, quincenal, mensual)	Dueño del negocio	Cooperativas Bancos, amigos, familiares
Negocio comercial	Mediano plazo (2 a 5 años)	Mejorar los ingresos para satisfacer necesidades de inversión	Abastecimiento del producto	Estudio de mercado Oferta y demanda	Indagar los flujos de abastecimiento del producto. Conocer de inmediato lo que demandan sus clientes.	Evaluación de seguimiento (semanal, quincenal, mensual)	Dueño del negocio	Cooperativas, Bancos y familiares
Negocio comercial	Largo plazo (más de 5 años)	Planificar la adquisición de activos	Ahorro	Cultura de ahorro	Apertura de una cuenta de ahorro	Evaluación de seguimiento (semanal, quincenal, mensual)	Dueño del negocio	Cooperativas y Bancos

**Realizado:** Cargua, Edmundo 2020.

#### 5.1.4.4 Cuarta etapa

Elaboración del plan financiero, mediante la aplicación de instrumentos y herramientas financieras.

- **Elaboración del plan financiero aplicado a los comerciantes del Mercado Mayorista Riobamba**



Para desarrollar el plan financiero consiste de los siguientes pasos:

#### **El inicio ¿Qué planea? ¿Por qué?**

Una buena planificación financiera nos ayuda a evitar equivocaciones. Planear nuestras finanzas es seguir un proceso, desarrollar un camino, una estrategia que nos ayude a mejorar nuestra situación financiera actual.



- **Definir las actividades financieras de su negocio**

De acuerdo a la normativa de la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba”. EP- EMMPA brinda servicios permanentes a Productores y Consumidores, diseñados para la comercialización de productos agrícolas de primera necesidad a precios justos y competitivos, la atención al cliente durante los siete días de la semana.

- **Analizar la situación financiera actual de su negocio**

Luego de haber definido sus objetivos por lograr es necesario examinar y estar consciente de su realidad financiera.

- **Analizar el estudio del mercado**

El estudio de mercado nos ayuda a conocer nuestros posibles clientes, proveedores, analizar nuestro producto, precio, distribución y en la oferta y la demanda de un bien o servicio dentro de un mercado definido, todos los factores que inciden en la comercialización de un producto, con el análisis de mercado nos ayudan a tomar las decisiones más acertadas y minimizar los riesgos financieros del negocio. Así podemos resumir en tres puntos claves, nuestro estudio de mercado:

- ✓ **Investigar:** Tener siempre claro cómo se comportarán los mercados en los que se introducirá nuestro producto o servicio.
- ✓ **Evaluar:** El efecto que tendrá nuestro producto o servicio en el mercado.
- ✓ **Valorar:** Cuáles son los costes y los beneficios que se pueden obtener.

- **Definir sus objetivos financieros y determinar su prioridad**

Realizar una lista de los objetivos que guiarán sus acciones en el futuro y establezca la prioridad con la que deben ser alcanzados. La cual se elaboró una matriz en la etapa tres del modelo de aplicación de educación financiera.

- **Establecer metas financieras claras**

Con base en el análisis de su situación financiera se procede a establecer metas financieras puntuales. Se elaboró una matriz en la etapa tres del modelo de aplicación de educación financiera, que constan las metas a cumplir.

- **Definir plazo**

Es necesario establecer un cronograma que defina en orden de los objetivos que se desean alcanzar. Los mismos se deben segmentar a corto, mediano y largo plazo.

<b>PRESUPUESTO DEL MES DE JULIO 2019</b>			
<b><u>INGRESOS</u></b>		<b><u>GASTOS</u></b>	
Ventas negocio	\$ xx,xx	<b>Gastos obligatorios</b>	
Otros ingresos	\$ xx,xx	Pago de arriendo	\$ xx,xx
		Préstamo	\$ xx,xx
		<b>Gastos Necesarios</b>	
		Transporte	\$ xx,xx
		Comida	\$ xx,xx
		Ropa	\$ xx,xx
		Otros	\$ xx,xx
		<b>Ahorro</b>	
		Vivienda	\$ xx,xx
		Auto	\$ xx,xx
<b>TOTAL</b>	<b>\$ xx,xx</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ xx,xx</b>

Realizado: Cargua, Edmundo. 2020

- **Establecer presupuesto**

Un presupuesto financiero es la cantidad de dinero que se necesita para poder cubrir los costos, gastos que emplea en el negocio. Es un estimado de los ingresos costos y gastos en un periodo de tiempo determinado (mensual, bimensual, trimestral, semestral y un año).

- **Ejecutar y monitorear**

Una vez realizado el plan financiero, es importante tener la disciplina de cumplir con el mismo, darle el debido seguimiento periódico y monitorear su avance, para poder hacer las correcciones necesarias en caso de que ocurra algún desvío de sus objetivos. Es una buena práctica llevar control de todas las facturas de los gastos que se realicen mes a mes, lo cual permite llevar un seguimiento adecuado de las finanzas.

#### *5.1.4.5 Quinta etapa*

Se ejecuta el plan financiero y la capacitación, un plan financiero es un conjunto de pasos para alcanzar una serie de objetivos, para lo cual se debe conocer la situación financiera actual de su negocio y tener claro los objetivos. Tener un plan financiero es la mejor estrategia en las operaciones del negocio son las rutas que guían, coordinan y controlan las acciones. El éxito de tu plan financiero radica en la capacidad que tengas de convertirlo en un hábito diario.

- **Capacitarse es educarse y formarse**

Las capacitaciones facilitarán herramientas necesarias para poder manejar y desarrollar sus actividades diarias de su negocio. Esto nos permitirá crecer, desarrollar, aprender etc. y tener su propio criterio en el manejo del negocio.

#### *5.1.4.6 Sexta etapa*

El seguimiento y monitoreo es una herramienta de gestión que nos permite controlar el cumplimiento y el avance de ejecución del modelo financiero propuesto y hacer una retroalimentación del modelo o plan financiero en el caso de no cumplirse los objetivos propuestos.

**Tabla 2-5 Ejecución de actividades y responsables en cada fase del modelo financiero propuesto**

CRITERIO	INDICADOR	OBJETIVO	META	ACCIONES A DESARROLLAR	RECURSOS	RESPONSABLE (S)	TIEMPO	PRESUPUESTO
<b>Etapa 1</b>	Análisis de las dificultades	Determinar cuáles son las dificultades financieras actuales.	Establecer los problemas principales.	Aplicación de una encuesta. Diagnóstico y análisis de dificultades del comerciante. Aplicación de técnicas, métodos para el levantamiento de información.	Humanos Tecnológico Materiales	Administrador del EMMAP, comerciantes	5 días	\$ 500.00
<b>Etapa 2</b>	Determinación de la situación financiera.	Establecer la situación económica y financiera del comerciante.	Conocer el nivel ingresos y gastos de la actividad comercial. Identificación de la capacidad financiera.	Diagnóstico de la situación financiera. Documentación de los procesos identificados. Llevar registros de ingresos y gastos.	Humanos Tecnológico Materiales	Administrador del EMMAP, comerciantes	5 días	\$ 200.00
<b>Etapa 3</b>	Determinación de los objetivos financieros, corto, mediano, largo plazo.	Optimizar los recursos financieros de los comerciantes.	Reducir en un 20% sus gastos mensuales o bien incrementar sus ingresos mensuales.	Determinar el capital necesario para la comercialización. Análisis y estrategias de mercado de la oferta y demanda. Concientización en el manejo de las finanzas personales. Ahorrar por cada dólar ganado. Utilización de los productos financieros	Humanos Tecnológico Materiales	Autor, administrador del EMMAP, comerciantes	2 días	\$ 200.00
<b>Etapa 4</b>	Elaboración del plan financiero	Diseñar un plan de educación financiera	Establecer sus finanzas de una forma técnica. Organizar un presupuesto financiero personal.	Aplicación de instrumentos y herramientas financieras. Vigilar del presupuesto mensual	Humanos Tecnológico Materiales	Autor, ESPOCH	5 días	\$ 5000.00
<b>Etapa 5</b>	Ejecución del plan financiero	Ejecutar el plan de educación financiera	Desarrollar el plan de capacitación financiera.	Capacitación, socialización y concientización en el manejo de las finanzas personales. Dar a conocer instrumentos y herramientas financieras. Aplicación de talleres prácticos del programa de capacitación. Vinculación con la ESPOCH.	Humanos Tecnológico Materiales	Administrador del EMMAP, comerciantes, ESPOCH, Cooperativas.	5 días	\$ 200.00
<b>Etapa 6</b>	Seguimiento y monitoreo del modelo financiero.	Evaluar el cumplimiento del modelo financiero.	Revisión permanente de las etapas.	Control del cumplimiento del plan financiero. Motivar e inducir la cultura de ahorro Retroalimentación de todas las etapas. Vinculación con la ESPOCH.	Humanos Tecnológico Materiales	Administrador del EMMAP, comerciantes, ESPOCH	1 día	\$ 100.00

**Realizado:** Cargua, Edmundo. 2020

- **Como cambiar la cultura financiera del comerciante**

Si bien es cierto la cultura financiera siempre será asumida y ejecutada de manera personalizada e individual para ello la educación financiera buscará concientizar sobre el buen uso de los recursos con los que cuentan cada comerciante, es decir el conocimiento de cómo disponer los dineros día a día, semana a semana, mes a mes etc. Siendo importante mencionar el control de los recursos económicos que tienen en sus manos y que deben aprender a administrar y a planear para el futuro.

Cuando hablamos del manejo del dinero, la diferencia no está dada por el lugar geográfico en el que la gente vive, sino por el trasfondo cultural, los valores y principios que la persona tiene.

Es evidente que se debe coordinar las diferentes etapas del modelo organizacional de Ruiz y Bargés adaptados a los comerciantes mayoristas de Riobamba, para que puedan mejorar su manejo en las finanzas personales.

## **5.2 Programa de Capacitación Financiero para los comerciantes del EMMPA**

### ***5.2.1 Objetivo General***

Elaborar un programa de capacitación financiera teórico y práctico a través de unidades básicas, para desarrollar competencias y habilidades financieras con la finalidad de mejorar su rentabilidad, dirigido a los comerciantes del mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP-EMMPA),

### ***5.2.2 Objetivos específicos***

- ✓ Educar en conceptos básicos, teóricos y conceptuales a partir de la bibliografía existente para una mejor comprensión de las Finanzas
- ✓ Capacitar a los comerciantes del mercado el mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA), desarrollando competencias y habilidades financieras con la finalidad de mejorar su rentabilidad.
- ✓ Aplicar de manera dinámica la capacitación del Modelo de educación Financiera para los comerciantes del mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP-EMMPA)

El Plan de capacitación está dirigido a todos los comerciantes del mercado mayorista Riobamba.

### ***5.2.3 Desarrollo del Programa de Capacitación***

Los contenidos planteados están diseñados con propuestas sencillas para que los comerciantes del mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA), puedan establecer una educación financiera. Nos permitirá ayudar a mejorar y a desenvolverse en el manejo de sus finanzas personales, los temas a tratar son:

- ✓ Dinero
- ✓ Gasto
- ✓ Presupuesto
- ✓ Ahorro
- ✓ Modelo de educación financiera e inversiones

**Tabla 3-5 Programa de Capacitación de Educación Financiera**

TEMAS	DESEMPEÑOS	BASES TEÓRICAS	METODOLOGIA	DURACION	RECURSOS
INTRODUCCION E INDICACIONES GENERALES EL DINERO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integrar al grupo y formar grupos de trabajo para el taller.</li> <li>Identificar las necesidades e importancia del dinero</li> <li>Incentivar el pensamiento crítico sobre el concepto de dinero y su utilización</li> <li>El dinero y cómo administrarlo cuidadosamente.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Que es el dinero.</li> <li>Porque es importante el dinero.</li> <li>Importancia del dinero.</li> </ol>	Exposición teórica. Socialización de los temas.	4 HORAS <b>Primer día</b>	Infocus, Papelógrafo, Carpetas, Papel bond, Refrigerio, Videos
COSTO Y GASTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Formar grupos de trabajo para el taller.</li> <li>Identificar las necesidades e importancia del gasto</li> <li>Incentivar el pensamiento crítico sobre el concepto del gasto.</li> <li>El gasto y cómo administrarlo cuidadosamente.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Que es un costo y gasto.</li> <li>Clasificación de costos y gastos.</li> <li>Como administrar su gasto.</li> </ol>	Exposición teórica. Taller y aplicación.	4 HORAS <b>Segundo día</b>	Infocus, Papelógrafo, Carpetas, Papel bond, Refrigerio
PRESUPUESTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaborar y analizar un presupuesto.</li> <li>Llevar el control necesario para tomar mejores decisiones financieras y a construir un mejor futuro para sus negocios.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Los ingresos, costos y gastos.</li> <li>Elementos básicos del presupuesto.</li> <li>Análisis de un Presupuesto.</li> </ol>	Exposición teórica. Explicación de dudas acerca de lo aprendido. Taller y aplicación.	4 HORAS <b>Tercer día:</b>	Infocus, Papelógrafo, Video, Papel bond, Refrigerio
AHORRO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocer distintas opciones para ahorrar.</li> <li>Impacto que tiene el ahorro familiar.</li> <li>Por qué ahorrar.</li> <li>Obstáculos para ahorrar.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Que es un ahorro</li> <li>Tipos de ahorro.</li> <li>Instituciones financieras del ecuador.</li> </ol>	Exposición teórica. Socialización de los temas.	4 HORAS <b>Cuarto día</b>	Infocus, Papelógrafo, Video, Papel bond, Refrigerio
MODELO DE EDUCACIÓN FINANCIERA E INVERSIONES	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaborar y analizar el modelo de educación financiera que se va a aplicar.</li> <li>Como puedo invertir.</li> <li>La educación financiera, una oportunidad de desarrollar.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Que es un modelo de educación financiera.</li> <li>Aplicación del modelo financiero.</li> <li>Que es inversión y la Importancia.</li> </ol>	Exposición teórica. Explicación de dudas acerca de lo aprendido. Taller y aplicación.	4 HORAS <b>Quinto día</b>	Infocus, Papelógrafo, Video, Papel bond, Refrigerio

### 5.3 Ejecución del Programa de Capacitación Educación Financiera

¡BIENVENIDO!

Durante estos cinco días aprenderás a hacer un mejor uso de tu dinero a través de diversas técnicas y herramientas que facilitaran tus decisiones financieras, además te divertirás y conocerás a otras personas.

¡Buena suerte!

#### Primer día: El dinero.

**Objetivo:** Conocer sobre la importancia del dinero en el beneficio de las metas personales.

#### Actividad 1: El señor dinero

Link: [https://www.youtube.com/watch?v=c\\_c8VQbyRd0](https://www.youtube.com/watch?v=c_c8VQbyRd0)

De acuerdo a la historia observada con los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba se ponen a consideración las diferentes preguntas y respuestas.



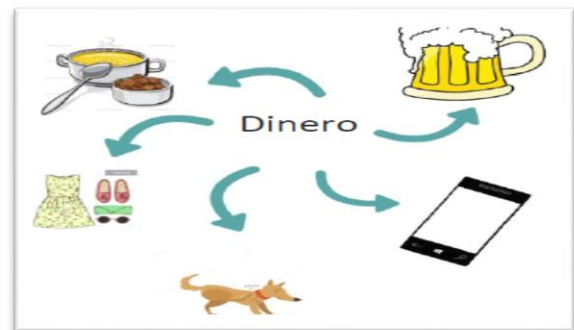
#### Actividad 2: ¿PARA QUÉ NECESITO DINERO?

##### CONVERSATORIO

De acuerdo a su experiencia personal comente sobre los siguientes tópicos:

¿Cuáles son las necesidades principales que destinan sus recursos?

Socialice con el grupo una anécdota graciosa en el manejo de su dinero.





### Actividad 3: ¿QUÉ ES EL DINERO PARA USTED?

un medio...  
problemas...  
diversión...  
el fin...  
solución...



Responda a las siguientes preguntas después de realizar la dinámica: Cuando sea millonario.

¿Qué papel cumple el dinero en mi vida?

¿Qué haría si mañana gano el premio mayor de la lotería?

### Actividad 4: ¿CÓMO GASTO MI DINERO?

A continuación, realice el siguiente ejercicio: Ubique los objetos asignados en cada gráfico según su opinión.

**Primer gráfico**, a la izquierda será las compras urgentes.

**Segundo gráfico**, la derecha, se corresponde con las compras no urgentes.

**El tercer gráfico**, de la izquierda, representa las compras no importa, pero sí urgente.

**Finalmente, el cuarto gráfico** estaría ocupado por las compras ni urgentes, ni importantes.

**NO URGENTE**

**URGENTE**



**IMPORTANTE**

**NO IMPORTANTE**



## Segundo día: Gasto.

**Objetivo:** Aprender a diferenciar los gastos necesarios de aquellos que se pueden posponer.

**Actividad 1:** Elección de compras por preferencia ¡Yo lo quiero!

Con los asistentes y observando el gráfico organicen una historia que realizan compras.

De acuerdo a los resultados obtenidos responda las preguntas:



¿Cómo definieron su estrategia de compra?

¿Qué inconvenientes surgieron en el proceso?

**Actividad 2:** Características del comportamiento financiero con los comerciantes de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba

De acuerdo a los resultados de la encuesta sobre la educación financiera realizada a 195 comerciantes, se encontraron interesantes resultados que se expondrán a continuación.

El estudio respondió a preguntas como:

¿Con educación financiera podría mejorar la rentabilidad de su negocio?

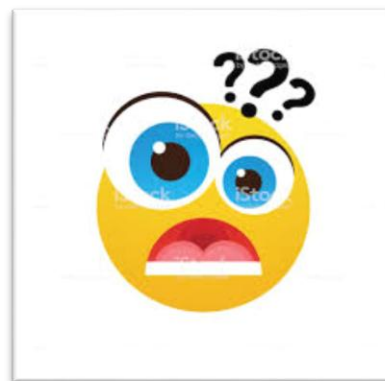
¿Lleva usted un registro de ingresos, y gastos de su actividad comercial?

¿Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera?

¿Considera a la educación necesaria para mejorar la actividad financiera?

¿Es importante conocer un modelo de educación financiera para mejorar su actividad financiera?

¿Estaría dispuesto a recibir capacitación, para mejorar sus finanzas?



### Actividad 3: ¿Qué debo comprar primero?

Elabore una lista de compras de acuerdo a las instrucciones asignadas, considerando que tiene como presupuesto \$100.

Posteriormente; enumere del 1 al 5, en el orden que usted considere pertinente, los siguientes gastos:

- ✓ Deudas fijas
- ✓ Movilización
- ✓ Ahorro
- ✓ Gastos personales
- ✓ Alimento



### Tercer Día: Presupuesto

**Objetivo:** Aprender sobre la construcción del presupuesto (semanal o mensual) como una herramienta de planificación para sus finanzas personales.

#### Actividad 1: PLANIFICAR

#### LAS GRANDES ROCAS DE LA PLANIFICACIÓN

1. Establezca las grandes rocas.
2. Programa las actividades para lograr asentarlas.
3. Clasifícalas según su importancia.
4. Asegúrate de cumplir con las más importantes.
5. Evalúa los resultados.



## Actividad 2: ¿A dónde va mi dinero?

Para organizar tu dinero y planificar un presupuesto es identificar tus ingresos y gastos.

### INGRESOS:

**Ingresos Fijos** → Aquellos valores que se reciben de forma continua como el sueldo.

**Ingresos Variables** → Pagos o valores que ingresan al presupuesto personal de forma temporal.

**Ingresos Pasivos** → Pagos que se reciben por inversiones

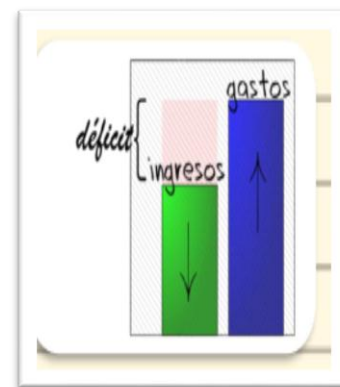


### GASTOS:

**Gastos estructurales** → Se refiere a los pagos fijos como los servicios básicos o elementos de primera necesidad.

**Gastos a Futuro** → Aquellos que se destinan a cubrir necesidades imprevistas pero necesarios como los arreglos de la casa.

**Gastos para cubrir deseos** → Gastos suntuarios destinados a cumplir objetivos propios.

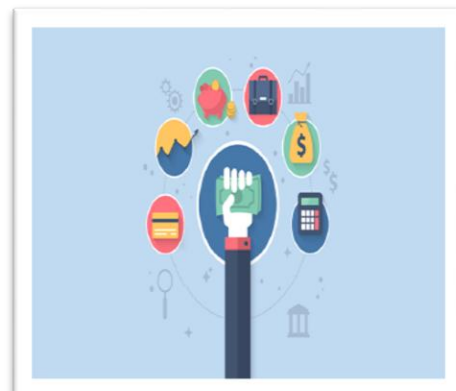


## Actividad 3: Mi Presupuesto semanal.

¿Cómo puedo hacer mi presupuesto?

Con su información personal y siguiendo los siguientes pasos complete su hoja de trabajo.

1. Calcular los gastos.
2. Sumar todos los ingresos.
3. Calcular la diferencia entre ingresos y gastos.



## Cuarto día: Ahorro.

**Objetivo:** Aprender a diferenciar los gastos necesarios de aquellos que se pueden posponer.

### Actividad 1:

De acuerdo al video proyectado sobre el ahorro responda. Mientras observa, piense en los siguientes temas:

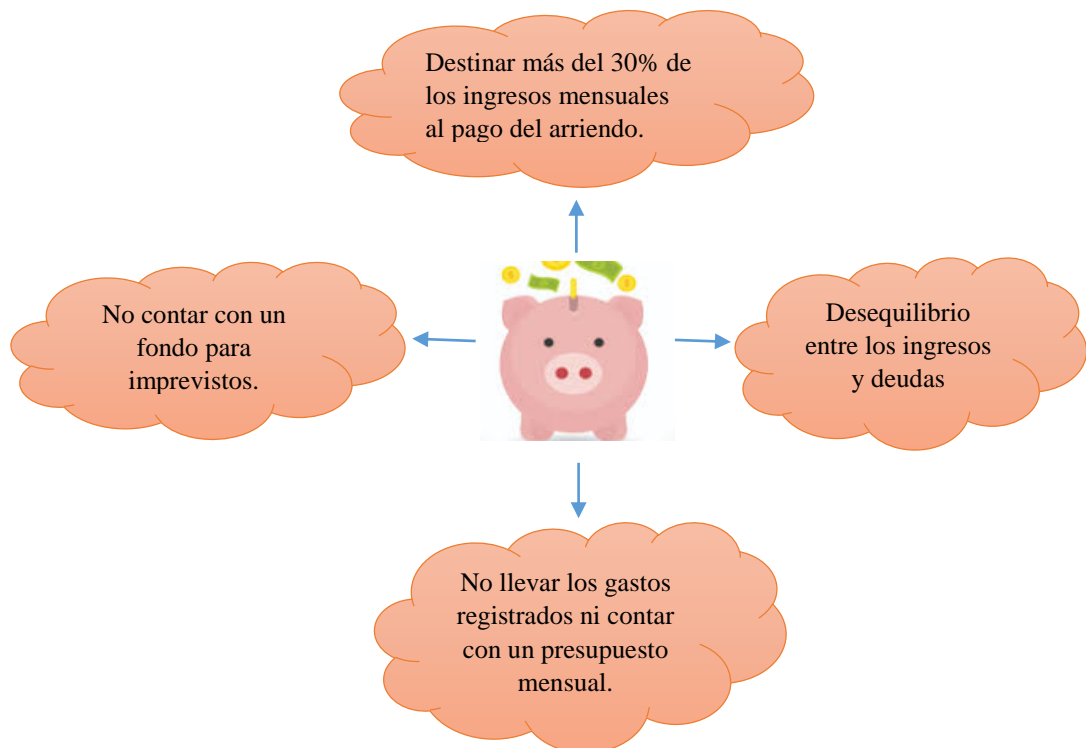
¿En ocasiones he gastado más de lo que debí por satisfacer una necesidad inmediata?

¿En qué objetos o pasatiempo me cuesta más trabajo dejar de gastar?



### Actividad 2: Obstáculos para el ahorro

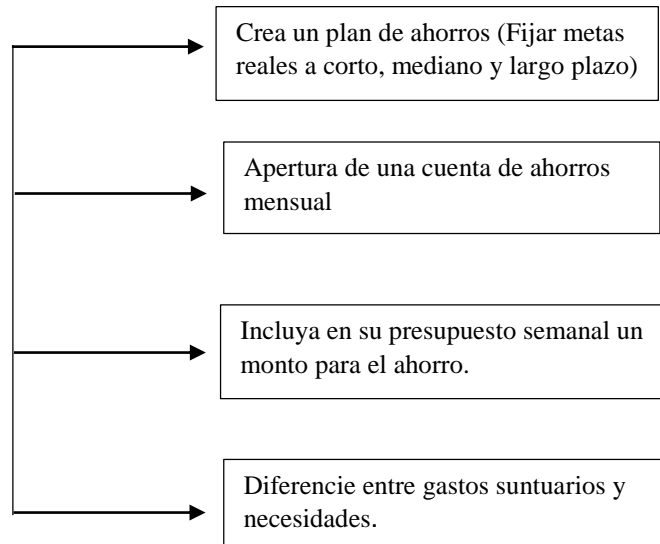
A continuación, marque en la ficha qué hábito financiero inadecuado practica con más frecuencia y cuál le costaría más trabajo cambiar.



### Actividad 3: ¿Cómo puedo ahorrar?

Estrategias para hacer del ahorro un hábito.

Elijan una estrategia de ahorro y desarrollen la en su hoja de trabajo de acuerdo a las instrucciones que se indican:



### Actividad 4: ¿Cómo convertir un gasto en ahorro?

Ahorrar, gastando...

El primer paso para afirmar la sostenibilidad del plan de ahorros es asignar una cantidad semanal o mensual para el pago de la cuota del ahorro, de esta manera se asegurará de generar el hábito y al cabo de un tiempo podrá contar con un fondo de ahorro.



A continuación, desarrolle el plan de ahorro.

## Quinto día: Aplicación de un modelo financiero e Inversión.

**Objetivo:** Incentivar a los comerciantes del Mercado Mayorista de Riobamba a pensar en la inversión como una alternativa útil y fácil para el manejo de sus finanzas personales.

El ahorro es el primer paso para empezar a invertir y producir tus propias ganancias

### SEMBRAR PARA COSECHAR



Destina una cantidad de dinero en una actividad o producto que te genere ganancias.

Las inversiones permiten que tu dinero no se malgaste y mejores tu situación económica

Los instrumentos de inversión que puedes usar son: depósitos a plazo fijo, emprendimientos personales, acciones.

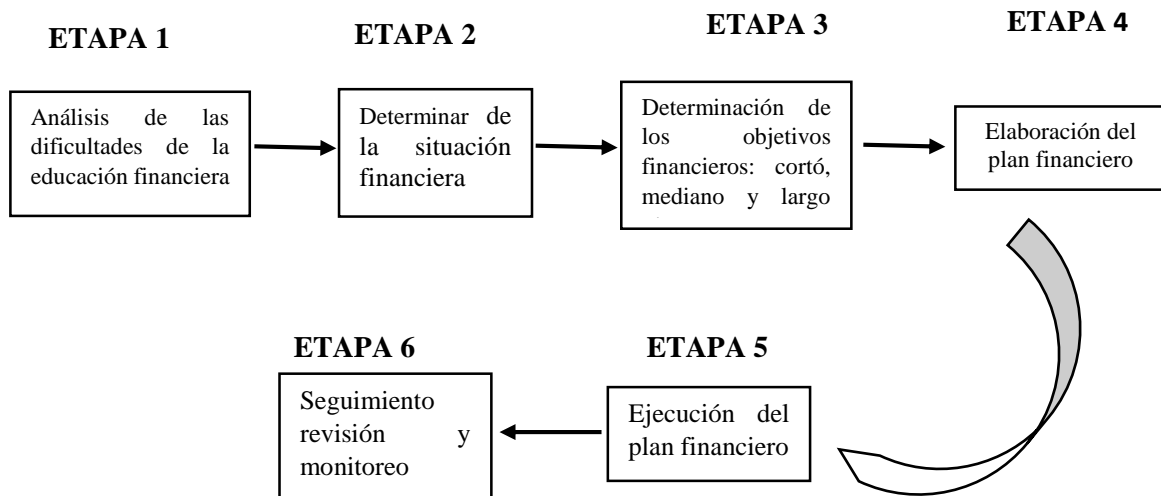
**Actividad 2:** ¿Soy Joven, puedo invertir?

**¿En qué puedo invertir?**

- ✓ Educación
- ✓ Pólizas de ahorro programado
- ✓ Ideas de negocio innovadoras (Emprendimientos)



**Actividad 3:** Aplicación de un Modelo de Educación Financiera.



**Actividad 4:** Educación Financiera, una oportunidad para el desarrollo.

A continuación, en cada grupo se elegirá un representante para que participe en el fútbol financiero, en esta actividad se utilizarán todos los conceptos aprendidos, el equipo ganador será premiado.

Puedes encontrar el juego ingresando a este link:<http://www.futbolfinanciero.com>





### **Actividad 5:** Cierre del Taller.

¡Hemos llegado al final del camino!

Par cerrar estas jornadas de aprendizaje, el equipo organizador hará la entrega de su certificado de asistencia y develará un mural de los recuerdos con los mejores momentos.



### **5.4 Control y seguimiento de las estrategias**

Con el objetivo de disponer de un Modelo de Educación Financiera consistente y ejecutar adecuadamente es necesario realizar el control del plan elaborado para dar seguimiento en su ejecución y fiel cumplimiento, para lo cual la gerencia elaborará un plan a fin de verificar el alcance en cada una de las etapas propuestas.

Es necesario tomar en consideración que los procesos de capacitación son paulatinos y toman su tiempo para que surtan efecto, para lo cual es necesario que las personas encargadas le den un seguimiento diario al proceso de forma que se cumplan las políticas y estrategias.

### **5.5 Indicadores de éxito**

El éxito de la capacitación propuesta a los comerciantes del mercado mayorista Riobamba, depende del compromiso de todos los estratos de aplicar, para alcanzar la consecución de los objetivos planteados, para lo cual es necesario se realicen las siguientes acciones:

- El respaldo del administrador encargado para las capacitaciones propuestas.
- La colaboración de todos los comerciantes del mercado mayorista y administradores en la implementación de capacitación.
- El apoyo financiero para la ejecución.

## CONCLUSIONES

- De acuerdo a la investigación y los resultados en base a las encuestas realizadas a los actores se considera importante disponer de un modelo de Educación financiera, que guíe las actividades económicas de los involucrados, mediante el análisis de los principales modelos de educación financiera se establece el modelo de Ruiz Bargés es el más adecuado para implementar en el mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA), vincula a la realidad de los comerciantes aplicar.
- Los comerciantes del mercado Mayorista de la ciudad de Riobamba, no tienen el hábito del **Ahorro**, aproximadamente un 55% prefiere gastar el dinero hoy, que ahorrar para hacer frente a posibles contingencias o necesidades futuras. También este indicador está relacionado con la situación económica actual del país que determina una escasa capacidad de ahorro de la población en general.
- En cuanto al comportamiento y actitud de los comerciantes sobre las variables financieras básicas: **Financiamiento**, los comerciantes de EP-EMMPA tiene como principal fuente de financiamiento al sistema cooperativo de la ciudad de Riobamba que cubren sus necesidades de crédito en un 50%. La otra mitad acuden a familiares y/o amigos y fuentes informales e ilegales denominados chulqueros que se aprovechan de la necesidad de dinero, e imponen altos costos de interés.
- Es evidente la escasa participación y aporte de las entidades de Educación Superior y del Sistema Financiero en general en el fortalecimiento de la educación financiera, por lo tanto, es necesario la urgente intervención educativa en programas de educación financiera mediante programas de vinculación con la sociedad.
- El desarrollo del plan de capacitación nos permite darle funcionalidad al modelo financiero a través de los actores que son los comerciantes del mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA, participen activamente el proceso de transferencia de conocimientos y fundamentalmente de la administración de los recursos financieros de forma que puedan actuar como administradores y ejecutores del programa.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los comerciantes del mercado mayorista de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA), participen activamente en este proceso formativo para que mediante el modelo de Educación financiera propuesto guie sus actividades económicas, mediante el análisis de las diferentes formas de administrar el dinero e invertirlo para mejorar su estado económico aumentar el capital de trabajo y no hacer gastos inútiles que no generen réditos sino pérdidas.
- Es pertinente la utilización de metodologías, estrategias para que los participantes en este proceso educativo adquieran bases de economía, contabilidad y finanzas de forma que puedan transferir el conocimiento a sus familiares y allegados para mediante el ahorro mejoren las finanzas personales y familiares.
- Aplicar formas de financiamiento a efectos de tener incidencia positiva al acceder a una facilidad crediticia en el sistema financiero, debe ser una tarea responsable, la misma que debe ajustarse a la necesidad de cada individuo para que se considere un beneficio, al acudir a prestamistas informales se debe analizar muy seriamente, este tipo de préstamos pueden llegar a ser muy desfavorables para sus finanzas.
- Ejecutar el programa de capacitación propuesto para son los comerciantes y consumidores del mercado de productores agrícolas San Pedro de Riobamba (EP- EMMPA, participen activamente en el proceso de transferencia de conocimientos para que puedan administrar adecuadamente los recursos financieros y generar una cultura de ahorro y organización financiera.
- Profundizar y aplicar este tipo de investigación a otros sectores de la sociedad a efectos de tener incidencia positiva en el manejo de las finanzas en la provincia de Chimborazo y el país. A partir de los resultados de investigación, que la academia ESPOCH lidere el proceso de aplicación a través de un programa de vinculación con la colectividad mediante la firma de convenio con el GAD de Riobamba y sea la EMMPA quien viabilice el plan de capacitación financiera para los comerciantes.

## BIBLIOGRAFÍA

- (IICA), I. I. (2018). *El mercado y la comercialización*. Programa de fortalecimiento de capacidades agroempresariales y asociativas, San José, Costa Rica. Obtenido de <http://www.iica.int>
- Agudelo Ceballos Erica Janet, V. A. (Enero de 2018). La gestión del conocimiento, una política organizacional para la empresa de hoy. *Revista chilena de ingeniería*, 26(4), 673-684. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v26n4/0718-3305-ingeniare-26-04-00673.pdf>
- Aguilar Jumbo, X. P. (2013). Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas”. Loja, Ecuador.
- Aguilar Jumbo, X. P., & Ortiz Veintimilla, B. M. (2013). “*Diseño de un programa de educación y cultura financiera para los estudiantes de modalidad presencial de la titulación en administración en banca y finanzas*”. 2013. Loja-Ecuador.
- Asamblea Nacional. (20 de Octubre de 2008). Constitución 2008. 146-147. Quito, Ecuador.
- BAC - CREDOMATIC. (2008). *Maestro de educación financiera un sistema para vivir mejor*. Costa Rica, Costa Rica : Innova Technology, S.A.
- BAC-CREDOMATIC, R. F. (2008). Obtenido de [educacion-holistica.org/notepad/.../Finanzas%20-%20Educacion%20Financiera.pdf](http://educacion-holistica.org/notepad/.../Finanzas%20-%20Educacion%20Financiera.pdf)
- Bonilla Ojeda, M. E. (2015). *Causas y Consecuencias del Desahorro: Un estudio de la clase media de la zona norte de la Ciudad de Guayaquil*. Guayaquil.
- Bravo Vallejo Jorge, L. (2019). Análisis de los procesos de distribución y su incidencia en la comercialización de la empresa gerardo ortiz, ubicada en la ciudad de cuenca, período 2014. Ecuador.
- Castillo Martín, P. (2011). Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*, III, 1-12. Obtenido de <http://www.revistainternacionaldelmundoeconomicoydelderecho.net/wp-content/uploads/RIMED-Pol%C3%ADtica-econ%C3%B3mica.pdf>
- Castro Rubén Mackay, F. C. (Enero de 2018). El pensamiento crítico aplicado a la investigación. *Universidad de Cienfuegos*, 10. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-336.pdf>
- Chiriboga Rosales, L. A. (2010). *Sistema financiero* (Segunda Edición ed.). Quito-Ecuador.
- Constanza Díaz María, P. R. (2012). *PRESUPUESTOS* (Primera edición ed.). (O. Fernández, Ed.) Bogotá: PERASON.
- Dueñas Prieto, R. (2008). *Introducción al sistema financiero y bancario*. Bogota, Colombia: Bogotá D.C Colombia.

- Estefanía Baquero, P. R. (2019). La educación financiera y el sector rural. *Universidad de La Salle*, 19. Obtenido de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2249&context=ruls>
- Fagilde Carlos, A. (2009). *Presupuesto Empresarial*.
- García Gómez, Y. (2011). *Características e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad de Oaxaca de Juárez*. México.
- García Ingrid, L. M. (2012). *Educación Financiera para México* (Primera ed.). (C. Sousa, Ed.) México: Lideditorial.com.
- García Santos, D. E. (2017). Modelo de gestión para la toma de decisiones financieras en las asociaciones comercializadoras de plátano en el departamento de risaralda. 1-195. Pereira, Colombia.
- García Sergio, M. (Febrero de 2018). Educación financiera y responsabilidad de las empresas. Obtenido de <https://www.iese.edu/wp-content/uploads/2019/12/ST-0463.pdf>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. j. (2012). *Principios de Administracion Fianciera* (Decimosegunada ed.). México: Pearson.
- Gómez Gabriela, G. (2009). *Rurales, Boletin emitido por Bancos Públicos y Finanzas*.
- Gómez García Yatzín. (Julio de 2011). "Cracterísticas e importancia de la educación financiera para niños, jóvenes y adultos de sectores populares de la ciudad de Oaxana Juárez". 7. México.
- Guerrero Ruth Jaimes, J. M. (Abril de 2018). Las finanzas personales desde la educación básica en instituciones de Pamplona. *Desarrollo Gerencial*, 1-16.
- Hernán, C. L. (2013). *Presupuesto de empresa*.
- Lawrence J. Gitman, C. J. (2012). *Principios de la Adminitración Financiera* (Vol. Decimosegunda edición). México: PEARSON.
- López García, J. C. (2016). Las finanzas personales, un concepto que va más allá de su estructura. Colombia.
- López Roldán Pedro, F. S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa* (1ª edición ed.). Barcelona, España: Creative Commons.
- Maya Fernández, L. M. (2015). Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso Colombiano. Colombia. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/48980/1/43845012.2015.pdf>
- Nora Santiago. (2018). Formulación de Presupuestos. *Universidad Técnica de Ambato*, 1-126.
- OCDE. (mayo de 2012). Obtenido de [www.oecd.org/finance/financial-education/50347719.pdf](http://www.oecd.org/finance/financial-education/50347719.pdf)
- Pacheco Juan Carlos, C. W. (2004). *Indicadores Integrales de Gestión*. (E. M. B., Ed.) Bogotá: Mc Graw Hill.
- Palacios Maldonado, C. (Noviembre de 2017). Ciclo de crédito y crecimiento económico:. 33,36. Quito, Ecuador.

- Parquin, M., & Loría, E. (2010). *Macroeconomía* (Vol. Novena edición ). México: PEARSON.
- Pellas Carlos, C. E. (2008). *Libro Maestro de Educación financiera "un sistema para vivir mejor"* (Primera ed.). Costa Rica: BAC-CREDOMATIC.
- Perdomo Moreno, A. (2002). *Elementos básicos de la administración financiera*. International Thomson.
- Pérez del Campo, C. A. (2013). *Mercadotecnia Fundamentos de dirección Comercial y Marketing* (Primera Edición ed.). Quito.
- Philip Kotler, G. A. (2012). *Marketing* (Cuarta Edición ed.). Mexico: Pearson.
- Ponce Cedeño Oswaldo Stalin, M. S. (2019). *Introducción a las finanzas* (Primera ed.). Manabi, Ecuador: Área de Innovación y Desarrollo,S.L.
- Quevedo Coronado, I. (2008). *Derecho Mercantil* (Tercera edición ed.). México: Pearson.
- Richard I. Levin, D. S. (2004). *Estadística para administración y economía* (Séptima edición ed.). México: Pearson Educación.
- RIOBAMBA”, E. P. (2015). *Producción para el Desarrollo*. Riobamba.
- Rojas López, M. D. (2017). Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, vol. 16. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/48980/1/43845012.2015.pdf>
- Ruiz Burbano Jorge, E. (2011). *Presupuestos* (Cuarta edición ed.). (L. Solano, Ed.) Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Tapia Evelyn, Y. C. (06 de Abril de 2019). El 96% de la población no ha recibido educación financiera. *EL COMERCIO*, pág. 01.
- Torres Diana. (2011). “Ahora hay un mayor enfoque hacia la transparencia de la información”. *Boletín informativo de la asociación de Bancos Privados del Ecuador*, 1-4.
- Valadez Arce, A. (Mayo de 2016). Plan administrativo y comercial de la empresa multiservicios bbw, en Tejupilco. México.
- Villada Fernando, L.-L. J.-G. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la Ingeniería. *Formación Universitaria*, 10(2), 13-22. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3735/373550473003.pdf>
- Yébenes Anna, I. M. (2011). *Departamento de Estudios, Estadísticas y Publicaciones de la CNMV*, 87, 102.
- Zacarías Torres Hernández. (2014). *Teoría general de la Administración* (Javier Enrique Callejas ed.). (J. E. Callejas, Ed.) México: Grupo Editorial Patria.
- Zoe Elisabeth Estévez Torres, A. C. (Abril de 2019). Problemas que afectan el desempeño del sistema financiero ecuatoriano en el siglo XXI. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 5.

## ANEXOS

### ANEXO A. ENCUESTA A LOS PRODUCTORES, COMERCIANTES MAYORISTAS Y MINORISTAS DEL MERCADO MAYORISTA DE PRODUCTORES DE RIOBAMBA



*ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO  
INSTITUTO DE POSTGRADOS Y EDUCACION CONTNUA  
I.P.E.C.*

*MAESTRIA EN FINANZAS*

### ENCUESTA

La presente encuesta forma parte de una investigación académica. No hay respuestas correctas o incorrectas, solo reflejan la opinión personal y los datos obtenidos serán utilizados de forma confidencial.

**OBJETIVO:** Obtener información para conocer el grado de formación y educación financiera de los comerciantes del Mercado Mayorista Riobamba (EM-MPA.)

**INSTRUCCIONES:** Elija la respuesta que considera más adecuada(o) a su situación, colocando una X dentro del cuadro; solo seleccionar una respuesta.

### CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS

#### **Género:**

- a. Masculino  b. Femenino

#### **Edad:**

- a. Menos a 30 años   
b. 31 a 35 años   
c. 36 a 40 años   
d. 41 a 45 años   
e. De 46 a 50   
f. 51 años en adelante

#### **Estado civil:**

- a. Soltero  b. Casado  c. Divorciado  d. Viudo

#### **Su Instrucción:**

- Primaria  Secundaria  Superior  Ninguna

## EDUCACIÓN FINANCIERA

1. ¿Ha recibido capacitaciones sobre educación financiera?

Si  No

2. ¿Con educación financiera podría mejorar la rentabilidad de su negocio?

Si  No

3. ¿Cómo o con quien aprendió el manejo de las finanzas?

- a. Personas cercanas.
- b. Medios de comunicación.
- c. Instituciones financieras.
- d. Entidad educativa
- e. No contestan

4. ¿Considera a la educación necesaria para mejorar la actividad financiera?

Sí  No

5. ¿Cual es la disponibilidad de tiempo para dedicar a estudiar temas financieros ?

- a. Una hora a la semana
- b. Dos horas a la semana
- c. Mas de 3 horas a la semana
- d. No contestan

6. ¿ Es importante conocer un modelo de educación financiera para mejorar su actividad financiera?

Sí  No

## DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

7. ¿Lleva registro de ingresos y gastos en su actividad comercial?

Si  No

8. ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar ahorro?

Si  No

9. ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten financiar sus deudas?

Si  No



**10. ¿Las ganancias de su actividad comercial le permiten generar inversión?**

Si  No

**11. ¿Cual es la principal fuente de sus ingresos familiares?**

- a. Empleo
- b. Remesas del extranjero
- c. Actividad de su negocio

**12. ¿Cómo se financian para el desarrollo de la actividad comercial?**

- a. Bancos
- b. Cooperativas
- c. Amigos
- d. Familiares
- e. Chulquero

**13. ¿Actualmente tiene usted algún tipo de crédito?**

Si  No

**14. ¿Para que utiliza el dinero de los créditos cuando usted solicita?**

- a. Negocio
- b. Gastos personales
- c. Activos fijos (compra de casa, vehiculo)
- d. Pago de deudas
- e. No tiene crédito

**15. ¿Qué gasto es el mas importante en el desarrollo de su negocio?**

- a. Arriendos
- b. Transporte
- c. Pago de ayudantes
- d. Gastos Generales

**16. ¿Que cantidad de dinero utiliza mensualmente para su actividad comercial?**

- a. \$ 100 a \$ 400
- b. \$ 401 a \$ 800
- c. \$ 801 a \$ 1600
- d. 1601 en adelante

**17. ¿Cuál es la cantidad mensual de dinero para el pago de sus ayudantes?**

- a. 0 a 100 dólares
- b. 101 a 200 dólares
- c. 201 a 300 dólares
- d. 301 a 400 dólares

**18. ¿Es usted una persona que destina parte de su ingreso al ahorro?**

Si  No

**19. ¿Tiene alguna preferencia o hábito financiero de ahorro?**

- a. Banco
- b. Cooperativa
- c. Mutualistas
- d. No ahorra
- e. Ahorran en casa

**20. ¿Estaría dispuesto a recibir capacitación para mejorar sus finanzas ?**

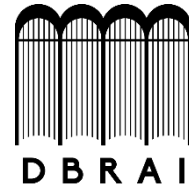
Si  No

.....  
Firma



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE  
CHIMBORAZO**

**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS  
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**



**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS**

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

**Fecha de entrega:** 12 / 08 /2020

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> : Edmundo Cargua Pilco
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
Instituto de Posgrado y Educación Continua
<b>Título a optar:</b> Magister en Finanzas
<b>f. Analista de Biblioteca responsable:</b> Lic. Luis Caminos Vargas Mgs.



12-08-2020

0202-DBRAI-UPT-2020