



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN

CARRERA: MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**“ANÁLISIS DE LA CONVENIENCIA DE DISEÑAR UN MODELO
PARA EL SERVICIO DE EDUCACIÓN FINANCIERA COMO
PRERREQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DE MICROCRÉDITO
BANCARIO PRODUCTIVO EN EL CANTON MIRA, PROVINCIA DEL
CARCHI”**

AUTOR: Álvaro Andrés Galárraga Mora

DIRECTOR: PhD. Elfio Pérez Figueiras

Quito – 2014

NDICE	
INTRODUCCIÓN	1
Tema.....	2
Línea de investigación con la que se relaciona	2
Planteamiento del Problema	2
Contextualización breve.....	2
Análisis crítico.....	4
Delimitación del objeto de investigación	4
Área	5
Aspecto espacial.....	7
Aspecto Temporal	7
Unidades de observación	8
Justificación	8
Objetivos	9
General.....	9
Específicos	9
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO.....	10
Antecedentes investigativos	10
1.1 Educación Financiera.....	11
1.1.1. Concepto	11
1.1.2 Importancia	11
1.1.3 Componentes	12
1.1.4 Importancia de la capacitación	21
1.2 Descripción del sector de estudio	23
1.2.1 Información básica	23
1.2.2 Datos sociodemográficos	24
1.2.3 Actividades económicas y productivas	25
1.2.4 Instituciones presentes en el cantón Mira.....	26
1.2.5 Turismo: principales actividades y atractivos	27
1.3 Marco legal de la investigación	28
1.4 Marco Metodológico.....	30
1.4.1 Enfoque de la Modalidad	30

1.4.2 Alcance del trabajo de investigación.....	30
1.4.3 Referencia estadística	30
1.4.4 Diseño de la investigación.....	30
1.4.5 Plan de recolección de la información	31
1.4.5.1 Métodos	31
1.4.5.2 Técnicas	31
1.4.5.3 Instrumentos	31
1.4.6 Planes de procesamiento y análisis de la información.....	32
1.4.7 Diseño de la encuesta	32
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	33
2.1 Datos básicos de los encuestados.....	33
2.2. Información sobre el trabajo y el dinero.....	34
2.3 Patrimonio, deuda patrimonial y formas de pago	43
2.4 Análisis de la conveniencia de implementar un modelo de Educación Financiera:	51
CAPÍTULO III. PROPUESTA	53
3.1 Modelo de Servicio de Educación Financiera.....	54
3.1.1 Pedagogía y Mercadeo	55
3.1.2 Diseño Metodológico	56
3.1.3 Medios didácticos.....	59
3.1.4 Contenido temático.....	61
3.1.4.1 El ahorro	62
3.1.4.2 El presupuesto.....	63
3.1.5 Programas y herramientas del modelo de Educación Financiera:.....	63
3.1.6 Material didáctico de apoyo	65
CONCLUSIONES	72
RECOMENDACIONES	73
Bibliografía	74
ANEXOS	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. ¿Cuántas personas forman su familia en total (includ@ usted)?	34
Gráfico N° 2. ¿Cuántas personas mayores de 18 y menores de 60 años hay en su familia (includ@ usted)?.....	34
Gráfico N° 3. ¿Cuántas personas trabajan en su familia (includ@ usted)?	35
Gráfico N° 4. ¿Cuántas personas aportan económicamente en su familia (includ@ usted)?	35
Gráfico N° 5. ¿A cuánto ascienden aproximadamente los ingresos de toda su familia al mes?.....	36
Gráfico N° 6. ¿Cuánto gastan aproximadamente al mes usted y su familia?	36
Gráfico N° 7. ¿Hace, junto a su familia, un presupuesto de gastos anual?	37
Gráfico N° 8. ¿Cuánto ahorran al mes como familia?	37
Gráfico N° 9. ¿Cree que las deudas son necesarias?.....	38
Gráfico N° 10. Si obtuvo un préstamo alto durante los últimos cinco años (USD 5.000 o más), ¿en qué gastó ese dinero? (Puede marcar más de una opción)	38
Gráfico N° 11. ¿Regularmente adquiere préstamos menores para cubrir sus obligaciones mensuales?	39
Gráfico N° 12. ¿Normalmente qué obligaciones cubre con esos préstamos menores? ...	39
Gráfico N° 13. ¿Conoce usted la diferencia entre gasto e inversión?.....	40
Gráfico N° 14. ¿Invirtió en algún negocio o empresa durante los pasados cinco años?...	40
Gráfico N° 17. Considera que el dinero que gana es.....	41
Gráfico N° 18. ¿Consulta a las personas que les fue bien en sus negocios sobre sus estrategias financieras?	41
Gráfico N° 19. En caso negativo ¿por qué no les consulta?	42
Gráfico N° 20. ¿Qué dones o talentos tiene usted, es decir, qué hace que les pueda interesar y ganar algún dinero extra?.....	42
Gráfico N° 26. Cartillas de educación financiera familiar	66

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1. Indique el tipo de posesión/propiedad sobre los siguientes bienes muebles e inmuebles que posee.....	43
Cuadro N° 2. De los bienes anteriormente detallados, ¿cuáles paga en forma directa y cuáles con tarjeta de crédito?	44
Cuadro N° 3. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?	45
Cuadro N° 4. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?	46
Cuadro N° 5. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?	47
Cuadro N° 6. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?	48
Cuadro N° 7. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?	49
Cuadro N° 8. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?	50

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se enfoca en el desarrollo de una investigación referente a las consecuencias positivas o negativas que pueda generar en el Cantón Mira, Provincia del Carchi el diseño de un modelo para el servicio de educación financiera como prerrequisito para la obtención de microcrédito bancario, incentivando el crédito productivo en la lucha contra la pobreza dentro del Plan Nacional del Buen Vivir.

La lucha contra la pobreza en los municipios rurales, principalmente, es una constante para lograr la prosperidad sustentable de la población, por lo que en este estudio se analizará la necesidad y conveniencia de diseñar un modelo para el servicio de educación financiera que los agricultores y ganaderos del Cantón Mira de la Provincia del Carchi puedan poner en práctica para acceder a microcréditos bancarios productivos. Se destaca la labor de los facilitadores, miembros de las propias comunidades beneficiadas, y la importancia que tiene la educación formal en este proceso, ya que los propios educadores (profesores) se convierten en actores decisivos que impulsan las iniciativas, pero también se involucran autoridades gubernamentales, empresarios, trabajadores sociales, y otros más que dan mayor realce y relevancia a las tareas de educación financiera.

El aporte a la comunidad rural y consecuentemente a la urbana del cantón Mira en la provincia del Carchi será ofrecerles un análisis de la conveniencia de diseñar un modelo para el servicio de Educación Financiera como una oportunidad para mejorar sus ingresos, incentivar la productividad del sector y educar a la población de tal forma que puedan estar inmersas en la lucha contra la pobreza dentro del Plan Nacional del Buen Vivir.

Tema

Análisis de la conveniencia de diseñar un modelo para el servicio de educación financiera como prerrequisito para la obtención de microcrédito bancario productivo en el cantón Mira, provincia del Carchi.

Línea de investigación con la que se relaciona

Este estudio se guía por la línea de investigación relacionada al campo de la finanza y el crédito productivo, con apego a las normas legales nacionales, éticas e institucionales de la Universidad Israel, con respeto y protección al medio ambiente, y fortaleciendo la economía de la comunidad local del cantón Mira de la provincia del Carchi. El proyecto se enmarca en la estrategia de incentivo del crédito productivo en la lucha contra la pobreza dentro del plan nacional del buen vivir del Ecuador

Planteamiento del Problema

¿Qué necesidad existe de diseñar un modelo para el servicio de educación financiera como prerrequisito para la obtención de microcrédito bancario productivo en el cantón Mira, incentivando el crédito productivo en la lucha contra la pobreza dentro del Plan Nacional del Buen Vivir?

Contextualización breve

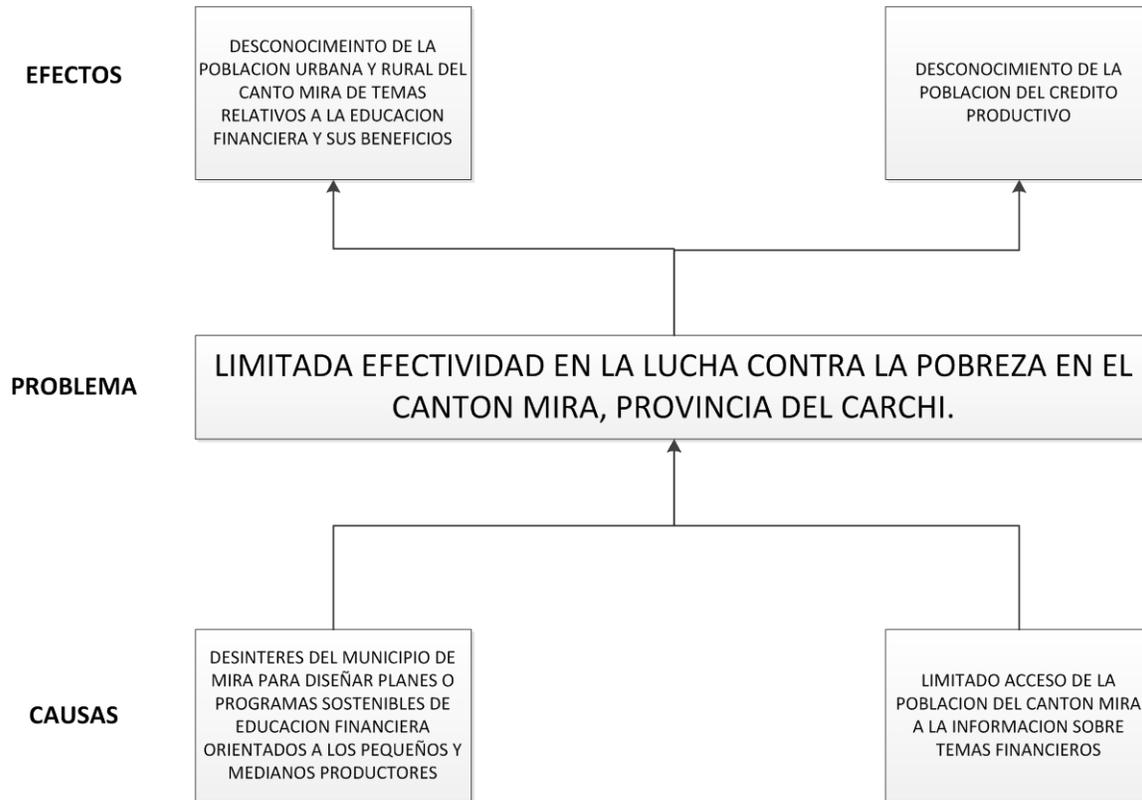
La provincia del Carchi presenta uno de los índices de desarrollo humano más notables del país, ocupando el 8° puesto, con 0,837, y catalogado como Muy alto en el contexto nacional, equiparable al IDH de Qatar, uno de los más altos en el mundo entero (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2013). Sin embargo, en una visita a diferentes parroquias y recintos, se constata los niveles de pobreza que caracteriza a gran parte de la población rural e incluso urbana, y si bien presenta una de las tasas de migración más bajas del país (0,86, según FLACSO, 2006), presenta en cambio preocupantes niveles de indigencia, según se constata en la siguiente cita:

“La incidencia de la pobreza en Carchi es de un 55%, la segunda de mayor incidencia en toda la Zona de Planificación 1, que en promedio es de 52%, superando la media nacional en casi 20 puntos (26%). Esto significa que el 55% de la población provincial está bajo la línea de pobreza, tiene ingresos per-cápita menores al costo mínimo de una canasta de bienes y servicios que permitiría la satisfacción de sus necesidades básicas”. (Ministerio de Coordinación de la Productividad, Empleo y Competitividad, 2011).

Por tanto, la lucha contra la pobreza en los municipios rurales, principalmente, es una constante para lograr la prosperidad sustentable de la población, por lo que en este estudio se analizará la necesidad y conveniencia de diseñar el servicio de educación financiera como prerrequisito para la obtención de microcrédito bancario productivo en el cantón Mira, incentivando el crédito productivo en la lucha contra la pobreza dentro del Plan Nacional del Buen Vivir. Se resalta el hecho de que en sujeción a las normas legales vigentes en el país, este estudio tendrá un enfoque gerencial y administrativo, principalmente.

Análisis crítico

Gráfico N° 1. Árbol de problemas



Fuente: elaboración propia, 2013.

Delimitación del objeto de investigación

Campo

El proyecto de investigación se enmarca en los campos de las Finanzas y el Microcrédito.

a. Finanzas:

El estudio académico de las finanzas se divide principalmente en dos ramas, que reflejan las posiciones respectivas de aquel que necesita fondos o dinero para realizar una inversión, llamada finanzas corporativas, y de

aquél que quiere invertir su dinero dándoselo a alguien que lo quiera usar para invertir, llamada valuación de activos. El área de finanzas corporativas estudia cómo le conviene más a un inversionista conseguir dinero, por ejemplo, si vendiendo acciones, pidiendo prestado a un banco o vendiendo deuda en el mercado. El área de valuación de activos estudia cómo le conviene más a un inversionista invertir su dinero, por ejemplo, si comprando acciones, prestando/comprando deuda, o acumulado dinero en efectivo (Pinto, 2013).

b. Microcrédito:

De acuerdo a un análisis efectuado por el catedrático de la Universidad de Alicante, Carlos Gomez Gil, respecto a los beneficios y aspectos negativos del microcrédito, el autor llega a la siguiente conclusión:

El mayor éxito de los microcréditos se ha situado, hasta la fecha, en la articulación de propuestas alternativas que permitan proporcionar mecanismos financieros nuevos a disposición de los sectores más desfavorecidos y los países del Sur. Sin embargo, es necesario todavía un trabajo mucho mayor en la puesta en marcha de fórmulas solidarias, avanzadas y capaces realmente de apoyar a sectores alejados del acceso a la financiación, sin la gravosa carga de la deuda que estos grupos sociales no pueden asumir como una nueva y pesada losa en su ya esforzada vida. Sin duda, deberían explorarse nuevas fórmulas de economía social, formas comunales de producción, sistemas avanzados de cooperativas y sociedades productivas, medidas para fomentar el empleo público desde las administraciones descentralizadas, las aldeas y los núcleos rurales. En definitiva, hacen falta fórmulas nuevas para generar riqueza y desarrollo que no pasen necesariamente por el endeudamiento y el empobrecimiento generalizado como único designio hacia el que todos avanzamos irremediamente” (Gomez Gil, 2006)

Área

a. Desarrollo económico y social

Respecto al desarrollo del ámbito económico y social, es importante mencionar el estado en el cual se encuentra estos dos importantes factores en el Ecuador. Para el efecto, se toman en cuenta los análisis efectuados por catedráticos y

analistas en los ámbitos económico y social, quienes manifiestan los siguientes criterios que aportan a la investigación y análisis de este proyecto:

La economía ecuatoriana ha presentado un robusto y continuado crecimiento en los últimos años, cultivando varios logros como no haber entrado en recesión durante la crisis económica global de 2009, a pesar de no tener moneda propia. A partir de 2007 se dio un cambio de timón en la política económica, pagando toda la deuda con el FMI y alejándose de sus imposiciones que limitaban el gasto público en el país, era tal la sumisión a este organismo que tenía un piso entero dentro del Banco Central del Ecuador, desde donde monitoreaba la economía nacional, y ni siquiera pagaba arriendo. Luego del incumplimiento de la deuda externa, Ecuador ha concentrado sus esfuerzos en diversificar su matriz energética, pagar la enorme deuda social e incrementar la inversión pública en infraestructuras: hidroeléctricas, carreteras, aeropuertos, hospitales, colegios, etc.

A pesar del crecimiento vigoroso de los últimos años, y al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, su economía sigue dependiendo de las exportaciones de materias primas y el petróleo es la principal fuente de riqueza del país. Para superar aquella situación, el Estado está haciendo inmensos esfuerzos en pasar de una economía extractivista a una economía del conocimiento y valor agregado. Existen diferencias importantes del ingreso donde el veinte por ciento de la población más rica posee el 54,3 % de la riqueza y el 91 % de las tierras productivas. Por otro lado, el 20 % de la población más pobre apenas tiene acceso al 4,2 % de la riqueza y tiene en propiedad sólo el 0,1 % de la tierra (CEPAL, 2010).

La proforma del Estado, amplía las oportunidades sociales y económicas de todos y todas para cerrar las brechas y desigualdades socioeconómicas que históricamente han afectado a la sociedad ecuatoriana y en especial a los grupos vulnerables. La Voluntad política de un Gobierno de cambio ha generado ya sus primeros resultados positivos debido a esa fuerte inversión social considerada en el Presupuesto General del Estado (PGE). Es así que la

desigualdad se redujo 2 veces más rápido que en el resto de la década, construyendo una democracia en igualdad; y la pobreza nacional se redujo en 5 puntos porcentuales, la pobreza rural en 8 puntos y la indigencia cayó 4 puntos. Esto quiere decir que ahora hay más ecuatorianas y ecuatorianos que participan de la riqueza nacional y no sólo unos pocos (Ministerio Coordinador del Desarrollo Social, 2011).

b. Lucha contra la pobreza dentro del Plan Nacional del Buen Vivir.

El proyecto se enmarca de manera específica en el objetivo No. 10 del Plan Nacional del Buen Vivir:

Objetivo No. 10 - Impulsar la transformación de la matriz productiva del país: *Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada (SENPLADES, 2009).*

Aspecto espacial

El estudio se ha realizado principalmente con la población rural del cantón Mira en la provincia del Carchi, abarca también una parte de la población urbana que reside en el centro de la ciudad de Mira.

Aspecto Temporal

La investigación se ha centrado en información estadística actual y de hasta 6 años atrás existente principalmente en la páginas Web de la UNESCO, FLACSO, INEN y en los textos de consultada citados en la bibliografía. La información estadística actual fue recopilada, procesada y analizada en los meses de noviembre de 2013 a enero de 2014.

Unidades de observación

- Indicadores de desarrollo humano en la provincia.
- Hábitos y creencias en materia financiera en la población de la provincia del Carchi.
- Acceso a crédito productivo.
- Impacto social en la comunidad humana.
- Impacto económico en la vida de las familias de los trabajadores.

Justificación

Este estudio beneficiará a la comunidad urbana y rural de la provincia El Carchi, al ofrecérseles una oportunidad para mejorar sus ingresos, por lo que el estudio debe considerar todos los indicadores involucrados.

La investigación es pertinente, por cuanto los habitantes de la provincia del Carchi, a pesar de las condiciones favorables para el desarrollo de las actividades agropecuarias, todavía producen principalmente para el autosustento, y los productos que comercializan en los mercados vecinos (principalmente Ibarra), les generan magros ingresos adicionales, con lo que gran parte de la población todavía está dentro de la franja de la población pobre o vulnerable, es decir, que cubre apenas sus necesidades básicas (alimentación, vivienda y vestimenta), sin posibilidad de incrementar sus ingresos para generar ahorro y acceder a bienes y servicios de consumo que mejoren sus condiciones de vida.

El aporte científico se dará principalmente por la evaluación crítica de las teorías sobre la educación financiera, considerando todos los factores positivos y negativos que se hallen en la verificación empírica o práctica, de forma que se pueda reforzar o desechar los postulados planteados en investigaciones similares.

No existe ninguna novedad metodológica, pero por la naturaleza de la población predominante en el cantón, será necesario hacer visitas personales, de forma que las respuestas a las nuevas interrogantes que surjan permitan tener una visión más clara y completa del tema. Es decir, a las encuestas que se aplique

inicialmente, y según surjan nuevos elementos que requieran información complementaria o nueva, se visitará a los pobladores para obtener tales datos.

Objetivos

General

Analizar la conveniencia de diseñar un modelo para el servicio de educación financiera como prerrequisito para la obtención del microcrédito bancario productivo en el Cantón Mira, Provincia del Carchi.

Específicos

- Investigar y analizar la situación actual del microcrédito bancario en el cantón Mira.
- Investigar y analizar la necesidad actual de un modelo de educación financiera en la población del cantón Mira.
- Determinar los beneficios que se obtienen al aplicar un modelo para el servicio de educación financiera como prerrequisito para la obtención de créditos destinados al fomento de la producción.
- Fomentar el desarrollo, enfocado principalmente en los pequeños y medianos productores.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

Antecedentes investigativos

Existen varios estudios sobre “**educación financiera**”, aplicados en contextos urbanos y rurales de diversos países de América Latina. De estos, el más extenso que se identificó es el Proyecto FAO-UNESCO-DGCS/ITALIA-CIDE-REDUC, cuyo título es *Educación para la población rural en Brasil, Chile, Colombia, Honduras, México, Paraguay y Perú* (FAO-UNESCO, 2004), y que sintetiza los avances logrados en los referidos países a lo largo de las décadas pasadas, centrando su atención en las áreas rurales de esta región. En este estudio, además, se destaca la labor de los facilitadores, miembros de las propias comunidades beneficiadas, y la importancia que tiene la escuela formal en este proceso, ya que los propios educadores (profesores) se convierten en actores decisivos que impulsan las iniciativas, pero también se involucran sacerdotes, trabajadores sociales, médicos y otros más que dan mayor realce y relevancia a las tareas de educación financiera. En el contexto ecuatoriano, la educación financiera se da con recursos formales, pero dirigido específicamente a los clientes y usuarios de las entidades bancarias.

En varias publicaciones de la ABPE (Asociación de Bancos Privados del Ecuador), se advierte una orientación más fuerte hacia clientes y usuarios de estos bancos, pero no se involucra a otras instituciones. Considerando que algo más del 52% de la población hace uso de cualquier servicio bancario (cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, crédito hipotecario), el público objetivo de las iniciativas desarrolladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador y otras instituciones, resulta ser interesante, pero con las limitaciones que plantea el caso.

1.1 Educación Financiera

1.1.1. Concepto

La Educación Financiera se entiende como los conocimientos que tiene la gente sobre el tema, para mejorar la capacidad de las personas para utilizar servicios financieros y tomar decisiones eficaces con respecto a su bienestar presente y futuro.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo (OECD) 2005, desarrolló una definición integral de la Educación Financiera, ampliamente reconocida, que contempla los diversos pasos que lleva este proceso de creación de capacidades desde una mayor conciencia del tema y el aumento del conocimiento y las aptitudes hasta el cambio en las conductas.

La presente investigación se fundamenta y plantea un modelo de Educación Financiera cuyo marco conceptual se inscribe dentro de la definición de la OECD que dice:

“Proceso por el cual consumidores e inversionistas mejoran la comprensión de los productos financieros, los conceptos y riesgos y que, a través de información, instrucción y/o consejo, se desarrollan las habilidades y confianza, teniendo mayor conocimiento de los riesgos financieros y de las oportunidades, para tomar decisiones con más información, sabiendo donde acudir por ayuda y adoptando otras acciones efectivas para mejorar el bienestar financiero”

1.1.2 Importancia

La Educación financiera contribuye con un impacto positivo en la relación Cliente – Institución Financiera, llevando la oferta de productos y servicios sobre la base de un mejor entendimiento. El impacto se evidencia en dos niveles:

- a. Impacto social:** Cuando se utiliza efectivamente la Educación Financiera con el objetivo de ofrecer una plataforma para mejorar el bienestar económico de la población rural, a través de:
 - i. Enseñar a mitigar riesgos, adoptar buenos hábitos financieros y tomar decisiones informadas
 - ii. Proporcionar información adecuada de los productos y servicios financieros
- b. Impacto comercial:** La Educación Financiera contribuye en la creación de una oferta de valor integral que se obtiene a través de:
 - i. Fortalecer la relación con el cliente
 - ii. Incrementar la base de clientes
 - iii. Fomentar el uso de nuevos productos, servicios y canales
 - iv. Promover la protección del consumidor

La consideración del impacto facilita definir el enfoque de una estrategia de educación financiera teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- a. Capacitar a la población del sector rural para mejorar el manejo de sus finanzas personales y familiares
- b. Preparar a los clientes del sector rural para ser consumidores efectivos de servicios financieros
- c. Fortalecer y apoyar la oferta de productos y servicios financieros para el sector.

1.1.3 Componentes

1.1.3.1 El dinero

El principal elemento a analizar en un programa de capacitación en educación financiera es el dinero. El tema, planteado desde la óptica de Adam Smith, pasando por la escuela fisiócrata y el análisis de Karl Marx, incluye una compleja explicación sobre el valor de uso y valor de cambio que tienen los bienes en general. Sin embargo, con el propósito de agilizar la atención y simplificar los

contenidos, en este estudio se abordará una visión superficial del tema en cuestión.

En este punto puede realizarse la transición del dinero como medida ideal del *valor* al dinero como *medio de circulación*. ¿Bajo qué condición puede darse esta transformación de una mercancía particular en un equivalente general? Obviamente, el dinero debe tener una existencia real efectiva. Es importante comprender las dos primeras funciones del dinero y veremos que existe una unidad entre ambas. Para entender esto, la siguiente cita nos esclarece las ideas principales:

“Supongamos que miles de productores fueran al mercado a ofrecer sus bienes pero que no hubiera dinero. Sin duda, los precios seguirían existiendo y el vendedor seguiría exclamando: ‘vendo este producto en una moneda’. El dinero como equivalente general e ideal aún seguiría cumpliendo su función de medir el valor. Sin embargo, no podría concretarse ni una sola transacción pues las mercancías concretas desean convertirse en dinero, no en otra mercancía concreta. Por lo tanto, no podría llevarse a cabo el precio de metabolismo social en que el dinero funciona como mediador. En este caso, existe una enorme cantidad de mercancías, de objetivaciones de tiempo y de trabajo abstracto que no pueden relacionarse entre ellas porque no pueden convertirse realmente en dinero” (AST, 2006).

Por lo tanto, aquí vemos que el dinero juega un papel fundamental en el proceso de metabolismo social. “*Sólo cuando se produce efectivamente la metamorfosis de la mercancía particular en la forma dineraria, el productor sabe que su trabajo concreto forma parte del trabajo social, del cúmulo de valor generado por la división social del trabajo*” (AST, 2006). En otras palabras, gracias a la existencia del dinero, el productor sabe que el fruto de su trabajo es valor, en tanto tiene de alguna forma su ingreso monetario o económico, que será útil para satisfacer sus necesidades y de su familia.

Es así que cuando el dinero aparece en su forma real como medio de circulación, puede llevarse a cabo el intercambio de bienes o servicios, ya sea en el medio rural o urbano. Por otra parte el dinero que recibe el empresario es utilizado para pagar al empleado por su fuerza de trabajo, quien lo usa para comprar alimento,

ropa y otras cosas. Por lo tanto, es evidente que el objetivo del dinero como medio de circulación es precisamente circular, existe para circular y hacer circular a las mercancías. También vemos aquí la importancia del concepto de "valor" en la realización efectiva de este metabolismo.

Gracias a la existencia del dinero como medio de intercambio, puede realizarse el objetivo de la división social del trabajo: la satisfacción de necesidades específicas a través de distintos trabajos específicos pero que adquieren, como valores, un carácter social. Desde esta perspectiva, el dinero es un medio de cambio, que permite y posibilita la satisfacción de las necesidades, lo cual se expresa en la calidad de vida de la familia como de sus miembros.

1.1.3.2 Unidad del dinero como medida del valor y como medio de circulación

La función de medida de valor hace que las mercancías expresen su magnitud de valor en una determinada cantidad de dinero, en cambio la función de medio de circulación hace que se realice efectivamente el intercambio.

Marx sostiene que, *“en el marco de la circulación pura, no quedan mercancías sin vender. Por lo tanto, todo el dinero ideal se transforma en dinero real pues sólo de este modo se cumple que todas las mercancías encuentran comprador. Es decir que si hay mercancías cuya suma de precios (expresión de valor en dinero ideal) es de 20 onzas de oro, debe haber una cantidad tal de oro que permita que todas las ventas se realicen a esos precios”* (MARX, 1976: p. 145).

Esto no significa necesariamente que la magnitud de valor de la masa de oro en circulación deba coincidir con la magnitud de valor de las mercancías ya que también debe considerarse la velocidad de circulación. Si la velocidad de circulación del dinero es más elevada, una menor cantidad de dinero puede permitir la circulación de la misma cantidad de mercancías, lo que a su vez permite obtener ganancias que se constituye en ingresos para el inversor.

Se había mencionado que existe unidad de las funciones cuando éstas sirven para el objetivo de la mercancía, esto es precisamente lo que ocurre aquí, la función del dinero como medida del valor permite que las mercancías tengan un precio. La función del dinero como medio de circulación permite que el precio se realice. Por lo tanto, estas dos funciones constituyen una unidad. Una mercancía siempre tiene un precio y este precio siempre se realiza en el marco de la circulación pura.

Es importante agregar también que estas dos primeras funciones son interdependientes, por un lado la función del dinero como medida del valor es anterior a la función de medio de circulación. La primera condición que debe cumplirse para que haya intercambio es que las mercancías expresen su valor en el cuerpo del dinero, pero al mismo tiempo, hay una razón que explica por qué las mercancías expresan su valor en el dinero y no en otro cuerpo. El motivo es un proceso social que así lo determinó puesto que el oro cumplía con ciertas características deseables (posibilidad de fraccionarse, de fundirse). En efecto, el capitalismo no puede funcionar con una economía de trueque, de ahí nace la necesidad práctica de contar con un medio de circulación aceptado universalmente por todos los productores. Por lo tanto, en este sentido, el uso del dinero como medio de circulación antecede a la expresión del valor. Si no fuera el dinero el medio de circulación socialmente aceptado, ninguna mercancía expresaría en él su valor; hay una unidad entre el dinero como medida de valor y como medio de circulación.

1.1.3.3 La familia como unidad económica

La economía neoclásica dirige su atención hacia el individuo que toma decisiones bajo condiciones de escasez; esto quiere decir que no existen los suficientes recursos para satisfacer las necesidades de cada quien y ante estas circunstancias se requiere hacer elecciones acerca del uso de tales recursos, con miras a maximizar la satisfacción.

En una economía de mercado es al individuo a quien, en últimas, le corresponde comprar bienes y servicios que incorpora como medios para producir satisfacción,

los cuales adquiere mediante el ingreso que obtiene por su oferta de mano de obra en el mercado laboral. Este individuo, que es miembro de una familia y ésta, como unidad económica, queda sujeto a las interdependencias de las decisiones personales, lo que implica que tanto el consumo como el ingreso sean primordiales tanto para el individuo y su familia.

En este contexto, la familia, como unidad económica, toma decisiones racionales; busca obtener el máximo bienestar al menor costo posible como resultado de la mejor combinación de recursos; este ejercicio se refleja en la maximización de la utilidad o satisfacción del grupo. Es decir, la familia “economiza... efectúa deseos racionales al escoger entre alternativas de acción... La palabra racional significa la elección de cualquier ruta de acción que maximice el bienestar...” (Chayanov, 1974). Para ello, es necesario mantener los gastos bajo control y minimizarlos lo más posible.

El esfuerzo por alcanzar el máximo bienestar posible requiere una selección de la más apropiada combinación de bienes y servicios como fuentes de utilidad. En una economía de mercado estas fuentes son provistas por la familia mediante la asignación de tiempo para la transformación de mercancías compradas con el ingreso obtenido en el mercado laboral. En la práctica lo que se adquiere en el mercado son medios a los cuales se les debe aplicar tiempo adicional para dejarlos dispuestos para el inmediato consumo o para su uso. Los alimentos requieren ser cocinados e incluso servidos; la casa y su mobiliario necesitan aseo y mantenimiento y a los niños y niñas hay que atenderlos.

De lo anterior podría deducirse que en las familias existe una tecnología para el consumo que incorpora actividades e insumos; estos últimos son tiempo de los miembros y mercancías que se compran en el mercado. La tecnología define actividades intensivas en capital o en trabajo y esto orienta decisiones de compra en el mercado, y configura así patrones de consumo doméstico, los cuales están estrechamente vinculados con los patrones de distribución del tiempo:” tiempo destinado en el trabajo remunerado y tiempo en el trabajo de hogar no remunerado; por ejemplo, la demanda de harina y azúcar para hornear pasteles

en el hogar está condicionada a la demanda de pasteles y tortas ya horneados” (Miró Rocasolano, 2010).

En el enfoque neoclásico la familia se concibe como unidad, y ello supone unificación de recursos. En cuanto al recurso tiempo, en la oferta de trabajo para el mercado laboral, cada miembro tiene en cuenta las circunstancias de los otros, y de acuerdo con la productividad de cada miembro se decide cuántas horas ofrecer en el mercado laboral y cuántas destinar a las actividades no remuneradas del hogar. También se asume un ingreso unificado; un aumento real de éste puede tener efectos diferentes para cada miembro. “Según estudios, existe evidencia empírica que demuestra que si la capacidad de ingreso de las mujeres no varía, un incremento en el ingreso familiar tiende a reducir su participación en la fuerza de trabajo; en cambio, si el ingreso del resto de los miembros de la familia permanece constante, un aumento del salario de la mujer, se traduce en mayor oferta de tiempo al mercado laboral” (Miró Rocasolano, 2010).

Desde la propuesta teórica de BECKER en 1987 es el caring o las interdependencias de utilidades individuales, lo que permite establecer el bienestar común; el comportamiento maximizador queda en manos del jefe familiar, “quien con suficiente indulgencia induce altruismo en los otros miembros” (Miró Rocasolano, 2010).

En la base de este altruismo, adquieren forma ciertos principios que sustentan las relaciones entre los miembros; por ejemplo, para algunas personas dar es más importante que recibir; en los comportamientos individuales y en las decisiones de consumo la persona no es totalmente autónoma, por el contrario, con su actuar contribuye a modificar el nivel de satisfacción de los demás; la actividad económica personal no se reduce a la compra de bienes para producir satisfacciones individuales, “sino que integra la asignación de recursos personales que son utilizados por el individuo para actuar sobre los otros con el fin de que éstos produzcan un determinado nivel de bienes o valores sociales...” (Miró Rocasolano, 2010).

Como unidad económica, la familia en su calidad de consumidora deriva satisfacción de la adquisición de bienes y servicios y usa sus recursos limitados para acceder a ellos; de ahí que llegue al mercado con dos interrogantes básicos: ¿cuánto puedo consumir? y ¿qué prefiero consumir? Al enfrentar la primera pregunta, se entera de la imposibilidad de acceder a todos los recursos que necesita y desea, pues hay una restricción monetaria que a su vez está vinculada con una restricción temporal, como en una economía de mercado, “la renta monetaria no está dada pues depende de la asignación de tiempo entre hogar y mercado” (Miró Rocasolano, 2010).

Esto significa que a mayor cantidad de tiempo que dedique a trabajar por un ingreso, mayor será éste, pero a la vez menor es el tiempo disponible para las tareas de la casa. Por lo tanto, es conveniente que el jefe de hogar como sus miembros aporten a la economía familiar de manera que no exista un déficit o un estancamiento en la dinámica de su economía.

Respecto a la segunda pregunta ¿qué se prefiere consumir? se refiere a los gustos y preferencias. Las familias como consumidoras y, según sus necesidades, deben administrar una canasta de bienes y servicios; la selección es obligatoria al tener un ingreso limitado; se supone que realizan un ordenamiento jerarquizado del consumo y, en tales circunstancias, deciden adquirir más o menos de una mercancía, de acuerdo con su renta y con los precios.

“Además de la restricción monetaria, las familias enfrentan limitaciones técnicas en su propósito de maximizar su bienestar. Los procesos, en el contexto de la transformación de insumos en la familia, obedecen a las leyes de la biología, la química y la física. A manera de ilustración: la preparación de alimentos requiere ciertos manejos para conservar sus propiedades nutricionales, incluso su sabor, color y textura; si estos procedimientos no se conocen se incide sobre el resultado final; así mismo, los aparatos que abrevian tiempo conllevan una serie de condiciones de manejo que en muchas ocasiones se ignoran y por ello no se optimiza su uso” (Miró Rocasolano, 2010).

En los nuevos análisis de la función consuntiva de la familia, adquiere importancia el recurso tiempo, que lleva a plantear el supuesto de las preferencias estables. Este constituye que las compras y los modos de consumo se modifican con el transcurrir del tiempo más no las preferencias. Es el caso de muchos bienes que hoy en día se compran elaborados y antaño se hacían en casa; por ejemplo: pan, enlatados, conservas y otros. No significa que hayan surgido necesidades específicas por cada una de las mercancías en mención; lo que se da es una demanda de nutrición que ante el encarecimiento del valor del tiempo da lugar a formas alternativas de proveerse de dicha nutrición. “Lo mismo podría argumentarse respecto al carro; no es una necesidad específica pero si lo es el “desplazamiento”, y en vista de que el tiempo es costoso, en la medida en que las condiciones lo permitan, más individuos y familias buscarán la forma de desplazarse lo más rápidamente posible. En síntesis, el supuesto de las preferencias estables “lo que varía no es la estructura de las necesidades del consumidor, sino los medios para satisfacerlas” (Chayanov, 1974: p. 294). En tanto en su actuar del mercado, se considera a la familia como unidad de consumo. Las actividades domésticas se desarrollan dentro de una unidad de decisión económica llamada consumo. Unidad en tanto que quien decide en ella, es una abstracción de singularidad y recae en todos los miembros, la utilidad derivada del consumo es colectiva.

Así entonces, el trabajo doméstico es un “acto para el consumo” inseparable de la acción de consumir. “La teoría moderna del consumo encarna una noción hedonista del consumo; asear la casa es un símil del aseo personal; preparar un café es tan satisfactorio como beberlo... disfrutar del hacer y del consumir no excluye a ningún miembro de la familia; el hacer acto para el consumo más el consumir lo hecho, en la función de producción de utilidad es sencillamente consumo del que todos participan, en tanto familia se considera unidad de decisión de consumo” (Chayanov, 1974: p. 297), gasto e inversión. Lo que significa es que la familia es responsable de mejorar su calidad de vida a través de la satisfacción de sus necesidades con bajos costos y mejores resultados, es decir que dentro el sistema familiar debe existir una administración eficiente de los

recursos económicos (ingresos-egresos de dinero), que les permita vivir con dignidad.

1.1.3.4 La cuestión del presupuesto

En la familia obrera antigua, el marido daba generalmente a su mujer una cantidad con la que ella debía desenvolverse para alimentar a la familia, cuidar a los hijos, comprar bienes y servicios, asignar este rol a la mujer no siempre era valorizante. En cambio el esposo conservaba su dinero en el bolsillo fijo para sus gastos personales,

El modelo de familias burguesas. “Su esposo le entregaba una cantidad que servía para sus gastos personales, pero el marido administraba los gastos, financiaba las grandes compras” (Miró Rocasolano, 2010).

Con el aumento del nivel de vida y la entrada de las mujeres en el trabajo, la gestión del presupuesto de la familia descansa sobre bases diferentes. En primer lugar, los gastos personales del esposo disminuyen, como consecuencia de las transformaciones culturales que han hecho volver al hombre a la casa, y correlativamente aumentan los gastos colectivos, vivienda, bienes de equipo de la vivienda. Además, el salario femenino acentúa la participación de la gestión de los recursos familiares.

Un factor importante a tomar en consideración concierne, más allá de los roles, a los sectores de responsabilidades tal como cada esposo los ha interiorizado. Un hombre tiene una profesión, una mujer tiene dos: profesional y familiar, sean cuales sean sus empleos respectivos. La mujer cumple con dos roles tanto en el ámbito público como en el privado, en este último ella no es valorizada ni remunerada en ese sentido el reparto de roles parece concretarse en la gestión del presupuesto, una de las grandes opciones de la familia, lo cual lo maneja la mujer. “En su conjunto, las mujeres avanzan sobre los roles masculinos, mientras que eso no ocurre en el sentido inverso. La explicación es simple. Si administrar un presupuesto, tiene un valor valorizante para la mujer, puede tomar el aspecto de una promoción social” (Miró Rocasolano, 2010). Sin embargo, ambos géneros

tienen las mismas capacidades para administrar eficientemente los recursos económicos familiares en base a un presupuesto, ya que los efectos y resultados de ésta se observara en la calidad y/o nivel de vida de la familia, por tanto compete a todos los miembros del sistema familiar.

1.1.4 Importancia de la capacitación

En relación a la capacitación, esta no es una actividad propia y exclusiva de las empresas, sino que resulta afín a cualquier forma de organización humana: deportiva, cívica, de carácter no lucrativo, y permite a los grupos humanos tener mejores nociones, conocimientos, destrezas y habilidades en cualquier rama del saber. Por tanto, también es viable hablar de capacitación orientada a la población rural del país, y en este caso, desarrollando el tema específico de la educación financiera.

En este proceso, resulta importante tomar en cuenta que *“la educación y la capacitación constituyen procesos de formación del talento humano que, en la sociedad del conocimiento en la cual vivimos, han pasado a constituir la base estratégica del desarrollo de los países, si se tiene en cuenta que el mundo postmoderno, caracterizado por la apertura y la globalización, ha otorgado al capital humano la condición de componente fundamental”* (Quevedo Camacho, 2005: p. 94).

Entonces, dentro del campo general de la educación (formal o no formal), la capacitación resulta vital para desarrollar los talentos de las personas, de forma que tengan mejor capacidad para desempeñarse en cualesquier área o función, pero también para mejorar sus condiciones materiales de vida. En este sentido, dando un rápido vistazo a la fuente consultada, se aprecia que entre los principales problemas que se debe afrontar en la capacitación en el área rural está la propia alfabetización y las limitaciones que aquello implica para las familias rurales (Quevedo Camacho, 2005).

Adicionalmente, debe destacarse la preeminencia de los contenidos diseñados para esta población, que básicamente se limitaron a los conceptos y estrategias

en cuestiones de ahorro, elaboración de presupuesto familiar, el manejo responsable de las deudas, la diferencia entre gasto e inversión, entre otros importantes puntos.

No debemos olvidar, por tanto, que “las estrategias de capacitación son necesarias para formar personal capaz de aportar conceptos frescos”. (Brooke & Mills, 2000: p. 15).

Las teorías de planificación estratégica que se pueden aplicar a la capacitación de personal en una organización, o a individuos agrupados en cualquier forma de asociación, como el caso que nos ocupa, son muchas y variadas, que pueden ser aplicables a cualquier tipo de organización y que en el tiempo han tenido vigencia y siguen siendo relevantes dentro de lo que es la empresa, a continuación mostramos algunas de ellas.

El análisis FODA. El análisis FODA se basa en el establecimiento y estudio de las cuatro variables que son las fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas de una compañía, esta es una de las teorías más utilizadas en opciones estratégicas, puesto que el análisis FODA nos permite tener retroalimentación con el mundo exterior, como ser el mercado, la competencia, y otros.

Mientras que la teoría arriba explicada, puede utilizarse indistintamente de una organización a otra, la matriz del grupo Boston, que viene a continuación, se enfoca principalmente a una organización que tiene productos y servicios diversos y además cuenta con los recursos suficientes para sufragar gastos elevados.

Matriz del Grupo Boston, que se dirige “a determinar la estrategia para una compañía diversificada mediante la clasificación de productos y servicios como estrellas, vacas lecheras, perros y niños problema, esta matriz es más relevante para grandes firmas diversificadas que pueden sufragar los servicios de consultores de clase mundial” (Brooke & Mills, 2000: p. 15)..

En la siguiente matriz los factores que más influyen en el estudio son la industria y la posición de la empresa frente a la competencia.

Matriz GE. En este caso, “cada producto se clasifica por el ‘atractivo de la industria’ (bajo, medio, alto) frente a la posición competitiva (fuerte, medio, débil)” (Brooke & Mills, 2000: p. 15).

Para algunas teorías el ciclo de vida del producto es de mucha importancia, como lo podemos ver en el modelo que viene a continuación.

Modelos del ciclo del producto es utilizado “para analizar oportunidades en términos de la etapa del ciclo de vida en que se encuentre el producto, parece tener más relevancia ante las tácticas que ante la estrategia, aunque las estrategias bien pueden incluir la caída de productos o servicios que han alcanzado un punto determinado en el ciclo de vida (un punto donde se requiere una inversión de capital o una gran inversión para prolongar la vida de aquél)” (Brooke & Mills, 2000: p. 15).

1.2 Descripción del sector de estudio

1.2.1 Información básica

El cantón Mira está ubicado en la provincia del Carchi, al norte del país. Sus coordenadas son: 0°33'14" de latitud Norte y 78°2'58" de longitud Oeste. Es conocida como "Balcón de los Andes" y su fecha de cantonización es el 18 de agosto de 1980. Limita al Norte con los cantones El Ángel y Tulcán, al Sur con la provincia Imbabura, al Este con el cantón Bolívar y al Oeste con el cantón Tulcán. Mira está situado a una altitud de 2.980 msnm, y ocupa una extensión de 344,5km². (Municipio de Mira, 2012).

Mapa N° 1. Ubicación de Mira en la provincia del Carchi



Fuente: (Wikimedia, 2011)

En cuanto a las distancias en relación a las principales ciudades del país, se ubica a 170 km de Quito, 600 km de Guayaquil y 620 km de Cuenca, aproximadamente. La temperatura promedio es de 18°C (Carchi bello, 2010).

1.2.2 Datos sociodemográficos

La población total del cantón es de 12.180 personas, 3.096 de las cuales habitan el área urbana, y 9.084 el área rural (INEC, 2012). En cuanto a los idiomas hablados, tenemos el castellano y awapit. (Carchi Lindo 2010).



Nombre oficial:	Cantón Mira
Capital:	Mira (Chontahuasi)
Superficie:	587,35 Km
Gentilicio:	Mireño(a)
Patrona:	Stma. Virgen de la Caridad
Celebración:	Cantonización 18 de agosto
Población:	12.180
Grupos étnicos:	Mestizos, afroecuatorianos e indígenas (Awa)
Idioma:	Español (oficial), awapit

Fuente: <http://mira.ec/canton-mira/>

1.2.3 Actividades económicas y productivas

La historia del cantón Mira se sustenta a su pasado regional y tiene que ver básicamente con lo acontecido en la cuenca del río Mira, llamada antiguamente Coangue, particularmente en el siglo XVIII en donde se produce un amplio proceso de traspaso de tierra de indígenas a manos de españoles.

Documentos del período colonial, demuestran que la jurisdicción de Mira se extendía por el norte hasta la hacienda de San José; por el sur hasta la llamada

hacienda del Trapiche del Chota, hoy San Vicente de Pusir; por el Oeste las haciendas de los jesuitas y por el Este lindaba con las posesiones de los herederos de Blas Ángel, así como de los caciques de Chitacaspi y otros con posesión en el cerro de Iguán.

Posteriormente Mira pasa a pertenecer al cantón Espejo el 27 de septiembre de 1.934. El 7 de agosto de 1.980 el Congreso Nacional aprobó el proyecto de cantonización de Mira. El actual cantón Mira, es uno de los seis cantones que tiene el Carchi. Fue elevado a esta categoría el 18 de agosto de 1980, mediante Decreto Legislativo No. 47 y publicado en el Registro Oficial No. 261 del 27 de agosto de 1980. Tiene tres parroquias: Concepción, Juan Montalvo y Jijón y Caamaño.

Los pobladores del Cantón Mira en su mayoría viven de la agricultura, otra parte de la población se dedica a la ganadería, y crianza de animales menores. Existen cultivos de maíz, fréjol, papas, arvejas, cebada, trigo, hortalizas, canguil, maicena, morocho, limón, naranja, aguacate, caña de azúcar, plátano, ají, pimiento, papaya, manzana, durazno, uva, tomate riñon, cebolla paiteña y desde el 2013 un finca florícola que produce rosas de exportación a Europa.

1.2.4 Instituciones presentes en el cantón Mira

Las principales instituciones presentes en Mira son:

- **Financieras:** Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pablo Muñoz Vega”
- **Públicas:** Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Mira
- **Salud:** Centro de Salud de Mira
- **Educativas:** Centro de Formación Artesanal “Alicia Larrea de Suárez”; Unidad Educativa Carlos Martínez Acosta; Unidad Educativa “Juan Montalvo”; Unidad Educativa “León Ruales”

- **Transporte:** Compañía de Taxis “CHONTAHUASI” S.A.; Cooperativa de Transportes de Pasajeros “Mira”

1.2.5 Turismo: principales actividades y atractivos

El cantón Mira cuenta con los siguientes atractivos turísticos (Carchi bello, 2010):

- Santuario de la Virgen de la Caridad.
- Uyama.
- Tulquizán
- Museo de la Piedra de Río Blanco.

Asimismo, se destacan las actividades de turismo comunitario en la comunidad San Jacinto, cuyos detalles se presentan a continuación:

Este atractivo corresponde a la categoría Manifestaciones culturales. Su ruta es la siguiente: a 90 km de la ciudad de Mira siguiendo la vía Ibarra – San Lorenzo. Entrada a San Juan de Lachas – Río Blanco, o por el puente colgante de Rocafuerte (Municipio de Mira, 2012).

San Jacinto cuenta con una exuberante vegetación y una gran variedad faunística. “La comunidad de San Jacinto brinda un excelente y acogedor servicio de estadía, tiene capacidad de alojamiento para 40 personas, las cuales se distribuyen en las viviendas de los habitantes de la localidad. En cuanto a alimentación, se ofrece variados platos como caldo de gallina criolla, menestra de fréjol con tilapia o carpa y jugos de frutas exóticas, típicas de la zona” (Municipio de Mira, 2012).

“La ruta cuenta con guías comunitarios que muestran las especies naturales de la zona. Como servicios adicionales hay cabalgatas, pesca deportiva, esta última se realiza en el río San Jacinto o en los criaderos de tilapia y carpa de la comunidad. Otra actividad es el agroturismo, el turista se involucra en las diferentes técnicas de cultivo como: cosecha de frutas (naranjilla, plátano, arazá, cítricos, papaya,

guayaba, pitajaya, jackfruit), frutales típicos de la zona; además del ordeño de ganado vacuno” (Municipio de Mira, 2012).

“Igualmente puede observar plantas medicinales como la guaviduca, que sirve para el tratamiento de úlceras gástricas, la taja sangre para mordeduras de culebra; entre otras. Los animales que puede admirar son: mono llorón, mono brasilargo, tejón, ardilla, armadillo, tucán, gallo de peña, loro, guatín, guanta y venado raposa” (Municipio de Mira, 2012).

1.3 Marco legal de la investigación

El marco legal es el conjunto de leyes, reglamentos, normas y resoluciones que regulan la actividad financiera.

De acuerdo a la constitución de Ecuador las actividades financieras son un servicio de orden público que puede realizarse cuando el estado lo haya autorizado de acuerdo a las leyes respectivas.

La finalidad principal es cuidar o preservar los depósitos del público y atender las necesidades del financiamiento de los sectores de desarrollo del país, fortaleciendo la inversión productiva nacional y el consumo social – ambientalmente responsable.

El marco legal del sistema financiero ecuatoriano y por ende de la presente investigación, está conformado por:

- La Constitución de la República
- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero
- La codificación de resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

El sistema financiero ecuatoriano está constituido por un conjunto de principios y normas jurídicas que se basa en un instrumento y documentos especiales que nos permite canalizar el ahorro y la inversión de los diferentes sectores hacia otros que lo necesitan y esto conlleva al apoyo y desarrollo de la economía. La economía de

un país y el contexto internacional depende del funcionamiento de su sistema financiero; puesto que, a medida que los grupos sociales también crecen también crecen los problemas de intercambio el dinero se constituye en el eje del centro de comercio. El sistema financiero es lo más importante de la economía ya que cumplen múltiples funciones entre ellos los siguientes.

- Captar y promover el ahorro para luego canalizarlo de una forma correcta que permita ser más eficiente.
- Facilitar el intercambio de bienes y servicios a sus asociados de tal forma que lo permitan ser más eficiente.
- Buscar el fortalecimiento económico de la población.
- Apoyar de una u otra manera para que la política monetaria sea más efectiva, y de esta manera contribuir al desarrollo local.

El sistema financiero de nuestro país está estructurado por las siguientes instituciones:

- Instituciones financieras del sector privado:
 - a) Bancos
 - b) Sociedades Financieras
 - c) Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda
 - d) Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Instituciones financieras del sector público
- Compañías de auxiliares del seguro sistema financiero

Este conjunto de instituciones se constituyen el motor del sector empresarial.

1.4 Marco Metodológico

1.4.1 Enfoque de la Modalidad

El enfoque de este estudio será mixto, pues se examinarán tanto datos cuantitativos (datos demográficos de la población, volúmenes de exportación, entre otros), como cualitativos (percepción y hábitos en relación al dinero, gastos, presupuesto, deuda, inversión productiva, etc.).

1.4.2 Alcance del trabajo de investigación

Esta investigación es de tipo descriptivo. En palabras de Hernández S. y otros "...Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis". (HERNÁNDEZ SAMPIERI, FERNÁNDEZ COLLADO, & BAPTISTA LUCIO, 2007: 102) La descripción no es sólo una exposición general de los elementos que se estudia, sino también la capacidad de verificar los cambios en la perspectiva respecto a un tema determinado.

1.4.3 Referencia estadística

El cantón mira tiene una población de 12.180 personas en los distintos segmentos de edad, 9.084 de las cuales viven en el área rural, y las restantes 3.096 en el área urbana.

1.4.4 Diseño de la investigación

El diseño de la presente investigación es no experimental, pues la investigación se desarrollará "...sin manipular deliberadamente las variables, es decir, sin hacer variar intencionalmente las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para después analizarlos" (HERNÁNDEZ, FERNÁNDEZ, & BAPTISTA, 2007: 205), porque la unidad de análisis ya pertenece a un grupo o nivel determinado de la variable.

1.4.5 Plan de recolección de la información

1.4.5.1 Métodos

En la presente investigación se utilizará los métodos más aplicados dentro de la investigación científica como:

Observación. Se desarrollará específicamente para conocer en el lugar mismo las características geográficas y climáticas, pero sobre todo para identificar los procesos de control de calidad desarrollados en las fincas florícolas.

Analítico-Sintético. Con el método de análisis y síntesis, permitirán determinar la tecnología, el tamaño y ubicación geográfica más convincentes para este estudio.

Inductivo. Mismo que permitirá estudiar hechos particulares de la población del cantón Mira.

Deductivo. A través del cual partiendo de un principio o ley general ya establecida y conocida, permite estudiar y analizar en forma detallada todos los aspectos relacionados con el tema.

1.4.5.2 Técnicas

En este estudio se aplicarán las técnicas de observación directa, encuestas y entrevistas.

1.4.5.3 Instrumentos

Los instrumentos a ser aplicados son:

- Guía de observación y registro de actividades para las visitas personales.
- Guía de encuestas, a ser aplicadas a los agricultores del cantón Mira.
- Guía de entrevista, a ser aplicada a los líderes de los agricultores.

1.4.6 Planes de procesamiento y análisis de la información

Tanto la información obtenida de las fuentes primarias como de las secundarias, serán procesadas en función a su relevancia para el estudio, debiéndose revisar publicaciones del INEC, periódicos, revistas, libros, informes sectoriales, enciclopedias, tesis de grado, internet, para conocer más sobre el tema.

1.4.7 Diseño de la encuesta

La encuesta diseñada para recolectar la información de campo (ver Anexos), se halla estructurada en tres secciones. En la primera, se requieren los datos generales del encuestado, que se limitan a explorar las características sociodemográficas de la población estudiada. En la segunda, se pide la información sobre el trabajo y el dinero, de forma que se pueda examinar la actitud de la gente hacia el dinero, en temas puntuales como el ahorro, el presupuesto, etc. La tercera, finalmente, explora el patrimonio de los interesados, de forma que se tenga clara la idea de las deudas que mantienen con diversas entidades financieras o particulares, y en la presentación de resultados (Capítulo IV), se presentan seis casos ilustrativos para el análisis en relación a este punto.

CAPÍTULO II. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

En este capítulo se presentan los resultados de las encuestas aplicadas a 67 pobladores del cantón Mira, tanto en el área urbana como la rural, de ambos sexos, que pertenecieran a la población económicamente activa (rango de edad de 18 a 60 años).

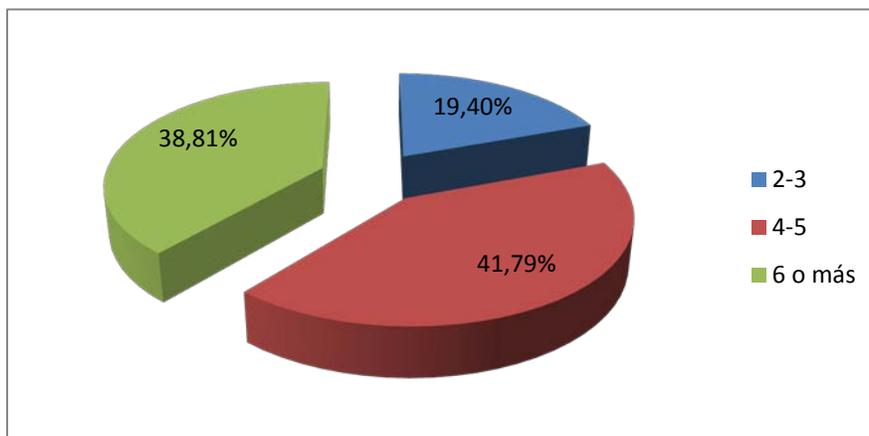
2.1 Datos básicos de los encuestados

En esta sección se tienen los datos de edad, sexo, procedencia, nivel de instrucción y ocupación. Considerando que es información básica, y que no se trata de un estudio correlacional, sino uno descriptivo, en este subtítulo se da una explicación sintética de dichos datos, cuyos gráficos se presentan en los anexos de esta investigación.

En cuanto a la edad, el porcentaje más alto de los encuestados (34,33%) corresponde al rango de los 31-40 años. Existe un mayor porcentaje de mujeres (58,21%) que de varones. El 73,13% vive o procede del área rural del cantón. El 97,01% son ecuatorianos. El 29,85% tienen la secundaria incompleta, y la ocupación principal es la agropecuaria (71,64%). Estos datos nos indican que la muestra está constituida predominantemente por ecuatorianos, siendo la mayoría mujeres, pero con una importante presencia masculina, de edad adulta, dedicados a las actividades agrícolas y pecuarias en el área rural del cantón, y con un buen nivel de instrucción, aunque no completaran el bachillerato.

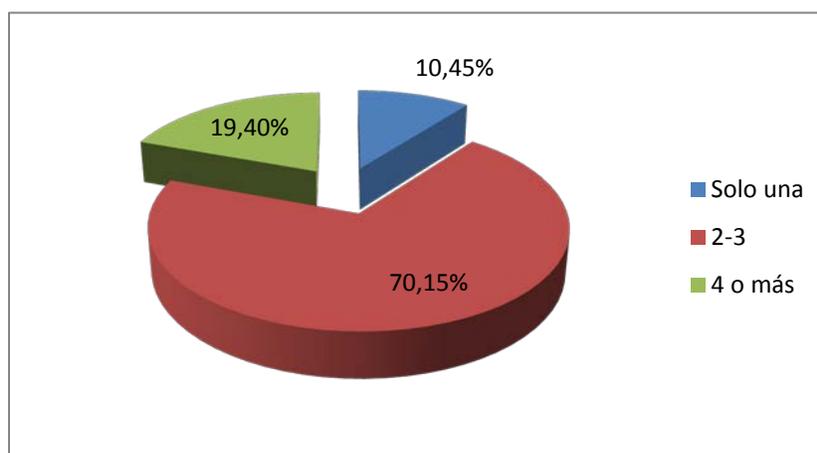
2.2. Información sobre el trabajo y el dinero

Gráfico N° 1. ¿Cuántas personas forman su familia en total (incluid@ usted)?



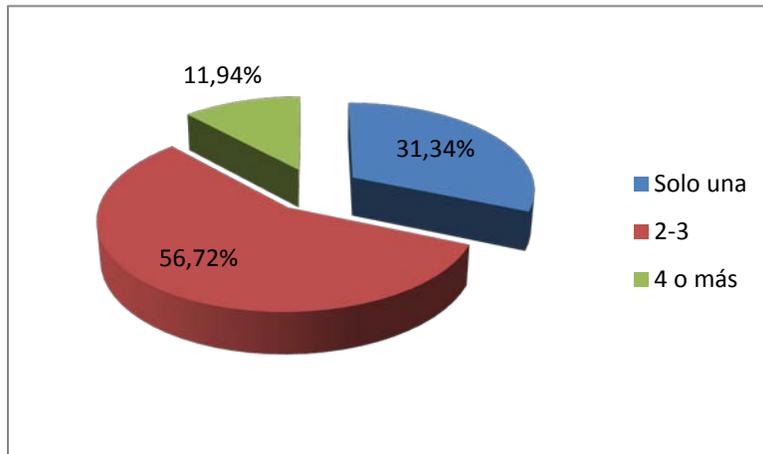
En este gráfico se evidencia que el porcentaje más alto de los encuestados (41,79%) pertenecen a familias entre 4 y 5 personas, es decir, familias de tamaño medio, conformadas por una pareja (en la mayoría de los casos), y dos a tres hijos, aunque también existen familias que comparten espacio con algún otro familiar (suegros o cuñados).

Gráfico N° 2. ¿Cuántas personas mayores de 18 y menores de 60 años hay en su familia (incluid@ usted)?



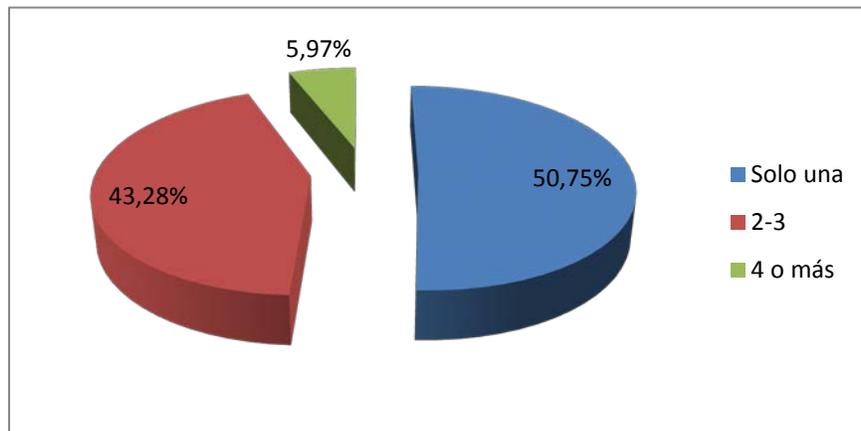
En este gráfico, en cambio, se advierte que las familias con personas entre 18 y 60 años tienen en su mayoría (70,15%) es de dos a tres personas, lo que indica que existe en cada grupo humano el potencial para generar ingresos de dinero.

Gráfico N° 3. ¿Cuántas personas trabajan en su familia (incluid@ usted)?



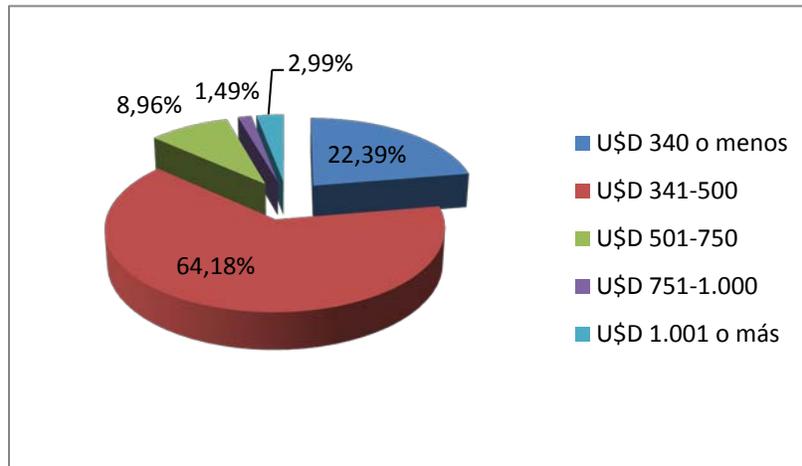
En directa relación con la anterior pregunta, en esta se ve que el porcentaje más alto de encuestados (56,72%) declara que en su familia hay entre dos y tres personas mayores de 18 años que trabajan. Ahora bien, es importante diferenciar entre una persona que trabaja y otra que aporta a la familia, lo cual se clarifica con la siguiente pregunta.

Gráfico N° 4. ¿Cuántas personas aportan económicamente en su familia (incluid@ usted)?



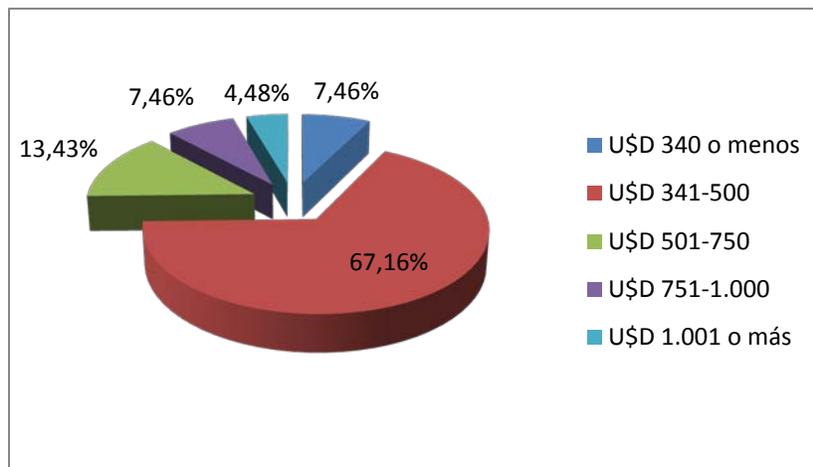
En este gráfico se evidencia que el porcentaje más alto de los encuestados (50,75%) declara que solo una persona aporta a la economía de la familia, en tanto que el 43,28% señala que son de dos a tres las personas que lo hacen. Esto implica la necesidad de dejar clara la importancia en la familia que todos aquellos que trabajan aporten al bien común.

Gráfico N° 5. ¿A cuánto ascienden aproximadamente los ingresos de toda su familia al mes?



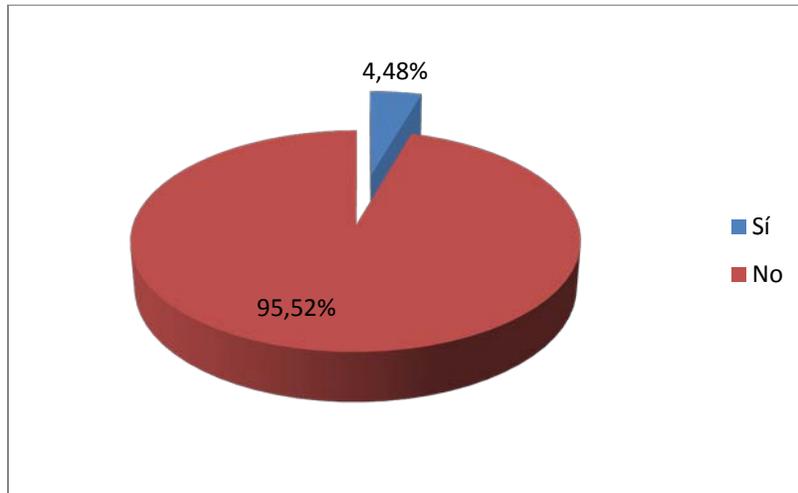
En este gráfico se aprecia que el total de los ingresos de la familia al mes oscila entre \$ 341 y 500 para el porcentaje más alto de los encuestados (64,18%), siendo bastante más bajos los porcentajes de aquellas familias que perciben ingresos entre \$ 751 y 1.000 (1,49%) y \$1.001 o más (2,99%), lo que da una idea de las limitadas posibilidades económicas para la mayoría de las familias.

Gráfico N° 6. ¿Cuánto gastan aproximadamente al mes usted y su familia?



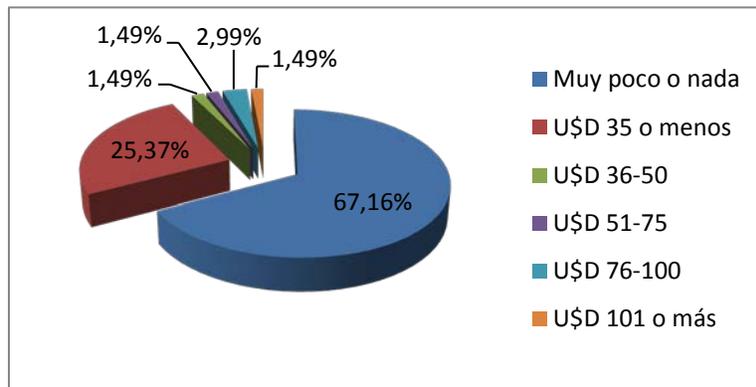
En relación a los gastos, se observa que el porcentaje más alto de los encuestados (67,16%) declara que mensualmente sus familias gastan entre \$341 y 500, mientras que en el otro extremo, solo el 4,48% señala que gasta \$1.001 o más.

Gráfico N° 7. ¿Hace, junto a su familia, un presupuesto de gastos anual?



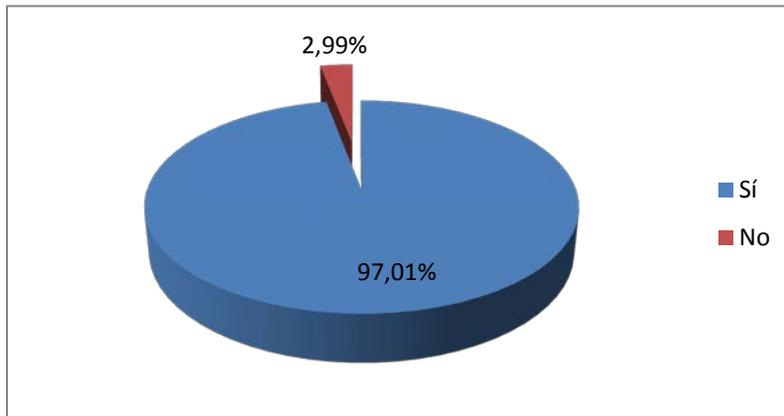
En este gráfico se evidencia que el porcentaje más alto de los encuestados (95,52%) no hace un presupuesto anual de gastos, de forma que las obligaciones se cancelan según se presentan, pero sin ninguna planificación.

Gráfico N° 8. ¿Cuánto ahorran al mes como familia?



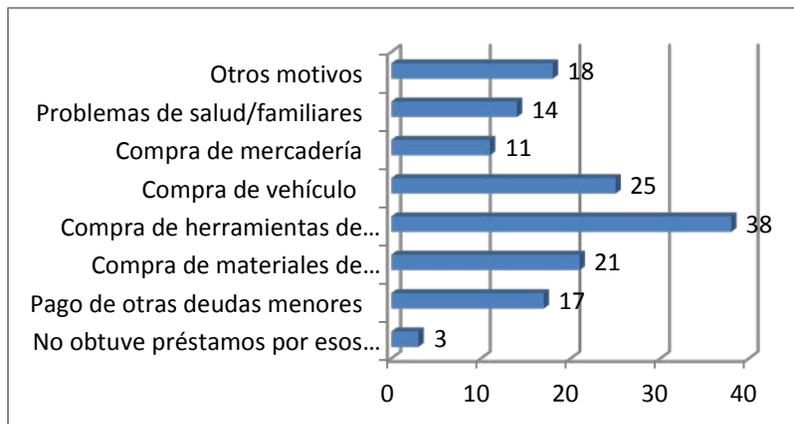
Complementaria con la anterior información, en este gráfico se observa que el 67,16% de los encuestados ahorran muy poco o nada, y en el otro extremo, apenas el 1,49% logra ahorrar \$101 o más al mes. Aunque evidentemente negativo, este gráfico nos permite apreciar una predisposición natural al ahorro, que es la base para cualquier mejora que se plantee en este sentido.

Gráfico N° 9. ¿Cree que las deudas son necesarias?



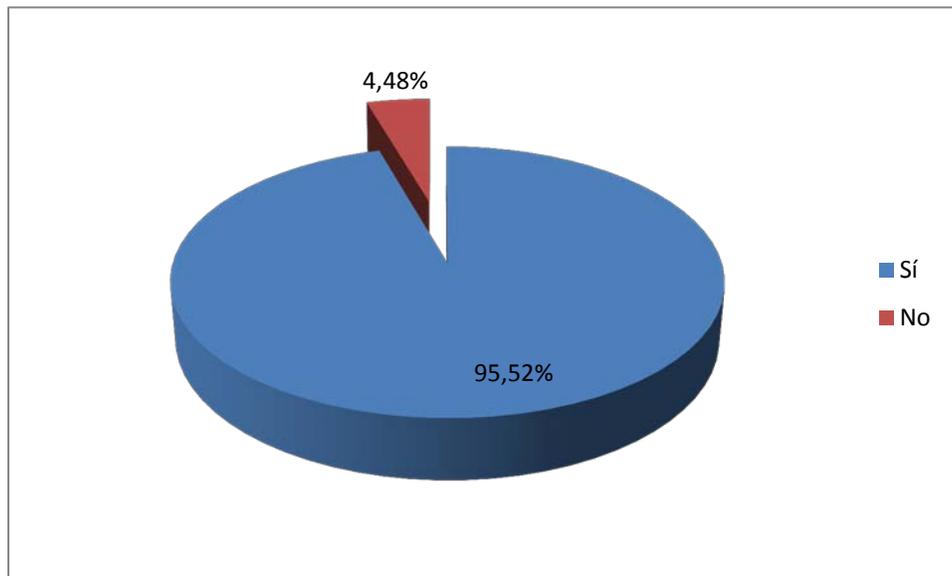
En este gráfico se observa que según el 97,01% de los encuestados, las deudas son necesarias. En concordancia con cualquier análisis económico y presupuestario, evidentemente gran parte de las deudas que un individuo adquiere durante su vida son necesarias, especialmente cuando se trata de bienes que no podría adquirir en el corto plazo, ni siquiera en el mediano o largo, en caso de ahorrar y privarse de algunos deleites y disfrutes. El caso de la vivienda es el más significativo. Sin embargo, no todas las deudas son necesarias, en especial aquellas que tienen que ver con las compras por impulso.

Gráfico N° 10. Si obtuvo un préstamo alto durante los últimos cinco años (USD 5.000 o más), ¿en qué gastó ese dinero? (Puede marcar más de una opción)



En este gráfico se observa que la compra de herramientas y vehículos son los préstamos más fuertes que los encuestados obtuvieron, sobre todo tratándose de maquinaria agrícola (tractores).

Gráfico N° 11. ¿Regularmente adquiere préstamos menores para cubrir sus obligaciones mensuales?



Como se apreció en el gráfico anterior, 17 personas adquieren préstamos grandes para cubrir otras deudas, y en este gráfico se observa que el 95,52% además adquiere préstamos regulares para cubrir obligaciones mensuales, como el pago de arriendo, servicios e incluso alimentos, como se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 12. ¿Normalmente qué obligaciones cubre con esos préstamos menores?

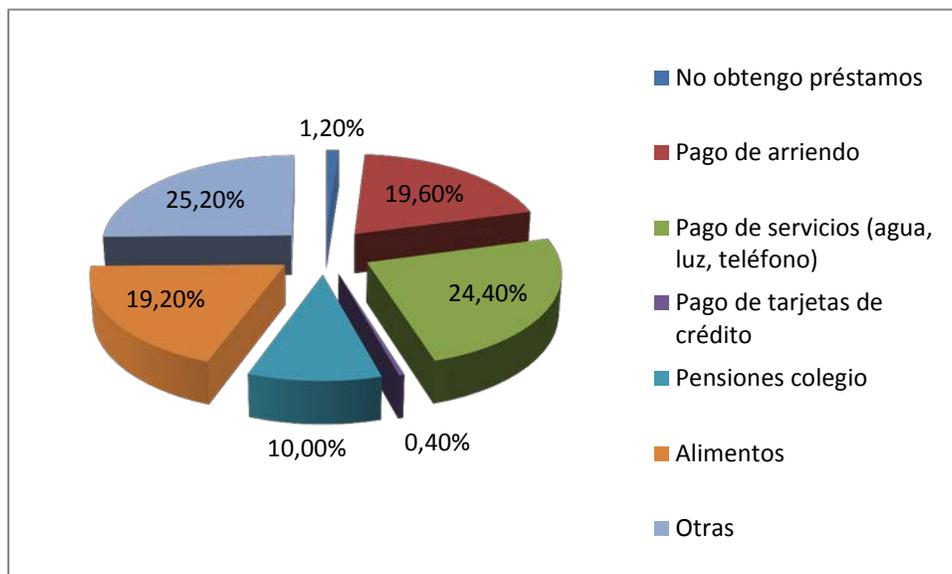
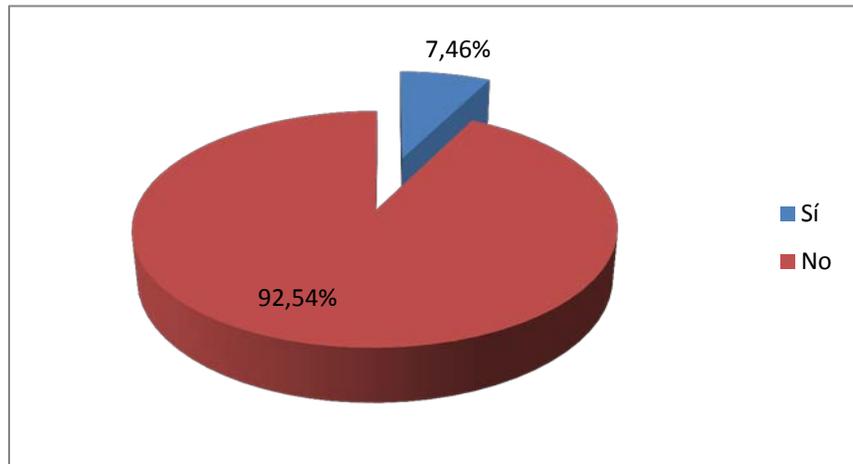
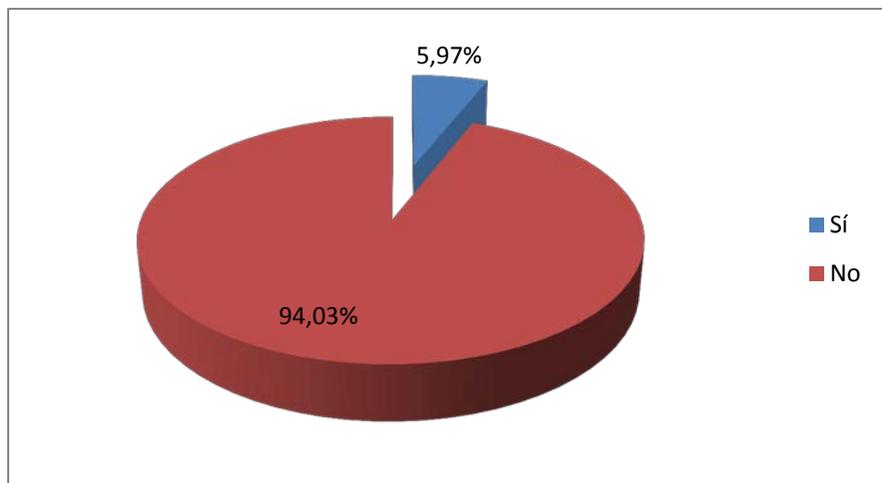


Gráfico N° 13. ¿Conoce usted la diferencia entre gasto e inversión?



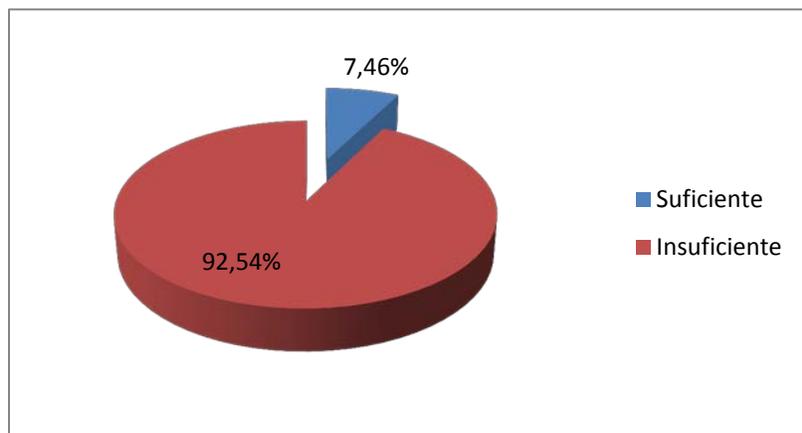
Una de las particularidades de los empresarios y aquellos que anhelan serlo, incluso en baja escala, es la diferenciación entre gasto e inversión, aclarando que ambos son necesarios para un emprendimiento, sea de producción o comercialización. En este caso, vemos que el 92,54% de los encuestados asumen ambos términos como sinónimos, sin reconocer las diferencias.

Gráfico N° 14. ¿Invirtió en algún negocio o empresa durante los pasados cinco años?



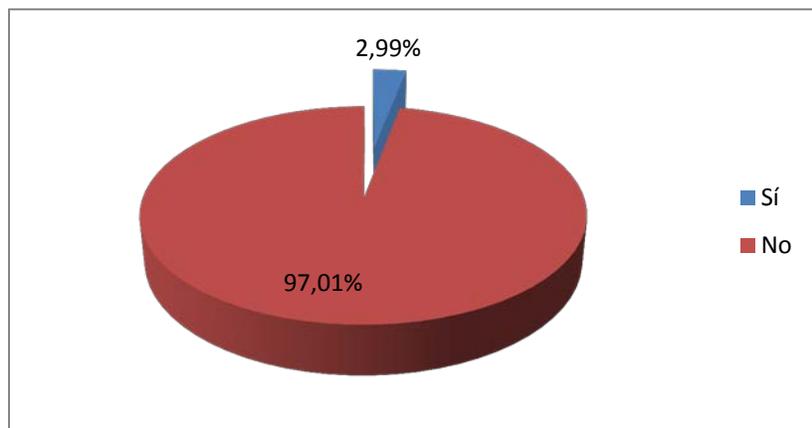
En este gráfico se evidencia que el 94,03% de los encuestados no invirtió en ningún negocio en los pasados cinco años. Este dato indica el temor al riesgo que envuelve incursionar en campos diferentes a aquellos que son de conocimiento, lo cual en cierta forma es positivo, pero impide un crecimiento de la economía doméstica y la dinamización de la economía nacional.

Gráfico N° 15. Considera que el dinero que gana es...



En la mayoría de los casos (92,54%), según se advierte en este gráfico, los encuestados consideran que el dinero que ganan es insuficiente. Los pobladores de Mira consideran que el dinero adicional les brindaría más seguridad, sin tomar en cuenta los hábitos de uso del mismo, que son lo fundamental para mejorar las finanzas familiares.

Gráfico N° 16. ¿Consulta a las personas que les fue bien en sus negocios sobre sus estrategias financieras?



En este gráfico se evidencia, además, el desinterés de los encuestados por recibir información y consejos de aquellos individuos que prosperaron financieramente, cuyos factores van desde la timidez hasta el conformismo, tal cual se observa en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 17. En caso negativo ¿por qué no les consulta?

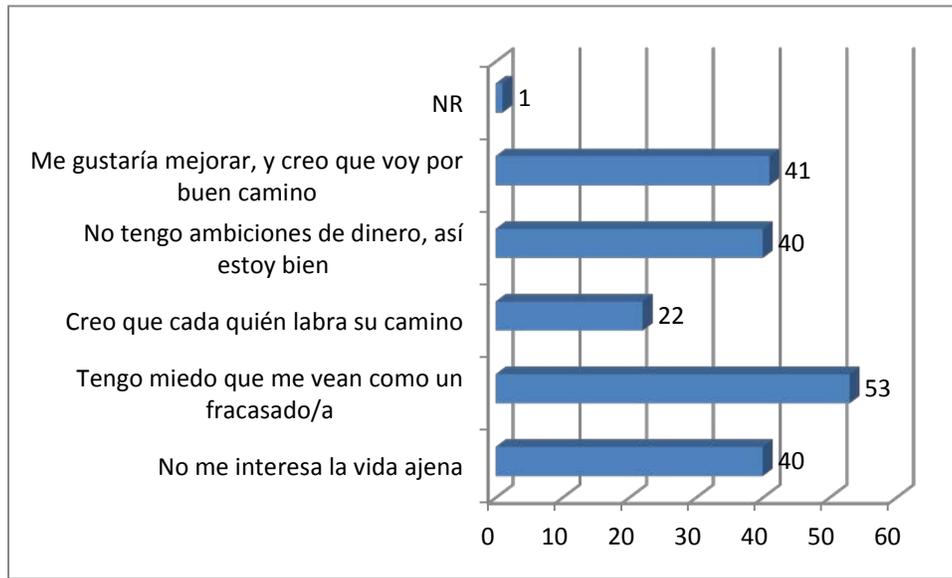
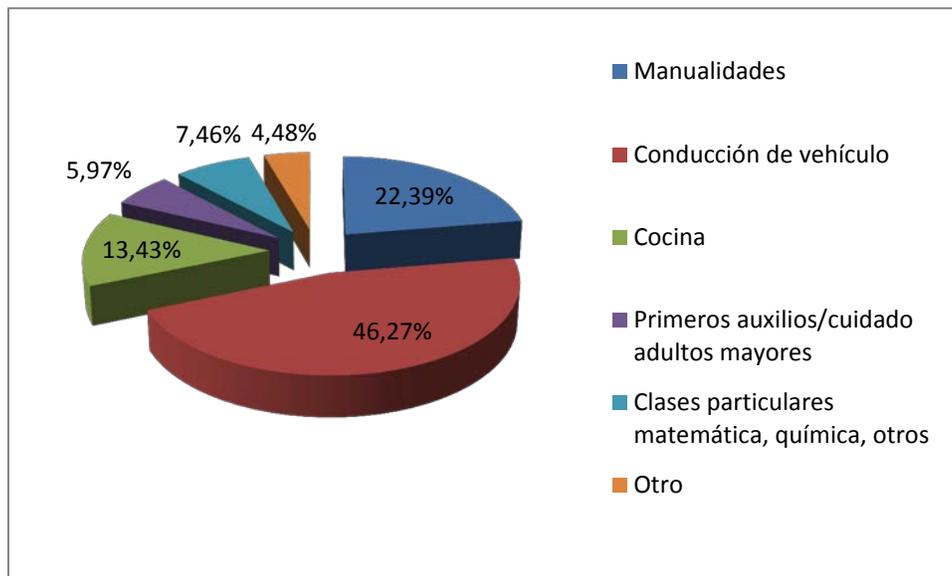


Gráfico N° 18. ¿Qué dones o talentos tiene usted, es decir, qué hace que les pueda interesar y ganar algún dinero extra?



En este gráfico, finalmente, se aprecia que el porcentaje más alto de los encuestados tienen entre sus principales habilidades la conducción de vehículos (46,27%), las manualidades (22,39%) cocina (13,43%), principalmente, talentos sobre los que podrían desarrollar emprendimientos productivos o comerciales, más adelante.

2.3 Patrimonio, deuda patrimonial y formas de pago

Cuadro N° 1. Indique el tipo de posesión/propiedad sobre los siguientes bienes muebles e inmuebles que posee.

Bien	Propio	Arriendo	Usufructo (cedido)
Casa urbana	41	19	7
Casa finca rural	34	19	14
Vehículo	39	0	12
Muebles de sala/comedor	67	0	0
Muebles de dormitorio	67	0	0
Línea blanca/electrodomésticos	67	0	0
Enseres/menaje de cocina	67	0	0
Televisores, microcomponentes	56	0	0
Computadora	21	0	0
Teléfono/celulares	43	0	0

En este cuadro se aprecian los bienes que tienen los encuestados, resaltándose los de mayor valor, que van de la casa urbana, pasando por la finca rural, el vehículo, muebles y lo esencial que ocupa una familia promedio en su vida diaria.

Cuadro N° 2. De los bienes anteriormente detallados, ¿cuáles paga en forma directa y cuáles con tarjeta de crédito?

Bien	Directo en la tienda/inmobiliaria/banco/vendedor	Descuento o por planilla	Tarjeta de crédito	Sin deuda	No soy propietario de este bien	Total
Casa urbana	28	0	0	13	26	67
Casa finca rural	15	0	0	19	33	67
Vehículo	29	1	7	14	16	67
Muebles de sala/comedor	1	1	6	59	0	67
Muebles de dormitorio	2	1	6	58	0	67
Línea blanca/electrodomésticos	15	2	7	43	0	67
Enseres/menaje de cocina	0		0	67	0	67
Televisores, microcomponentes	24	1	6	25	11	67
Computadora	9	1	7	4	46	67
Teléfono/celulares	0	0	0	43	24	67

Complementario al anterior cuadro, en este se puede apreciar que la mayoría de las familias carecen de tarjeta de crédito, dada la escasa penetración de la gran banca en estos sectores del país, pero los grandes bienes que poseen fueron adquiridos, en muchos casos, con crédito directo o bancario, detalle que se presenta en los siguientes cuadros, donde se exponen seis casos a manera de ilustración.

Cuadro N° 3. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

Caso**1**

Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Cuotas pendientes (meses)	Saldo actual (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana	28.500,00	240	75	8.906,25	118,75
Casa finca rural	23.916,00	120	31	6.178,30	199,30
Vehículo	19.301,00	60	42	13.510,70	321,68
Muebles de sala/comedor	215,00	6	2	71,67	35,83
Muebles de dormitorio	251,00	3	1	83,67	83,67
Línea blanca/electrodomésticos	604,00	12	3	151,00	50,33
Enseres/menaje de cocina	0,00	0	0	0,00	0,00
Televisores, microcomponentes	540,00	24	9	202,50	22,50
Computadora	675,00	12	7	393,75	56,25
Teléfono/celulares	178,00	6	1	29,67	29,67
Totales	74.180,00	483	171	29.527,50	917,98

Cuadro N° 4. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

Caso**2**

Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Cuotas pendientes (meses)	Saldo actual (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana	23.972,15	180	98	13.051,50	133,18
Casa finca rural	16.401,00	120	39	5.330,33	136,68
Vehículo	11.417,53	60	27	5.137,89	190,29
Muebles de sala/comedor	131,32	6	1	21,89	21,89
Muebles de dormitorio	166,70	6	2	55,57	27,78
Línea blanca/electrodomésticos	464,08	12	4	154,69	38,67
Enseres/menaje de cocina	0,00	0	0	0	0
Televisores, microcomponentes	0,00	0	0	0,00	0,00
Computadora	369,00	9	4	164,00	41,00
Teléfono/celulares	90,00	3	1	30,00	30,00
Totales	53.011,78	396	176	23.945,86	619,49

Cuadro N° 5. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

Caso**3**

Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Cuotas pendientes (meses)	Saldo actual (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana	14.567,41	120	91	11.046,95	121,40
Casa finca rural	6.804,31	90	73	5.519,05	75,60
Vehículo	0,00	0	0	0,00	0,00
Muebles de sala/comedor	390,00	12	4	130,00	32,50
Muebles de dormitorio	240,00	9	3	80,00	26,67
Línea blanca/electrodomésticos	604,91	12	4	201,64	50,41
Enseres/menaje de cocina	0,00	0	0	0,00	0,00
Televisores, microcomponentes	270,00	12	4	90,00	22,50
Computadora	680,00	12	3	170,00	56,67
Teléfono/celulares	540,00	12	3	135,00	45,00
Totales	24.096,63	279	185	17.372,64	430,74

Cuadro N° 6. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

Caso**4**

Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Cuotas pendientes (meses)	Saldo actual (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana	27.432,00	240	198	22.631,40	114,30
Casa finca rural	45.739,00	180	167	42.435,63	254,11
Vehículo	23.276,46	48	31	15.032,71	484,93
Muebles de sala/comedor	125,00	3	1	41,67	41,67
Muebles de dormitorio	680,00	12	2	113,33	56,67
Línea blanca/electrodomésticos	248,15	3	1	82,72	82,72
Enseres/menaje de cocina	0,00	0	0	0,00	0,00
Televisores, microcomponentes	982,00	12	1	81,83	81,83
Computadora	724,15	12	2	120,69	60,35
Teléfono/celulares	263,15	6	1	43,86	43,86
Totales	99.469,91	516	404	80.583,84	1.220,42

Cuadro N° 7. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

Caso**5**

Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Cuotas pendientes (meses)	Saldo actual (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana	15.362,98	180	63	5.377,04	85,35
Casa finca rural	9.761,00	150	51	3.318,74	65,07
Vehículo	16.793,21	36	31	14.460,82	466,48
Muebles de sala/comedor	208,41	3	1	69,47	69,47
Muebles de dormitorio	189,40	6	2	63,13	31,57
Línea blanca/electrodomésticos	401,32	6	1	66,89	66,89
Enseres/menaje de cocina	0,00	0	0	0,00	0,00
Televisores, microcomponentes	601,72	9	6	401,15	66,86
Computadora	307,81	6	4	205,21	51,30
Teléfono/celulares	121,96	3	2	81,31	40,65
Totales	43.747,81	399	161	24.043,75	943,64

Cuadro N° 8. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

Caso**6**

Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Cuotas pendientes (meses)	Saldo actual (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana	17.834,61	144	119	14.738,32	123,85
Casa finca rural	9.621,36	120	41	3.287,30	80,18
Vehículo	8.321,14	36	19	4.391,71	231,14
Muebles de sala/comedor	301,43	3	1	100,48	100,48
Muebles de dormitorio	120,00	3	1	40,00	40,00
Línea blanca/electrodomésticos	711,14	9	4	316,06	79,02
Enseres/menaje de cocina	41,63	3	1	0,00	0,00
Televisores, microcomponentes	680,71	12	7	397,08	56,73
Computadora	464,31	6	2	154,77	77,39
Teléfono/celulares	198,74	6	2	66,25	33,12
Totales	38.295,07	342	197	23.491,97	821,90

2.4 Análisis de la conveniencia de implementar un modelo de Educación Financiera:

Del procesamiento de la información que se ha realizado en el presente capítulo se llega al siguiente análisis:

- El microcrédito financiero no es accesible para la gran mayoría de la población rural, hay escasa presencia de Instituciones Financieras y existe una grave falta de conocimiento de servicios y productos financieros.
- La gran mayoría de la población rural del Cantón Mira no gestiona un incremento de su producción mediante microcréditos productivos. Desconocen la diferencia entre gasto e inversión cuando se trata de analizar productividad en el ámbito agrícola y ganadero.
- Existe un endeudamiento de la población rural para cubrir gastos de tipo suntuario, sociales e inclusive eventos festivos, dejando de lado la inversión en temas de producción ya sea agrícola o ganadera.
- La producción del sector rural se destina en su gran mayoría al autoconsumo y al mercado local. No existe una visión de negocios que les permita ofrecer sus productos a mercados en otras provincias o países vecinos.

Por lo indicado anteriormente, es indispensable recomendar que las Instituciones Financieras, Educativas y la Municipalidad fomenten la Educación Financiera. Existe una necesidad inminente de implementar un sistema de educación financiera, a través de un modelo fomenta el microcrédito productivo, inversión, priorización del gasto, etc.

Entre otros, los beneficios directos e indirectos que se obtienen al implementar y fomentar un sistema integral de Educación Financiera en la ámbito rural y urbano del Cantón Mira, Provincia del Carchi, son:

- Reducir la incidencia de pobreza
- Mejorar el nivel de vida
- Incremento de la productividad
- Alinear estrategias con el plan nacional del buen vivir

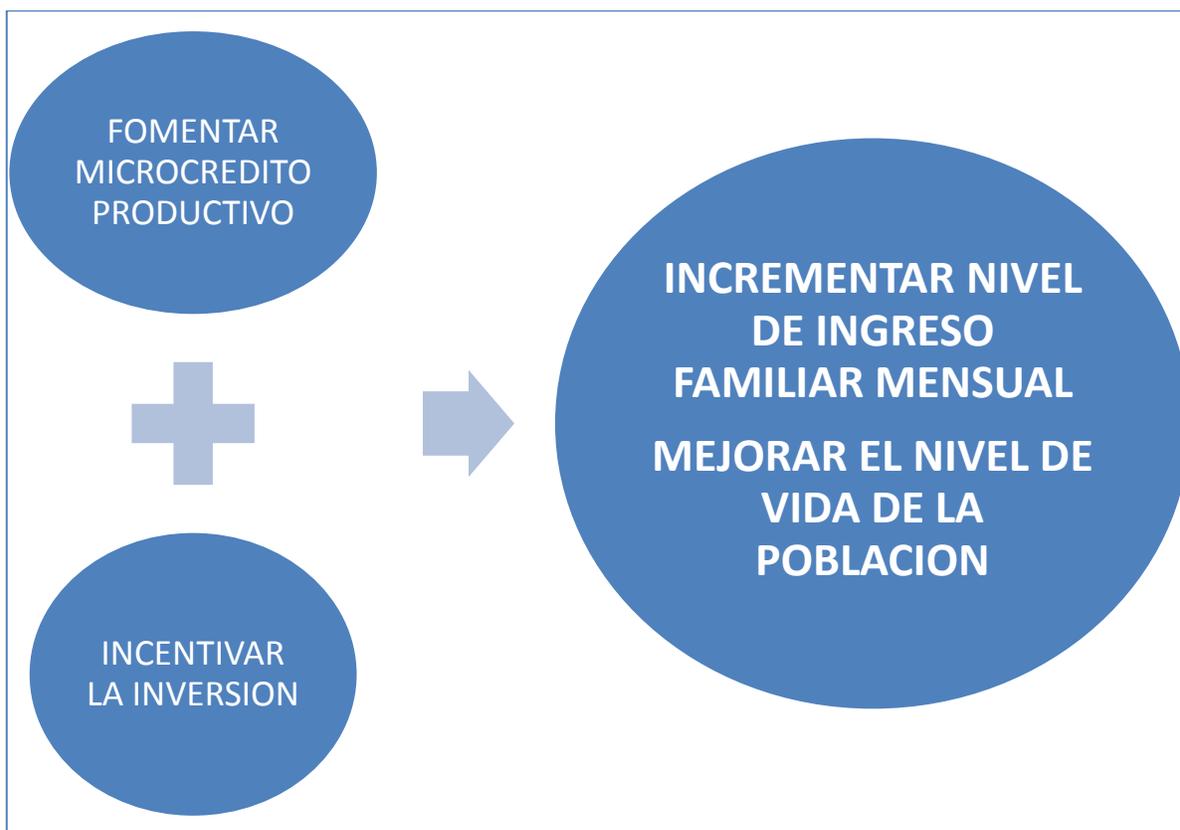


Gráfico 21: Resultados que se obtienen al implementar el servicio de Educación Financiera.

Es importante destacar que las Instituciones Financieras tienen la responsabilidad social de asesorar a sus clientes de tal manera que se dé prioridad a la inversión productiva, al ahorro, prevenir el sobreendeudamiento, etc.

CAPÍTULO III. PROPUESTA

Contribuir en la construcción de una cultura ciudadana económicamente responsable, para la formación de individuos con mayor capacidad de hacer mejor uso de los recursos económicos disponibles, tomar decisiones acertadas sobre su vida financiera y ser socialmente responsables de sus acciones. Al tratarse de un tema cultural, la Educación Financiera requiere de una estrategia que combine productos y herramientas orientados a Informar, Formar y Asesorar.

La presente propuesta, es un Modelo Integral, que a través de los siguientes canales disponibles en el cantón Mira: aulas escolares, oficinas de la Instituciones Financieras, Asesores de Negocios y medios masivos, se pretende difundir la Educación Financiera con la utilización de diferentes medios y herramientas.



Grafico 22: Por qué es útil el modelo de Educación financiera propuesto?

Se pretende trascender del SABER (conocimiento) al HACER (comportamiento) que es lo que realmente, impacta en los RESULTADOS producto de las decisiones de los clientes en su bienestar económico, por una parte, y en los niveles de sobreendeudamiento en las Instituciones Financieras, por otra.

Se espera que las Instituciones Financieras que tiene representación en el cantón Mira y en la provincia del Carchi al considerar el Modelo Integral de Educación Financiera en sus políticas de cara a pequeños y medianos productores, podrán identificar resultados como:

- a. Productos y servicios financieros adecuados a la medida de necesidades de la población agrícola y ganadera del cantón Mira.
- b. Responder a futuros requerimientos de las Superintendencias de Bancos y/o entidades de vigilancia, control y protección al cliente del Ecuador.
- c. Reconocimiento del cliente que recibe beneficios adicionales a la oferta comercial.
- d. Percepción de un menor sobre-endeudamiento de los clientes.
- e. Mejores escenarios para la oferta y promoción de los productos y servicios.

3.1 Modelo de Servicio de Educación Financiera

El Modelo de Educación Financiera parte de la consideración de que todas las personas, principalmente mayores de edad, toman decisiones financieras como parte de su vida diaria. El modelo favorece al aprendizaje de los clientes de las instituciones financieras, al capacitarlos y promover nuevos contenidos desde contextos de su vida diaria (relaciones personales, familiares, culturales, políticas sociales y económicas), utilizando diferentes canales y medios de comunicación. Dichos contextos se conocen como contextos significativos porque tienen relevancia y significación para las personas.

La efectividad de las acciones para lograr que los clientes (población rural/ urbana del cantón Mira) tomen decisiones más beneficiosas, puede variar dependiendo de

la receptividad de la educación financiera que debe tener su efecto en formación de hábitos y en lograr que los clientes tengan presente sus conocimientos.

Por lo anterior, se propone una estrategia que va desde lo cognitivo (capacitación en las aulas) hasta lo afectivo en el grado de involucramiento del cliente con medios de comunicación, para el apoyo educativo que transmite conceptos y características de productos y servicios financieros específicos:

- Alto involucramiento: Pretende llevar al cliente en un proceso INSTRUCTIVO/FORMATIVO de reestructuración sobre la importancia de la educación financiera en su vida, y así promover una nueva cultura financiera.
- Bajo involucramiento: de carácter INFORMATIVO principalmente, busca sacar al cliente de sus hábitos tradicionales, de su inercia e inducirlo a considerar otras alternativas, que el consumidor prueba y reaprende, por lo tanto requiere de alta difusión y permanencia.

El enfoque de modelo busca que los servicios sean accesibles para la población rural del cantón Mira sin importar su nivel de educación. Sin embargo, la condición de un mínimo porcentaje de la producción rural del cantón Mira que sufre de analfabetismo, debe ser tomada en cuenta al momento de seleccionar los medios didácticos y los canales, para asegurar una transmisión eficiente del mensaje y en lo posible la aprehensión del conocimiento.

3.1.1 Pedagogía y Mercadeo

El Modelo tiene en cuenta las diferentes motivaciones de los proyectos de educación financiera, puesto que se puede presentar iniciativas que parten de la necesidad del cliente (la demanda) y/o de parte de la oferta (entidades del sector financiero). Para que se cumpla el propósito del modelo, es necesario conocer de donde proviene la iniciativa de educación financiera dentro de las instituciones (oferta o demanda) puesto que esto ayuda a establecer la facilidad con la que el

cliente aprenderá, porque además puede asegurar la participación y capacitaciones y ayuda en un mediano y largo plazo tener indicadores de cobertura e impacto.

Lo anterior explica la interacción entre la pedagogía y el mercadeo. Para que una persona aprenda es necesario ponga en práctica lo aprendido y lo repita para asimilar el conocimiento. Cabe aclarar que existe una diferencia entre el aprender- hacer y el hacer-aprender. En ambos casos se trata de un modelo cognitivo que ocurre en diferentes niveles de aprendizaje, en algunos casos guiados por el hábito y/o costumbre y en otros producto de un proceso de aprendizaje dirigido previo.

De lo anterior se desprende que el uso de la afectividad o emoción se aprovecha como una entrada para que los clientes desde sus diferentes contextos significativos, se eduquen financieramente. Lo anterior se alcanza a través de la motivación por aprender de tal forma que puedan adquirir hábitos de consumo de servicios financieros de forma adecuada. La pedagogía y el mercadeo hacen en los programas de educación financiera una sinergia que busca asegurar el aprendizaje y la puesta en práctica del mismo. Finalmente por cualquier camino (mercadeo o pedagogía) se llega al aprendizaje, lo que varía es el alcance y profundidad del mismo.

3.1.2 Diseño Metodológico

El modelo de aprendizaje que se plantea en la presente investigación ha sido desarrollado en base a un modelo de educación financiera planteado por el proyecto BID RURAL ATN/ME- 11055-RG del Banco Interamericano de Desarrollo. El modelo de aprendizaje consta de cuatro pasos metodológicos que se explicaran a continuación:



a. EXPLICAR:

Comprende la presentación de contextos significativos para los beneficiarios, la recepción de información, la aclaración de conceptos, la relación entre causa y efecto, los vínculos con conceptos previos y/o desarrollo de nuevos niveles de significación y la aclaración de habilidades y conocimientos requeridos.

Objetivo: Explicar de forma directa y clara a los clientes los fundamentos financieros y las características del tema financiero/producto.

b. MODELAR:

Comprende el aprendizaje por emulación (por imitación), la percepción de habilidades requeridas y la visualización paso a paso.

Objetivo: Mostrar mediante ejemplos prácticos, el uso adecuado del dinero. Indicar paso a paso como llevar a cabo actividades financieras

c. HACER:

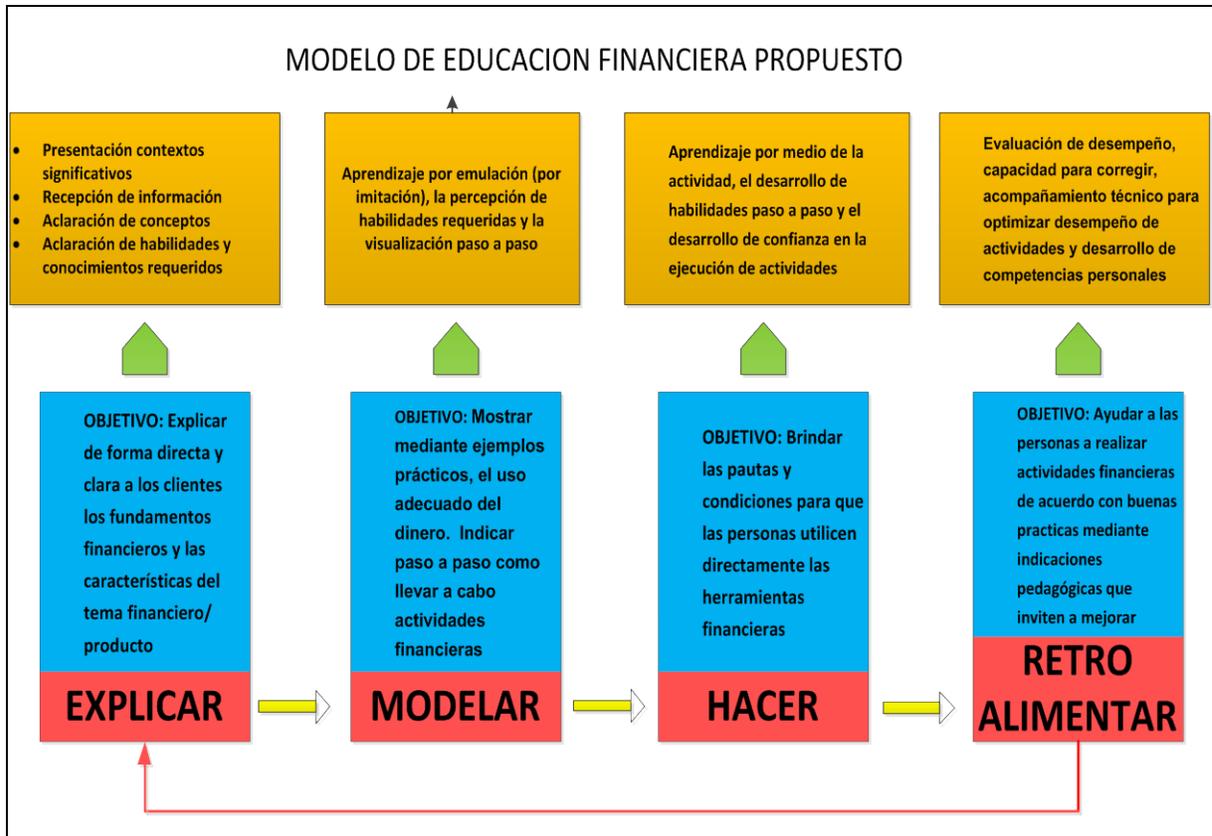
Comprende el aprendizaje por medio de la actividad, el desarrollo de habilidades paso a paso y el desarrollo de confianza en la ejecución de actividades.

Objetivo: Brindar las pautas y condiciones para que las personas utilicen directamente las herramientas financieras.

d. RETROALIMENTAR:

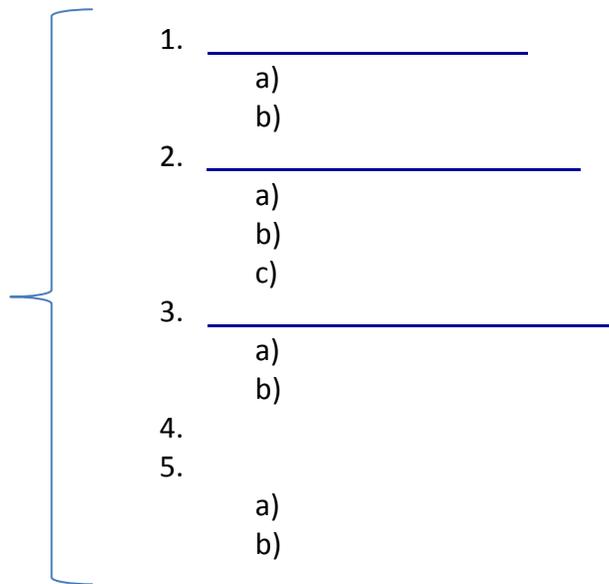
Comprende la evaluación de desempeño, la capacidad para corregir, un acompañamiento técnico para optimizar desempeño de actividades y el desarrollo de competencias personales.

Objetivo: Ayudar a las personas a realizar actividades financieras, de acuerdo con buenas practicas mediante indicaciones pedagógicas que inviten a mejorar.



Elaborado por: Andrés Galárraga Mora

La aplicabilidad y estratificación del modelo propuesto se plantea implementar y fomentar de la siguiente manera:



3.1.3 Medios didácticos

La metodología de los 4 pasos que se utiliza en el Modelo de Educación Financiera, permite determinar el alcance de cada uno de los medios en el aprendizaje de los clientes y la mezcla más conveniente para cumplir con el objetivo educativo.

La educación financiera busca integrar el uso de diferentes canales que al ser utilizados en su conjunto produzcan el aprendizaje o acción buscada en la persona.

Los diferentes canales que se consideran usar incluyen:

- El Aula: a través de la cual se pueda tener un alto contacto educativo con el cliente.

- Instituciones Financieras: a través del cual se puede tener un nivel de contacto con el pequeños y medianos empresarios o productores del sector urbano / rural del cantón Mira.
- Medios de Comunicación Masiva: se puede difundir la herramientas de educación financiera usando medios masivos (radio, televisión, Web, impresos, etc) en los lugares que las personas frecuente a medida que lleva a cabo actividades de su vida cotidiana como por ejemplo: su casa, peluquerías, el mercado o los negocios.

En conclusión, los medios didácticos estarán diseñados y adaptados a las características y necesidades de los clientes.

A continuación, se presenta un cuadro con el marco conceptual del modelo propuesto en esta investigación, que facilita identificar la implementación de canales con la combinación de diferentes medios y herramientas de acuerdo con la disponibilidad de los recursos en cada institución financiera:

ASESORAR	FORMAR	INFORMAR		
ASESORES DE CREDITO	AULAS	INSTITUCIONES FINANCIERAS	ELECTRONICOS	MASIVOS
Asesoría y capacitación mediante el diálogo directo Asesor – Cliente	Jornadas de capacitación para clientes: Seminarios Charlas Talleres	Carteleras Pantallas TV Trípticos y volantes	Páginas WEB Mensajes en cajeros ATM Mensajes por celular	Radio TV Prensa escrita

Marco Conceptual Educación Financiera, Canales y Alcance Educativo. Elaborado por: Andrés Galárraga Mora

3.1.4 Contenido temático

Los temas de educación financiera deben responder al sentido que las personas le den frente a sus expectativas, para mejorar su situación financiera y salir de la pobreza con acciones que les permitan incrementar sus ingresos, construir o adquirir activos o bienes y manejar riesgos que afectan sus vidas. Para lo cual se tienen en cuenta aspectos como:

- Los servicios financieros pueden ayudar a las personas a tomar decisiones que les permitan mejorar sus vidas y lograr sus metas a futuro.
- Los temas financieros que se desarrollan como parte del contenido de este modelo de educación financiera rural aplicable a la población del cantón Mira, buscan dar herramientas para que las personas usen los productos y servicios financieros y manejen su dinero de formas que les permitan mejorar sus condiciones de vida y consecuentemente la productividad del sector.
- La temática referente al manejo y planeación de sus ingresos, crédito y endeudamiento apoyaran el mejoramiento de los ingresos personales y familiares.

La propuesta temática contiene una serie de elementos integrados para construir y desarrollar cualquier oferta o proyecto productivo, que responda a las necesidades en educación financiera del sector agropecuario o de las diferentes instituciones financieras, educativas interesadas en el tema.

Uno de los objetivos del modelo propuesto es poder contar con material genérico que abarque temas financieros fundamentales aplicables al sector rural y urbano del cantón Mira, así como también los medios y canales seleccionados para su difusión.

El contenido responde a una o varias necesidades y contiene situaciones propias del sector rural y urbano del cantón Mira a ser atendidas. Cada una evidencia los propósitos del despliegue de la información que debe ser

desarrollada teniendo en cuenta la población objetivo y los medios, recursos, tiempo, dinero, etc. La estructura temática comprende básicamente:

1. **Conceptos Básicos**, relacionados con:
 - a. Ingresos en dinero: salarios, renta, pensión, remesas, etc
 - b. Usos del dinero: consumo, ahorro, inversión, etc.
 - c. Endeudamiento.
 - d. Seguros.
2. **Herramientas Financieras**, relacionado con flujo de caja, presupuesto, plan de ahorro y análisis de capacidad de pago.
3. **Productos y servicios**, relacionado a características, condiciones, procedimientos y recomendaciones.

3.1.4.1 El ahorro

- **Objetivo**

Despertar en los jefes de hogar del cantón Mira, en la provincia del Carchi, el interés por el ahorro programado en sus finanzas familiares.

- **Metodología y técnicas a utilizar**

Foro para plantear los conceptos e importancia del ahorro en la vida de la persona y su familia.

- **Contenido.**

- Estrategias de ahorro: escalonamiento en los porcentajes del total de ingresos, hasta lograr un mínimo del 10% mensual como familia.
- Estímulo del ahorro en niños, con el uso de alcancías individuales y grupales.
- Definición de objetivos para el ahorro.

- Diferenciación del ahorro para cumplimiento de objetivos y del fondo de previsión o emergencias.

3.1.4.2 El presupuesto

- Objetivo

Proporcionar a los jefes de hogar del cantón Mira, en la provincia del Carchi, las destrezas básicas para armar un presupuesto responsable.

- Metodología y técnicas a utilizar

Debates sobre la importancia del presupuesto en la familia.

- Contenido.

- Identificación y priorización de gastos periódicos.
- Supresión de gastos innecesarios y superficiales.
- Cambio de hábitos de gasto en relación a los bienes adquiridos regularmente.
- Identificación del remplazo de bienes por cumplimiento de vida útil.
- Venta de bienes innecesarios que pueden generar un ingreso adicional de soporte.

3.1.5 Programas y herramientas del modelo de Educación Financiera:

Como parte del modelo propuesto en esta investigación, a continuación se presenta los programas contenidos y herramientas que han sido tomados en cuenta para contribuir como lineamientos en el modelo de educación financiera rural. Los objetivos de estos programas y herramientas son los siguientes:

- Ofrecer a la población del cantón Mira conceptos y herramientas que les permitan mejorar el manejo de sus finanzas personales y del hogar.

- Preparar a los clientes para la toma de decisiones con criterio respecto al uso de productos financieros de tal manera que puedan optimizar sus recursos económicos, disminuir el riesgo, incrementar sus ahorros, generar valor y adicionalmente ayudarlos a prevenir el sobreendeudamiento.

Propuesta de un programa de educación financiera rural:

TEMATICA CAPACITACION	OBJETIVO	MATERIAL DE APOYO DIDACTICO	HERRAMIENTAS	TEMAS
Conceptos financieros básicos	Personal de Instituciones Financieras y clientes tienen una fuente de consulta de conceptos financieros comunes	Manuales de bolsillo	Manuales de bolsillo	Conceptos financieros
Consumo	Fortalecer los conocimientos de los clientes sobre el consumo y gasto	Historieta sobre Pepita Pérez	Registros de organización y control diario de gastos	Gastos Consumo Ahorro
Gestionar ingresos	Determinar principales ingresos y egresos familiares. Identificar la importancia de la planificación de gastos y ahorro.	Historieta de Pepita Pérez	Instructivos sobre planes de ahorro y control de flujo de caja	Gasto Ahorro Ingresos Planificación

Propuesta de capacitación financiera rural para endeudamiento y administración de riegos:

TEMATICA CAPACITACION	OBJETIVO	MATERIAL DE APOYO DIDACTICO	HERRAMIENTAS	TEMAS
El endeudamiento	Fortalecer los conocimientos de los clientes sobre el	Manuales de bolsillo	Manuales de bolsillo	Conceptos Endeudamiento Tasas de

	endeudamiento y sus consecuencias. Analizar tipos de productos financieros, sus condiciones y características.			interés Tipos de crédito
Gestionar riesgos	Concientizar a la población rural de Mira sobre el manejo de riesgos. Identificar eventos de riesgo en agricultura y ganadería. Mitigar riesgos mediante estrategias financieras como el ahorro.	Historieta de Pepita Pérez	Historieta que ejemplifica el manejo adecuado de riesgos financieros	Riesgo Ahorro Seguros Inversión Prevención
Gestión de ahorro e inversiones	Identificar beneficios del ahorro. Fortalecer conocimientos sobre los riesgos y beneficios de inversiones financieras.	Historieta de Pepita Pérez	Historieta que ejemplifica el manejo adecuado del ahorro y de inversiones.	Ahorro Inversiones

3.1.6 Material didáctico de apoyo

En los siguientes gráficos se aprecia parcialmente el contenido que podría tener las cartillas de capacitación o diapositivas, en relación a los temas que se expondrían:

EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA FAMILIA

INTRODUCCIÓN

El jefe de familia debe tener claro que el valor más importante en su vida es su propia familia. Sea jefe o jefa de hogar, hermano, o un hijo más, el jefe de familia busca mejorar para apoyar a los suyos. Por tanto, como primer paso, debe conocer a fondo la realidad financiera de su familia, y que guarda más relación con las emociones y hábitos individuales que con el dinero.

Esto implica entender en qué escenario financiero se encuentra exactamente la familia:

- 1) Finanzas saneadas, con perspectivas de prosperidad a mediano o largo plazo.
- 2) Finanzas estables, aunque con algún aprieto que otro.
- 3) Finanzas insalubres, con alta deuda acumulada.

Estos escenarios pueden ser determinados en base a un rápido diagnóstico, que se detalla a continuación.

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Andrés Galárraga Mora.

Esta cartilla o diapositiva introduce en la temática a desarrollar, y permite tener una visión general de los contenidos a desarrollar.

ANÁLISIS BÁSICO

- ✘ ¿Cuántos integrantes tiene su familia?
- ✘ ¿Cuántas personas entre 18 y 60 años tiene su familia?
- ✘ ¿Cuántas personas tienen un puesto fijo de empleo?
- ✘ ¿Cuántos tienen empleo eventual o temporal?
- ✘ ¿Aportan todos parte de sus ingresos a la familia?

Estas preguntas permiten ver la relación entre las personas que deben ser mantenidas y las responsables de proveer ingresos para el total de la familia. Desde luego, se excluyen parcialmente, dependiendo de la situación particular, las personas con capacidades restringidas (discapacitadas). Hombres y mujeres en edad económicamente activa, por igual, tienen las mismas oportunidades en el mercado laboral, y en proporción a su educación y capacitación, pueden aportar. Cuando forman parte de la familia hijos de 18 años en adelante, es decir, que no formaron su propia familia, pueden aportar al núcleo una parte de sus ingresos, aunque esto no se da necesariamente en todos los casos.

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Andrés Galárraga Mora.

Esta cartilla permitirá determinar las condiciones financieras básicas de toda familia: el número de integrantes que aportan a la familia sobre el total de personas que la componen, señalando las cargas o personas dependientes que deben recibir apoyo.

Con estos datos es posible señalar las responsabilidades y comprometer a todos los integrantes en condiciones de aportar a la economía doméstica. Desde luego, los aportes pueden variar en función a la capacidad de cada individuo, pero un aporte, por pequeño que sea, puede resultar beneficioso para el conjunto completo.

RELACIÓN INGRESOS-EGRESOS

- ✦ ¿Cuánto suman los ingresos totales familiares al mes?
- ✦ ¿Cuánto suman los egresos totales familiares al mes?

Estas preguntas permiten medir la capacidad de ahorro mensual familiar. La fórmula es simple: si luego de sumados todos los ingresos familiares, y deducidos los gastos queda un margen, no importa cuál, se habla de un superávit. Si al final queda un margen igual a 0, se tiene una relación equilibrada. Si se tiene un margen negativo, se tiene un déficit. Es importante que todos los integrantes de la familia que trabajan tomen consciencia de que la familia, como grupo, genera gastos totales, y que deben asumirlo todos. Un problema frecuente de los hijos «independientes» es que al no pedir dinero de sus padres, creen no estar obligados a aportar nada para los gastos generales, pero omiten que al ocupar todos la misma vivienda usan la misma agua, la misma luz, y si pagan un arriendo, es un gasto que afecta a toda la familia, aunque no en las mismas proporciones. Es importante que estos puntos se dialoguen con los hijos, en un clima amistoso y con la premisa de que se busca el bienestar familiar.

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Andrés Galárraga Mora.

En esta cartilla se contrastan los ingresos totales de la familia en relación a los egresos, de forma que se pueda medir las posibilidades de recuperación financiera familiar.

Cuando las familias desconocen esta relación, son más proclives a endeudarse sin límite, ingresando en una peligrosa espiral de sobreendeudamiento y la mora, sea en tarjetas de crédito o en cualquier otro producto crediticio.

PLANIFICACIÓN ANUAL DE LOS GASTOS

✘ ¿Planifica, junto a su familia, sus gastos anuales?

El 31 de diciembre o 1 de enero, suelen ser días de evaluación sobre lo que se hizo el año anterior y lo que gustaría en el nuevo. Sin embargo, como máximo, estos propósitos se anotan en una hoja suelta de un cuaderno viejo que luego se perderá, sin formular metas precisas para lograr tales propósitos, sin diseñar estrategias ni dar un seguimiento a los resultados. Es importante, por tanto, tener claro qué se necesita en la casa, y qué requiere cada integrante de la familia, para planificar el destino de los ingresos que se espera obtener durante el año.

Esto es elaborar un presupuesto. Del total de ingresos proyectados durante el año, se deducen los gastos que se espera hacer. Quizá no sea suficiente el total de ingresos proyectados, en cuyo caso se asumirá una deuda, pero esta deuda debe ser manejable, y debe ser para artículos que la familia realmente necesita. Hay gente que renueva su televisor cada año, y eso es un error de magnitud, cuando estos bienes están diseñados para tener una vida útil entre 5 y 10 años.

Es importante, además, diferenciar los bienes de uso común de aquellos de uso individual. La ropa no puede ser asumida en el presupuesto general, excepto de las personas que no trabajan, quienes deben tener cubiertas sus necesidades básicas por el total de la familia.

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Andrés Galárraga Mora.

Esta cartilla introduce en la necesidad e importancia de planificar los gastos en que debe incurrir anualmente toda familia. Desde luego, no es una fórmula cerrada en la que deben encasillarse los individuos, sino una medida que permitirá ver la capacidad de gasto durante el año, y que incluye los gastos corrientes (alimentación, arriendo, educación, transporte, servicios, ropa, etc.) y los gastos extraordinarios (emergencias médicas, cuotas de entrada o amortización de casa, vehículo, etc.).

ACTITUD FRENTE A LA DEUDA

- ✘ ¿Las deudas son necesarias?
- ✘ ¿Se presta montos menores de dinero para cubrir sus obligaciones mensuales?
- ✘ En caso positivo, ¿qué obligaciones cubre con esos préstamos menores?

Estas preguntas permiten determinar si su familia tiene deudas que puedan manejar. Si, por ejemplo, la familia tuviera ingresos totales de \$3.000 al mes, y sus gastos regulares fueran de \$2.800, pero adquiere deudas por un valor mensual de \$500, lógicamente ingresó en una fase de balance deficitario. Si estos préstamos, además, fueran destinados a cubrir gastos regulares como el arriendo la comida o los servicios, estarían en una situación de sobreendeudamiento, que tarde o temprano puede derivar en la quiebra y desintegración de la familia.

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Andrés Galárraga Mora.

Con esta cartilla se pretende dar una visión general a los hábitos frente a la deuda que tienen dentro de la familia.

De forma particular, expone la costumbre de adquirir préstamos en bajos montos para cubrir gastos corrientes, que incluyen, en ocasiones, la comida diaria que consume la familia, siendo esto un caso extremo sobre lo que los integrantes deben reflexionar cuidadosamente.

DIAGNÓSTICO PRELIMINAR

Las anteriores preguntas con sus respuestas honestas constituyen el diagnóstico de la situación financiera familiar.

Sus respuestas permitirán determinar si el escenario financiero es optimista, neutro o pesimista. Esto facilitará a su familia reorganizar sus finanzas, en primer lugar, antes de iniciar su viaje jefe de familia, pues, como se verá en una exposición posterior, el dinero de la familia JAMÁS debe ser mezclado con el dinero de la empresa, no importa lo pequeña y familiar que sea esta.

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Andrés Galárraga Mora.

Como resultado del anterior proceso, se tiene una visión sintética del uso del dinero que se tiene en la familia.

CONCLUSIONES

- En el Cantón Mira, Provincia del Carchi el microcrédito financiero no es accesible para la gran mayoría de la población rural, principalmente por la falta de Instituciones Financieras y por el desconocimientos de los servicios y productos financieros por los que pueden optar tanto agricultores, ganaderos y jornaleros.
- Se concluye que hay una necesidad inminente de implementar y fomentar el servicio de educación financiera, a través de un modelo aplicable a la realidad del Canto Mira, Provincia del Carchi. Actualmente la mayor parte de la población rural desconoce la forma de acceder al microcrédito financiero, beneficios del ahorro, servicios financieros, etc.
- La aplicación de un modelo de educación financiera para la población rural del Cantón Mira trae consigo los siguientes beneficios: capacidad de usar créditos financieros que les permita incrementar su producción agrícola o ganadera, manejo adecuado del gasto de su dinero y ahorro efectivo con el fin de incrementar su productividad.
- El conocimiento del manejo de dinero tiene mucha importancia en la vida de las familias, es así que la educación financiera genera en la población rural un proceso positivo de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los pequeños agricultores y ganaderos, jornaleros, etc, beneficiarse de productos y servicios financieros disponibles en entidades financieras públicas y privadas, para mejorar su calidad de vida y el progreso de su comunidad a través de créditos productivos o de consumo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que las instituciones financieras así como la municipalidad del Cantón Mira, Provincia del Carchi tomen como referencia el modelo de educación financiera propuesto en el presente trabajo. Los beneficios directos e indirectos que se obtienen al aplicar el servicio de educación financiera en la población rural se verán reflejados en aspectos como: mejoramiento del nivel de vida de la población, incremento de la productividad agrícola y ganadera del sector, alineamiento de estrategias de desarrollo del Canto Mira con el plan nacional del buen vivir, etc.
- Se recomienda que todo ciudadano antes de contratar cualquier servicio financiero verifique si la institución financiera con la que se va a trabajar está autorizada y/o supervisada por las autoridades competentes del Ecuador. De esta forma se evitará posibles fraudes y sorpresas que atenten contra el patrimonio de la población del Cantón Mira. La entidad del gobierno donde se puede consultar a los prestadores de servicios financieros es la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.
- Se recomienda que las Instituciones Financieras preparen a sus clientes para la toma de decisiones con criterio respecto al uso de productos financieros de tal manera que puedan optimizar sus recursos económicos, disminuir el riesgo, incrementar sus ahorros, generar valor y adicionalmente ayudarlos a prevenir el sobreendeudamiento.

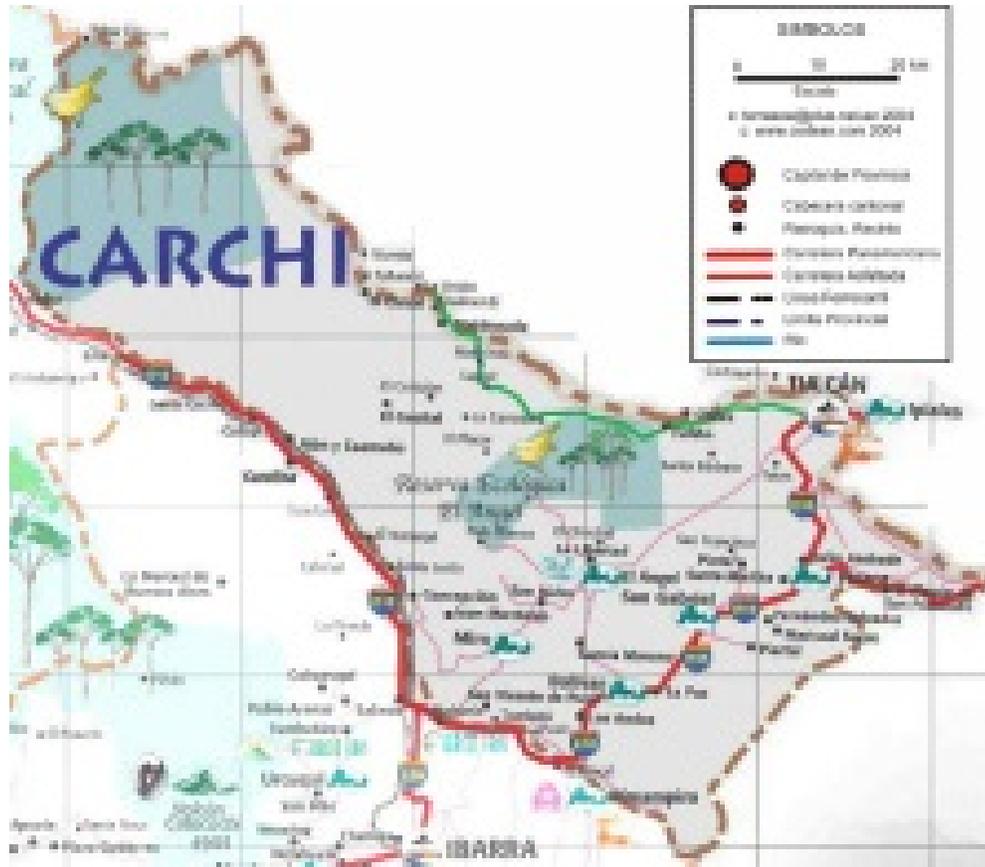
Bibliografía

- ABPE. (15 de Noviembre de 2011). *ABPE*. Recuperado el 6 de Noviembre de 2013, de Sitio web de la ABPE:
http://www.asobancos.org.ec/ABPE_INFORMA/noviembre_2011.pdf
- Chayanov, A. (1974). *La organización de la unidad económica Campesina*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- CHICAIZA AGUAS, N. P. (2006). *Implementación de un sistema de costos por procesos para la empresa "Aguas Flor", en el área florícola*. Sangolquí: ESPE.
- CRISSMAN, C., YANGGEN, D., & ESPINOSA, P. (2002). *Los plaguicidas. Impactos en producción, salud y medio ambiente en Carchi, Ecuador*. Quito: Abya-Yala.
- FAO-UNESCO. (21 de Noviembre de 2004). *FAO*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2013, de Página web de la FAO:
<http://www.fao.org/sd/erp/estudio7paises.pdf>
- FENALCO. (25 de Mayo de 2013). *Fenalco*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2013, de Sitio web de Fenalco:
http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/no_20_floricultura_final.pdf
- FLACSO. (15 de Octubre de 2006). *FLACSO*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2013, de Sitio web de la FLACSO:
http://www.tukuymigra.com/images/normativa/cat_est_tab_ecd_flacso1.pdf
- GALLARDO PAVÓN, A. (6 de Diciembre de 2012). *UTN*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2013, de Sitio web de la UTN:
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/894/3/02%20ICA%20134%20TESIS%201.pdf>
- INEC. (1 de Agosto de 2012). *INEC*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2013, de Sitio web de Inec:
http://www.inec.gob.ec/publicaciones_libros/Nuevacarademograficadeecuador.pdf
- INEC. (31 de Agosto de 2013). *INEC*. Obtenido de Sitio web de INEC:
<http://inec.gob.ec>
- ITURRALDE VERA, C. I. (2010). *Proyecto de factibilidad para la exportación de rosas ecuatorianas al mercado italiano, periodo 2008-2017*. Quito: UTE.

- MEDINA ORDÓÑEZ, T. (2004). *Reingeniería de procesos en el area de post cosecha de florícola La Rosaleta S.A., Lasso, Cotopaxi*. Quito: UTE.
- MENDIBURO LOJA, B., RODAS FARIÁS, K., & JARA ESPINOZA, G. (2009). *Cadena logística de exportación de flores tropicales aplicación a la provincia del Guayas*. Guayaquil: ESPOL.
- MENDOZA DEL RÍO, J. P. (15 de Marzo de 2010). *Juanpis*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2013, de Blog de Juanpis:
http://www.juanpis.com_educacion_financiera
- Ministerio de Coordinación de la Productividad, Empleo y Competitividad. (30 de Mayo de 2011). *Produccion*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2013, de Sitio web de Produccion: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-CARCHI.pdf>
- Miró Rocasolano, P. (15 de Agosto de 2010). *Eumed*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2013, de Sitio web de Eumed:
<http://www.eumed.net/cursecon/1/instfamilia.htm>
- Municipio de Mira. (18 de Agosto de 2012). *Mira Balcón de los Andes*. Recuperado el 23 de Septiembre de 2013, de Sitio web de Mira Balcón de los Andes:
<http://www.mira.ec/Paginas/Historia/Historia.aspx>
- PROECUADOR. (2013). *Análisis sectorial de flores*. Quito: ProEcuador.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (15 de Agosto de 2013). *UNDP*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2013, de Sitio web de UNDP:
http://hdr.undp.org/en/reports/nationalreports/latinamericathecaribbean/ecuador/Ecuador_%202013_sp.pdf
- VILLEGAS GALLO, A. S. (15 de Junio de 2013). *UNIVERSIDAD ISRAEL*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2013, de Sitio web de la UNIVERSIDAD ISRAEL:
<http://186.42.96.211:8080/jspui/bitstream/123456789/1539/1/Tesis%20Villegas%20Gallo%20%20Alejandra%20Salom%C3%A9.pdf>

ANEXOS

Anexo N° 1. Mapa referencial provincia El Carchi, que permite ubicar el cantón Mira.



Anexo N° 2. Encuesta aplicada a la población

Encuesta

Aplicada a los habitantes del cantón Mira

Objetivo: Investigar y analizar la necesidad actual de educación financiera en la población del cantón Mira en la provincia del Carchi.

Sección I. Datos básicos del encuestado

1. Edad

20 años o menos [...]

21-30 años [...]

31-40 años [...]

41-50 años [...]

51 años o menos [...]

2. Sexo

a) Mujer [...] b) Varón [...]

3. Procedencia

a) Urbana [...]

b) Rural-Provincias [...]

4. Nacionalidad

a) Ecuatoriana [...]

b) Extranjera [...]

5. Nivel de Instrucción

a) Primaria incompleta [...]

b) Primaria completa [...]

c) Secundaria incompleta [...]

d) Secundaria completa [...]

e) Universitaria incompleta [...]

f) Universitaria completa [...]

g) Otro:

6. Ocupación: _____

Sección II. Información sobre el trabajo y el dinero

1. ¿Cuántas personas forman su familia en total (includ@ usted)?

a) 2-3 [...]

b) 4-5 [...]

c) 6 o más [...]

2. ¿Cuántas personas mayores de 18 y menores de 60 años hay en su familia (includ@ usted)?

a) Solo una [...]

b) 2-3 [...]

c) 4 o más [...]

3. ¿Cuántas personas trabajan en su familia (includ@ usted)?

a) Solo una [...]

b) 2-3 [...]

c) 4 o más [...]

4. ¿Cuántas personas aportan económicamente en su familia (includ@ usted)?

a) Solo una [...]

b) 2-3 [...]

c) 4 o más [...]

5. ¿Su trabajo es independiente?

a) Sí [...] b) No [...]

6. De los siete días que tiene la semana, ¿cuántos días trabaja?

- a) 1-2 [...]
- b) 3-5 [...]
- c) 6-7 [...]

7. De los días que trabaja, ¿cuántas horas al día lo hace?

- a) 4 o menos [...]
- b) 5-8 horas [...]
- c) 9 o más [...]

8. ¿A cuánto ascienden aproximadamente los ingresos de toda su familia al mes?

- a) U\$D 340 o menos
- b) U\$D 341-500
- c) U\$D 501-750
- d) U\$D 751-1.000
- e) U\$D 1.001 o más

9. ¿Cuánto gastan aproximadamente al mes usted y su familia?

- a) U\$D 340 o menos
- b) U\$D 341-500
- c) U\$D 501-750
- d) U\$D 751-1.000
- e) U\$D 1.001 o más

10. ¿Hace, junto a su familia, un presupuesto de gastos anual?

- a) Sí [...]
- b) No [...]

11. Hagamos una lista aproximada de sus gastos familiares diarios regulares:

Lunes - Viernes		Sábado – Domingo	
Ítem	U\$D	Ítem	U\$D
Pan		Pan	
Agua mineral		Agua mineral	
Almuerzo		Almuerzo	
Leche		Leche	
Dulces		Dulces	
Gaseosa		Cola	
Transporte		Transporte	
Internet		Internet	
Periódico		Periódico	

Lunes - Viernes		Sábado – Domingo	
Ítem	U\$D	Ítem	U\$D
Otros gastos: (Detallar)		Cine	
		Paseos	
		Fútbol	
		Cerveza	
		Otros gastos: (Detallar)	
Total aproximado diario		Total aproximado S/D	

Gastos mensuales

	\$ 25 o menos	\$26-50	\$51-100	\$101-250	\$251 o más	Total
Alquiler						
Teléfono						
Luz/Agua						
Emergencias de salud						
Total						

Gastos anuales

	\$50 o menos	\$51-100	\$101-250	\$251 o más	Total
Ropa					
Útiles escolares					
Libros					
Total					

12. Del total de gastos que acabamos de detallar, ¿cuáles considera realmente imprescindibles? :

R.

13. ¿Cuánto ahorran al mes como familia?

- a) Muy poco o nada [...]
- b) U\$D 35 o menos [...]
- c) U\$D 36-50 [...]
- d) U\$D 51-75 [...]
- e) U\$D 76-100 [...]
- f) U\$D 101 o más [...]

14. ¿Cree que las deudas son necesarias?

- a) Sí [...]
- b) No [...]

Justifique su respuesta:

15. Si obtuvo un préstamo alto durante los últimos cinco años (U\$D 5.000 o más), ¿en qué gastó ese dinero? (Puede marcar más de una opción)

- a) Pago de otras deudas menores [...]
- b) Compra de materiales de construcción [...]
- c) Compra de herramientas de trabajo [...]
- d) Compra de vehículo [...]
- e) Compra de mercadería [...]
- f) Problemas de salud/familiares [...]
- g) Otros motivos:

16. ¿Regularmente adquiere préstamos menores para cubrir sus obligaciones mensuales?

- a) Sí [...]
- b) No [...]

17. ¿Normalmente qué obligaciones cubre con esos préstamos menores?

- a) Pago de arriendo [...]
- b) Pago de servicios (agua, luz, teléfono) [...]
- c) Pago de tarjetas de crédito [...]
- d) Pensiones colegio [...]
- e) Alimentos [...]
- f) Otras:

18. ¿Conoce usted la diferencia entre gasto e inversión?

- a) Sí [...]
- b) No [...]

En caso positivo, ¿cuál es la diferencia? :

.....

19. ¿Invirtió en algún negocio o empresa durante los pasados cinco años?

- a) Sí [...]
- b) No [...]

20. ¿Alguna vez obtuvo un préstamo para invertir en un negocio?

a) Sí [...] b) No [...]

21. ¿Está satisfecho con lo que hace en su trabajo?

a) Sí [...] b) No [...]

22. Considera que el dinero que gana es...

a) Suficiente [...] b) Insuficiente [...]

23. ¿Consulta a las personas que les fue bien en sus negocios sobre sus estrategias financieras?

a) Sí [...] b) No [...]

24. En caso negativo ¿por qué no les consulta?

- a) No me interesa la vida ajena [...]
- b) Tengo miedo que me vean como un fracasado/a [...]
- c) Creo que cada quién labra su camino [...]
- d) No tengo ambiciones de dinero, así estoy bien [...]
- e) Me gustaría mejorar, y creo que voy por buen camino [...]

25. ¿Qué dones o talentos tiene usted, es decir, qué hace que les pueda interesar y ganar algún dinero extra?

- a) Manualidades [...]
- b) Conducción de vehículo [...]
- c) Cocina [...]
- d) Primeros auxilios/cuidado adultos mayores [...]
- e) Clases particulares matemática, química, otros [...]
- f) Otra:

Sección III. Patrimonio, deuda patrimonial y formas de pago

1. Indique el tipo de posesión/propiedad sobre los siguientes bienes muebles e inmuebles que posee.

Bien	Propio	Arriendo	Usufructo (cedido)
Casa urbana			
Casa finca rural			
Vehículo			
Muebles de sala/comedor			
Muebles de dormitorio			
Línea blanca/electrodomésticos			

Enseres/menaje de cocina			
Televisores, microcomponentes			
Computadora			
Teléfono/celulares			

2. ¿Mantiene usted algún tipo de deuda hipotecaria o prenda industrial sobre cualquiera de los bienes muebles e inmuebles con que cuenta?

a) Sí [...] b) No [...]

3. En caso afirmativo, indique usted el tipo de deuda hipotecaria o prenda industrial sobre los siguientes bienes muebles e inmuebles.

Bien	Deuda hipotecaria	Prenda industrial	Sin deuda
Casa urbana			
Casa finca rural			
Vehículo			
Muebles de sala/comedor			
Muebles de dormitorio			
Línea blanca/electrodomésticos			
Enseres/menaje de cocina			
Televisores, microcomponentes			
Computadora			
Teléfono/celulares			

4. Indique usted el tipo de tarjeta de crédito que posee

a) No poseo [...]

b) Visa/Mastercard/Cuota fácil con cupo limitado [...]

c) Diners/American Expres con cupo ilimitado [...]

5. De los bienes anteriormente detallados, ¿cuáles paga en forma directa y cuáles con tarjeta de crédito?

Bien	Directo en la tienda/inmobiliaria/banco	Descuento por planilla	Tarjeta de crédito
Casa urbana			
Casa finca rural			
Vehículo			
Muebles de sala/comedor			
Muebles de dormitorio			
Línea blanca/electrodomésticos			
Enseres/menaje de cocina			
Televisores, microcomponentes			
Computadora			
Teléfono/celulares			

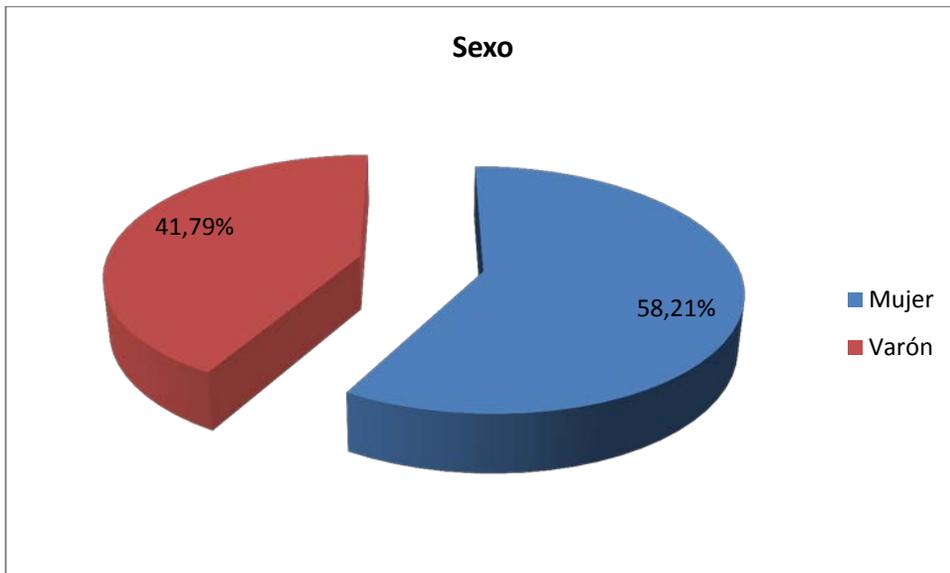
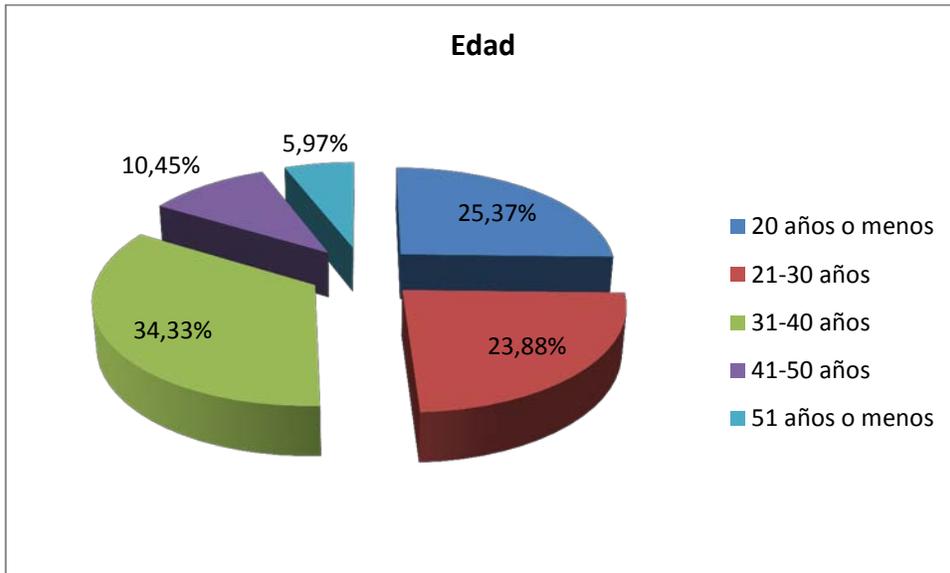
6. ¿Cuál es su deuda total, plazo, saldos vigentes y montos aproximados mensuales?

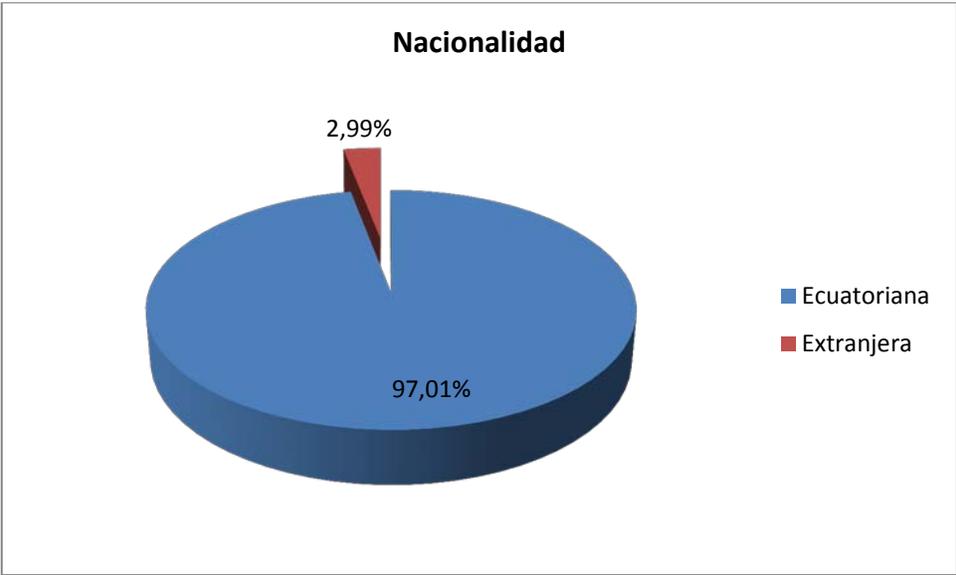
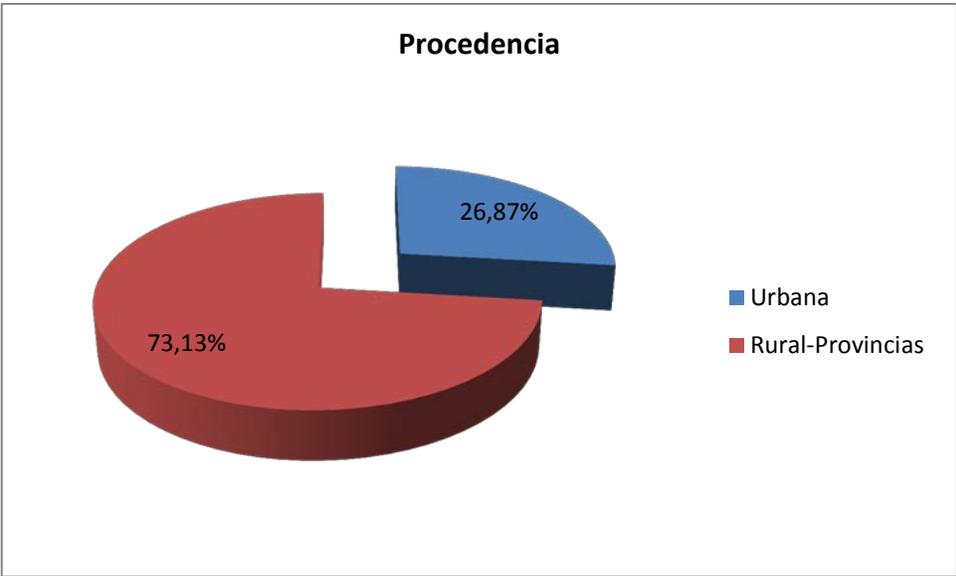
Bien	Deuda total (\$)	Plazo (meses)	Saldos actuales (\$)	Montos aproximados mensuales (\$)
Casa urbana				
Casa finca rural				
Vehículo				
Muebles de sala/comedor				
Muebles de dormitorio				
Línea				

blanca/electrodomésticos				
Enseres/menaje de cocina				
Televisores, microcomponentes				
Computadora				
Teléfono/celulares				
Totales				

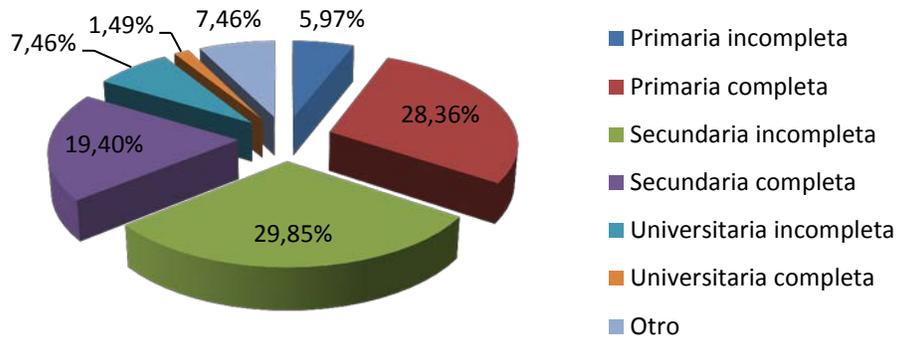
¡Gracias por su colaboración!

Anexo N° 3. Datos básicos del encuestado





Nivel de instrucción



Ocupación principal

