

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Gestión

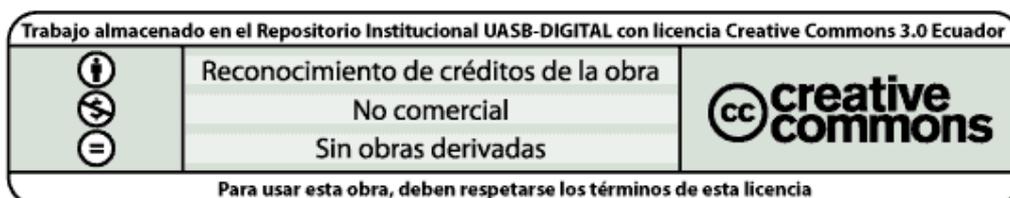
Programa de Maestría en Dirección de Empresas

Caracterización de la gestión de finanzas personales en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito

Autora: Ana Ester Placencia Peña

Tutor: Belén Sánchez Coba

Quito, 2017

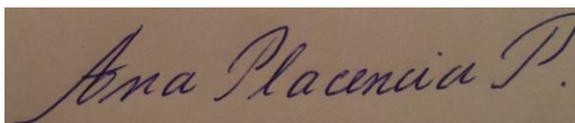


Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis

Yo, Ana Ester Placencia Peña, autora de la tesis intitulada “Caracterización de la gestión de finanzas personales en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito”, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos a la obtención del título de magíster en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Ésta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación por parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha: Quito 15 de agosto de 2017



Firma:

Resumen

El presente trabajo de investigación ha tenido como objetivo la caracterización de la gestión de finanzas personales y familiares. La metodología desarrollada para este fin, se aplicó experimentalmente a una muestra de la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito. Éste estudio se realizó debido a la importancia de la gestión financiera en los ámbitos personal, familiar y comunitario.

Luego de establecer el marco teórico referencial, se desarrolló el cuestionario de la encuesta que fue aplicada a una muestra de la población objetivo, con el fin de evaluar cualitativa y cuantitativamente su gestión financiera personal y familiar. Para establecer criterios cualitativos que caractericen la gestión financiera personal, se tomó como referencia las actividades básicas necesarias para llevar a cabo una gestión de finanzas adecuada. Para establecer indicadores cuantitativos se optó por recabar en la encuesta los insumos de los balances generales y de ingresos/egresos familiares.

En la parte cuantitativa se valoró indicadores financieros relativos a endeudamiento, carga de deuda e intereses, tipos de gasto, fondos de previsión, ahorro e inversión, ingresos pasivos y patrimonio; con especial interés en el patrimonio, por su relevancia dentro del proceso hacia conseguir seguridad y libertad financieras.

Se estableció que la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito gestiona parcialmente sus finanzas personales, en un 51,4% de acuerdo con la ponderación diseñada. En términos globales hay bajos niveles de endeudamiento, pero un preocupante desfase del 20% entre los gastos e ingresos de los hogares con ingresos mensuales inferiores a \$600. El 56,8% de los ingresos globales se destina a cubrir gastos habituales, un 18,4% a gastos extraordinarios o imprevistos identificados por los encuestados, un nivel muy bajo del 3% a ahorro e inversión, quedando un 21,8% de gastos no identificados. Los ingresos pasivos representan sólo un 2,7% respecto a los ingresos globales, el patrimonio productivo constituye el 9,6% del patrimonio total. Se encontró una relación directa entre el patrimonio total familiar y dos variables: el ingreso del hogar y la edad del encuestado. Las recomendaciones finales se recogen en un plan general para la gestión de finanzas personales y familiares, que comprende la gestión de ingresos, planeación de gasto y ahorro, cumplimiento de metas, gestión de riesgos e inversiones.

Gestión; finanzas; finanzas personales; educación financiera, educación económica.

Dedicatoria

A mi querida Ana Isabel y a Leonardo por la alegría
inmensa de su presencia y compañía cada día.

A la luz y al amor permanente de mis padres.

A mis hermanos con su presencia inteligente y cariñosa.

Agradecimientos

A la familia que ofreciendo su tiempo y afecto ha sido un importante soporte durante el proceso de elaboración de este trabajo.

A los amigos y a todos quienes me brindaron su apoyo de diferentes maneras para la realización de ésta investigación.

A mi tutora Belén Sánchez por su importante guía y dedicación.

Al personal del Área de Gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar.

Tabla de contenido

Resumen.....	3
Tabla de contenido.....	6
Lista de ilustraciones	10
Lista de tablas	11
Introducción	12
Capítulo primero	13
1. Antecedentes.....	13
1.1. Descripción del problema y justificación	13
1.2. Objetivos.....	17
1.2.1. Objetivo general.....	17
1.2.2. Objetivos específicos	17
1.3. Metodología y Herramientas	17
1.3.1. Metodología.....	17
1.3.2. Herramientas.....	18
1.4. Gestión de finanzas personales y educación financiera.....	18
1.4.1. Generalidades e importancia de la educación financiera.....	19
1.4.2. La educación financiera en el mundo	21
1.4.3. La educación financiera en América Latina	23
1.4.4. Educación financiera y capacidades financieras en el Ecuador.....	30
Capítulo segundo	37
2. Marco teórico.....	37
2.1. Definiciones y generalidades de la gestión de finanzas personales.....	37
2.1.1. Definiciones	37

2.1.2. Generalidades.....	37
2.2. Recursos para la gestión de finanzas personales	38
2.2.1. Naturaleza de los recursos personales	39
2.2.2. Funciones de los recursos personales	40
2.2.3. Recursos personales y ciclo de vida	40
2.3. Objetivos de la gestión de finanzas personales.....	41
2.3.1. Objetivos básicos de la gestión de finanzas personales y necesidades humanas	41
2.3.2. Objetivos financieros personales y ciclo de vida.....	42
2.3.3. Objetivos financieros personales, prevención de crisis y bienestar.....	44
2.3.4. Características de los objetivos financieros personales	45
2.4. Educación financiera y términos afines	46
2.4.1. Definiciones de educación financiera y términos afines	46
2.4.2. Principios de alto nivel OCDE/INFE para la educación financiera.....	47
2.4.3. Alfabetización económica.....	50
2.4.4. Educación financiera y formación ciudadana para la vida	52
2.5. Análisis de los enfoques sobre educación económica y financiera	53
2.5.1. Lineamientos y resultados de la OCDE/INFE respecto a educación financiera	53
2.5.2. Investigaciones sobre alfabetización económica	55
2.5.3. Proyecto Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor	55
2.6. Gestión de finanzas personales y cultura.....	56
2.6.1. Cultura de consumo	57
2.6.2. Cultura de masas.....	58
2.6.3. Cultura de riqueza/pobreza	59
2.7. Comportamiento económico y financiero.....	59
2.7.1. Conducta del consumidor	60

2.7.2. Neurociencias y comportamiento humano	61
2.8. Gestión de finanzas personales	63
2.8.1. Enfoques de la gestión de finanzas personales	63
2.8.2. Elementos de la gestión de finanzas personales	65
2.8.3. Actividades principales de una gestión financiera proactiva y próspera	66
Capítulo tercero.....	78
3. Desarrollo de la investigación directa.....	78
3.1. Resultados de la consulta a expertos.....	78
3.2. Caracterización de la gestión de finanzas personales	79
3.2.1. Criterios cualitativos para describir la gestión de finanzas personales.....	79
3.2.2 Indicadores cuantitativos para caracterizar la gestión de finanzas personales ..	80
3.2.3. Fases de la gestión financiera personal/familiar	82
3.3. Metodología y muestreo de la encuesta a la población objetivo	83
3.3.1. Metodología	83
3.3.2. Muestreo	84
3.4. Diseño de encuestas a la población objetivo	86
3.5. Resultados de la caracterización de la gestión de finanzas personales y familiares	86
3.5.1. Características generales de la muestra	86
3.5.2. Caracterización cualitativa de la gestión de finanzas personales y familiares ..	88
3.5.3. Principales resultados cualitativos	91
3.5.4. Caracterización cuantitativa de la gestión de finanzas familiares	93
3.5.5. Principales resultados cuantitativos	97
3.5.6. Otros resultados relevantes	99
Capítulo cuarto.....	101
4. Conclusiones y recomendaciones	101
4.1. Conclusiones.....	101

4.2. Recomendaciones generales	103
4.3. Propuesta para la gestión de finanzas familiares y personales	104
Bibliografía	123
ANEXO 1	127
Instrumentos de medición desarrollados y aplicados por las investigaciones Chilenas.	127
ANEXO 2	134
Tabla de contenido del Libro Maestro de Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008).....	134
ANEXO 3	140
Encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos (Corporación Andina de Fomento 2015)	140
ANEXO 4	147
Cuestionario general a expertos	147
ANEXO 5	150
Indicadores cualitativos y ponderación.....	150
ANEXO 6	152
Encuesta a la población objetivo	152

Lista de ilustraciones

Ilustración 1 Proceso hacia la libertad financiera	65
Ilustración 2 Distribución de la muestra por edad	87
Ilustración 3 Distribución de la muestra por sector de residencia	87
Ilustración 4 Distribución de la muestra por rango de ingresos del hogar	88
Ilustración 5 Indicadores de TIPO DE GASTO / INGRESO MENSUAL respecto a rangos de ingreso del hogar	96
Ilustración 6 Indicador ENDEUDAMIENTO / INGRESO MENSUAL respecto a rangos de ingreso del hogar	97
Ilustración 7 Patrimonio del hogar (US) respecto a ingreso mensual (US).....	99
Ilustración 8 Patrimonio del hogar (US) respecto a edad del encuestado (años)	100

Lista de tablas

Tabla 1 Estados de avance de las Estrategias Nacionales de Educación Financiera en el mundo EN	22
Tabla 2 Resultados comparativos sobre capacidades financieras en países andinos..	29
Tabla 3 Programas de Educación Financiera en el Ecuador.....	32
Tabla 4 Economía del hogar y uso de productos financieros en Ecuador	34
Tabla 5 Conductas y actitudes hacia el dinero en Ecuador.....	35
Tabla 6 Evaluación de conceptos financieros en Ecuador.....	35
Tabla 7 Características del ciclo vital y sus objetivos financieros	43
Tabla 8 Niveles de pensamiento económico – Nivel I	50
Tabla 9 Niveles de pensamiento económico - Nivel II.....	51
Tabla 10 Niveles de pensamiento económico - Nivel III	51
Tabla 11 Rasgos de personalidad de acuerdo al locus de control.....	61
Tabla 12 Balance General de finanzas personales/familiares.....	67
Tabla 13 Balance de ingresos y gastos	68
Tabla 14 Resultados de consulta a expertos	78
Tabla 15 Indicadores cuantitativos de gestión financiera personal/familiar.....	80
Tabla 16 Valores de referencia propuestos para indicadores	81
Tabla 17 Etapas 0 a 2 de gestión financiera individual/familiar.....	82
Tabla 18 Etapas 3 a 5 de gestión financiera individual/familiar.....	83
Tabla 19 Esquema de encuesta a la población objetivo.....	86
Tabla 20 Resultados de la encuesta cualitativa por rangos de edad	89
Tabla 21 Resultados de la encuesta cualitativa por sector de residencia.....	90
Tabla 22 Resultados de la encuesta cualitativa por rango de ingresos	90
Tabla 23 Resultados globales de indicadores cuantitativos.....	93
Tabla 24 Resultados de indicadores cuantitativos por rangos de edad	94
Tabla 25 Resultados de indicadores cuantitativos por sector de residencia	95
Tabla 26 Resultados de indicadores cuantitativos por rango de ingresos.....	96

Introducción

La presente investigación, busca determinar las características cualitativas y cuantitativas principales, de la gestión de finanzas personales, en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito.

El marco teórico referencial para este estudio descriptivo comprende los siguientes aspectos: generalidades, recursos y objetivos de la gestión de finanzas personales, educación económica y financiera, relación de las finanzas personales con la cultura, comportamiento económico, enfoques para la gestión de finanzas personales y familiares, conceptos de seguridad y libertad financiera, actividades principales de una gestión financiera proactiva y próspera, criterios cualitativos y cuantitativos para caracterizar la gestión financiera personal.

El estudio se realizará con un enfoque mixto: cualitativo para describir y analizar la información cualitativa recabada en encuestas aplicadas a la población estudiada; y cuantitativo a través del uso de indicadores, obtenidos de los estados financieros personales, con datos desprendidos de la encuesta a la población objetivo.

Los aportes más significativos de esta investigación son el desarrollo y empleo de criterios e indicadores sistematizados para caracterizar la gestión de finanzas personales de la población objetivo. La metodología desarrollada para caracterizar la gestión de finanzas personales tiene aplicación general, aunque el alcance de los resultados de aplicar la encuesta a la población objetivo, estará limitado a la población seleccionada para la realización de las encuestas. Sin embargo, podría a futuro llevarse a cabo un estudio de campo representativo para la ciudad de Quito, aplicando la metodología desarrollada en el presente estudio.

El análisis de la información obtenida, permite finalmente describir las características predominantes de la gestión de finanzas personales en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito y determinar la existencia de aspectos positivos que deben reforzarse, así como de falencias que pueden subsanarse mediante procesos de intervención pertinentes. Se realiza finalmente recomendaciones generales y una propuesta para la gestión de finanzas personales y familiares, con el fin de incidir en el mejoramiento de su gestión, dirigida a la población estudiada aunque puede aplicarse de forma general con las debidas consideraciones.

Capítulo primero

1. Antecedentes

1.1. Descripción del problema y justificación

En el Ecuador existen estudios sobre conocimiento y comportamiento financiero, realizados a la población adulta en general, tales como el realizado por la CAF (Corporación Andina de Fomento 2015) y el realizado por el programa de educación financiera tus finanzas (Tus Finanzas Programa de Educación Financiera 2013) promovido por la banca privada ecuatoriana. En estos estudios se pone en evidencia una insuficiente educación financiera de la población, al encontrarse resultados poco alentadores dentro de los distintos aspectos que pueden considerarse parte de las Finanzas Personales y serán parte de la presente investigación: elaboración de estados financieros, planificación financiera, gestión de ingresos, gasto y/o consumo, ahorro, patrimonio, inversión, endeudamiento, gestión de riesgos, conocimientos económicos y financieros, y uso de tecnología para la gestión financiera personal.

A continuación se menciona algunos datos importantes sobre la gestión de finanzas en la población adulta ecuatoriana y sobre externalidades que influyen en sus resultados financieros: el 78% de la población no sigue un plan preciso para sus finanzas, el 27% de la población no está preocupada en absoluto por el manejo de sus recursos en la vejez (Tus Finanzas Programa de Educación Financiera 2013, pág. única), el INEC reporta que a febrero de 2016, para una familia de cuatro miembros con 1,6 perceptores de recursos, la canasta familiar básica promedio en Quito cuesta 2,19% más que los ingresos percibidos, el 50% de la población depende del crédito para pagar sus cuentas y deudas adquiridas, la morosidad en créditos de consumo era del 5,39% en abril/2014, de 6,33% en abril/2015 (Diario Expreso 2015, mayo 18) de 7,87% en octubre 2015 (Diario Expreso 2015, noviembre 16) y en enero de 2016 se ubicó en un valor inusual de 8,4% (Diario Expreso 2016, febrero 14). Ya en el 2013 el 50% de la población se consideraba altamente endeudada, el 41% de la población estaba endeudada hasta su límite, y el 9% ya tenía más deudas de las que podía pagar (Tus Finanzas Programa de Educación Financiera 2013, Infograma). Al mismo

tiempo, en cuanto a conocimientos financieros en general, el 57% de la población no tiene claro el efecto de la inflación sobre el valor del dinero con el tiempo (Corporación Andina de Fomento 2015, 56), el 73% de la población urbana no realiza correctamente el cálculo del interés simple para un crédito (Corporación Andina de Fomento 2015, 58), por otro lado el grado de bancarización de la población se ubicó en el 52% en el 2013 (El Universo 2013, noviembre 9) y el uso de teléfono celular para realizar transacciones financieras era del 3% en 2013 (Corporación Andina de Fomento 2015, 64).

Como respuesta a la necesidad de educación financiera en la población ecuatoriana, la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador SBS, dispuso dentro de su normativa general para las instituciones del sistema financiero que están bajo su supervisión, la obligatoriedad de ofrecer a sus usuarios “Programas de educación financiera - PEF” (expedida el 22 de enero de 2013 y reformulada el 17 de agosto de 2015) a los que los define como “el proceso educativo que comprende diferentes módulos de capacitación, información o asesoría, con el propósito de generar una acción positiva en la utilización de los productos y servicios de las entidades controladas, que conlleva un cambio de actitud en el grupo objetivo de la población a la que está dirigido” (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador 2013, 909). La SBS utiliza la siguiente definición de capacidad financiera: “es el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos que las personas necesitan para tomar mejores decisiones en la administración de su dinero”. Los objetivos de los PEF están encaminados al buen uso de productos financieros por parte de la población, desarrollar la capacidad de los usuarios para tomar decisiones debidamente informadas, mejorar el acceso a los servicios financieros por parte de la población, verificar la comprensión completa por parte del cliente en relación con los compromisos que asume y sus consecuencias, y ofrecer capacitación financiera a grupos poblacionales específicos.

Esta disposición de la SBS ha dado como resultado la implementación de programas y campañas de educación financiera por parte de la misma SBS así como de las instituciones financieras que ésta supervisa, cuyos principales contenidos se detallarán en el siguiente capítulo. Entre los varios programas que los bancos mantienen de forma individual o colectiva, se destacan por sus contenidos el programa “Tusfinanzas” promovido por un grupo de instituciones financieras y el programa

“Cuida tu futuro” del Banco Solidario. Estos programas se han enfocado en promover el buen uso de los productos/servicios financieros y seguros, ofrecer consejos de seguridad para el uso de tarjetas y cuentas, proponer herramientas y consejos para: ahorrar, planear gastos futuros, incrementar los ingresos, comparar opciones antes de adquirir bienes/servicios, promover la reflexión antes de realizar un gasto o adquirir una deuda, etc.

Los resultados obtenidos en las encuestas sobre capacidades financieras de la población (CAF 2013/2014) y sobre percepciones/realidades del manejo financiero de la población adulta ecuatoriana (Tus finanzas 2013), así como los contenidos de los programas de educación financiera existentes, son de gran utilidad social y con seguridad podrán incidir en el mejoramiento de las finanzas personales ecuatorianas; sin embargo no se ha profundizado en los detalles del manejo financiero individual y prácticamente *no se ha establecido el grado en que la población maneja o ignora conocimientos económicos y contables elementales, que al ser interiorizados, junto con el desarrollo de algunas habilidades básicas y un hábito reflexivo permanente, serían el fundamento de un comportamiento financiero sano, proactivo y próspero.*

La economía de una sociedad se construye en gran medida desde el comportamiento individual/familiar y las acciones concretas que realizan los individuos día a día responden a sus conocimientos, actitudes, habilidades y comportamientos característicos. Aunque es necesario, no es suficiente conocer los resultados financieros preocupantes que tiene la población ecuatoriana y la población objetivo en particular, interesa sobre todo llegar a establecer: *que conceptos básicos no forman parte aún de su bagaje de conocimientos para procurar implementarlos, qué actitudes y comportamientos deben reforzarse y qué habilidades y conductas deben desarrollarse.*

El exceso de liquidez que se tuvo en años anteriores en el país (El Telégrafo 2012, Junio 1), pudo haber sido la base para fortalecer la economía de muchos hogares a largo plazo, sin embargo la escasa formación financiera de la población generó un sobreendeudamiento con diversos actores que lo apuntalaron: el *estado* que al recibir préstamos externos para invertir en obras de infraestructura *incrementó el circulante* y se mostró a favor del consumo en búsqueda de su efecto activador de la economía, las *instituciones financieras* (con liquidez) *incrementaron* la colocación de *tarjetas de crédito* y los *ciudadanos* respondieron a las circunstancias *adquiriendo bienes de*

consumo con deuda. Este comportamiento en varios niveles, refleja una visión económica y un comportamiento con enfoque de corto plazo ante el exceso de liquidez, no solamente por parte de la población, sino también por parte del sistema financiero, que al captar recursos mayoritariamente de corto plazo, prefirió colocarlos de la misma forma en créditos de consumo, incentivada además por los altos rendimientos que genera este segmento de crédito. Dentro de este escenario, lo que ha faltado a todo nivel es capacidad de discernimiento y enfoque a largo plazo, más allá de las condiciones cambiantes de la economía nacional y mundial, que por naturaleza serán impredecibles para el ciudadano común. En ese contexto, las acciones individuales tienen un papel determinante para el bienestar personal y familiar a largo plazo y los esfuerzos encaminados a mejorar la gestión de finanzas personales, aportarán decisivamente a la construcción de ese bienestar a largo plazo.

El Ecuador tiene actualmente un marco legal que apuntala la estabilidad laboral en relación de dependencia, esa estabilidad significaría una facilidad para gestionar las finanzas personales ya que permite la proyección potencialmente estable del ingreso, y en función de ello una planeación financiera con mayores posibilidades de cumplimiento y éxito, si se compara con la situación de la población que tiene ingresos variables frecuentes, esporádicos o no tiene ingresos.

Ésta investigación busca conocer las características de la gestión de finanzas personales de la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito a través de una encuesta como herramienta fundamental, para *conocer sus rasgos principales, fortalezas y debilidades*, en cuanto a *tópicos que han sido estudiados para la población en general* (y se incluirán en esta investigación por su relevancia) y *en relación con otras características de su gestión financiera que no han sido abordadas en estudios anteriores*.

Tomando en cuenta los aspectos principales de la gestión financiera personal (elaboración de estados financieros, planificación financiera, gestión de ingresos, gasto y/o consumo, ahorro, patrimonio, inversión, endeudamiento, gestión de riesgos, que resulta de conocimientos económicos y financieros, y uso de tecnología para la gestión financiera personal) y bajo la premisa de que conocer las características principales de la gestión de finanzas personales de la población objetivo, posibilitará un diagnóstico de la situación actual, y será un punto de referencia para establecer las

formas de mejorar los resultados financieros de la población estudiada, se ha formulado los objetivos de ésta investigación.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Identificar las características principales de la gestión de finanzas personales en la población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito, con el fin de proponer como se podría mejorar sus resultados económicos y financieros.

1.2.2. Objetivos específicos

Describir la gestión de finanzas personales de la población estudiada, con base en la información bibliográfica disponible.

Desarrollar las preguntas de una encuesta y aplicarla a una muestra de la población estudiada, con el fin de caracterizar su gestión de finanzas personales.

Describir la gestión de finanzas personales de la población estudiada con base en los resultados de las encuestas, identificando sus características esenciales, fortalezas y debilidades.

Formular recomendaciones y/o propuestas para mejorar la gestión de finanzas personales de la población estudiada, a partir de los resultados de la investigación.

1.3. Metodología y Herramientas

1.3.1. Metodología

Tomando en cuenta la naturaleza descriptiva de la presente investigación, su fase preliminar requirió la selección, recopilación y sistematización de la información obtenida desde fuentes primarias y secundarias tales como informes estadísticos, estudios específicos, artículos, libros, entrevistas y páginas web. Este proceso continuó hasta configurar el soporte bibliográfico necesario para cumplir con los dos primeros objetivos específicos de la investigación.

Paralelamente se realizó una *consulta a expertos* utilizando como herramienta un cuestionario de preguntas abiertas dentro del tema de finanzas personales. La consulta a expertos enriqueció el enfoque de la investigación, aportó criterios de

muestreo y de pertinencia de las preguntas a plantearse dentro de la encuesta que se aplicará a una muestra de la población objetivo.

Se consideró conveniente adoptar un enfoque mixto: *cualitativo* para describir la gestión de finanzas personales respecto a las acciones concretas que se realicen y a los conocimientos económicos básicos con los que cuente la población; y *cuantitativo* para caracterizar la gestión financiera personal de forma objetiva a través de criterios cuantificables, con información de primera mano obtenida de las encuestas y en función de un paradigma de gestión de finanzas personales, desarrollado en el marco teórico de la investigación.

Para continuar con el desarrollo de la investigación se definió el cuestionario de la encuesta, con datos de identificación, preguntas cualitativas y cuantitativas. Los detalles de la metodología empleada en las encuestas constan en el tercer capítulo.

1.3.2. Herramientas

Las principales herramientas utilizadas fueron:

Investigación bibliográfica para configurar el marco teórico y obtener información relevante sobre el tema.

Consulta a expertos locales, aplicando un cuestionario de preguntas abiertas.

Encuesta aplicada a la población objetivo incluyendo preguntas cualitativas y cuantitativas.

1.4. Gestión de finanzas personales y educación financiera

La gestión de finanzas personales se concibe muy conectada con la educación financiera, porque de manera general la educación tiene la posibilidad de incidir en la modificación de conductas, lo que aplicado al presente caso permitiría intervenir sobre las conductas relativas a la administración de recursos personales o familiares.

Los primeros abordajes sobre temas relacionados con gestión de finanzas familiares y educación financiera, se remontan a los estudios de presupuestos familiares desarrollados por primera vez a fines del siglo XIII por David Davies en Inglaterra y Escocia. Le siguieron los estudios sociológicos de Le Play que incluyeron al presupuesto familiar como una de sus variables, y que sirvieron de base para que más tarde Engel desarrollara su estudio empírico sobre gustos y preferencias de las familias belgas en relación con el incremento de los ingresos familiares; llegando a

establecer que si los ingresos aumentan, la proporción de ingresos gastada en alimentación disminuye, aunque el gasto absoluto en alimentos se eleve (Muccino 2014, 9-10). Estos aportes que partieron de estudios de gestión dentro del ámbito familiar, se constituyeron de ésta manera en contribuciones a la teoría económica. Todo esto ocurrió antes de que se hablara específicamente de la educación a los consumidores a mediados del siglo XX o de la educación financiera específicamente a finales del mismo siglo.

1.4.1. Generalidades e importancia de la educación financiera

La educación financiera y económica, junto con aspectos culturales, sociales, personales y situacionales; influyen el comportamiento financiero de la población. En el año de 1999, Wärneryd demostró que “los diferentes grupos sociales tienen diferentes metas al ahorrar, gastar o endeudarse y que estas metas se relacionan con su comprensión global de la lógica económica.” Por lo que incidir en la conducta personal de gasto y ahorro, pasaría por una inicial determinación del nivel de comprensión de los mecanismos económicos, de sus motivos y necesidades percibidas (Denegri Coria, *Introducción a la Psicología Económica* 2010, 34-35).

Sin embargo el tema mismo de las finanzas personales, así como el de la educación financiera, son aspectos a los que se les ha dado importancia sólo recientemente, tanto a nivel institucional como a nivel individual. Hasta hace pocos años, las finanzas personales eran la “Cenicienta” de las finanzas (Zicari 2008, 63); el interés por ellas aparece recién a propósito del paulatino envejecimiento de la población promedio, la reducción del tamaño de la familia promedio, el surgimiento de sistemas privados de retiro en algunos países y la incertidumbre respecto a que los sistemas provisionales de solidaridad intergeneracional puedan cumplir con sus beneficiarios futuros. Empiezan entonces a surgir publicaciones especializadas así como certificaciones profesionales de “planificador financiero” (Zicari 2008, 64). Esto constituye un reconocimiento implícito de la necesidad de implementar la planeación financiera dentro de la vida personal y familiar, que partiría de un indispensable manejo de conocimientos y herramientas en relación con la gestión económica y financiera; o al menos demandaría reconocer su importancia si se decide optar por el consejo de un especialista para conducir este tema.

La preocupación por la educación financiera en el mundo se acentuó marcadamente a raíz de la crisis que se produjo en el año 2008 en Estados Unidos, considerada la mayor crisis económica y financiera después de la Gran Depresión. Entre sus principales causas se encontraron: el desconocimiento de los tomadores de deuda *subprime* acerca de las condiciones firmadas en los contratos con los bancos, y al mismo tiempo el desconocimiento de los inversores acerca de los instrumentos bursátiles adquiridos con origen en los mencionados créditos; otras causas señaladas fueron el exceso de gasto y el endeudamiento individual estimulado por las bajas tasas de interés, el endeudamiento en propiedades por encima de las capacidades de pago y la expansión del mercado inmobiliario con fines especulativos (Muccino 2014, 53-54). La crisis se extendió luego por Europa y los mercados emergentes. Esta crisis no puede explicarse lejos de una participación significativa de la gestión financiera individual.

Considerando que las relaciones entre los distintos actores económicos son cada vez más complejas, es necesario reconocer que esta situación exige de parte del individuo común una actualización de sus conocimientos en ésta materia, similar a lo que sucede y resulta obvio en el ámbito de la tecnología, la nutrición, etc. Restarle importancia, sería dar por cierto que la población general comprende conceptos, relaciones y herramientas pese a que no forman parte de los programas regulares de educación básica, sería suponer que los conocimientos y destrezas financieras necesarias se adquieren de forma automática solo por el hecho de que cada persona sea un actor económico, consciente o no de su función; esto no parece ser verdad, de la misma forma que no todas las personas saben alimentarse bien por el hecho de que todos los días lo hagan (El Telégrafo 2015, Noviembre 22).

La falta de conocimientos o al menos nociones económicas y financieras básicas que guíen la vida de las personas a corto, mediano y largo plazo, da como resultado escenarios complejos con gran asimetría de información, en los cuales el individuo común es el menos informado de los actores económicos y el que puede llegar a experimentar directamente las mayores consecuencias negativas de su desconocimiento. Lo anterior llevó a que la OCDE declarara las competencias financieras individuales y la cultura financiera como una *habilidad de vida* (life skill) (OCDE 2015, 4).

1.4.2. La educación financiera en el mundo

A partir de la mitad del siglo XX surge la discusión sobre la importancia de la educación financiera para la población general (Castro 2010, 1). En Estados Unidos, uno de los países pioneros en este tema, se implementó los primeros programas de educación financiera en 37 de sus estados, con el objeto de promover la educación del consumidor y propender a incrementar el ahorro. La Coalición Jumpstart promovió específicamente la educación económica y financiera en éste país a partir de 1995, bajo la premisa de que ésta proporciona conocimientos que aunque influyen en la vida cotidiana, no siempre son bien comprendidos. En 2002 el Departamento del Tesoro abrió la Oficina de Educación Financiera y en el año 2003 se creó la Comisión Federal de Educación Financiera, una entidad encargada de promover y coordinar los esfuerzos que desarrolle sobre esta materia cualquier institución federal, estatal o privada (Smith, Mónica 2010, 1). La Comisión publicó la Estrategia Nacional de Educación Financiera en 2006 y a propósito de la crisis del 2008, se consolidó el consenso sobre la importancia de lo que se llamó la alfabetización económica y financiera.

En la actualidad existe una preocupación extendida ya no sólo en Estados Unidos sino en países de todo el mundo por temas de educación financiera, amparados en los lineamientos de la OCDE y también al margen de los mismos. Sin embargo la organización pionera y de mayor alcance a nivel mundial es la OCDE, en temas no solo de educación financiera sino también de alfabetización e inclusión financiera; y sus recomendaciones han sido acogidas a nivel mundial.

1.4.2.1. La OCDE y sus lineamientos para la educación financiera en el mundo

A nivel mundial, como se mencionó anteriormente, el organismo que se ha encargado de abordar el tema de la educación financiera es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE, establecida en 1961 con sede en París, la misma que reúne a 34 países miembros. La misión de la OCDE es “promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo” (OCDE 2015). En ese sentido aborda diversidad de temas tales como: entender los cambios económico, social y ambiental; medir la productividad y los flujos globales de comercio e inversión, realizar pronósticos de tendencias, fijar estándares internacionales dentro de un rango amplio de temas de políticas públicas.

La acción de la OCDE en el tema específico de educación financiera, se lleva adelante por parte de la INFE (International Network on Financial Education).

La OCDE ha realizado esfuerzos para estandarizar la medición de los elementos considerados parte de las capacidades financieras de la población: los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros, así como la inclusión financiera; todo esto en busca de un mayor empoderamiento financiero por parte de los individuos o consumidores por las siguientes razones (OCDE 2015, 5):

- Mayor complejidad y rápida evolución del ambiente financiero.
- Limitada capacidad de la regulación financiera para proteger eficazmente por sí sola a los consumidores.
- Traslado de mayor responsabilidad hacia las personas en lo relativo a la planeación financiera para el retiro o jubilación.
- Bajos niveles de competencia financiera individual a nivel mundial.
- Potenciales costes implícitos y efectos de contagio negativos para la sociedad en su conjunto, los mercados financieros y las familias: exclusión social y financiera, asimetría de información, falta de confianza, posibilidad de ventas o colocaciones engañosas, mayores costos para todas las partes interesadas.

1.4.2.2. Estrategias de educación financiera en el mundo de acuerdo con la OCDE

El estado de las estrategias nacionales para la educación financiera a nivel mundial, se puede apreciar en el siguiente resumen:

Tabla 1 Estados de avance de las Estrategias Nacionales de Educación Financiera en el mundo EN

Estado de avance de la Estrategia Nacional EN	No de países	Países
Revisión de la EN o segunda etapa	10	Australia, España, Estados Unidos, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Países Bajos, Singapur, Reino Unido, República Checa
Implementación de una primera etapa de la EN	21	Armenia, Brasil, Canadá, Corea, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Estonia, Ghana, India, Indonesia, Irlanda, Israel, Letonia, Marruecos, Nigeria, Portugal, Rusia, Sudáfrica, Suecia, Turquía
Diseño activo de una EN	25	Argentina, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Croacia, El Salvador, Francia, Guatemala, Kenia, Líbano, Malawi, México, Pakistán, Perú, Polonia, Rumania, Arabia Saudita, Serbia, Suecia, Tanzania, Tailandia, Uganda, Uruguay, Zambia
Planificación de una EN	5	Austria, Filipinas, Macedonia, Ucrania, Zimbabue

Fuente: (OCDE 2015, 16) y elaboración propia.

1.4.3. La educación financiera en América Latina

1.4.3.1. Programas de educación financiera en América Latina

En América Latina se está abordando el tema de la educación financiera, con una participación importante de las instituciones públicas en su promoción y una gran heterogeneidad de iniciativas y actores (Muccino 2014, 41). Se mencionará algunos casos.

Argentina

En Argentina, el Banco Central mantiene un Programa de Alfabetización Económica y Financiera (PAEF), que tiene como fin promover la comprensión de los conceptos económicos y financieros relacionados con la vida diaria de las personas. Este programa dirigido a niños, jóvenes, docentes y público en general, fue declarado de interés educativo por el Ministerio de Educación en el año 2007 y su principal reto ha sido incorporar sus contenidos en los sistemas de educación formal e informal.

Bolivia

El Banco Central de Bolivia BNB implementó el programa “Aprendiendo con el BNB”, que realiza programas de capacitación a educadores, concursos escolares y difusión de material escrito y multimedia a través de internet. Otra institución pública, la Superintendencia de Supervisión Financiera de Bolivia también proporciona al público en general material informativo sobre educación financiera, sobre temas tales como ahorros, préstamos, seguros y mercados. Adicionalmente en Bolivia existen iniciativas de educación financiera llevadas a cabo por instituciones bancarias.

Brasil

Dentro de la región, la mayor iniciativa nacional de educación financiera fue implementada por Brasil en 2010: la “Estrategia Nacional de Educacao Finaceira” (ENEF); como respuesta a la necesidad de empoderar financieramente a su población pobre y de clase media, así como formar y dotar a la clase media de herramientas que los eduquen como inversionistas. Esta ENEF está dirigida a jóvenes, estudiantes en general y docentes. El programa piloto de educación financiera se realizó con 26000 estudiantes de 891 escuelas públicas y privadas, para probar su efectividad antes de aplicarlo a nivel nacional. Un rasgo importante de los programas brasileños de

educación financiera es el hecho de que hacen hincapié en la *gestión financiera personal* y en el impacto de las acciones individuales sobre la economía.

Chile

En cuanto a programas educativos sobre temas económicos, a comienzos de éste siglo tuvo un gran impulso el programa impulsado por el Banco Central denominado “Economía para la mayoría”. En la actualidad el portal educativo de la fundación Chile “Educarchile” y en particular la sección “Economía para la escuela”, cuenta con material educativo dirigido a docentes, estudiantes, familias y directivos. Al mismo tiempo se encuentra en etapa de diseño la estrategia nacional de educación financiera impulsada por el Ministerio de Hacienda y otras instituciones públicas (Muccino 2014, 42-43).

Colombia

Colombia se encuentra en el proceso de crear una Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera, con la participación de varias instituciones públicas encabezadas por los Ministerios de Hacienda y Crédito Público y el Ministerio de Educación Nacional. En el mes de febrero de 2016 se presentó un informe con el diagnóstico de la situación del país en materia de educación económica y financiera, junto con una revisión de las experiencias de otros países. Aunque este país no cuenta aún con una estrategia nacional de educación económica y financiera, si existen actualmente acciones en este sentido llevadas a cabo por instituciones públicas: Banco de la República y Banco de Comercio Exterior; y también privadas: Fundación Citigroup, Fundación Bancolombia y Asobancaria. Los programas existentes están dirigidos sobre todo a estudiantes y a poblaciones con bajos recursos (Muccino 2014, 42).

Costa Rica

En Costa Rica el Banco Nacional de Costa BNCR es la institución que lleva a cabo las principales actividades en torno a la Educación Financiera, patrocinando y coordinando esfuerzos con otras instituciones del sector público y privado. Estas actividades están enfocadas en las finanzas familiares y los jóvenes. Entre los materiales generados en Costa Rica para la Educación Financiera se destaca por la calidad y cantidad de contenido el denominado Libro Maestro de Educación Financiera, elaborado por la Red Financiera BAC – CREDOMATIC en 2008.

Ecuador

En el Ecuador la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador SBS, una institución pública reguladora, es la encargada de coordinar la implementación de programas de educación financiera; y en 2013 dispuso a las instituciones del sistema financiero la obligatoriedad de ofrecer a sus usuarios “Programas de educación financiera - PEF”. Los objetivos de estos PEF están encaminados al buen uso de productos financieros por parte de la población, desarrollar la capacidad de los usuarios para tomar decisiones debidamente informadas, mejorar el acceso a los servicios financieros por parte de la población, verificar la comprensión completa por parte del cliente en relación con los compromisos que asume y sus consecuencias, y ofrecer capacitación financiera a grupos poblacionales específicos. Como efecto de esta disposición de la SBS, en el Ecuador existen varias iniciativas privadas obre educación financiera, cuyos contenidos se detallarán más adelante.

El Salvador

Desde el año 2008 El Salvador contó con el “Programa de Educación Financiera de El Salvador”, impulsado por el Banco Central de Reserva, que tuvo como finalidad unificar las acciones de educación financiera que se estaban llevado a cabo en el país. Sus actividades principales son charlas y conferencias dirigidas a diferentes públicos.

México

En México existe desde el año 2001 el Comité de Educación Financiera, encabezado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el mismo que tiene la función de coordinar las acciones de los diferentes sectores involucrados en la educación financiera, desarrollar y dar seguimientos a la estrategia de educación financiera, y la medición de la alfabetización financiera en la población. México contó desde 2004 con la participación activa del Grupo Financiero Banamex que inició su programa de Educación Financiera Banamex “Saber cuenta”, que tiene como socio estratégico a la Universidad Nacional Autónoma de México UNAM y cuya "Primera Encuesta sobre Cultura Financiera en México", sostiene que de más de 2,000 personas entrevistadas sólo el 18.5% lleva algún tipo de registro sobre sus deudas, gastos, ingresos y ahorros.

Perú

El Perú tiene al momento programas impulsados por instituciones públicas tales como la Superintendencia de Banca, Seguros y Administración de Fondos de Pensiones, que dirige sus programas educativos hacia docentes, familias y estudiantes. Existe también

el programa JUNTOS que promueve el ahorro familiar y las microfinanzas rurales inclusivas. En cuanto a una estrategia nacional, el Perú se encuentra diseñándola con el objetivo de formalizar los esfuerzos actuales, darles continuidad y mayor alcance.

Paraguay

Paraguay cuenta con diversas iniciativas sobre Educación Financiera, algunas de ellas promovidas y coordinadas por El Banco Central de Paraguay. También el Banco Nacional de Fomento de este país junto con la organización Elevate Business de Estados Unidos, firmaron en enero de 2016 un convenio macro para desarrollar en forma conjunta un programa de educación financiera que durante el 2016 impactaría en 25000 familias a nivel nacional. También en 2015 el Ministerio de Educación y Cultura MEC inició un programa de capacitación en finanzas personales y administración del dinero a 7000 educadores del área de ciencias sociales de diferentes colegios del país; y en cooperación con la Fundación Principios de Vida aportará con materiales sobre educación económica y financiera para llegar a 30000 estudiantes de nivel medio.

Uruguay

En Uruguay el Banco Central de Uruguay lleva a cabo el Programa de Educación Económica y Financiera BCU Educa. Este programa se concibió en torno a tres ejes conceptuales: los roles y funciones del Banco Central, la administración del dinero y la toma de decisiones económicas, y la información a los usuarios del sistema financiero. Este programa pretende incorporar las temáticas económicas y financieras como un ingrediente natural en la vida cotidiana de todos, por lo cual se encuentra dirigido a estudiantes, docentes, periodistas, etc.

Venezuela

En el 2014, el Banco de Venezuela fue la primera institución bancaria en su país en lanzar por internet su Portal de Educación Financiera. Se trata de un sitio con fines didácticos que incluye materiales de texto, audio, video, imagen y multimedia. Este espacio busca ofrecer a la población en general herramientas que le permitan mejorar su relación con el dinero planificando su uso, siendo previsivos y conociendo las herramientas tecnológicas que permiten ahorrar tiempo y mejorar la seguridad de las transacciones financieras, fortaleciendo además la confianza en el sistema bancario.

1.4.3.2. Aportes importantes sobre educación financiera y económica en América Latina

La mayoría de países en América Latina ha realizado esfuerzos aislados por determinar en incidir en los niveles de educación económica y financiera, desde distintos enfoques: alfabetización económica, alfabetización financiera, cultura financiera, capacidades financieras, gestión financiera, etc.

Un aporte sobresaliente a la educación económica son las investigaciones chilenas iniciadas a fines de los años 90, y que han desarrollado métodos para medir entre otros aspectos: la comprensión del medio económico, las actitudes frente al dinero, las actitudes hacia la compra y el consumo, los hábitos de compra, actitudes frente al endeudamiento, actitudes frente al dinero; y lo anterior se ha relacionado con aspectos psicológicos relativos a la discrepancia del yo, el bienestar subjetivo y la felicidad. Algunos componentes de la metodología desarrollada en Chile se están aplicando para el momento en otros países de habla hispana como España y Colombia. Una de sus líneas de investigación ha sido la relación entre algunas variables económicas respecto a variables de bienestar subjetivo en adultos. Otra línea de investigación se ha dirigido a establecer cómo ocurre el proceso de comprensión económica en la infancia y adolescencia. Los instrumentos empleados como cuestionarios por las investigaciones chilenas se encuentran en el Anexo 1.

Un aporte escrito sobre educación financiera, que en realidad trata en su mayor parte sobre educación económica, es un libro elaborado y editado en Costa Rica por la Red Financiera BAC-CREDO-MATIC (que incluye a México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) como una contribución al desarrollo social de Costa Rica y en el marco de su Proyecto educativo: *Educación Financiera-Un Sistema para Vivir Mejor*. Este texto es de gran importancia por su visión completa, su enfoque económico y social, global e individual, su calidad y cantidad de contenidos, su nombre es: *Libro Maestro de Educación Financiera – Un Sistema para Vivir Mejor*. Este material posee contenidos considerados básicos y suficientes para una *formación ciudadana* en el campo de las finanzas personales y familiares, pretende llegar a toda la población sirviendo de referencia para la preparación de materiales más ligeros enfocados a grupos poblacionales específicos, pero en primera instancia es el texto base para la enseñanza de educación financiera a los estudiantes de los dos últimos años de educación secundaria (con edades

comprendidas entre los 15 a 20 años). El libro está estructurado en quince capítulos, que abordan desde temas generales y de uso común, hasta otros más especializados. Ver Anexo 2.

Finalmente es conveniente mencionar que en América Latina y específicamente dentro del Área Andina, el mayor esfuerzo de unificación de cuestionarios con el fin de aplicarlo a distintos países y posteriormente comparar resultados, es el que utilizó la Corporación Andina de Fomento CAF. La CAF ha buscado trazar una línea base de las *capacidades financieras de la población* de los países que la integran (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) para lo cual se ha basado en la metodología desarrollada por la OCDE/INFE. Ver encuesta en el Anexo 3.

1.4.3.3. Resultados de la CAF sobre capacidades financieras en el área andina

La Corporación Andina de Fomento, en el marco del “Proyecto de Inclusión Productiva y Educación Financiera para Mujeres Emprendedoras” a través de la Asociación Solidaridad Países Emergentes – ASPEM y COPEME, ha financiado la aplicación de una encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), mediante encuestas diseñadas por la Organización de Cooperación Desarrollo Económico OCDE, constituyéndose en el mayor esfuerzo de evaluación de capacidades financieras a nivel regional. Estas encuestas fueron desarrolladas de manera que pudieran aplicarse a poblaciones heterogéneas en cuanto a niveles de educación, ingreso e inclusión financiera, lo cual permite comparaciones internacionales (Corporación Andina de Fomento 2015, 11). El cuestionario que fue aplicado en los sectores urbano y rural aproximadamente a 1200 personas dentro de cada país, mayores de 18 años, entre el 8 de noviembre al 5 de diciembre de 2013; permite determinar conocimientos, habilidades, actitudes y conductas relacionadas con algunos aspectos de la educación financiera, sobre todo en lo relativo al uso de productos y servicios financieros. La encuesta abarcó cuatro módulos: planificación financiera, productos financieros, conductas y actitudes hacia el ahorro y el gasto, y evaluación de conceptos.

Los resultados específicos para Ecuador se discutirán más adelante; a continuación se resumirá los resultados comparativos más relevantes y los principales resultados obtenidos para la región.

En la tabla 2 se tiene un resumen de los *resultados comparativos* más relevantes para la región andina. Los enunciados de algunas preguntas han sido reformulados con el fin de homogenizar el formato comparativo utilizado en el cuadro.

Tabla 2 Resultados comparativos sobre capacidades financieras en países andinos

PREGUNTA	% Población que responde afirmativamente			
	BOLIVIA	COLOMBIA	ECUADOR	PERÚ
¿Su familia sigue siempre un plan preciso para la utilización del dinero?	53	61	51	51
¿Tiene una cuenta de ahorros?	36	35	51	20
¿Tiene alguna tarjeta de crédito?	14	17	11	13
No tiene ningún producto financiero	43	43	31	56
¿Vigila personalmente siempre/usualmente sus temas financieros?	75	76	74	62
¿Tiene metas a largo plazo y se esfuerza siempre/usualmente por cumplirlas?	65	68	59	56
Prefiere vivir el día a día y no preocuparse por el mañana ¿siempre/usualmente?	24	21	19	22
Prefiero gastar el dinero que ahorrar para el futuro, ¿siempre/usualmente?	16	21	28	19
En los últimos 12 meses ¿le ha pasado que sus ingresos no alcanzan para cubrir sus gastos?	64	67	72	68
Durante los últimos 12 meses ¿ha estado ahorrando de alguna manera?	74	61	59	55
En caso de perder su principal fuente de ingresos ¿podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir prestado dinero por más de tres meses?	22	17	13	15
Respuesta correcta al reconocer cuando un préstamo no cursó con intereses	88	89	89	84
Respuesta correcta en el cálculo de un interés simple	27	13	25	17

Fuente: Informe de la CAF y elaboración propia.

Los *resultados generales* de la encuesta aplicada por la CAF (Mejía 2015, 62) para el área andina fueron:

- La mayoría de la población conoce algún producto financiero pero la tenencia de productos financieros sobre todo para ahorros es baja.
- El 41% de la población manifiesta no ahorrar activamente y cuando lo hace prefiere hacerlo en sus casas o mediante modalidades informales.
- En la mayoría de aspectos estudiados, los niveles de educación y de ingresos marcan grandes diferencias.
- Existe una relación positiva entre el conocimiento y el comportamiento financiero.
- Existe una relación positiva entre el ahorro y las capacidades financieras.

- Las mujeres que participan activamente en las decisiones de sus hogares tienen las actitudes financieras más favorables, aunque menor conocimiento financiero respecto a los hombres.
- En general, los siguientes grupos poblacionales muestran menores capacidades financieras: personas con niveles limitados de educación, inactivos o desempleados, los residentes en zonas rurales, personas de sectores socioeconómicos más bajos, mujeres y jóvenes.

1.4.4. Educación financiera y capacidades financieras en el Ecuador

1.4.4.1. Programas de educación financiera en el Ecuador

Las disposiciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador SBS, sobre la obligatoriedad de las instituciones del sistema financiero y de seguros, de ofrecer a sus usuarios *Programas de educación financiera-PEF* (reformada con la Resolución No. JB-2013-2393 el 22 de enero de 2013 y reemplazada luego por la Resolución No. SB-2015-665 el 17 de agosto de 2015), ha dado como resultado la implementación de programas y campañas de educación financiera por parte de la misma SBS así como de las instituciones financieras que se encuentran bajo su control, a partir del año 2014.

La resolución vigente señala los lineamientos generales para la realización de los Programas de Educación Financiera PEF, que están obligadas a llevar cabo las instituciones controladas, en aspectos tales como: temática básica, cobertura geográfica por cantones, cuota de capacitados en función de los activos de la entidad, estratificación de las capacitaciones de acuerdo con grupos y subgrupos poblacionales, cobertura mínima de las campañas de información y sensibilización, medios de difusión y capacitación, diferenciación de la capacitación respecto de la asesoría comercial, diferenciación entre campañas informativas o de sensibilización respecto a capacitaciones específicas (teóricas y prácticas) sobre temas financieros. A criterio de la anterior Subdirectora de Educación al Usuario, e impulsora de la resolución vigente, algunos de los lineamientos mencionados significaron un progreso sustancial de la nueva resolución respecto a la anterior (Pezántes Benítez 2016, s.p.).

Los Programas de Educación Financiera se desarrollarían mediante módulos que tomen en consideración el ciclo de vida humano y que consten de una temática

básica obligatoria para todas las instituciones controladas, más una temática acorde con las actividades desarrolladas y productos ofertados por cada entidad en particular.

De acuerdo con la información proporcionada por la actual Subdirectora de Educación al Usuario de la SBS (Arango Roldán 2016, s.p.), la metodología utilizada por cada institución controlada (módulos con sus contenidos específicos, medios de difusión, modalidades de capacitación, métodos de seguimiento y evaluación), ha sido desarrollada individualmente por cada institución y la función de la SBS ha sido la aprobación, control y verificación del cumplimiento de los programas de educación financiera planteados por cada institución. Es una tarea a futuro, la homogenización de la metodología que emplearían la totalidad de instituciones del sistema financiero, de seguros y de seguridad social, controladas por la SBS, en lo referente a sus Programas de Educación Financiera.

Como se puede observar, las actividades de evaluación de los PEF por parte de la SBS, abarcan por lo pronto solamente la constatación del cumplimiento de las obligaciones por parte de las instituciones que los imparten, eso sí de acuerdo con los lineamientos preestablecidos por la SBS. Sin embargo, “aunque nadie dudaría del aporte positivo de los mismos” (Hernández 2016, s.p.), no se está midiendo los resultados positivos esperados o posibles impactos directos derivados de los PEF. Respecto a éste punto, aunque las entrevistadas coinciden en la dificultad de estimar de forma aislada los efectos de los PEF, a criterio de Berta Romero experta del grupo AVAL en temas de finanzas personales (Romero 2016, s.p.), algunos posibles indicadores de impacto de los PEF podrían ser: montos de ahorro para jubilación, montos de ahorro captados por el sistema financiero, número de cuentas de ahorro abiertas, reducción de deudas respecto a ingresos, comportamiento crediticio.

En cuanto a contenidos publicados en páginas web por instituciones financieras, existen dos programas muy ricos en contenido y enfocados hacia las necesidades de la gestión de finanzas personales y familiares: “Cuida tu futuro” del Banco Solidario y “Tusfinanzas” de un grupo de Instituciones Financieras Privadas. El programa promovido por el Banco Solidario abarca aspectos prácticos de finanzas familiares y del negocio también, en razón de que su mercado son fundamentalmente las microfinanzas y de acuerdo con lo que indica María de Lourdes Hernández, ésta institución comenzó a impartir programas de educación financiera antes de que fuera una disposición de la SBS.

En la tabla 3 se detalla los contenidos que han abordado en sus páginas de internet los principales programas de educación financiera que existen en el país en respuesta a las disposiciones de la SBS sobre esta materia.

Tabla 3 Programas de Educación Financiera en el Ecuador

CONTENIDO	BANCO SOLIDARIO Cuida tu futuro	INSTITUC. FINANCIERAS PRIVADAS Tus finanzas	SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS SSB	BANCO DE GUAYAQUIL Programa de educación financiera	BANCO BOLIVARIANO Aula BB	BANCO PIDCHINCHA Educación financiera	AIG METROPOLITANA Programa de educación financiera
Administración de recursos					✓		
Administración del negocio (ventas, servicio, manejo de personal, crédito, impuestos, emprendimiento)	✓						
Ahorro (para jubilación y contingencias)		✓					
Ahorro / Cuentas de ahorro	✓		✓		✓		
Análisis financiero	✓				✓		
Canales transaccionales		✓					
Central de riesgos y burós de crédito			✓				
Consejos familiares	✓						
Crédito / Tipos de crédito	✓	✓	✓	✓	✓		
Cuentas corrientes y de ahorros				✓			
Derechos/obligaciones del usuario financiero	✓	✓	✓				
Educación financiera-varios temas cortos						✓	
FATCA (Ley cuentas extranjeras)						✓	
Herramientas (planificación, crédito, simuladores)	✓						
Impuestos	✓						
Instituciones financieras			✓			✓	
Inversiones				✓			
Juegos para niños de 7-9 años		✓					
Manejo de crisis		✓					
Planeación / Presupuestos	✓	✓		✓			
Preguntas frecuentes sobre seguros							✓
Prevención de delitos financieros / fraudes		✓		✓			
Remesas			✓				
Riesgos y seguros	✓	✓					
Seguridad social	✓						
Selección de proveedores de servicios financieros	✓				✓		
Servicios y productos bancarios / De seguros		✓		✓		✓	✓
Sistema financiero / Funcionamiento		✓	✓				
SSB Funciones			✓				
Tarjetas de débito y crédito		✓	✓	✓			
Tasas de interés y cuotas de crédito				✓		✓	
Terminología básica de seguros							✓
Tipos de consumidor					✓		

Fuente: Información al público publicada en internet y elaboración propia.

La generalidad de los programas de educación financiera publicados por las instituciones financieras y proveedoras de seguros de forma individual, tienen en su mayor parte contenidos informativos relativamente dispersos acerca de los productos que ofrecen, regulaciones aplicables, consejos para el manejo seguro de productos y servicios, etc.; y con excepción de los dos programas mencionados en el párrafo anterior, no tienen un enfoque organizado en función de las necesidades personales/familiares integrales.

1.4.4.2. La educación financiera y la educación formal ecuatoriana

Dentro del programa de estudio del sistema educativo formal ecuatoriano, se ha concebido la asignatura de Emprendimiento y Gestión, que se dictaría a partir de 2016 durante los tres años del Bachillerato General Unificado (Ministerio de Educación del Ecuador 2015, 7-10). Esta asignatura con una carga horaria de 2 horas pedagógicas de 45 minutos cada una durante 40 semanas por año escolar, contempla los siguientes contenidos: Conceptos Financieros, Contabilidad básica, Requisitos legales para el emprendimiento, Obligaciones tributarias y laborales, Diseño de investigación de campo, Estadística aplicada al mercadeo y ventas, Principios de Administración, Economía aplicada al emprendimiento, Identificación del problema a resolver, Descripción del emprendimiento, Plan Operacional, Plan Comunicacional, Plan Financiero, Evaluación cuantitativa y Evaluación cualitativa.

Aunque no se trata de una asignatura de educación económica o financiera explícitamente, trata sobre Administración, Economía, Contabilidad y Finanzas; alrededor de un caso práctico. Esta asignatura tiene la posibilidad de convertirse en la gran oportunidad de aprendizaje económico para la vida real de los futuros bachilleres y ello dependerá en gran medida del alcance real que puedan conferirle los docentes a ésta asignatura.

1.4.4.3. Resultados de la CAF sobre capacidades financieras en el Ecuador

La encuesta aplicada por la CAF en el Ecuador sobre capacidades financieras de la población general, se realizó en veinte provincias del país, 810 de ellas en el sector urbano y 390 en el sector rural, a mayores de 18 años de todas las edades y niveles socioeconómicos.

En las tablas 4, 5, 6 se expondrá los resultados obtenidos en las preguntas más relevantes para la gestión de finanzas personales/familiares, reportados a nivel nacional y por sectores urbano/rural (para la mayoría de preguntas). Los enunciados de algunas preguntas han sido reformulados con el fin de homogenizar el formato utilizado en las tablas.

A continuación se tiene un resumen de los resultados más relevantes obtenidos a nivel nacional (Corporación Andina de Fomento 2015, 23,25,30,48,54-55,58,60,62):

- El 36% de los entrevistados toma en pareja las decisiones sobre el gasto familiar, mientras que el 34% lo hace individualmente.
- Más de la mitad de los encuestados tiene un presupuesto aunque éste es usualmente referencial.
- Más de la mitad de los hogares encuestados tiene un ingreso fijo.
- La mayoría de los encuestados dice tener un manejo responsable del dinero, sin embargo la mayoría también ha tenido dificultades financieras en el último año y alrededor del 41% no ahorra nada en absoluto.
- Sólo el 5% de los encuestados podría cubrir sus gastos por más de seis meses en el caso de perder su actual fuente de ingresos.

Tabla 4 Economía del hogar y uso de productos financieros en Ecuador

PREGUNTAS	% Población que responde afirmativamente		
	A nivel nacional	Sector urbano	Sector Rural
¿Usted participa como responsable o corresponsable de las decisiones relacionadas con el manejo diario del dinero en su hogar?	78	77	77
¿Su familia tiene un presupuesto ?	53	59	40
¿Su familia sigue ese plan o presupuesto (en caso de tenerlo) para la utilización del dinero ?	51	55	39
Considerando todas las fuentes de ingresos que entran en su hogar cada mes, ¿diría usted que el ingreso de su hogar es regular o estable?	57	60	48
¿El ingreso de su hogar se encuentra en el rango de hasta \$400?	58	54	66
¿El ingreso de su hogar se encuentra en el rango de 400 a \$800?	26	29	21
¿El ingreso de su hogar se encuentra en un rango mayor a \$800?	13	14	9
¿Tiene actualmente una cuenta de ahorros?	50	54	43
Cuando eligió el último producto financiero que adquirió (el 73% de la población tiene alguno) ¿comparó varios productos de diferentes instituciones financieras antes de tomar su decisión?	25	25	24

Fuente: CAF Informe 2013/2014 y elaboración propia

Tabla 5 Conductas y actitudes hacia el dinero en Ecuador

PREGUNTAS	% Población que responde afirmativamente		
	A nivel nacional	Sector urbano	Sector Rural
¿Antes de comprar algo considera cuidadosamente si puede pagarlo?	90	90	90
¿Paga sus cuentas a tiempo?	78	80	73
¿Vigila personalmente sus temas financieros?	74	78	65
¿Se pone metas financieras a largo plazo y se esfuerza por lograrlas?	59	62	53
¿Está dispuesto a arriesgar algo de su propio dinero cuando hace una inversión?	49	50	48
El dinero está ahí para ser gastado	39	38	40
Prefiero vivir el día a día y no me preocupo por el mañana	35	34	36
Prefiero gastar dinero que ahorrar para el futuro	28	28	28
En los últimos 12 meses ¿le ha pasado que sus ingresos no le alcanzaron para cubrir sus gastos?	72	73	71
Cuando lo anterior le sucedió ¿optó por reducir gastos?	34		
Cuando lo anterior le sucedió ¿hizo trabajo y dinero extra?	26		
Cuando lo anterior le sucedió ¿retiró dinero de sus ahorros?	9		
En los últimos 12 meses ¿ha estado ahorrando dinero de alguna forma (así tenga o no el dinero todavía)?	59	62	52
Si usted perdiera su principal fuente de ingresos ¿podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir dinero prestado por menos de un mes?	59	56	62
En caso anterior ¿por uno a tres meses?	22	23	20
En caso anterior ¿por tres a seis meses?	8	9	5
En caso anterior ¿por más de seis meses?	5	5	5

Fuente: CAF Informe 2013/2014 y elaboración propia

Tabla 6 Evaluación de conceptos financieros en Ecuador

PREGUNTAS	% Población que responde correctamente
	A nivel nacional
Si 5 hermanos reciben una donación de \$1.000 y tienen que compartirlo por igual ¿cuánto recibe cada uno? Respuesta: \$200	78
Si los hermanos tuvieran que esperar un año para recibir su parte, al cabo de ese tiempo podrían comprar... Respuesta: menos de lo que podrían comprar hoy	44
Si un amigo le pidió \$20 una noche y al día siguiente le devolvió \$20, entonces su amigo. Respuesta: no pagó ningún interés por ese préstamo	89
Si pone \$100 en una cuenta de ahorros con una tasa de interés anual del 2%, al final del año habría... Respuesta: \$102	25
Para los que respondieron correctamente en el caso anterior ¿cuánto tendría la cuenta al final de cinco años sin haber realizado retiros? Respuesta: más de 110	41
Cuando se invierte mucho dinero, también existe la posibilidad de que se pierda mucho dinero	87
Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente	78
Es menos probable que usted pierda todo su dinero si lo invierte en más de un lugar	66
Si un cliente tiene un depósito en una institución financiera regulada y ésta entidad quiebra ¿el dinero se encuentra asegurado?	40
Para las respuestas afirmativas en el caso anterior, el monto asegurado es aproximadamente treinta mil dólares	9
Utiliza el teléfono celular para realizar pagos	3

Fuente: CAF Informe 2013/2014 y elaboración propia

- La mayoría de la población puede realizar bien la división en la pregunta sobre conceptos financieros, pero menos de la mitad de la población reconoce el valor del dinero con el tiempo.
- Una minoría calcula correctamente el interés simple y menos de la mitad de quienes lo hacen comprende el cálculo sobre el interés compuesto.
- La mayoría de la población comprende que existe riesgos al realizar inversiones.
- Sólo el 4% de la población general conoce el valor por el cual están cubiertos los valores privados depositados en el sector financiero del país.

Capítulo segundo

2. Marco teórico

2.1. Definiciones y generalidades de la gestión de finanzas personales

2.1.1. Definiciones

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española (Real Academia Española, Asociación de Academias de la Lengua Española 2014, s.p.):

Gestionar (de *gestión*) hace referencia a “hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera”.

Las acepciones más afines con el uso frecuente de la palabra *finanza* (proveniente del francés *finance*), la definen como “dinero con que se rescata o que se pide para ello” o en su forma plural *finanzas* significa “caudales, bienes” o “hacienda pública”.

Lo *personal* (del latín *personalis*), describe “lo perteneciente o relativo a la persona”.

Como sinónimos de *caudales* o *bienes* tenemos: patrimonio, capitales, recursos, fortuna, riquezas, haciendas, acervos, fortunas, propiedades. De las significaciones de las palabras caudales o bienes, es quizá la definición como *recursos*, la que resulta más adecuada y amplia dentro de una perspectiva de gestión personal.

Por lo que se definirá a la *gestión de finanzas personales* como la realización de actividades conducentes al logro de un fin, en relación con los recursos de una persona.

2.1.2. Generalidades

En vista de que los conceptos de gestión financiera provienen del ámbito empresarial, se analizará la siguiente enunciación de gestión financiera eficiente: “tomar buenas decisiones, orientadas a convertir los recursos disponibles en recursos productivos, rentables y generadores de valor, permitiendo al mismo tiempo el despliegue de los objetivos estratégicos de la empresa” (Bancoldex, Formación Empresarial s.f., s.p.).

Del análisis de esta afirmación se desprenden algunos aspectos importantes en relación con la gestión financiera personal. El “tomar buenas decisiones” implicaría dar un *buen uso a los recursos disponibles*, convertirlos en recursos productivos, rentables y generadores de valor, en función de unos *objetivos estratégicos* previamente desarrollados y establecidos. Desde la perspectiva personal, el *buen uso de los recursos* significaría una necesaria alineación de las acciones personales con la generación de valor *trascendente o estratégico* para el individuo, que aunque puede o no abarcar el ámbito de lo económico, con seguridad incidirá en el cumplimiento de metas personales de diversa índole. Para todo lo anterior, dentro de la *planificación de la gestión financiera individual*, como paso inicial deberá identificarse una diversidad de *recursos* personales disponibles, así como de *objetivos* particulares, para enfocarse en aquellos que guarden relación con lo económico y financiero.

A propósito de mencionar lo económico y financiero, aunque se use estos dos términos indistintamente para referirse a tópicos similares, cabe mencionar una distinción importante: “la situación financiera de una persona hace referencia al efectivo que dispone en lo inmediato (liquidez) mientras que la situación económica se refiere al conjunto de bienes que integran su patrimonio (solvencia)” (ASBA Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID s.f., s.p.).

2.2. Recursos para la gestión de finanzas personales

Entre las definiciones de *recurso* (Real Academia Española, Asociación de Academias de la Lengua Española 2014, s.p.), aplicables al tema de finanzas personales, se tiene las siguientes: “Medio de cualquier clase que, en caso de necesidad, sirve para conseguir lo que se pretende. Bienes, medios de subsistencia. Conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o llevar a cabo una empresa.”

Al mencionarse *medio de cualquier clase o conjunto de elementos disponibles*, la naturaleza de estos medios o conjunto de elementos despliega amplias posibilidades. La acepción económica de la palabra *bien*, de acuerdo con la misma fuente, tiene igual espíritu de amplitud al hacer referencia a “todo aquello que es apto para satisfacer, directa o indirectamente, una necesidad humana”.

2.2.1. Naturaleza de los recursos personales

En el ámbito empresarial, se ha procurado establecer y cuantificar los recursos con los que cuenta una empresa: activos físicos, activos intangibles y los derechos que se tenga sobre éstos (Zapata Sánchez 2011, 63), siempre que cumplan ciertas características: que no exista restricciones para su utilización, que aparezcan con ocasión de hechos pasados, que se tenga razonable seguridad de que de su uso permite obtener beneficios económicos ya sea por dinero que ingrese o porque eviten su salida y que sea razonablemente posible asignarles un precio en términos monetarios.

Para gestionar la economía y las finanzas familiares, es conveniente establecer y ponderar los activos personales/familiares. *Respecto a su naturaleza*, estos recursos son también de naturaleza *tangible*: materiales de fácil cuantificación, y de naturaleza *intangible*: inmateriales de complicada cuantificación. Los recursos tangibles abarcarían de forma general a los bienes de consumo y de uso familiar, así como a las inversiones o bienes productivos.

Sin embargo es importante dimensionar lo complejo que puede ser catalogar a los recursos personales intangibles, ya que abarcan: conocimiento, capacidades, saberes, destrezas, rasgos de carácter, pertenencia a redes o grupos que generen relaciones potenciales útiles (Gallo 2012, 3-4). Los activos intangibles contribuyen a que una persona lleve adelante actividades importantes para su realización personal (movilizacióneducativa.net s.f., Cap.4). Algunos de los recursos intangibles tendrían un componente genético importante mientras que otros serían esencialmente aprendidos, sin embargo todos convergen en conocimientos, aptitudes, hábitos y comportamientos, que en general son susceptibles de modelamiento en mayor o menor medida.

El *conocimiento* es uno de los activos intangibles más importantes en los ámbitos empresarial e individual. En el auge de la era del conocimiento, la Contabilidad encuentra grandes dificultades para valorar los bienes intangibles, quizás porque nos encontramos dentro de un sistema de riqueza revolucionario en el cual se ha pasado de depender de recursos tangibles escasos, a tener hoy como principal factor de crecimiento a otro elemento que es en esencia inagotable: el *conocimiento* (Citraro 2014, 5-6). Probablemente esto ocurrió siempre en alguna medida, el señor Harrington Emerson por el año de 1912 ya decía que las ideas son el factor productivo más importante (por encima del capital, la tierra y la mano de obra). Sin embargo lo que se

pone en evidencia en la actualidad es la enorme diferencia que existe entre la valoración contable de activos empresariales (tangibles e intangibles) respecto a su valoración en el mercado, sobre todo para aquellas compañías con altos componentes de conocimiento. Para ilustrar esta realidad, dentro de las 500 empresas estadounidenses que contribuyen al índice S&P500, la relación entre el valor de mercado de la empresa respecto a la valoración en libros de la misma, entre 1990-1995 oscilaba entre 2-3,5 a 1, mientras que para el período 1990-2000 (durante el boom tecnológico) se ubicó entre 3,5-7,00 a 1 (Citraro 2014, 5-6).

2.2.2. Funciones de los recursos personales

En lo que respecta a las *funciones* que pueden cumplir los recursos:

- Satisfacer las necesidades humanas.
- Sustentar o elevar las capacidades productivas.
- Satisfacer un gusto, aspiración o deseo personal.

El caso de los bienes que sirven para satisfacer un gusto o deseo personal más que una necesidad en estricto sentido, es una particularidad frecuente en el ámbito individual/familiar y poco común en el ámbito empresarial (un bien con esas características no podría valorarse como un activo productivo). En este sentido y sin pretender convertir éste criterio en juicio de valor, cabría la posibilidad de considerar que la función de satisfacer meros gustos o deseos, sería poco productiva e inclusive improductiva, en la medida en la que aunque persistiera el objeto al que se destinó los recursos y tuviera valor de mercado residual, quizás no tenga un valor de uso relevante inclusive a criterio de su mismo dueño, lo cual lleva también a la consideración de que la categorización en relación con la productividad tendría que partir de cada persona, basada en el conocimiento de su situación particular, precisamente para que no sea un tercero quien ejerza un juicio de valor sobre la relevancia o irrelevancia del objeto o servicio al que se ha destinado recursos.

2.2.3. Recursos personales y ciclo de vida

Los recursos con los que cuenta una persona a lo largo de su vida, pueden analizarse en función del desarrollo de esas características personales que hacen financieramente productiva a una persona, a las que se designa como *capital humano*,

(Zicari 2008, 65), reconociendo tres etapas en relación con la capacidad productiva de un individuo y estableciendo un ideal de estabilidad a lo largo del tiempo:

- Una primera *etapa de preparación* o capacitación, al final de la cual el capital humano está en su punto más alto mientras que su capital financiero es casi inexistente.
- Una segunda *etapa productiva o de acumulación*, en la cual el capital humano se convierte o genera capital financiero.
- Una *etapa final de desacumulación*, en la cual la posibilidad de convertir capital humano en financiero ya no es significativa, pero si se podría contar con un capital financiero relevante.

Por supuesto este análisis constituye una simplificación, porque mientras transcurre la etapa de preparación, una persona puede elevar o incluso disminuir (con deuda) su capital financiero al mismo tiempo; la etapa de preparación podría extenderse al punto de atravesar toda la vida; e identificar un momento en el cuál el capital humano alcanza su valor máximo puede ser una tarea difícil. Sin embargo es una simplificación útil en la medida que propone un ideal de equilibrio o relativa estabilidad de recursos disponibles a través del ciclo vital, lo cual sería un enfoque válido por su utilidad, para la gestión financiera personal o familiar.

2.3. Objetivos de la gestión de finanzas personales

2.3.1. Objetivos básicos de la gestión de finanzas personales y necesidades humanas

Al tratar sobre los *objetivos de la gestión financiera personal*, será difícil obtener una repuesta de consenso, porque tendrán como punto de partida una estrecha relación con las necesidades humanas fundamentales, y en su esclarecimiento no existe consenso.

De acuerdo con Manfred Max-Need, Antonio Elizalde y Martin Hopenhayn, desde una perspectiva que toma en cuenta por un lado categorías existenciales como: ser, tener, hacer y estar; y por otro categorías axiológicas (propias de la condición del ser humano); las necesidades humanas abarcarían: subsistencia (alimentación, vivienda, trabajo), protección (seguridad social y de salud), afecto (familia, amigos, privacidad, relaciones con la naturaleza), entendimiento (educación), participación (derechos, deberes responsabilidades, trabajo), ocio (juegos, lugares pacíficos),

creación (capacidades, habilidades, técnicas), identidad (sentido de pertenencia, autoestima, consistencia, sexualidad, valores) y libertad (autonomía, autoestima) (Igiñiz 2010, 99).

De acuerdo con ésta perspectiva, las necesidades humanas fundamentales en primer lugar son finitas, constantes, atemporales, clasificables y se satisfacen simultánea y complementariamente; y en segundo lugar son las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos, cambiando solamente los medios y formas de satisfacerlas, de acuerdo con la cultura y el tiempo considerado, por lo cual serían los “satisfactores” (Igiñiz 2010, 99-100) los que estarían determinados por la cultura, mas no las necesidades humanas fundamentales en sí mismas. La consecuencia importante de esta visión de las necesidades es que se considerarían saciables, aunque habría que tener en cuenta eso sí que los bienes económicos o satisfactores que permiten cubrirlas pueden cambiar y usualmente incrementarse con el tiempo.

Por otro lado Maslow propone su pirámide de jerarquía de necesidades, y afirma que éstas se satisfarían por etapas y serían: necesidades básicas (fisiológicas y de supervivencia), necesidades de seguridad y protección, necesidades sociales o de afiliación, necesidades de estima o reconocimiento y necesidades de autorrealización.

En relación con cualquiera de las perspectivas mencionadas y tomando en cuenta que aunque la satisfacción de algunas necesidades podría inclusive encontrarse garantizada por los estados como derecho enunciado, en la vida práctica el ciudadano común urbano en edad adulta, necesariamente tendrá que hacer uso de sus recursos para proveerse de productos y servicios que considere necesarios para sí mismo y para su familia. En esa medida estará tomando decisiones sobre sus finanzas, independientemente de haber establecido objetivos sobre esta materia de forma intencional. Si el individuo ha realizado una planificación financiera, ha definido necesidades y metas en relación con ellas, entonces sus objetivos en términos generales serán al menos *satisfacer sus necesidades actuales y futuras, mediante la óptima utilización de recursos presentes y futuros* (Banco Caminos 2015, 5).

2.3.2. Objetivos financieros personales y ciclo de vida

De acuerdo con el Fondo Multilateral de Inversiones ASBA (ASBA Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID s.f., s.p.), las necesidades y objetivos financieros de una persona obedecerían a su ciclo vital, identificándose las

siguientes etapas dentro de la vida financiera individual-familiar, resumidas a continuación en la tabla 7.

Tabla 7 Características del ciclo vital y sus objetivos financieros

Período vital	Características individuales	Objetivos financieros
Hasta los 18 años	No se tiene ingresos propios Se asimila conocimientos económicos de los padres y otros actores	Aprender a manejar las finanzas personales y familiares
19 a 30 años	Se inicia la independencia financiera y el uso de servicios financieros Comienza a edificarse el patrimonio Se realiza ahorros para el corto plazo	Financiamiento para estudios superiores Ahorros para adquirir los primeros bienes: vehículo
31 a 45 años	Los ingresos y gastos se incrementan Se realizan grandes esfuerzos por construir el patrimonio El ahorro se destina a la educación de los hijos	Adquisición de vivienda Fondo de ahorros para imprevistos Crear un fondo para el retiro laboral Realizar inversiones
45 a 55 años	Los ingresos son los máximos Se consolida el patrimonio básico Se adquiere bienes con poca deuda Se diversifica inversiones Se planea el retiro laboral	Concluir el pago de hipotecas Diversificar inversiones Crear o continuar un fondo para el retiro laboral
56 a 65 años	Los ingresos se estabilizan y luego declinan Los gastos básicos decrecen Las inversiones se diversifican Se incrementa las reservas en efectivo	Incrementar el fondo o inversiones para el retiro laboral
65 años en adelante	Lo ingresos disminuyen Las inversiones son conservadoras Los gastos para salud y recreación se incrementan	Disponer de ingresos suficientes para mantener la calidad de vida esperada

Fuente: (ASBA Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID s.f.) y elab. propia

Hay que considerar que a lo largo de la vida personal o familiar, existe la posibilidad de experimentar eventos imprevistos que tienen repercusiones financieras directas: desempleo involuntario, enfermedades graves, accidentes, incapacidad temporal o permanente y muerte prematura (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 333). Por lo que un objetivo importante durante todas las etapas o períodos vitales es la minimización de las crisis financieras provocadas por eventos imprevistos como los citados.

Tomar en consideración los ciclos vitales de los miembros de la familia, es un elemento fundamental para conseguir la satisfacción de las necesidades características de cada etapa vital, y para ello puede ser de gran ayuda la definición de objetivos financieros. La naturaleza de los objetivos financieros que un individuo o una familia se plantee, reflejará la forma particular de estimar sus necesidades y la satisfacción de las mismas respecto al manejo financiero; de la oportunidad que encuentre en la gestión financiera como un elemento que contribuya al bienestar a lo largo de su vida.

2.3.3. Objetivos financieros personales, prevención de crisis y bienestar

Hasta hace poco tiempo, se consideraba que las finanzas personales carecían de sus propios modelos conceptuales y que era suficiente con adaptar los esquemas de las finanzas corporativas a la escala de una persona o inversor individual (Zicari 2008, 64). Esta perspectiva ha cambiado en vista de que existe un elemento que marca grandes diferencias entre la realidad de una compañía que cotiza en bolsa y tiene un tiempo de vigencia potencialmente ilimitado, a diferencia de la situación personal de un inversor que tiene un ciclo de vida limitado e influenciado por elementos de difícil predicción (años de vida, estado de salud, situación familiar, situación laboral, etc.)

Lo anterior más el efecto de la variación de las capacidades productivas a lo largo del ciclo de vida promedio, pone en evidencia la necesidad de gestionar las inestabilidades financieras provocadas por los eventos que pueden preverse y por los que no pueden anticiparse pero se conoce que pueden ocurrir con un cierto grado de probabilidad (riesgos que se mencionó en el punto 2.3.2.). *Gestionar las inestabilidades financieras servirá para prevenir crisis o suavizarlas, logrando una relativa estabilidad en la satisfacción de necesidades previsibles*, es por lo tanto un aspecto importante de la gestión financiera.

De acuerdo con la OMS (2009) el *bienestar* (personal) incluye la habilidad de estar consciente de las propias capacidades, ser capaz de afrontar las tensiones normales de la vida, trabajar de forma productiva y contribuir positivamente a la sociedad. El bienestar individual es un objetivo social y se relaciona con múltiples aspectos de la vida humana y dentro de ellos con el aspecto financiero. El estudio realizado por investigadoras de dos universidades chilenas (Herrera, Estrada y Denegri 2011, 83,89), al escrutar las posibles asociaciones entre factores económicos y factores psicológicos, encontró una relación significativa entre el *endeudamiento*, un elemento importante dentro de la gestión de finanzas personales, y el *bienestar subjetivo*. En relación con la variable endeudamiento, el estudio chileno definió dos perfiles el “austero” (eficiente en el manejo de recursos económicos y cauteloso respecto al endeudamiento) y en contraposición el perfil “hedonista” (caracterizado por el uso del crédito como forma habitual de obtener bienes y servicios), encontrándose que el perfil austero, presenta mayores niveles de bienestar sobre todo en áreas vinculadas con las relaciones interpersonales; mientras que el perfil hedonista,

presenta puntajes bajos en aspectos del bienestar asociados con las relaciones laborales.

2.3.4. Características de los objetivos financieros personales

Los *objetivos personales financieros y económicos*, estarían entonces encaminados a satisfacer cuando menos las necesidades fundamentales considerando el ciclo de vida humano, procurando el bienestar a lo largo de la vida junto con la minimización de crisis, y estarán determinados por diversos factores de índole personal, social, cultural, coyuntural y del entorno económico (Flores Laime 2011, s.p.).

De manera general como cualquier objetivo, los objetivos financieros o económicos personales deben reunir ciertas características básicas que faciliten su consecución exitosa, las cuales pueden recordarse por medio del acrónimo en inglés SMART (specific, measurable, achievable, result-oriented and time-limited), que en español equivaldrían a:

Específicos: concretando al máximo lo que se desea conseguir: quién lo hará, por qué o para qué, cuándo y dónde. Se puede recurrir a subobjetivos para visualizar los hitos de un objetivo general.

Medibles: el objetivo tiene que ser absolutamente cuantificable y expresarse en términos de fácil comprensión que no deje lugar a dudas.

Alcanzables: los objetivos pueden ser exigentes pero factibles de lograr; prestando especial atención a los recursos y limitaciones existentes. Debe quedar claro cómo o con qué medios realistas se conseguirá el objetivo.

Orientado a resultados: el objetivo debe ser y expresarse como un resultado relevante y anhelado, que invite a seguirlo por su importancia para quien se lo proponga.

Limitado en el tiempo: el objetivo debe tener un plazo de realización y dentro de ello hitos o fases de cumplimiento. Puede ser en general de corto plazo (de uno a doce meses), mediano plazo (de uno a cinco años) o largo plazo (más de cinco años).

Ejemplo: ahorrar \$42.000 dólares en el plazo de cinco años, para cubrir la cuota de entrada para la compra de un departamento en la playa con el fin de alquilar y vacacionar; mediante el ahorro de \$700 desde el excedente mensual del presupuesto familiar, que se depositará en una cuenta de ahorros cada mes e ingresará a una póliza

a plazo fijo cada tres meses. El objetivo descrito define qué se quiere lograr, para qué propósito, durante qué tiempo se ejecuta, con qué recursos, cuál es la meta en cifras y cuál es el plazo para alcanzarla.

2.4. Educación financiera y términos afines

2.4.1. Definiciones de educación financiera y términos afines

La definición de *educación financiera EF* más extendida es la proporcionada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE:

“el proceso por el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos financieros, los conceptos y los riesgos, y, a través de información, instrucción y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber a dónde ir para obtener ayuda y ejercer cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar económico” (Corporación Andina de Fomento 2015, 11)

De acuerdo con la OCDE, ésta definición de EF tendría interpretaciones amplias y variadas como pueden serlo las necesidades en diferentes contextos socioeconómicos. La educación financiera básica abarcaría la comprensión y uso de productos financieros, para luego pasar al entendimiento de conceptos financieros y finalmente desarrollar habilidades y actitudes para la gestión de finanzas personales, momento en el cual se podría esperar cambios positivos en el comportamiento de las personas, en la medida que les permita administrar de mejor manera sus recursos y las finanzas de sus familias.

Otro término que se ha utilizado alrededor del ámbito de la educación financiera y en ocasiones como su sinónimo, es el de *alfabetización financiera*; la misma que a partir de la Encuesta Global sobre Alfabetización Financiera de Standard&Poor`s Rating Services, realizada durante 2014 a 140.000 adultos mayores de 15 años en 140 países, ha sido entendida como la capacidad de responder acertadamente a un cuestionario de cinco preguntas acerca de los siguientes temas: aritmética básica, cálculo de intereses simple y compuesto, inflación y riesgo financiero (López del Paso 2015, 49).

En Chile se ha manejado desde fines de los años noventa un concepto al que se denominó *Alfabetismo Económico AE*, encaminado a contribuir para un buen manejo de los recursos de la población mediante una adecuada y equilibrada satisfacción de las necesidades vitales, con el fin de conseguir una mejor adaptación social (Herrera,

Estrada y Denegri 2011, 84). En éste caso se ha concebido el aspecto financiero (manejo del dinero) dentro del marco general de lo económico. Y es ésta perspectiva la que se ajustaría más a las necesidades económicas y financieras de la población, porque parte de la visión de una satisfacción adecuada de las necesidades humanas, lo cual se diferencia de marcada forma de los enfoques puramente financieros.

2.4.2. Principios de alto nivel OCDE/INFE para la educación financiera

El accionar de la OCDE/INFE en su condición de líder internacional en el desarrollo de políticas globales y herramientas para implementar educación financiera, ha desarrollado instrumentos reconocidos por el G8, G20 y APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) (OCDE 2015, s.p.), entre los que se destacan por su importancia para la implementación de estrategias nacionales en materia de educación financiera, los denominados *Principios de alto nivel de la OCDE/INFE*, en donde las estrategias nacionales de educación financiera están definidas como: *un enfoque nacional coordinado para la educación financiera que consta de un marco o programa adaptado* (OCDE/INFE 2012, 5). Para llevar a cabo una *estrategia nacional de educación financiera ENEF*, la OCDE/INFE propone los siguientes procesos generales:

1. Definición, alcance y objetivo

Elementos propuestos por la OCDE/INFE:

1. Reconocer la importancia de la educación financiera EF, de ser el caso a través de la legislación, definir su significado y alcance a escala nacional en relación con las necesidades o vacíos identificados a nivel nacional.
2. Permitir la cooperación de diferentes partes interesadas, así como designar un órgano responsable o coordinador nacional.
3. Establecer un plan de trabajo para lograr objetivos específicos y previamente definidos.
4. Proporcionar orientaciones para la aplicación de programas individuales con el fin de que contribuyan a la estrategia nacional de manera eficiente y adecuada. (ibídem)

La OCDE considera que no existe un modelo único para desarrollar una ENEF y que es *necesario definir retos nacionales específicos* y adaptarlos a los objetivos de

la política económica a corto y largo plazo. En cuanto a objetivos desglosados, estos podrían abarcar variedad de tópicos y deberían guardar concordancia con las necesidades de inclusión financiera y protección a los consumidores financieros, sin descartar la atención a segmentos de la población potencialmente vulnerables (personas de edad avanzada, jóvenes, inmigrantes, grupos con bajos ingresos, mujeres, obreros, desempleados, comunidades que hablen otro idioma y grupos étnicos).

En cuanto al proceso a seguir cada país debería trazar una ruta adecuada a su situación, la OCDE más que un proceso definido propone un conjunto de elementos a considerar al momento de definir una ENEF. En vista de la diversidad de experiencias, la OCDE/INFE facilita un espacio para compartir la experiencia y buenas prácticas de los países que han aplicado estrategias nacionales.

2. Preparación de la estrategia nacional: definición de su alcance y objetivos a través de la evaluación, planificación y consulta

La OCDE/INFE recomienda que las actividades de preparación estén dirigidas por el Gobierno, una autoridad pública o reguladora o un órgano consultivo/directivo.

1. El primer paso sería realizar un *inventario de las iniciativas* de EF existentes, de los trabajos de investigación y de literatura relevante, de las prácticas internacionales, incluyendo las conclusiones y recomendaciones de la OCDE/INFE; para identificar agentes confiables y adecuados, prácticas operativas replicables y posibles ineficiencias.
2. Un siguiente paso sería la *evaluación de las necesidades de educación financiera* de la población (con estudios a escala nacional) y de las limitaciones políticas nacionales; para definir prioridades y objetivos a corto y largo plazo, y como línea base para evaluaciones posteriores.
3. El tercer paso propuesto por la OCDE son procesos de *consulta a todas las partes interesadas* y al público en general, con el fin de propiciar su trabajo coordinado.
4. El último paso dentro de la preparación de la ENEF, es la *concienciación nacional y la comunicación*, dirigiéndose tanto a las partes involucradas directamente como a la población en general.

3. Estructura de gobierno y funciones de las principales partes interesadas en la estrategia nacional

Dentro de este tema, el primer punto que la OCDE recomienda es que la ENEF sea promovida al más alto nivel político, por una autoridad reconocida por su credibilidad e imparcialidad, capaz de realizar una coordinación intersectorial de los esfuerzos a escala nacional entre las distintas partes interesadas, evitando duplicaciones innecesarias.

El segundo punto se refiere a gestionar los recursos necesarios para una implementación nacional sostenible, involucrando a las partes interesadas que puedan aportar recursos económicos, que como mínimo deberían ser: autoridades públicas relevantes para el tema (educación y finanzas), sector privado y prestadores de servicios financieros, otras partes interesadas de la sociedad civil y de organismos internacionales (asociaciones de consumidores, empresarios, medios de comunicación, empleados públicos u otros).

4. Hoja de ruta de la estrategia nacional: principales prioridades, destinatarios, evaluación de impacto y recursos.

Para trazar la hoja de ruta de una estrategia nacional, se recomienda en primer lugar, definir prioridades para las políticas de EF de acuerdo con los resultados obtenidos en la fase de preparación; además definir objetivos (a corto, mediano y largo plazo) realistas y cuantificables, dentro de un enfoque global e intersectorial calendarizado.

La OCDE/INFE sugiere que se puede incluir como prioridades de la política de educación financiera las siguientes: “un mayor acceso y uso de los servicios financieros adecuados, unas decisiones de inversión y ahorro más apropiadas, una reducción del endeudamiento y una mayor responsabilidad en relación con el crédito, la mejora del nivel y la calidad del ahorro para la jubilación y cuestiones relacionadas con las pensiones, y la toma de decisiones más informadas en materia de riesgos y de seguros”.

Luego debe definirse la medición de impactos a realizarse en intervalos de 3 a 7 años. También podría incluirse indicadores para medir el impacto de las políticas aplicadas, la evolución de las habilidades adquiridas y las necesidades en materia de cultura financiera.

Finalmente, la OCDE/INFE recomienda destinar recursos para las principales fases del desarrollo, implantación y evaluación de la estrategia nacional, sobre todo si

se ha definido proyectos específicos. Además se exhorta a fomentar que el sector privado aporte económicamente y/o con materiales a la estrategia nacional.

2.4.3. Alfabetización económica

Los principales aportes sobre alfabetización económica son los realizados por investigadores de universidades chilenas; en ellos se distingue que a partir de su interés por la *alfabetización económica*, dentro de un ámbito más general y completo que sería la educación económica, se abarca los temas financieros como parte de lo económico.

Uno de estos estudios ha relacionado los impactos económicos y específicamente los conceptos de *alfabetización económica AE* (conceptos, habilidades, destrezas y actitudes que permiten la comprensión del entorno económico), *hábitos de consumo HC* (reflexivo o impulsivo) y *actitud hacia el endeudamiento AE* austero o hedonista), con algunos aspectos del *bienestar humano subjetivo* (Herrera, Estrada y Denegri 2011, 84). Los principales resultados de estos estudios indican una relación positiva entre un estilo de vida austero (actitud cautelosa ante el endeudamiento) y el nivel de satisfacción subjetiva total y la felicidad; así como una relación negativa entre una actitud hedonista (uso del crédito como recurso habitual) y la satisfacción subjetiva relacionada con el ámbito laboral y el control de situaciones.

Dentro de otra línea de investigación, realizada para niños y jóvenes de 6 a 18 años en Chile y Colombia, y grupos adultos en Chile, se ha determinado que la comprensión del mundo económico en relación con el dinero durante la infancia y adolescencia, se realiza por etapas, resumidas en las tablas 8, 9 y 10 que dependen de (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 26-29):

- El desarrollo de instrumentos cognitivos (función natural de la edad)
- El nivel socioeconómico
- El entorno cultural, y
- La experiencia económica a la cual se han visto expuestos

Tabla 8 Niveles de pensamiento económico – Nivel I

NIVEL I: Pensamiento extraeconómico y económico primitivo	
SUB NIVEL 1A:	El dinero se asocia a la compra como un ritual, se considera que su “fabricación” es un acto libre y su procedencia es fantástica, azarosa o irreal. No se percibe restricciones para la emisión monetaria, se cree que su nominación y el valor que posee es una decisión arbitraria de los “fabricantes”. Se considera a la fábrica, banco o cajero como fuentes inagotables de dinero.

Pensamiento extraeconómico	No existen nociones sobre un ciclo de circulación, el dinero solo se “reparte”. No se comprende la conexión entre trabajo y remuneración.
SUB NIVEL 1B: Pensamiento económico primitivo	Desaparece la alusión a fuentes fantásticas para explicar el origen del dinero. Ya se considera que el dinero se fabrica a través de una institucionalidad primitiva, que debe cumplir ciertas reglas morales, de calidad y tener permisos. Se da a las autoridades las funciones de asignar el valor al dinero y de repartirlo a todos de forma suficiente y equitativa, como una función altruista de su parte. Hay dificultad para comprender la función de intercambio del dinero. Aparecen conexiones estables entre trabajo y remuneración, sin importar la especialización del trabajo ni incluir nociones de ciclos productivos. Surgen concepciones básicas de circulación del dinero. El banco ya no es una fuente disponible de dinero sin un depósito previo.

Fuente: (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 27-28) y elaboración propia.

Tabla 9 Niveles de pensamiento económico - Nivel II

NIVEL II: Pensamiento económico subordinado	
	<p>Se reflexiona y añade referentes concretos, aunque todavía es difícil realizar inferencias.</p> <p>Se supera muchas contradicciones y se reelabora los conceptos en una estructura más integrada.</p> <p>Se entiende a la ganancia como eje central del quehacer económico social.</p> <p>Comprensión de la existencia de restricciones en la realidad social y abandono del voluntarismo como mecanismo explicativo de la participación social.</p> <p>Se separa por primera vez el ámbito personal del institucional-económico.</p> <p>Comprensión inicial del carácter fiduciario del dinero.</p> <p>Conceptualización global de la sociedad regida por preceptos morales y leyes necesarias para su funcionamiento y aplicadas por el Estado.</p> <p>Comprensión incipiente de la circulación monetaria, relaciones entre emisión (estado), circulación (bancos) y procesos productivos (relaciones laborales y mercado).</p> <p>Se incorpora el concepto de tasas de interés en los préstamos, se reconoce el ahorro en un banco, pero no se establece relaciones entre ellos.</p> <p>No se tiene una interpretación ideológica de los cambios o ciclos económicos.</p> <p>Se conceptualiza juntos al estado y al gobierno, se los concibe paternos y encargados de la organización, regulación, distribución de recursos y el control.</p> <p>No se comprende un rol subsidiario para el estado-gobierno (caso chileno).</p> <p>Se comprende muy poco sobre los medios de financiamiento del estado, aunque se reconoce su capacidad de emisión monetaria y la existencia de impuestos.</p> <p>Baja valoración de la iniciativa individual y social para lograr cambios sociales.</p>

Fuente: (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 28-29) y elaboración propia.

Tabla 10 Niveles de pensamiento económico - Nivel III

NIVEL III: Pensamiento económico inferencial	
	<p>Se emplea la lógica formal y reflexión avanzada para conceptualizar de forma global los procesos sociales y económicos, sus variables y sus cambios.</p> <p>Se establece relaciones entre sistemas, procesos y ciclos. Se puede hipotetizar.</p> <p>Se comprende la determinación múltiple de los procesos económicos y sociales.</p> <p>Se tiene interpretaciones ideológicas de los cambios, ciclos y políticas económicas.</p> <p>La conceptualización del estado es despersonalizada y se comprende su función subsidiaria (caso chileno).</p> <p>Se comprende el rol de los impuestos, aranceles y rentabilidad de las empresas públicas, en el financiamiento del estado.</p> <p>Alta asigna una alta valoración de la iniciativa individual y social para el logro de cambios sociales y como influencia en las políticas económicas.</p>

Fuente: (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 29) y elaboración propia.

2.4.4. Educación financiera y formación ciudadana para la vida

El texto denominado Libro Maestro de Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 5), es el primer producto elaborado dentro del Proyecto Educativo *Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor* en Costa Rica. Se trata de una base documental, un material educativo que desarrolla conceptos y contenidos sobre educación financiera ligados a la comprensión del contexto económico, por lo que incluye nociones indispensables sobre Economía para luego abordar aspectos e instrumentos propios de las finanzas, dentro del ámbito de aplicación personal y familiar. Ver Anexo 2.

En este texto se expone como aporte fundamental el concepto de *libertad financiera*, como un paradigma para las finanzas personales y familiares, mediante un determinado tratamiento a los conceptos de ingreso, consumo, ahorro, inversión y rentabilidad. Al respecto propone que: “Si se tiene un *ingreso* y se *consume* menos de los que se percibe, entonces se genera un *ahorro*; si el ahorro se *invierte* y por lo tanto se incrementa, entonces se tiene una *rentabilidad* y, si ella es mayor que los consumos, se llega a una situación de *libertad financiera*” (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 44).

Este texto hace referencia también a las cuatro leyes sobre el manejo del dinero en el ámbito personal y familiar, muy relacionadas con el concepto de libertad financiera:

Ley de ganar: consiste en plantear estrategias y criterios relativos a cómo ganar dinero, es el primer paso para atraer recursos.

Ley de gastar: consiste en desarrollar hábitos de consumo inteligentes que permitan vivir sin angustias, sin olvidar jamás que no se puede gastar más de lo que se gana o genera.

Ley de ahorrar: señala que la única manera de crear un patrimonio es ahorrando. Para fines prácticos se puede considerar al ahorro como un gasto más.

Ley de invertir: si se tiene excedentes, debe procurarse que produzcan rentabilidad, buscando la inversión más conveniente para cada persona/familia.

2.5. Análisis de los enfoques sobre educación económica y financiera

2.5.1. Lineamientos y resultados de la OCDE/INFE respecto a educación financiera

Analizando en primer lugar la definición de la OCDE acerca de la educación financiera, en vista de que es la más extendida y aceptada, ésta plantea que los conocimientos sobre productos y conceptos financieros serían determinantes o un paso indispensable para una gestión personal/familiar económica adecuada (administración de recursos individuales o familiares), lo cual es una premisa muy discutible. De acuerdo con las investigaciones sobre psicología económica, *el comportamiento económico* interactúa con manifestaciones individuales, grupales y colectivas, y tiene componentes interactivos, simbólicos y estructurales (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 6). Las acciones concretas que llevan a cabo las personas en su calidad de actores económicos, combinan factores que involucran a la persona en su totalidad, con su historia, características personales, sociales, culturales y de contexto económico, e involucran dinero, tiempo y esfuerzo. Pero en definitiva el comportamiento económico *repercute sobre el manejo del dinero o aspecto financiero*, por lo que en relación con la gestión de finanzas personales, lo financiero sería una parte importante dentro del ámbito económico, pero no al revés como plantea la OCDE.

Los contenidos sugeridos por la OCDE/INFE sobre educación financiera y a partir de los cuales se realiza evaluaciones diagnósticas y programas dirigidos a la población, se han centrado en la inclusión financiera (bancarización sobre todo en países menos desarrollados o emergentes), la alfabetización financiera (específicamente: tasas de interés, inflación, riesgo) y la educación financiera propiamente dicha (capacidades financieras en general, sobre todo en lo relacionado con inversiones y ésta parte dirigida principalmente a la población de países desarrollados).

Sin embargo, aún en países pioneros en la implementación de educación financiera como Estados Unidos, las crisis financieras con repercusiones en la economía real, están ligadas a un insuficiente desempeño financiero por parte de la población en general. Habiendo hecho énfasis en la inclusión financiera y en la comprensión de tres conceptos importantes (tasas de interés, inflación y riesgo), como

objetivos fundamentales de la educación financiera; pareciera que se sobreestimó sus beneficios, al imaginar que con una mayor inclusión financiera (mayor uso de cuentas bancarias, créditos formales, etc.) o con hacer un correcto cálculo de tasas de interés, se resolverían en sus raíces los vacíos característicos de la gestión de finanzas personales y familiares: escasez de planificación, improvisación en el gasto, falta de visión a largo plazo, una cultura muy sensible a la persuasión publicitaria y poco previsiva, la prevalencia de una cultura de consumo irreflexivo, el desbalance entre lo producido versus lo consumido, la incomprensión de los procesos macroeconómicos que afectan una inversión, etc.

Pero tal como lo diría la investigadora del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos CEMLA, María José Roa “no hay consenso sobre cómo definir el éxito de un programa o incluso cómo definir la educación financiera” (Muccino 2014, 51-52), como tampoco existe objetivos claros sobre los resultados específicos que se espera lograr con los programas de educación financiera, sobre lo cual Roa dice que los directivos deberían preguntarse “¿Cuál es el objetivo del programa? ¿Qué buscas y a quién está dirigido? ¿Buscas que la gente use más tarjetas de crédito o el mejor uso del crédito y del ahorro? Que se tenga claro el objetivo”.

Y este es quizás el punto exacto en el que habría que preguntarse cuáles serían los *objetivos concretos* que podrían cubrirse aplicando los lineamientos para la educación financiera plateados por la OCDE, que ha procurado contribuir con un mismo enfoque, a satisfacer las necesidades tanto de la gestión financiera individual y familiar como del sector financiero; pero es posible que las necesidades reales de la población en temas económicos y financieros, no estén alineadas absolutamente con los objetivos del sistema financiero y quizás tampoco se encuentren reflejadas de forma completa en los programas de educación financiera que se llevan a cabo con los lineamientos de la OCDE, que tienen un enfoque casi puramente financiero y escasamente económico, y que solo parcialmente han contemplado variables relativas al *comportamiento económico* de los individuos (como consumidores de bienes y servicios, entre ellos financieros), que de acuerdo con muchos investigadores latinoamericanos son un punto clave que no debería dejarse a un lado (Muccino 2014, 64) y cuyas particularidades se abordarán más adelante.

2.5.2. Investigaciones sobre alfabetización económica

Los aportes investigativos chilenos se han desarrollado dentro del ámbito de la psicología económica, han estudiado la influencia de la *alfabetización económica, hábitos de consumo y actitud hacia el endeudamiento* sobre la *satisfacción humana subjetiva*, pero no han abarcado el estudio de las mismas variables sobre los componentes objetivos del bienestar (condiciones de vida) o sobre los resultados económicos individuales de la población. Sin embargo el enfoque psicológico de estos estudios chilenos, al haber considerado no solamente conocimientos y destrezas relativas a lo económico, sino también actitudes impulsivas o rasgos hedonistas por ejemplo, podría ser un acercamiento importante a la realidad de la gestión económica/financiera individual y familiar, que de acuerdo con lo que señalan los estudios neuronales más recientes que se detallarán hacia adelante, estaría compuesta por decisiones que en mayor medida son subconscientes.

Las investigaciones chilenas sobre la forma en que la comprensión del mundo económico se incorpora a las personas (por etapas cuyas características se describieron en las tablas 4,5 y 6), pueden ser un punto de partida para evaluar niveles de comprensión económica y encaminar procesos educativos sobre temas económicos, de acuerdo con el nivel de entendimiento de cada grupo en particular, seleccionando el tipo de herramientas, lenguaje, etc. que puedan ser idóneos de acuerdo con las características del grupo objetivo. Esto es lo que propone también la OCDE en sus lineamientos generales, aunque sin acompañar su propuesta con una metodología que catalogue la comprensión global del entorno económico por niveles o escalas, sino en función de unos conocimientos financieros limitados a tasas de interés, inflación y riesgo.

2.5.3. Proyecto Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor

La educación financiera en este proyecto costarricense está dirigida a desarrollar conocimientos, promover actitudes y fomentar habilidades, que permitan *a las personas* contar con elementos que les faciliten cumplir con las necesidades futuras y al mismo tiempo con las obligaciones diarias (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 184). Por lo que el rasgo fundamental tanto del proyecto como del texto que se describió brevemente, es su enfoque hacia los *intereses incuestionables de la población*. Y con el centro de atención puesto en las finanzas individuales y familiares,

amplia el horizonte hacia el quehacer empresarial, la sociedad en general y el país, así como hacia los campos del conocimiento relacionados, en particular hacia la economía y por supuesto hacia las finanzas.

Éste proyecto, por su orientación realista y didáctica hacia la población, es quizás el mayor aporte teórico encontrado para tratar el tema de gestión de finanzas personales, en él se define sin ambigüedades ni contradicciones los objetivos y necesidades reales de la gente común: incrementar los ingresos, fijar metas financieras y económicas, hacer consumos reflexivos cubriendo necesidades presentes y futuras, generar ahorros, dar buen uso al crédito, evitar el endeudamiento innecesario o fuera de control, minimizar los gastos imprevistos, incrementar el patrimonio, realizar inversiones, incrementar los ingresos pasivos, incorporar las obligaciones tributarias a la planeación financiera, realizar transacciones financieras con seguridad. Se analiza desde la perspectiva de la conveniencia personal y social: los conceptos de economía, riqueza/recursos, prosperidad y dinero, las decisiones económicas/financieras, las formas de pago, las inversiones, los productos y servicios financieros, los impuestos, la mitigación de riesgos, etc.

2.6. Gestión de finanzas personales y cultura

Tratar sobre la gestión económica y financiera, requiere una conexión inevitable con la cultura, ya que el contexto social, cultural, situacional y factores económicos, influyen en las decisiones y conducta de los actores individuales (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 7). De acuerdo con la Dra. Mariela Denegri (PhD), en la cultura posmoderna neoliberal aparece un elemento nuevo como componente y referente significativo de la *identidad individual* consistente en el hecho de “*tener*” y se vuelve más o menos relevante en distintos ámbitos geográficos pero es considerado definitivamente un fenómeno mundial. A partir de esta realidad, el consumo es el gran articulador para la construcción de identidad, con lo cual se desencadenan procesos complejos que tienden a catalogar al individuo básicamente como un consumidor y todo cuanto pueda necesitar o requiera “*tener*” se consideraría un objeto de consumo, incluyendo elementos de tipo material (ej: bienes u objetos) como de tipo inmaterial (ej: educación).

2.6.1. Cultura de consumo

Las aspiraciones o metas de las personas están influidas por la cultura predominante. Si las aspiraciones de la sociedad en su conjunto están más marcadas por ideales de posesión, esto se reflejará individualmente en la percepción de una necesidad por consumir aquello que la mayoría aspira a consumir, que la publicidad induce a pensarlo como una necesidad adicional, o que representa un símbolo de status deseable. Un efecto importante de esta situación a nivel individual es el hecho de que el punto de referencia cambió de ser básicamente interno cuando la referencia de identidad predominante era “ser”, a ser externo cuando lo más importante para la identidad individual es “tener” (Denegri Coria, Nuestra propuesta de educación económica en la escuela 2009, s.p.).

Más allá de los conflictos de identidad que la cultura consumista pueda acarrear, desde el punto de vista económico surgen situaciones complejas por resolver a distintos niveles; como por ejemplo, *a nivel global*: la generación creciente de basura asociada al consumo desmedido y posiblemente innecesario, que por un lado rebasa los límites que el medio ambiente puede resistir y a la vez representa un desperdicio de recursos; *a nivel individual*: la ineficiencia en el uso de recursos, ligada a la escasa priorización de necesidades o a la alta incidencia de compras impulsivas, problemas generalizados de salud con altos costos ocultos, ocasionados por el sedentarismo asociado al consumo y al uso predominante de vehículos, así como debido a una alimentación guiada por la publicidad y no por criterios nutricionales, etc.

Dentro del punto de vista económico, considerando que la cultura consumista de la sociedad posmoderna es una realidad, surge a nivel individual una cuestión a resolver y es cómo reconciliar el comportamiento económico de individuos con una percepción de *necesidades de consumo* o de *posesión* potencialmente ilimitadas, con el hecho de contar con unos recursos limitados para satisfacerlas. Quizás una reflexión individual sobre las *necesidades propias* de cada persona sea un punto de partida para equilibrar las aspiraciones de cualquier índole con las capacidades reales de pago. Volver a la determinación de las necesidades propias significaría en realidad un esfuerzo por retomar el punto de referencia propio, anteponiéndolo al punto de referencia externo.

En vista de que los recursos usualmente son finitos, la cultura predominante de consumo requiere equilibrarse con una mayor reflexión en torno al destino del

consumo, partiendo por una categorización acerca del consumo de bienes/servicios como: imprescindibles, productivos y prescindibles, junto con la comprensión de las implicaciones costo/beneficio que cada clase de consumo trae consigo, tanto a nivel individual, como a nivel nacional y global.

2.6.2. Cultura de masas

Según diversos expertos, la cultura de masas se define como un *producto*, que tiene como fin incidir en las personas (consumidores) modelando en ellas una cierta forma de sentir, pensar y actuar. Las ideas y costumbres se exhiben y transmiten por medios de comunicación masivos, especialmente por televisión, y son asimiladas por la gente día a día, dando como resultado un moldeamiento progresivo de grandes grupos poblacionales.

La cultura de masas es un fenómeno característico de la globalización y está estrechamente relacionada con el consumismo. El rol de la cultura de masas ha sido homogenizar lo que siente y piensa el mercado, ha logrado estandarizar el consumo de la gente promedio; en esas circunstancias la publicidad aplicada es más efectiva para grupos poblacionales cada vez más grandes.

De acuerdo con la escuela de Frankfurt, los sujetos sociales en la cultura de masas se caracterizan por (Universidad de Murcia s.f., 230-232):

La *sensación de "irrealidad"* permanente con una fuerte orientación hacia el presente.

El *hedonismo* con una exacerbación del deseo de disfrute y otorgando mayor importancia al acceso antes que a la propiedad real.

El *narcisismo* con una desestructuración de los grupos primarios en función del individuo.

La *formalización* reflejada en la recurrencia a estereotipos y simplificaciones como requisito para la difusión.

La *pasividad* con una creciente mitigación de la responsabilidad, de la conciencia de participación y de la colectividad.

El *aislamiento* paradójico de la sociedad globalmente interconectada mientras sus individuos se aíslan unos de otros.

La *pérdida de autenticidad* con el recurso al simulacro y a la lógica del "como si" evidenciada en una divergencia entre la praxis y la norma, una fusión

realidad/ficción con una hibridación de géneros y códigos expresivos que conducen a la homogeneización del imaginario sociocultural.

La *hipervisibilidad* de la cultura de masas convirtió a la imagen en el mayor signo de presencia confiriendo más importancia a la forma que al fondo.

2.6.3. Cultura de riqueza/pobreza

Investigaciones recientes de neurociencias han abordado el estudio de la “mentalidad” o predominancia cultural de las poblaciones en relación con el dinero, y en lo que respecta a la población latina, se concluye que tiene una “mentalidad de pobreza” en contraposición a lo que se podría llamar “mentalidad de prosperidad” (BiiALab 2016, s.p.). Esta mentalidad de pobreza estaría influida por un “constructo de pensamiento” alimentado por aspectos religiosos, preceptos culturales, elementos históricos y aspectos sociales; los mismos que han determinado una actitud cultural generalizada que no propende a la generación de riqueza, no procura el mantenimiento de la misma o a ambas cosas a la vez.

La mentalidad de escases o abundancia, se ha mencionado muchas veces a partir del experimento sobre el vaso lleno con agua hasta su mitad, señalando que quien lo ve casi vacío está mirando con una perspectiva pesimista de escases, prestando más atención a lo que falta que a lo que si tiene; que quien lo ve casi lleno desborda optimismo y perspectiva de abundancia, pero quizás carezca de una apreciación objetiva; pero quien al mirarlo considera que ya tiene la mitad y piensa enseguida en llenarlo completamente, tiene la perspectiva realista, proactiva y de abundancia (BACCREDOMATIC Red Financiera 2008, 39). Entre las tres perspectivas descritas, es la última la que se necesita reforzar socialmente.

2.7. Comportamiento económico y financiero

En un sentido general, de acuerdo con la psicología económica las decisiones económicas se relacionan con factores personales, sociales y culturales, situacionales y económicos externos o generales (Flores Laime 2011, s.p.).

Los *factores personales* incluyen las características de la personalidad, motivaciones, valores, actitudes, el estilo de vida y nivel de alfabetización económica; y están influidos por la ubicación geográfica, edad y género.

Los *factores sociales y culturales* de una persona están determinados por los valores y normas de su cultura, por el estrato socioeconómico de pertenencia, las expectativas sociales y en general por las características políticas y culturales del medio social.

Los *factores situacionales* son las condiciones y circunstancias que atraviesa el individuo en determinado momento: el ingreso, edad (cronológica/cognitiva), tamaño de la familia, tipo de hogar, estado de salud, características y ofertas del mercado.

Y los *factores económicos generales* se relacionan con la percepción del estado económico del país, la valoración de la política económica, características de la distribución del ingreso nacional y variables concretas tales como: inflación y tasas de interés. Las actitudes positivas o negativas que generan los factores económicos inciden en las decisiones personales de gastar, ahorrar o invertir.

2.7.1. Conducta del consumidor

Las aproximaciones de la *psicología* indican que con relación al ámbito económico, la conducta humana no cumple con el principio de racionalidad (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 46-47). Entendiéndose que un comportamiento racional implicaría que las personas actúen en coherencia con las circunstancias que les rodean o que son conscientes de las consecuencias que deriven de sus acciones y de acuerdo con ello tomen decisiones que conduzcan a resultados buscados y probables. En la práctica esta suposición sobre la racionalidad de las decisiones económicas humanas no encuentra una correspondencia estricta con la realidad, por lo que se ha optado por usar el término “*maximización*” de resultados, para describir la conducta real del consumidor, con lo cual se evita analizar su racionalidad o irracionalidad y se hace notar que las personas maximizan (subjetivamente) su utilidad total cuando toman decisiones económicas.

La psicología se esfuerza por establecer relaciones causa-efecto dentro de los procesos de compra, para lo cual utiliza dos orientaciones principales: la del *procesamiento de la información*, cuyo enfoque insiste en la prevalencia de la racionalidad y se interesa en la forma cómo ocurre el procesamiento de la información en las decisiones de los consumidores; y la *experiencial*, que en relación con la conducta de compra estudia los aspectos culturales, sociales, emocionales y afectivos,

con una visión abierta, en búsqueda de interpretar los procesos de forma profunda y humana, aunque su descripción aún sea cualitativa y difícil de cuantificar.

Tan marcado está el comportamiento humano de reacciones de cuestionable racionalidad, que inclusive el comportamiento de los inversores, quienes dentro de la población general serían los menos novatos en temas financieros, se reconoce que afecta más una pérdida que lo que satisface una ganancia por el mismo valor o que en un momento de pánico o euforia tienen comportamientos gregarios injustificados.

La actitud de las personas frente al aprendizaje de nuevas tareas así como para explicar los resultados personales que obtienen, se clasifican de acuerdo con dos tipos de expectativas o formas de pensar: la localización o *locus de control interno* y la localización o *locus de control externo*, cuyas características se describen en la tabla 11. (actiweb.es s.f., s.p.).

De acuerdo con la psicología del comportamiento económico, el locus de control tendría gran influencia en las actitudes concretas frente a la planificación, la compra y el endeudamiento (Denegri Coria, Introducción a la Psicología Económica 2010, 34). Un locus de interno sería favorable en mayor medida al autocontrol sobre los aspectos financieros, actitudes reflexivas frente a las compras y el endeudamiento, mientras que el locus de control externo sería más proclive a la influencia externa, social o publicitaria por ejemplo y tendría mayor dificultad para encontrarle sentido a la planificación o a desear tomar el control personal de las situaciones.

Tabla 11 Rasgos de personalidad de acuerdo al locus de control

LOCUS DE CONTROL INTERNO	LOCUS DE CONTROL EXTERNO
Los resultados son atribuidos a las propias conductas y actitudes.	Los resultados se atribuyen a otras personas (con más poder), al destino o a la suerte.
Menos susceptibilidad a los intentos de influencia externa.	Sensación de impotencia frente a las fuerzas externas.
Consideran que sus destrezas son muy influyentes sobre los resultados obtenidos.	Consideran que sus conductas y habilidades no pueden cambiar los resultados que obtienen.
Tienen menor ansiedad y mayor autoestima.	Presentan mayor ansiedad y menor autoestima.
Son más responsables y hacen esfuerzos por cambiar su situación.	Son menos responsables y creen que sus esfuerzos no van a cambiar la situación.
Tienen mayor salud mental y física.	Presentan menor salud mental y física

Fuente: Actiweb.es y adaptación propia

2.7.2. Neurociencias y comportamiento humano

Sin embargo, la mayor contribución al momento de explicar el comportamiento humano tan poco racional, la proporcionan las investigaciones vanguardistas llevadas a cabo por expertos en neuromarketing (BiiALab 2013, s.p.) y neurociencias en

general, las cuales afirman que al menos el 85% de los procesos de decisión (incluidos los de compra) son subconscientes y menos de un 15% tienen componentes conscientes, sin importar las innumerables razones (conscientes) que las personas dan antes y después de sus decisiones de compra. Estos estudios indican también que la respuesta humana frente a los estímulos (publicitarios por ejemplo), están fuertemente influida (en un 50% aproximadamente) por la cultura “heredada” y que definitivamente “la cultura modifica la respuesta neurológica”, ya que se observa que un mismo mensaje puede tener respuestas neuronales opuestas en dos culturas distintas, y que además no existe un estímulo que sea igual de efectivo para hombres que para mujeres.

Estos estudios van más allá afirmando que la gran mayoría de la población ni siquiera sabe conscientemente qué quiere en realidad, por lo que los mensajes publicitarios efectivos para conseguir inclinación hacia la compra de un bien/servicio, sólo necesitan incluir tres componentes: una pequeña razón que no sea discordante con la forma de pensar del sujeto (dirigida al córtex o la parte racional del cerebro), seguida de una apelación importante a su parte emotiva que consiga generar emociones positivas (dirigida al cerebro límbico: emocional e intuitivo) y por último un mensaje que implícitamente responda a las necesidades básicas de supervivencia humana mitigando el miedo, apelando al instinto reproductivo o al ahorro de energía individual (dirigido al cerebro primitivo o reptiloide). Un mensaje como el descrito, según los estudios de neuromarketing, consigue crear una conexión afectiva y efectiva con la mente del consumidor promedio, indispensable y casi suficiente para que decida “comprar”, independientemente de lo que el consumidor diga sobre sus razones para adquirir bienes o servicios, ya que las razones “conscientes” son a lo mucho influyentes en un 15% sobre la decisión real de compra, como se refirió anteriormente (BiiALab 2013, s.p.).

En definitiva, la satisfacción de necesidades subconscientes más que conscientes, sería la gran impulsora para la compra y el consumo (en mayor medida que la satisfacción de necesidades señaladas racionalmente); y este hallazgo tiene implicaciones inquietantes en relación con los estudios sobre comportamiento humano que utilizan herramientas en las cuales las personas responden a preguntas sobre su conducta, gustos y preferencias, pues no se podría considerar que las respuestas contestadas de buena fe sean confiables para predecir o describir de forma real el

comportamiento humano (económico por ejemplo); la mayoría de ellas informarían sobre la actitud consciente de una persona, pero advertirían poco sobre la actitud inconsciente que sería predominante; lo cual requeriría validar sus resultados con otros aspectos que puedan aportar evidencia o datos tangibles para correlacionarlos con las respuestas obtenidas.

De manera general, sería necesario que los cuestionarios sobre aspectos económicos actitudinales tengan una fuerte orientación psicológica; o bien desde otra perspectiva enfocada en resultados, se indague directamente sobre las acciones que en concreto ejecuta una persona dentro de su desempeño económico, sin lugar a juicios de razón o ambigüedades.

2.8. Gestión de finanzas personales

2.8.1. Enfoques de la gestión de finanzas personales

2.8.1.1. Seguridad financiera

Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *seguridad financiera* significa cumplir con las necesidades futuras y al mismo tiempo con las obligaciones diarias (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 129). Se utiliza también la *prosperidad* como término afín al de seguridad financiera, y se trata de una aspiración generalizada que consistiría en adquirir una base económica suficiente que permita vivir sin contratiempos y facilite disfrutar la vida con dignidad y felicidad.

Conseguir la seguridad financiera o prosperidad requiere como ingredientes generales una actitud afín a éste propósito, educación suficiente, capacidad para tomar decisiones oportunas y convenientes, así como para plantearse y seguir sostenidamente estrategias adecuadas. Según Yager (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 129), la prosperidad se regiría por algunos elementos importantes o principios: los sueños y metas, la objetividad, el trabajo constante, entusiasmo impulsor, la seguridad en el éxito, la perseverancia, la inversión y la mirada puesta en las personas.

La seguridad financiera es el *paradigma de una apropiada gestión financiera* personal o familiar; construirla requiere sostener y estabilizar el suministro de recursos y para ello es necesario administrarlos adecuadamente. Dicho de otro modo, no cabe esperar que la seguridad financiera llegue, corresponde edificarla, lo cual conlleva una

actitud esencialmente proactiva, por lo que es común asociar una *adecuada gestión financiera personal* como una característica de las personas *proactivas y prósperas*.

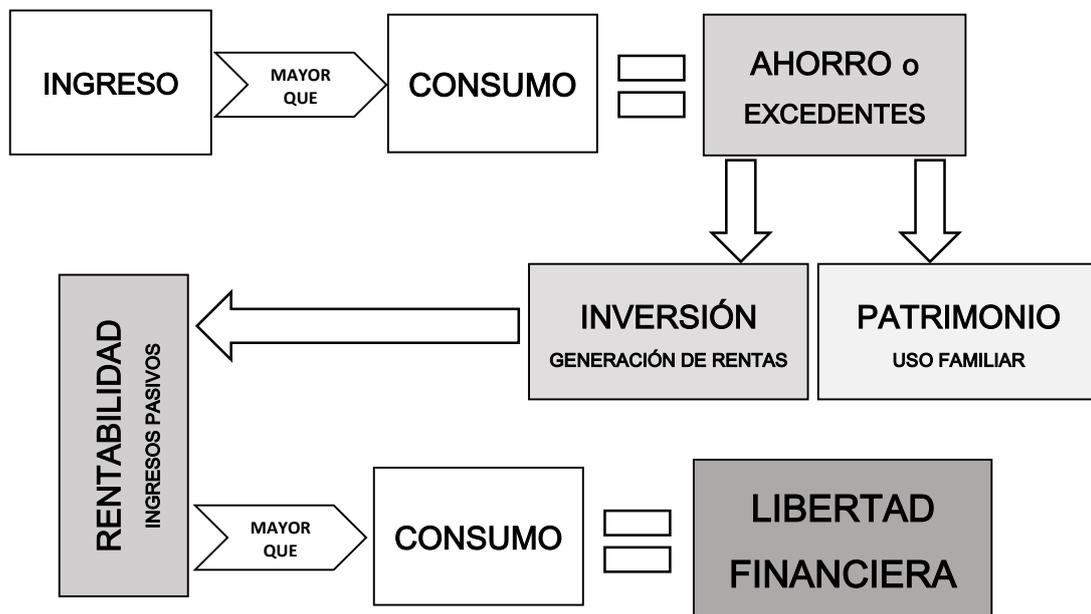
2.8.1.2. Libertad financiera

Pero si la seguridad financiera es un objetivo general conveniente, ¿cuál sería el *mejor escenario* de una gestión de finanzas personales/familiares próspera? ¿Cuál es el paradigma de la mejor gestión financiera personal o familiar posible?

Respondiendo a ésta pregunta surge el concepto de *libertad financiera*, que propone un poco más que la adquisición de una base *económica suficiente que permita vivir sin contratiempos y facilite disfrutar la vida con dignidad y felicidad*, plantea encaminarse hacia una situación económica y financiera, en la cual los ingresos requeridos para mantener la calidad de vida normal (los gastos habituales) se generen como ingresos residuales (rendimientos de las inversiones realizadas), sin que sea indispensable recurrir a los ingresos lineales (producto del trabajo personal), con lo cual se estaría rescatando el *tiempo* personal para actividades elegibles, con la *libertad* de que sean remuneradas o no. (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 46). Un esquema del concepto de libertad financiera se encuentra en la ilustración 1.

La *seguridad financiera* ya considera el *dinero* necesario a través del ciclo de vida como contribuyente importante de la calidad de vida personal/familiar, sin embargo el mayor alcance de la *libertad financiera* consiste en combinar el *dinero con la libre disponibilidad del tiempo personal*, como insumos fundamentales para una buena calidad de vida. En esa perspectiva, la búsqueda de libertad financiera tendría que empezar lo antes posible en la vida de cada persona, con el fin de aprovechar el bienestar financiero pero sobre todo el tiempo personal, durante el mayor tiempo posible. Es importante advertir que lograr libertad financiera antes de las edades de jubilación usuales en el medio, podría implicar la utilización de estrategias de inversión más sofisticadas que los fondos tradicionales de pensión, adicionalmente o en vez de ellos; lo cual demandaría una mayor preparación de los inversores personales o la delegación de sus inversiones a especialistas.

Ilustración 1 Proceso hacia la libertad financiera



Fuente: (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 220) y adaptación propia

2.8.2. Elementos de la gestión de finanzas personales

El ámbito de la gestión de finanzas personales, entendido en un sentido amplio abarca los siguientes aspectos (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 41-43):

- La adquisición de conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres favorables al logro de una libertad financiera, en el contexto del desarrollo económico y social del país. En un ambiente de constante cambio, implica un aprendizaje continuo.
- Conocimientos básicos de economía, sus principios y leyes, y la aplicación de los mismos a la realidad personal, familiar, comunitaria, empresarial y nacional.
- Entendimiento de la economía en relación con los recursos y la productividad.
- La administración de la riqueza por parte de las personas, familias, empresas y países; principios hacia la prosperidad y el proceso de economizar.
- Características del dinero y sus usos (recurso para el consumo o la productividad).

- *La planificación*, las metas o resultados buscados y las decisiones financieras, considerando objetivos personales durante las etapas financieras individuales y familiares. La formulación de metas se establece con base en los estados financieros personales/familiares.
- El ingreso y estrategias para conseguirlo, mantenerlo y acrecentarlo.
- Presupuestos de gastos (justificación e importancia), priorización, eficiencia y techos. Requerimientos de liquidez.
- El ahorro: metas, opciones, cómo incrementarlo, tasas de interés.
- La inversión: criterios, tipos, instrumentos, rentabilidad y riesgos.
- Crédito: criterios de conveniencia, tipos y fuentes de financiamiento. Historial de crédito. Endeudamiento y capacidad de pago.
- Medios de pago: efectivo, cheques, tarjetas de débito y crédito, medios digitales.
- Gestión de riesgos: seguros y fondos de previsión.
- Impuestos: obligaciones como contribuyentes; importancia, propósito y características de equidad de un buen impuesto.
- Sistema financiero: conocimiento del sistema, sus funciones, regulaciones y mercado financiero. Tecnología asociada.
- Protección en la actividad financiera; contra engaños, estafas, fraudes tecnológicos.

2.8.3. Actividades principales de una gestión financiera proactiva y próspera

La gestión de las finanzas personales y familiares es una conducta proactiva, puede contribuir significativamente a la construcción de una vida familiar próspera y comprende las siguientes actividades generales (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 116):

1. Realizar *análisis financiero* personal/familiar.
2. *Planificar* (elaborar y manejarse siempre con un *presupuesto*, y establecer *metas* de corto, mediano y largo plazo).
3. Cumplir con la planificación y *superar las barreras* que dificultan su ejecución.
4. *Aprender continuamente* de la observación y la experiencia, utilizando el *sentido común*.

5. *Tomar decisiones* tendientes a la prosperidad y *actuar*.

2.8.3.1. Análisis financiero: estados de situación económica y financiera personal

El análisis financiero de la situación económica y financiera personal es el punto de partida para proyectar metas a futuro a partir de una situación inicial establecida.

Balance personal

Permite determinar el patrimonio total, y para la gestión de finanzas familiares o individuales, interesa también establecer su composición entre: patrimonio para uso familiar/personal y las inversiones (que generan ingresos). Ver tabla 12.

Tabla 12 Balance General de finanzas personales/familiares

ACTIVOS	PASIVOS
ACTIVOS PARA USO PERSONAL/ FAMILIAR (AUP/F) <i>Corto plazo</i> Efectivo/Bancos Préstamos realizados a familiares / amigos <i>Mediano y largo plazo</i> Enseres de casa (electrodomésticos, computadores, joyas, etc.) Vehículos Acciones de clubes / membresías Casa / departamento / terreno Fondo para imprevistos Fondos para educación	PASIVOS POR CONSUMO Y/O USO PERSONAL/FAMILIAR <i>Corto plazo</i> Anticipos de sueldo Deudas con familiares / amigos Deudas con prestamistas particulares Deudas en almacenes Préstamos bancarios de consumo Saldos totales de tarjetas de crédito (incluyendo avances en efectivo) <i>Mediano y largo plazo</i> Crédito por pagar de vehículos Crédito por pagar de casa / departamento de vivienda Saldo de créditos educativos
INVERSIONES Y/O ACTIVOS PRODUCTIVOS (AP) (Incrementan su valor o generan dividendos) <i>Corto plazo</i> Cuentas por cobrar clientes (negocio propio) <i>Mediano y largo plazo</i> Póliza(s) / Acciones Fondos de inversión / jubilación privada Antigüedades, obras de arte Activos del negocio (infraestructura, equipos, materiales) Casa(s) / departamento(s) / locales comerciales en arriendo Terrenos	PASIVOS PRODUCTIVOS <i>Corto plazo</i> Cuentas por pagar proveedores Préstamos de corto plazo para negocio <i>Mediano y largo plazo</i> Préstamos a largo plazo para el negocio Saldo por pagar de casa(s) / departamento en arriendo Saldo por pagar terrenos adquiridos como inversión
PATRIMONIO UP/F = ACTIVOS UP/F – PASIVOS UP/F	
PATRIMONIO PRODUCT. = INVERSIONES Y/O AP – PASIVOS PRODUCTIVOS	
PATRIMONIO TOTAL = PATRIMONIO UP/F+PATRIMONIO PRODUCT.	

Fuente: Elaboración propia

Hay que notar que en la enumeración de activos se ha tomado en cuenta solamente el capital económico o tangible, pero se debe tener presente que existe

además el capital intangible de difícil cuantificación, que sin embargo incide de forma directa en las posibilidades de generar recursos (Gallo 2012, 2-4):

- Capital humano: formación profesional, experiencia laboral, conocimientos varios, cultura general, aptitudes, habilidades, etc.
- Capital social: acceso a una red de relaciones, pertenencia a grupos o fraternidades, etc.

Con base en el análisis del balance personal, se podrá tomar decisiones para mejorar la situación financiera, reducir deudas si hubiera falta de liquidez (activos de corto plazo menores que los pasivos de corto plazo) o si el patrimonio fuera negativo, construir fondos para imprevistos en caso de no existir, ahorrar para adquirir un determinado activo, crear un fondo para la educación de los hijos, aportar a un fondo adicional al del IESS para la jubilación, gestionar riesgos mediante la contratación de seguros de salud, vida y bienes materiales, plantearse estrategias para incrementar la rentabilidad de los activos, etc.

Balance de ingresos y gastos

En la tabla 13 se tiene un esquema para el balance de ingresos y gastos. Se ha incluido en los gastos mensuales, egresos que corresponden a necesidades del presente y del futuro, porque es una manera realista de atender las necesidades globales de personas con ingresos mensuales estables. Se ha listado aparte los ingresos extraordinarios para manejarlos de forma distinta que a los habituales y para señalar que debieran usarse productivamente o cubrir directamente un gasto imprevisto no provisionado y no convertirse en “dinero de bolsillo”. Los egresos extraordinarios se han colocado aparte también porque de forma ideal deben estar cubiertos por seguros (de salud por ejemplo), fondos para imprevistos o fondos previamente creados para un fin específico (eventos, viajes largos, etc.). Los egresos que constan en *negrillas* son propiamente formas de *ahorro o inversión*, incluidos como un egreso periódico.

Tabla 13 Balance de ingresos y gastos

INGRESOS (mensuales)	EGRESOS (mensuales)
INGRESOS REGULARES	EGRESOS REGULARES
Salarios netos	<i>Fijos</i>
Honorarios / Comisiones	Alimentación preparada en casa
Pensiones de jubilación	Pago de arriendo/mantenimiento de vivienda
Remesas	Gastos por servicios en casa (agua, electricidad, teléfono, TV, alarma)
Bonos otorgados por el estado	Colegiaturas
Intereses por cuentas de ahorros	Transporte / Gasolina / Mantenimiento vehículos
Intereses por pólizas	Servicio doméstico
Dividendos empresas	

Ingresos por alquiler de bienes raíces	Cuotas seguros de salud o de vida privados Cuotas de seguros para vehículos / vivienda Cuotas mensuales de préstamos a corto plazo (bancarios, en almacenes, amigos o familiares) Cuota mensual por compra de vehículo(s) Cuotas mensuales por préstamos a med/largo plazo (inmuebles) Cuotas mensuales por créditos educativos Ahorros para imprevistos o contingencias Cuotas para fondos de educación Cuotas fondos de inversión / jubilación privada Cuotas mensuales de préstamos para el negocio Pérdidas netas por negocio propio Variables
Ingresos netos por negocio propio	Vestuario esencial Salud, medicinas, consultas Recreación (diversión, comida fuera de casa, etc.) Compras de bienes muebles
FLUJO DE EFECTIVO=INGRESOS MENSUALES-EGRESOS MENSUALES	
INGRESOS EXTRAORDINARIOS (anuales)	GASTOS EXTRAORDINARIOS (anuales)
Trabajos extras Venta de algún activo Donaciones recibidas, premios, etc.	Gastos personales por enfermedades o accidentes Eventos especiales Imprevistos en general (robos, accidentes de auto, gastos legales, reparaciones no programadas, etc.)

Fuente: Elaboración propia

También debería realizarse un análisis del *flujo de efectivo* que ayude a gestionar la liquidez suficiente para atender oportunamente todos los pagos habituales incluyendo las cuotas para fondos de ahorro o inversión. En caso de no existir suficiente liquidez por desbalance entre ingresos y gastos, se puede establecer las maneras de nivelar los egresos con los ingresos regulares, priorizando los egresos indispensables en primer lugar, eliminando o reduciendo los gastos prescindibles, reduciendo la carga de intereses lo antes posible, incrementando ingresos, vendiendo activos que no se usen, etc.

2.8.3.2. Planificación y presupuestos

Definición de metas

El proceso de planeación se inicia con la determinación de metas y estas a su vez parten de preguntas personales o familiares que al ser respondidas son una guía general para realizar planes de diversa naturaleza, entre ellos los económicos y financieros: ¿qué que se desea conseguir en la vida? ¿Qué se hace mejor? ¿Qué es lo que más gusta hacer?

Establecer metas significa definir un cambio deseable desde un punto A (situación actual) hasta un punto B (situación a conseguir). De acuerdo a su duración las metas pueden (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 166-167):

- Micro-metas, a ejecutarse en minutos u horas. Ej: contestar el mail.
- Mini-metas, a realizarse en varios días. Ej: iniciar plan de ejercicios.
- Metas a corto plazo, a ejecutarse en un tiempo de un mes hasta un año. Ej: realizar la construcción de una casa.
- Metas a mediano plazo, a ejecutarse durante uno a cinco años. Ej: aprender bien un idioma nuevo.
- Metas a largo plazo, a ejecutarse en período extensos mayores a cinco años. Ej: cambiar el ámbito profesional, cambiar la situación general.

Las metas pequeñas deben guardar relación con las grandes, son hitos para alcanzar las metas de corto, mediano y largo plazo. Cuando una meta involucre tiempos largos de ejecución, requiere ser flexible para adaptarse a los cambios que afecten a las personas o familias.

Priorizar las metas y enunciarlas de forma realista

En el ámbito financiero, cuando se ha establecido metas *en función del ciclo de vida personal/familiar* y se ha definido lo que se quiere, el paso siguiente es priorizarlas, correlacionarlas con los recursos disponibles (con qué se cuenta), con lo que hace falta (requerimientos de ahorro) y en caso necesario reformular las metas con el fin de que sean realizables.

Establecer niveles máximos de endeudamiento

Si se ha tomado créditos o se considera adquirirlos, las recomendaciones generalizadas sobre el nivel de endeudamiento prudente para una familia, indican destinar entre el 30% y 40% del ingreso familiar al pago de deudas; el 40% está recomendado solamente cuando en éste porcentaje se encuentra incluido el pago de hipotecas (bienes raíces en general).

Establecer límites de gasto

Éste paso es fundamental sobre todo cuando existe una proporción importante de gastos variables prescindibles (innecesarios o improductivos). La reducción de estos gastos es un punto neurálgico al momento de realizar una planificación y al momento de ejecutar la planificación como se verá más adelante. Una buena estrategia para atender bien las necesidades reales sin excederse injustificadamente, consiste en

realizar previamente una lista de compras en casa, en función de lo que realmente hace falta y estimar el valor a gastar, para luego ejecutar las compras dentro del presupuesto asignado logrando un abastecimiento adecuado. En cuanto a las proporciones generales de gasto en función de los ingresos, se sugiere la siguiente distribución: 35% en gastos del hogar, 10% en seguros. La distribución del resto del ingreso sugerida es: 35% para pago de deudas, 15% de ahorro (fondos de previsión e inversiones) y 5% para donaciones (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008, 182).

Establecer estrategias para incrementar ingresos y reducir egresos del hogar

Aunque los detalles de este punto se tratarán más adelante, por el momento cabe mencionar que es necesario incluirlo formalmente en la planificación.

Pagar las deudas, los impuestos y mantener una liquidez adecuada

La planeación debe ocuparse de cubrir las deudas adquiridas y futuras, eliminar lo antes posible aquellas con alta carga de intereses (deudas de corto plazo con tarjetas de crédito, créditos bancarios de consumo, etc.). Es necesario planificar los requerimientos de liquidez con el fin de realizar pagos habituales y de impuestos a tiempo, evitando que generen intereses, multas, cortes de servicio u otros egresos e inconvenientes.

Incluir en la planificación la gestión de riesgos y fondos de previsión

Gestionar riesgos es indispensable para mantener el cumplimiento de lo planificado aunque ocurran imprevistos: enfermedad, pérdida de trabajo, accidentes con daños personales o materiales, robos, etc.

Planificar las inversiones

Si la familia se encuentra en una situación que permite generar excedentes importantes o el volumen de los ahorros permite tomar opciones de inversión, es momento de planificar las inversiones o los emprendimientos.

Formular y ejecutar la planeación

Este es el punto más importante de todos, consistente en elaborar un presupuesto de ingresos y egresos con un esquema similar al de la tabla 13, que considere las metas propuestas y contenga los ajustes necesarios para alcanzarlas.

2.8.3.3. Cumplimiento de la planificación

Cumplir un presupuesto significa destinar voluntariamente los recursos de una determinada manera, por lo que el paso inicial para su cumplimiento es la *generación de los recursos proyectados*, sin lo cual nada podría cumplirse después.

El cumplimiento de lo planificado a corto plazo (ingresos, gastos y ahorro mensual) y a largo plazo (adquisiciones de mayor envergadura, patrimonio en general, fondos de jubilación o inversiones), implica usualmente modificaciones en las acciones diarias y en el comportamiento de las personas/familias, por lo que requiere un *real compromiso con las metas* y la forma de alcanzarlas que se han propuesto al momento de planificar, junto con un esfuerzo personal para priorizar el bienestar a largo plazo y no ceder a la satisfacción inmediata de poca trascendencia.

Entre las acciones fundamentales para cumplir una planificación financiera y un presupuesto específicamente, están las relacionadas con la *superación de barreras actitudinales en relación con el gasto, endeudamiento y ahorro* (BACCREDOMATIC Red Financiera 2008, 120): la falta de entrenamiento, ceder a la autocomplacencia, la pereza y escasa disciplina, el sentimiento de tener que restringir unos derechos ilimitados, el orgullo herido y la vergüenza, las dudas, la arrogancia, el derrotismo, el temor por empezar un hábito considerado aburrido, la resistencia al cambio. Todas estas barreras podrían requerir un *esfuerzo intelectual y psicológico* en mayor o menor grado, que valdrá la pena en la medida que permita tomar el control de los asuntos económicos y financieros.

Existen *barreras culturales* que requerirán atención y esfuerzo para lograr cumplir un presupuesto, como por ejemplo salirse de la forma de actuar característica del grupo social, evitando el comportamiento gregario que ofrece una cierta sensación de seguridad. El mismo *sentido persuasivo de la publicidad* proveniente tanto de los vendedores de bienes y servicios como de los proveedores de crédito, puede considerarse una forma de *presión social*, ante la cual será necesario anteponer los propios planes y metas, previamente definidos.

Las *compras no planeadas* (no presupuestadas) *y/o cubiertas con endeudamiento* a corto plazo están tan generalizadas que pueden acabar con la posibilidad de generar excedentes, por lo que es una buena opción hacerse algunas preguntas antes de proceder con ellas: ¿este producto o servicio es necesario o imprescindible? ¿Se alinea con el logro de mis metas a corto y largo plazo? ¿Puede

decirse que me (o nos) conviene absolutamente aunque no haya estado planificado? A quién corresponde hacerse este tipo de preguntas es al consumidor final. Hay que dar por descontado que al vendedor le conviene lo que está haciendo, que al prestador de crédito su colocación le significa comisiones/intereses y por tanto también le conviene; por lo que es el consumidor final quien debe establecer si le conviene una determinada compra o no, a crédito o no, teniendo en cuenta que las relaciones comerciales productivas deberían implicar beneficio real para todas las partes.

En contraste con el tipo de preguntas que necesita hacerse el comprador, hay algunas en las que se enfocan muchos vendedores, que son más bien un recurso persuasivo antes que de utilidad real para el comprador: ¿le gusta? ¿Puede pagarlo? ¿Qué cuota puede pagar fácilmente? Y en general las respuestas a estas preguntas son conocidas, porque efectivamente es posible la satisfacción de un deseo o aspiración de forma relativamente fácil, el inconveniente de hacerlo es que casi nunca guarda relación con la conveniencia genuina. Una persona no necesita decidir si le gusta o si puede pagarlo, a cualquier persona le puede gustar más cosas de las que le son útiles o convenientes y generalmente si pueden pagarse, disfrutarse durante corto tiempo e interferir con las metas a futuro, lo cual en realidad perjudica.

Puede haber la percepción de que carece de sentido *ahorrar* cuando es posible adquirir tantas cosas deseables, sin embargo es necesario tener muy claro que *sólo con ahorro se construye patrimonio e inversiones*, por lo que la generación y sostenimiento de excedentes se convierte en un *hábito indispensable* en función del futuro.

Existe por supuesto otro tipo de *barreras personales* que no pueden resolverse en el corto plazo con voluntad individual solamente, como por ejemplo: una escasa instrucción, ingresos bajos como consecuencia de la escasa cualificación del trabajo realizado, necesidades inusualmente elevadas (por salud u otras condiciones especiales), limitaciones físicas, etc. En estos casos será preciso buscar toda la ayuda social disponible en el medio y realizar importantes esfuerzos para mejorar las capacidades productivas personales (educación).

2.8.3.4. Aprendizaje continuo

Los *conocimientos y el entendimiento de la economía* son fundamentales para un desempeño económico coherente con las propias necesidades y las del entorno. Es importante entender cómo se genera la riqueza de un país, qué función cumple el

dinero en el proceso, qué función cumple el trabajo, en qué se traduce la generación de riqueza, y dentro de ello qué participación tienen las personas y familias. Es preciso reconocer la importancia de producir individualmente (generar recursos), pero sobre todo de usar lo que se ha producido en función de la conveniencia familiar, esto es priorizando el uso de recursos generados para cubrir necesidades sin excederse de las posibilidades reales y procurando incrementar las capacidades productivas personales/familiares, tangibles e intangibles.

La comprensión de principios básicos observables en la naturaleza y recogidos en los principios contables elementales indica:

- ✓ No producir menos de lo necesario para subsistir (bajo una visión elemental de supervivencia a corto plazo).
- ✓ Producir más de lo que se consume o lo que es igual a gastar menos de lo que se ha generado (para una proyección a largo plazo).
- ✓ Hacer reservas en tiempos de abundancia (las crisis son cíclicas y la vida humana tiene un ciclo general definido y pequeños ciclos también).
- ✓ Evitar el desperdicio (de energía y recursos en general).
- ✓ Evitar la improductividad.

A lo anterior habrá que añadir la *priorización de la vida* como razón de ser del quehacer humano.

Es esencial comprender el sentido general de *economizar* (ya se trate de personas o países), como la capacidad de utilizar recursos limitados con el fin de satisfacer necesidades y aspiraciones (sobre todo estas últimas potencialmente ilimitadas).

Es necesaria la comprensión del *dinero* como un medio de intercambio, medida de valor y medio de almacenamiento de valor también; además de procurar su administración desde una perspectiva reflexiva, analítica y menos emocional.

Mantener una *actitud proactiva* y tendiente al *incremento de ingresos y excedentes*, es indispensable para lograr metas financieras de corto y largo plazo.

La *reducción de gastos* puede partir de la identificación de necesidades para priorizarlas como gasto, para luego limitar o eliminar gastos innecesarios o improductivos y establecer estrategias múltiples para evitar egresos siempre que sea posible.

El uso y *aprovechamiento del sistema financiero* requiere informarse al respecto sobre: tipos de instituciones existentes, productos disponibles, condiciones de uso de los productos requeridos, costos asociados a los productos, tecnología que facilite el uso del sistema financiero, a dónde recurrir para solucionar inconvenientes, etc. Comparar entre varias instituciones antes de hacer uso de un producto financiero es una buena costumbre financiera. Es conveniente tener presente que el objetivo de cualquier institución financiera es en primer lugar su propia rentabilidad y la minimización del riesgo de sus operaciones, y que en función de ello se encuentra altamente especializada, por lo que el cliente final requiere compensar al menos con suficiente información respecto a los productos que contrata, la asimetría de formación e información que existe entre el cliente y el proveedor de servicios financieros.

El valor de intercambio del dinero se ve afectado por situaciones externas y ajenas al dominio personal, que es necesario comprender y tener presente al tomar decisiones financieras, tales como la *inflación o la deflación*, que a su vez influyen junto con otros factores en las *tasas de interés* pasivas y activas que maneja el sector financiero.

Tomar en cuenta que el dinero en depósito puede *generar rentabilidad*, abre la primera posibilidad de generar ingresos pasivos a partir de los ahorros; ésta podría considerarse una inversión elemental con riesgo mínimo, aunque con rendimientos relativamente bajos también.

La búsqueda de *inversiones* legales con rentabilidades atractivas (mayores que las tasas pasivas del sistema financiero), que a la vez conlleven *riesgos limitados* o mínimos, sería una actividad permanente para un buen administrador de sus recursos, para lo cual requerirá ejercitarse en reconocer acertadamente las oportunidades y amenazas dentro del contexto macroeconómico.

El manejo de recursos familiares requiere *cautela*, en vista de que cumplen en primer lugar la función de brindar seguridad para el futuro, por lo que en general no se recomienda asumir grandes riesgos con ellos. Para realizar inversiones que conlleven mayores riesgos, lo indicado será separar un fondo limitado destinado a ese fin.

Las *formas de pago* (efectivo, cheques, letras de cambio, tarjetas de crédito y débito, depósitos, transferencias bancarias, pagos electrónicos) deberían responder a las necesidades y formas de vida de las personas o familias, y en general deben ser *eficientes y seguras*.

La *seguridad* es un elemento indispensable cuando se trata de realizar transacciones financieras, por lo que convendrá mantenerse informados sobre las maneras seguras de realizar transferencias, pagos en línea, usos de cajero, cuidado de claves/contraseñas, transporte de efectivo, etc.

2.8.3.5. Tomar decisiones y actuar

A partir de la identificación de la situación financiera, la primera decisión que debe tomarse se relaciona con establecer metas financieras y económicas, a corto y largo plazo.

Se debe asumir con responsabilidad los ingresos disponibles, elaborar un plan de gastos y establecer si se debe ahorrar más o ganar más para cumplir las metas propuestas.

Tomar el control de las deudas y reducirlas todo lo posible en cada período. En caso de existir ingresos extraordinarios, destinarlos a reducir en primer lugar las deudas con mayor carga de intereses y lo que sobrara destinarlo a incrementar el ahorro.

Identificar los recursos materiales e inmateriales con que se cuenta, establecer y ejecutar estrategias para sacarles el mejor provecho posible.

Involucrar creativamente a la familia en la reducción de gastos, aprovechar las oportunidades de generar ingresos adicionales, pagar a los hijos por servicios que se contratan habitualmente, aprovechar precios bajos al por mayor de productos no perecibles, aprovechar los descuentos por pagos al contado u ofertas, limitar o evitar la compra de comida preparada fuera de casa.

Buscar información antes de tomar decisiones importantes de compra o de inversión, comparar ofertas para seleccionar a los proveedores más convenientes.

Crear un fondo de contingencias con oportunidad (ahora) ya se encuentre en época de bonanza o de restricciones. La recomendación generalizada respecto al monto del fondo de contingencias indica un equivalente de tres a seis meses de gastos habituales (o de ingresos habituales con un criterio más conservador).

Decidir en familia sobre temas financieros del día a día, e indispensablemente en pareja los que comprometan cantidades importantes de recursos, esforzándose por establecer la comunicación familiar en un ambiente de respeto y objetividad.

Aprovechar las opciones de pago seguras y ágiles, que ofrecen algunas instituciones financieras para la cancelación de una gama amplia de servicios.

Instruirse permanentemente sobre el manejo del dinero y las inversiones más adecuadas para la familia.

Buscar asesoramiento en aspectos financieros que sobrepasen las habilidades y conocimientos personales.

Capítulo tercero

3. Desarrollo de la investigación directa

3.1. Resultados de la consulta a expertos

La consulta a expertos se realizó mediante preguntas abiertas a tres entrevistados con experiencia en temas de gestión de finanzas personales y de educación financiera. Los detalles de las preguntas aplicadas y los datos de identificación de los expertos entrevistados y se pueden ver en el Anexo 4. Las preguntas específicas a cada experto fueron realizadas a través de una entrevista personal y de acuerdo con el área de experiencia de cada uno de ellos. A partir de las respuestas obtenidas, se obtuvo el siguiente resumen de resultados.

Tabla 14 Resultados de consulta a expertos

TEMA PLANTEADO	DESARROLLO DE OPINIONES
Elementos principales que abarca la gestión de finanzas personales	Ingresos / Costos / Ahorros / Inversión Presupuesto / Establecer prioridades
Fortalezas de la gestión de finanzas familiares en la ciudad de Quito	El sentido común La conciencia de necesitar herramientas para manejar las finanzas familiares Experiencia básica de cómo ahorrar Manejo de herramientas comunitarias
Debilidades de la gestión de finanzas familiares en la ciudad de Quito	El sentido común sin formación específica tiene limitaciones No diferenciar las necesidades de los deseos Manejo independiente de las finanzas entre las parejas Falta de conocimientos sobre inversión No tomar en cuenta gastos como los impuestos o costos de permisos de funcionamiento Postergar el ahorro
Oportunidades para la gestión de finanzas familiares en la ciudad de Quito	Programas de educación financiera promovidos por SBS Abundante material disponible en internet para aprender sobre finanzas familiares Contar con asesoramiento directo de parte de algunas instituciones financieras
Amenazas de la gestión de finanzas familiares en la ciudad de Quito	La presión social La publicidad agresiva y en ocasiones engañosa Influencia de la sociedad de consumo que plantea que el desarrollo depende del gasto Pensamiento de corto plazo Enfoque hedonista de la población
Indicadores de gestión financiera	Nivel de ahorro (20% de ingresos) Nivel de inversión Carga de la deuda (menos del 40% respecto a los ingresos y de preferencia menos del 35%) Priorización de gastos

Contenido que debería incluirse en programas de capacitación sobre finanzas familiares	Capacitación a los padres de familia Reflexión sobre la sociedad de consumo Ideas respecto al dinero Prioridades en el manejo del dinero Planeación del corto, mediano y largo plazo Presupuesto y flujo de caja Formas concretas de ahorrar e invertir (ej: ahorro comunitario)
Variables importantes para caracterizar la gestión de finanzas personales y familiares	El consumo El endeudamiento La morosidad La personalidad La edad El riesgo de incumplimiento de obligaciones
Con respecto a qué variable considera conveniente la comparación de datos cuantitativos (gastos, deudas, ahorros)	Respecto al ingreso
Características de una persona con mentalidad proactiva u próspera	Anticiparse a los hechos Prepararse para el futuro Saber tomar riesgos calculados Tener conciencia de la necesidad de guardar una parte de los recursos para aprovechar las oportunidades Dedicar buena parte de su tiempo a buscar oportunidades Perseverar ante el fracaso Buscar información especializada y capacitarse

Fuente: Entrevistas a expertos y elaboración propia

3.2. Caracterización de la gestión de finanzas personales

3.2.1. Criterios cualitativos para describir la gestión de finanzas personales

Con base en las actividades principales descritas para gestionar las finanzas personales o familiares de forma proactiva y próspera: análisis de la situación financiera, planificación, cumplimiento de la planificación, aprendizaje continuo y toma de decisiones-acciones; se puede obtener criterios o indicadores cualitativos, que permitan señalar con claridad si se realiza o no tareas concretas que en conjunto puedan encaminar a una persona o familia hacia una seguridad financiera o en el mejor de los casos hacia una libertad financiera antes de la edades habituales de jubilación.

Los indicadores cualitativos propuestos junto con su ponderación se encuentran descritos en el Anexo 5, con una puntuación máxima posible de 100. Estos indicadores se emplearán directamente en la encuesta a la población objetivo. La lista podría ser mayor, pero algunos indicadores se han dejado fuera de la encuesta cualitativa a favor de su agilidad y en consideración a que han sido evaluados con amplitud en la encuesta realizada por la CAF (los relativos a inclusión financiera, cálculo de intereses, efectos de la inflación y relación riesgo/inversión). Se encuentran incluidos los indicadores

más relevantes desde el punto de vista personal y familiar, con énfasis en actividades concretas de reconocimiento de la situación financiera familiar, proyección y planificación, cumplimiento de metas, conocimientos económicos básicos y de sentido común aplicados a la práctica económica familiar, inversión y generación de capital humano, gestión de riesgos/imprevistos, ahorro con fines preestablecidos, uso eficiente de los recursos familiares mediante priorización de gastos y selección de opciones provechosas de compra.

3.2.2 Indicadores cuantitativos para caracterizar la gestión de finanzas personales

3.2.2.1. Indicadores cuantitativos propuestos

Tomando como referencia el proceso hacia la libertad financiera descrito en la ilustración 1, la caracterización cuantitativa de la gestión de finanzas personales, en sus distintas fases posibles puede guardar estrecha relación con los siguientes indicadores, los cuales serían de mayor o menor relevancia de acuerdo con la fase o etapa financiera en la que pueda encontrarse una familia, como se mostrará más adelante.

Tabla 15 Indicadores cuantitativos de gestión financiera personal/familiar

INDICADOR (expresado como % o # Veces)	DESCRIPCIÓN
Endeudamiento de corto plazo	Deudas de corto plazo / Ingresos totales del hogar
Endeudamiento de largo plazo	Deudas de largo plazo / Ingresos totales del hogar
Carga mensual de deudas	Pago mensual deudas totales / Ingresos totales del hogar
Carga mensual de intereses	Pago de intereses mensuales / Ingresos totales del hogar
Gasto imprescindible mensual (hogar y salud)	Gasto en necesidades / Ingresos totales del hogar
Gasto habitual mensual (hogar, salud, seguros, pago activos de M/L plazo y recreación)	Gasto mensual programado / Ingresos totales del hogar
Gasto total anual mensualizado	Gastos totales del hogar (mensualizados) / Ingresos totales del hogar
Fondos de previsión	Fondo para imprevistos / Ingresos totales del hogar
Ahorro+Inversión mensual	Ahorro + Inversiones mensuales / Ingresos totales del hogar
Ingresos pasivos	Ingresos pasivos / Ingresos totales del hogar
Patrimonio total	Patrimonio total del hogar / Ingresos totales del hogar
Endeudamiento total	Pasivo total / Patrimonio total del hogar
Patrimonio productivo	Patrimonio productivo / Patrimonio total del hogar

Fuente: Elaboración propia

3.2.2.2. Valores de referencia para los indicadores cuantitativos

La explicación sobre los valores de referencia propuestos se resume a continuación:

Tabla 16 Valores de referencia propuestos para indicadores

INDICADOR	EXPLICACIÓN VALORES DE REFERENCIA
Deudas de corto plazo / Ingresos totales del hogar	Estimados a partir de las tasas activas referenciales para créditos de consumo (17%). Un hogar con una deuda a 36 meses por un valor igual a 13 veces sus ingresos, tendría que pagar casi el 20% de sus ingresos solo por concepto de intereses y más del 35% de sus ingresos como cuota de pago del monto adeudado. Si tiene un crédito de consumo a 12 meses equivalente a 6 veces sus ingresos, pagaría casi el 10% de sus ingresos por concepto de intereses y el 50% como cuota de capital.
Deudas de largo plazo / Ingresos totales del hogar	Estimados a partir de las tasas activas referenciales para créditos de largo plazo (11%-12%). Un hogar con una deuda de 50 veces sus ingresos a largo plazo, sólo por concepto de intereses estaría pagando casi el 50% de sus ingresos totales.
Pago mensual deudas totales / Ingresos totales del hogar	Sugerencias de la bibliografía indican un pago de deuda que comprometa como máximo el 40% de los ingresos, y este valor aplica cuando se esté pagando créditos hipotecarios, de no ser así debería situarse en un porcentaje menor al 35%.
Pago mensual de intereses / Ingresos totales del hogar	En la bibliografía consultada no existe un valor referencial para este indicador, sin embargo es importante porque cuando su valor es un porcentaje significativo respecto a la cuota mensual de pago de deudas y por lo tanto respecto a los ingresos totales (más de un 20% por ejemplo), implicaría que el aporte de cada cuota mensual al patrimonio sería cada vez más pequeño. En finanzas personales y familiares, es fundamental la consolidación del patrimonio, no solo cubrir las deudas.
Patrimonio total del hogar / Ingresos totales del hogar	No existe un criterio unificado sobre el valor referencial del patrimonio respecto a los ingresos. Con los datos recabados en las encuestas se determinará si es posible establecer algún valor referencial respecto al rango de ingresos por ejemplo. Una referencia indirecta para valores considerados relativamente altos de patrimonio en el país, es la obligación que existe de prestar declaración juramentada sobre el patrimonio personal a partir de 216.000 USD.
Egresos totales del hogar / Ingresos totales del hogar	Este es un indicador especialmente útil para hogares altamente endeudados. Cuando su valor es mayor a 1 implica que se gasta más de lo que ingresa y por lo tanto el endeudamiento estaría en aumento. Pasar a un valor menor que 1 marca un hito en el control de finanzas deterioradas.
Fondo para imprevistos / Ingresos totales del hogar	De acuerdo con la bibliografía, un fondo para imprevistos debería permitir subsistir a una familia al menos 3 meses y en el mejor caso al menos 6 meses. Subsistir puede significar vivir con gastos reducidos o mantener el nivel de vida al presentarse el imprevisto, como si el ingreso no se hubiera afectado. Se ha tomado éste último criterio como referencia.
Gasto en necesidades / Ingresos totales del hogar	La bibliografía recomienda que en un caso ideal se gaste menos del 35% del ingreso en necesidades básicas y como máximo un 45% cuando las finanzas en general están bien balanceadas, con bajos niveles de endeudamiento y con posibilidades reales de generar excedentes significativos.

Ahorro + Inversiones mensuales / Ingresos totales del hogar	La bibliografía recomienda en general un ahorro no menor al 10% de los ingresos y los promotores de inversión sugieren que en un escenario de finanzas sanas se destine un porcentaje ideal del 10%-15% de los ingresos para comenzar un fondo de inversiones.
Ingresos pasivos / Ingresos totales del hogar	La existencia de ingresos pasivos es en sí misma un indicador de gestión financiera enfocada en la libertad financiera. El criterio aquí puede ser muy diverso y a falta de una referencia bibliográfica precisa, se considera factible que cuando los ingresos pasivos aporten el 70% de los ingresos totales, es posible que se prefiera disponer de tiempo libre, al menos de manera electiva.
Pasivo total / Patrimonio total del hogar	Es importante determinar cuál es el monto de lo que se debe en función del patrimonio, porque permite saber qué respaldo real tienen las deudas adquiridas.
Patrimonio productivo / Patrimonio total del hogar	El patrimonio productivo respecto al patrimonio total, es importante porque es la parte del patrimonio que permite generar ingresos, o ganancias en el tiempo debido a su revalorización. Es la porción del patrimonio que reporta rentabilidad.

Fuente: Elaboración propia

3.2.3. Fases de la gestión financiera personal/familiar

Si se establece fases ideales a través de las cuales una persona o familia construye su libertad financiera, podría definirse 6 etapas arbitrarias que progresivamente marcarían un avance hacia la seguridad y posterior libertad financiera. Las tres primeras: Etapa 0, Etapa 1 y Etapa 2, corresponderían a una gestión financiera casi de subsistencia, a partir de la Etapa 3 se tendría unas condiciones financieras y económicas suficientes para conseguir seguridad financiera familiar, la Etapa 4 sería de preparación hacia la libertad financiera y la Etapa 5 implicaría una libertad financiera consolidada.

**Tabla 17 Etapas 0 a 2 de gestión financiera individual/familiar
(Subsistencia)**

ETAPA / Características	INDICADOR CUANTITATIVO	REFERENCIA
ETAPA 0 Sobreendeudamiento Acumulación de deudas Egresos mayores que ingresos	Deudas de corto plazo/Ingresos totales Deudas de largo plazo/Ingresos totales Egresos totales/Ingresos totales Pago mensual deudas totales/Ingresos totales Patrimonio total del hogar/Ingresos totales	Más del 13 veces Más de 50 veces Más del 100% Más del 50% No ref.
ETAPA 1 Sobreendeudamiento Egresos e ingresos balanceados	Deudas de corto plazo/Ingresos totales Deudas de largo plazo/Ingresos totales Egresos totales del hogar/Ingresos totales Pago mensual deudas totales/Ingresos totales Patrimonio total del hogar/Ingresos totales	De 6 a 13 veces De 30-50 veces Menos del 100% De 40% a 50% No ref.

ETAPA 2 Endeudamiento moderado Ahorro incipiente Gestión limitada de imprevistos	Deudas de corto plazo/Ingresos totales Deudas de largo plazo/Ingresos totales Pago mensual deudas totales/Ingresos totales Fondo para imprevistos/Ingresos totales Patrimonio total del hogar/Ingresos totales	Menos de 5 Menos de 30 25%-40% Más de 1 No ref.
--	--	---

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 18 Etapas 3 a 5 de gestión financiera individual/familiar
(Seguridad y libertad financiera)**

ETAPA / Características	INDICADOR CUANTITATIVO	REFERENCIA
ETAPA 3 Bajo endeudamiento Generación sostenida de excedentes	Pago mensual deudas totales/Ingresos totales Gasto en necesidades/Ingresos totales Fondo para imprevistos/Ingresos totales Ahorro+Inversiones mensual/Ingresos totales Patrimonio total del hogar/Ingresos totales	0%-25% Menos del 45% De 1-3 veces Más del 25% No ref.
ETAPA 4 Buena gestión de imprevistos Generación de ingresos pasivos Adquisición activa de activos productivos e inversiones	Gasto en necesidades/Ingresos totales Fondo para imprevistos/Ingresos totales Ingresos pasivos/Ingresos totales Patrimonio productivo/Patrimonio total Patrimonio total del hogar/Ingresos totales	Menos del 35% Más de 6 veces Más del 0% No ref. (>25%) No ref.
ETAPA 5 Ingresos pasivos mayores que los egresos totales mensuales	Ingresos pasivos/Ingresos totales Patrimonio productivo/Patrimonio total Patrimonio total del hogar/Ingresos totales	Más del 80% No ref. (>50%) No ref.

Fuente: Elaboración propia

Como se indica en las tablas 17 y 18, no existe una referencia para el país en cuanto al patrimonio total que un hogar tiene en promedio respecto a sus ingresos totales o a la edad de las cabezas de hogar. Se intentará aproximarse a una respuesta con la información cuantitativa recabada.

3.3. Metodología y muestreo de la encuesta a la población objetivo

3.3.1. Metodología

Las encuestas fueron anónimas; los datos de identificación incluyeron la siguiente información: edad, género, sector de trabajo y residencia, instrucción terminada, número de personas en el hogar, número de personas mayores de 18 años, número de personas en el hogar que han terminado la instrucción de tercer nivel o que se encuentren cursándola al momento y confirmación de que el entrevistado interviene en las decisiones financieras de su hogar.

Las preguntas tratan sobre los siguientes aspectos de la gestión de finanzas personales: elaboración de estados financieros, planificación financiera, cumplimiento de la planificación, aprendizaje económico, toma decisiones y acciones. Las preguntas cualitativas son de respuesta cerrada, con tres opciones de respuesta (NO / A VECES / SI) y sus ponderaciones se encuentran descritas para cada pregunta en el anexo 5. Las preguntas cuantitativas son los insumos con los que se construye el Balance General y el Balance de Ingresos y Egresos (incluyendo en éste último algunos datos sobre el manejo de caja). Las preguntas cualitativas reflejarán el criterio del entrevistado, el mismo que debe ser uno de los miembros del hogar que interviene en las decisiones financieras del hogar; mientras que las cuantitativas (insumos de estados financieros familiares) se referirán al hogar en conjunto.

La definición adoptada por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2014, 12), dice que hogar es el grupo de personas que se alimentan de la misma olla y comparten alojamiento.

La información recabada se analizó posteriormente por franjas de edad, por sectores de residencia dentro de la ciudad (norte/sur/valles) y por rango de ingresos, en consideración a que la gestión de finanzas personales podría ser marcadamente distinta de acuerdo con estos tres criterios.

3.3.2. Muestreo

Población objetivo: población adulta con trabajo en relación de dependencia en la ciudad de Quito.

3.3.2.1. Determinación del tamaño de la población objetivo

De acuerdo con la publicación sobre indicadores laborales, presentada por el INEC en marzo de 2015, la ciudad de Quito contaba con una población en edad de trabajar PET (mayores de 15 años) de 1.340.000 habitantes, a la vez que la población económicamente activa PEA fue de 829.000 habitantes (59% hombres y 41% mujeres), de los cuales de acuerdo con el Sistema de Información Social SIS sólo el 44% se encuentran afiliados al IESS (Jaramillo 2015), lo cual corresponde a 364.760 habitantes.

Se ha tomado como referencia la cantidad de afiliados al IESS, que es una obligación que deben cumplir todos los trabajos en relación de dependencia, en vista

de que el trabajo en relación de dependencia no es un criterio que maneje directamente el INEC en las encuestas y por lo tanto no se dispone de estadísticas directas al respecto. La clasificación de empleo que contempla el INEC es: empleo adecuado (autónomo o en relación de dependencia), no adecuado (autónomo o en relación de dependencia) y no clasificado. Los posibles errores del criterio adoptado tendrían dos fuentes: los autoempleados aportantes (que deberían restarse) y los empleados no afiliados (que debieran sumarse y son de difícil estimación).

3.3.2.2. Determinación del tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p q}{e^2 (N - 1) - Z_{\alpha}^2 N p q}$$

En donde:

n: es el tamaño de la muestra o número de encuestas que se realizará

N: es el tamaño de la población o universo (364.760)

Z_{α} : es la constante que depende del nivel de confianza asignado. Se asignó un nivel de confianza del 90% para el cual el valor de Z_{α} es de 1,65

e: es el error muestral asignado, al cual se le asignó un valor de 0,1

p: es la porción de individuos de la población que poseen la característica de estudio, que cuando no se conoce se toma como 0,5

q: es la porción de individuos de la población que no poseen la característica estudiada, por lo tanto es igual a 1-p y en este caso sería igual a 0,5

Reemplazando valores en la fórmula anterior tendríamos lo siguiente:

$$n = \frac{1,65^2 \times 364760 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2 \times (364760 - 1) - 1,65^2 \times 364760 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = 68$$

Para un universo de 364.760 habitantes, el tamaño muestral con un nivel de confianza del 90% y un error muestral del 10%, es de 68 encuestas.

En el estudio se obtuvo algunas encuestas adicionales al valor de n y finalmente se procesó 74 encuestas.

3.4. Diseño de encuestas a la población objetivo

Las encuestas desarrolladas constan de cuatro partes principales, de acuerdo con el esquema presentado en la tabla 19.

Los formatos de las encuestas se encuentran en el Anexo 6. Casi la totalidad de las respuestas fueron ofrecidas directamente por el encuestado(a), con excepción de las respuestas a los últimos 5 ítems de información cualitativa, que se establecieron a partir de la información cuantitativa recabada.

Tabla 19 Esquema de encuesta a la población objetivo

PARTES PRINCIPALES	CONTENIDO
Identificación general del encuestado y el hogar (10 ítems)	Del encuestado: estado civil, género, instrucción terminada, edad, ubicación del trabajo y del domicilio, afirmación de su participación en las decisiones financieras del hogar. Del hogar: número total de miembros, número de miembros mayores de 18 años, número de miembros que asiste o ha culminado su instrucción superior.
Información cualitativa (40 ítems)	Información del encuestado y el hogar: 40 preguntas sobre acciones y conocimientos relativos a: reconocimiento de la situación financiera, proyección y planificación, uso eficiente de los recursos familiares, cumplimiento de metas, priorización de gastos, optimización de procesos de compra, ahorro con fines definidos, gestión de riesgos e imprevistos, conocimientos económicos básicos aplicados a la economía familiar, inversión y generación de capital humano.
Información cuantitativa Parte A (31 ítems)	Datos del hogar: Activos de uso personal o familiar Inversiones o Activos Productivos Pasivos por consumo personal o familiar Pasivos por Inversiones o Activos Productivos
Información cuantitativa Parte B (41 ítems)	Datos del hogar: Ingresos mensuales y anuales del hogar Egresos mensuales y anuales del hogar (incluye formas de pago)

Fuente: Elaboración propia

3.5. Resultados de la caracterización de la gestión de finanzas personales y familiares

3.5.1. Características generales de la muestra

Datos de identificación general y composición del hogar

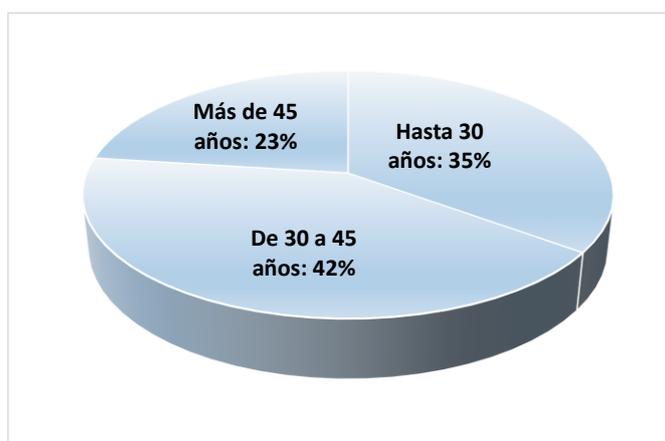
Se encuestó a 74 adultos con edades comprendidas entre 21 y 65 años, el 49% de ellos casados, el 8% en unión libre, el 12% divorciados y el 31% solteros. De acuerdo al género, los encuestados estuvieron distribuidos de la siguiente manera: 55,4% de hombres y 44,6% de mujeres (de acuerdo con el INEC la distribución

nacional de la PEA es de 59% hombres y 41% mujeres). De acuerdo con el grado de instrucción terminada, el 5% tiene instrucción primaria, el 28% instrucción secundaria, el 57% instrucción de tercer nivel y el 9% instrucción de cuarto nivel.

Todos los encuestados tienen ingresos en relación de dependencia y en muchos de sus hogares existe ingresos adicionales no siempre en relación de dependencia. Los encuestados se encuentran afiliados al IESS, laboran en instituciones públicas y empresas privadas de la ciudad y participan en las decisiones financieras de su hogar. El promedio de miembros por hogar encontrado fue de 3,4 (de acuerdo con el INEC la media nacional es de 3,8), con un promedio de 1,0 menor de edad y 2,4 miembros mayores de edad por hogar respectivamente, el promedio de mayores de edad que cursan o han concluido una carrera universitaria, fue de 1,6 miembros por hogar.

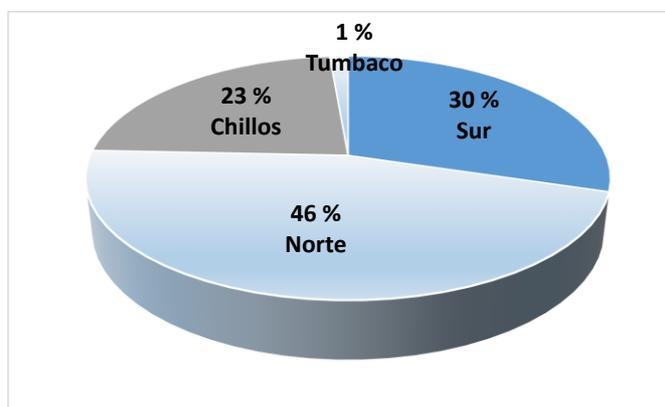
En las ilustraciones 2, 3 y 4 se puede apreciar gráficamente la distribución de la muestra por edad, por sector de residencia dentro de la ciudad y por rango de ingresos del hogar, respectivamente.

Ilustración 2 Distribución de la muestra por edad del encuestado



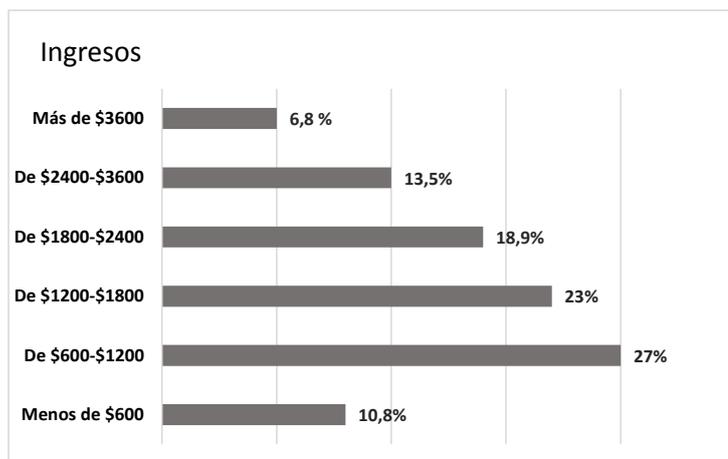
Fuente: Investigación y elaboración propia

Ilustración 3 Distribución de la muestra por sector de residencia



Fuente: Investigación y elaboración propia

Ilustración 4 Distribución de la muestra por rango de ingresos del hogar



Fuente: Investigación y elaboración propia

3.5.2. Caracterización cualitativa de la gestión de finanzas personales y familiares

Se tiene en primer lugar los resultados globales de la parte cualitativa de la encuesta, que mediante la ponderación descrita en el Anexo 5 (citada en la sección 3.2.1.), permitió otorgar una calificación a las respuestas obtenidas en las preguntas sobre ejecución de actividades importantes de gestión de finanzas personales/familiares y de conocimientos económicos básicos. El resultado total de la encuesta cualitativa está evaluado sobre 100 puntos y la calificación global promedio de la población encuestada fue de 51,42/100. La máxima calificación obtenida fue 88/100 y la mínima 6/100.

De acuerdo con los *rangos de edad*, en la tabla 20 se encuentran los resultados obtenidos para cada actividad evaluada por grupos de edad. En la primera columna de datos se tiene los resultados promedio de toda la población y en la fila inferior se tiene los resultados globales (del cuestionario en conjunto) para la población total y para cada grupo de edad. Se ha señalado en negrillas y con relleno los datos que marcan alguna tendencia entre grupos de edad y también los que muestran un desempeño que se distingue del promedio.

Tabla 20 Resultados de la encuesta cualitativa por rangos de edad

ACTIVIDADES GENERALES EVALUADAS	Calificación global 100%	Hasta 30 años 35%	De 31-45 años 42%	Más de 45 años 23%
ANÁLISIS FINANCIERO	51	62	52	34
GESTIÓN DE INGRESOS	50	49	50	49
AHORRO	30	33	25	35
EGRESOS-COMPRAS	53	55	54	50
ENDEUDAMIENTO REFLEXIVO	61	59	61	63
INVERSIONES/EMPREDIMIENTO	42	40	42	48
ESTABLECIMIENTO DE METAS	64	72	63	55
GESTIÓN RIESGOS	51	50	48	58
CUMPLIMIENTO DE PLANIFICACIÓN	45	44	47	44
APRENDIZAJE Y CONOCIMIENTOS	64	68	62	58
DECISIONES Y ACCIÓN	52	51	52	52
CALIFICACIÓN GLOBAL PROMEDIO	51,4	52,8	50,8	50,4

Fuente: Investigación y elaboración propia

De acuerdo con los *sectores de residencia dentro de la ciudad de Quito*, en la tabla 21 se encuentran los resultados obtenidos para cada actividad evaluada y para cada sector de residencia (sur, norte, valles de los Chillos/Tumbaco/Cumbayá). En la primera columna de datos se tiene los resultados promedio de toda la población y en la fila inferior se tiene los resultados globales (del cuestionario en conjunto) para la población total y para cada sector de la ciudad. Se ha señalado en negrillas y con relleno los datos que marcan algún resultado sobresaliente entre sectores de la ciudad y solamente con negrillas cuando muestran un resultado marcadamente inferior al promedio.

Tabla 21 Resultados de la encuesta cualitativa por sector de residencia

ACTIVIDADES GENERALES EVALUADAS	Calificación global 100 %	Sur 30%	Norte 46%	Valles 24%
ANÁLISIS FINANCIERO	51	55	54	40
GESTIÓN DE INGRESOS	50	49	53	43
AHORRO	30	23	36	27
EGRESOS-COMPRAS	53	61	55	41
ENDEUDAMIENTO REFLEXIVO	61	54	66	60
INVERSIONES/EMPENDIMIENTO	42	32	47	47
ESTABLECIMIENTO DE METAS	64	69	65	57
GESTIÓN RIESGOS	51	41	56	54
CUMPLIMIENTO DE PLANIFICACIÓN	45	55	47	30
APRENDIZAJE Y CONOCIMIENTOS	64	56	70	60
DECISIONES Y ACCIÓN	52	56	52	46
CALIFICACIÓN GLOBAL PROMEDIO	51,4	50,0	55,0	46,4

Fuente: Investigación y elaboración propia

De acuerdo con los rangos de ingreso, en la tabla 22 se encuentran los resultados obtenidos para cada actividad evaluada y para cada rango de ingresos del hogar: menos de \$600, de \$600 a \$1200, de \$1200 a \$1800, de \$1800 a \$2400, de \$2400 a \$3600 y de más de \$3600. En la primera columna de datos se tiene los resultados promedio de toda la población y en la fila inferior se tiene los resultados globales (del cuestionario en conjunto) para la población total y para cada rango de ingresos. Se ha señalado algunos datos con negrillas y relleno cuando marcan alguna tendencia o un resultado sobresaliente entre rangos de ingresos y solamente e negrillas los datos que muestran un resultado marcadamente inferior al promedio.

Tabla 22 Resultados de la encuesta cualitativa por rango de ingresos

ACTIVIDADES GENERALES EVALUADAS	Calificación global	Menos de \$600	De \$600 a \$1200	De \$1200 a \$1800	De \$1800 a \$2400	De \$2400 a \$3600	Más de \$3600
	100,0%	10,8%	27,0%	23,0%	18,9%	13,5%	6,8%
ANÁLISIS FINANCIERO	51	61	56	50	44	39	66
GESTIÓN DE INGRESOS	50	53	46	51	44	51	64
AHORRO	30	26	34	32	21	35	29
EGRESOS-COMPRAS	53	63	54	46	59	41	71
ENDEUDAMIENTO REFLEXIVO	61	69	57	61	63	54	71
INVERSIONES/EMPENDIMIENTO	42	31	27	48	52	50	60
ESTABLECIMIENTO DE METAS	64	65	60	57	88	53	63
GESTIÓN RIESGOS	51	40	42	58	49	67	57
CUMPLIMIENTO DE PLANIFICACIÓN	45	51	39	46	46	37	67
APRENDIZAJE Y CONOCIMIENTOS	64	68	61	67	53	66	77
DECISIONES Y ACCIÓN	52	65	53	50	48	42	62
CALIFICACIÓN GLOBAL PROMEDIO	51,4	55	49	52	51	49	62

3.5.3. Principales resultados cualitativos

Los puntajes globales obtenidos en la encuesta cualitativa son relativamente bajos, el 43% de los encuestados tuvieron un puntaje de hasta 50/100 puntos, más de la tercera parte (36%) de la población encuestada tiene un puntaje entre 51/100-60/100 puntos y sólo el 22% de la población tiene un puntaje superior a 60/100 puntos.

Los mejores puntajes globales obtenidos se refieren al establecimiento de metas y al aprendizaje y conocimiento económico básico, con un promedio de 64/100 puntos, seguido de la calificación respecto al endeudamiento reflexivo con 62/100. Sin embargo el cumplimiento de lo planificado es bajo con 45/100, las actividades de inversión y emprendimiento se realizan en un escaso 42% y es particularmente bajo el puntaje obtenido en actividades que implican ahorro activo y permanente, con un puntaje promedio de 30/100.

De acuerdo con los grupos de edad, existe tendencias marcadas en actividades en las cuales la población más joven tiene un mejor desempeño: análisis financiero, gestión de gasto, establecimiento de metas y aprendizaje/conocimientos económicos. Existe tendencia en actividades en las cuales la población de mayor edad se destaca: mayor ahorro y gestión de riesgos. La población mayor a 45 años se destaca también, sin que se aprecie una tendencia respecto a la edad, en actividades de emprendimiento e inversión, así como en propender a un endeudamiento más reflexivo.

La población que reside en el sur de la ciudad se destaca positivamente en análisis financiero (sobre todo en relación con las deudas), gestión de gasto, establecimiento de metas, cumplimiento de metas y toma de decisiones/acciones financieras. Y se destaca negativamente en ahorro, inversión/emprendimiento, y en aprendizaje/conocimientos económicos básicos.

La población que reside en el norte de la ciudad se destaca positivamente en actividades de análisis financiero, ahorro (ligeramente mejor que el promedio), endeudamiento reflexivo y gestión de riesgos.

La población que reside en los valles se destaca negativamente en actividades de análisis financiero, gestión de riesgos, gestión de compras y cumplimiento de la planificación.

La población con ingresos menores a \$600 realiza actividades de análisis financiero en un 61% y realiza decisiones-acciones en relación con su gestión financiera en un 65%, y conforme los ingresos se incrementan estas dos actividades declinan progresivamente, para retomarse de nuevo con mayor intensidad en los hogares con ingresos mayores a \$3600, a niveles de 66% y 62% respectivamente para cada actividad, como se puede apreciar en la tabla 22; y esto se debe a que el 80% de los hogares encuestados dentro del rango más alto de ingresos, dicen realizar una lista de sus deudas, así como un presupuesto de ingresos y gastos quincenal o mensual; y el 60% de ellos manifiesta que mantiene actualizada la lista de sus activos. Los hogares con ingresos intermedios, se descuidan notablemente del análisis financiero y de tomar decisiones-acciones concretas respecto a sus finanzas.

Destinar recursos a la inversión y al emprendimiento presenta una tendencia directa con los rangos de ingreso, a medida que los ingresos del hogar pasan de \$600 a más de \$3600, los hogares que dicen realizar inversiones y emprendimientos se duplican.

Los hogares con ingresos superiores a los \$3600 se destacan positivamente en las siguientes actividades: cumplimiento de la planificación (67% frente a un promedio de 45%), gestión de gastos, gestión de ingresos, aprendizaje/conocimientos y gestión de riesgos.

3.5.4. Caracterización cuantitativa de la gestión de finanzas familiares

Tabla 23 Resultados globales de indicadores cuantitativos

INDICADORES CUANTITATIVOS	Expresado	Valor	Valor	PROMEDIO
	como	mínimo	máximo	GLOBAL
ENDEUDAMIENTO DE CORTO PLAZO / IT	# Veces	0,0	20,9	2,0
ENDEUDAMIENTO DE LARGO PLAZO / IT	# Veces	0,0	45,5	3,7
CARGA MENSUAL DE DEUDAS / IT	%	0,0	73,0	14,9
CARGA MENSUAL DE INTERESES / IT	%	0,0	45,7	6,3
GASTO IMPRESCINDIBLE (I y II) / IT	%	14,5	112,0	44,4
GASTO HABITUAL (I, II, III, IV, V) / IT	%	17,1	164,2	56,8
I. GASTO HABITUAL NECES. HOGAR / IT	%	13,8	112,0	40,0
II. GASTO HABITUAL SALUD / IT	%	0,0	47,1	4,4
III. GASTO HABITUAL SEGUROS / IT	%	0,0	10,1	2,0
IV. GASTO HAB. ACTIVOS M/L PLAZO / IT	%	0,0	45,6	5,9
V. GASTO HAB. RECREACIÓN / IT	%	0,0	18,5	4,4
GASTO TOTAL ANUAL MENSUALIZADO / IT	%	29,4	182,3	75,2
FONDOS DE PREVISIÓN / IT	# Veces	0,0	17,6	1,7
AHORRO+INVERSIÓN MENSUAL / IT	%	0,0	27,3	3,0
INGRESOS PASIVOS / IT	%	0,0	46,8	2,7
PATRIMONIO TOTAL / IT	# Veces	-5,5	123,4	29,7
ENDEUDAMIENTO TOTAL / PT	%	-836,8	971,4	19,3
PATRIMONIO PRODUCTIVO / PT	%	-44,3	52,1	9,6
IT: Ingreso total mensualizado				
PT: patrimonio total				

Fuente: Investigación y elaboración propia

Dentro de la caracterización cuantitativa, en primer lugar se determinó los valores correspondientes a cada uno de los indicadores mencionados en la tabla 15 (3.2.2.1.) para establecer los valores mínimo y máximo dentro de la muestra, luego se determinó los resultados globales de la muestra, tal como se aprecia en la tabla 23. Luego se segregó la muestra de acuerdo con los mismos tres criterios que se manejó en la parte cualitativa: rangos de edad, sectores de residencia dentro de la ciudad y rango de ingresos.

De acuerdo con los *rangos de edad*, en la tabla 24 se encuentran los resultados obtenidos para cada indicador de acuerdo con el grupo de edad. En las primeras columnas se ha incluido otra vez el resultado global para facilitar la apreciación de resultados. Se ha señalado en negrilla y relleno los datos que marcan alguna tendencia entre grupos de edad y también los que muestran un desempeño que se distingue del promedio.

Tabla 24 Resultados de indicadores cuantitativos por rangos de edad

INDICADORES CUANTITATIVOS	Expresado como	RESULTADO GLOBAL	Hasta 30	De 31-45	Más de 45
			años 35%	años 42%	años 23%
ENDEUDAMIENTO DE CORTO PLAZO / IT	# Veces	2,0	2,2	1,8	2,1
ENDEUDAMIENTO DE LARGO PLAZO / IT	# Veces	3,7	4,2	3,9	2,8
CARGA MENSUAL DE DEUDAS / IT	%	14,9	20,7	12,8	10,6
CARGA MENSUAL DE INTERESES / IT	%	6,3	7,3	5,8	5,7
GASTO IMPRESCINDIBLE (I y II) / IT	%	44,4	42,7	47,0	42,6
GASTO HABITUAL (I, II, III, IV, V) / IT	%	56,8	53,4	60,4	55,5
I. GASTO HABITUAL NECES. HOGAR / IT	%	40,0	38,6	43,3	36,5
II. GASTO HABITUAL SALUD / IT	%	4,4	4,1	3,7	6,0
III. GASTO HABITUAL SEGUROS / IT	%	2,0	1,6	2,2	2,3
IV. GASTO HAB. ACTIVOS M/L PLAZO / IT	%	5,9	4,4	6,4	7,1
V. GASTO HAB. RECREACIÓN / IT	%	4,4	4,7	4,7	3,5
GASTO TOTAL ANUAL MENSUALIZADO / IT	%	75,2	80,5	75,4	68,2
FONDOS DE PREVISIÓN+EFECTIVO/ IT	# Veces	1,7	1,2	2,2	1,6
AHORRO+INVERSIÓN MENSUAL / IT	%	3,0	4,1	2,8	1,9
INGRESOS PASIVOS / IT	%	2,7	2,9	1,0	5,0
PATRIMONIO TOTAL / IT	# Veces	29,7	23,0	31,8	35,2
ENDEUDAMIENTO TOTAL / PT	%	19,3	27,8	18,0	13,9
PATRIMONIO PRODUCTIVO / PT	%	9,6	8,7	7,6	13,1
IT: Ingreso total mensualizado					
PT: patrimonio total					

Fuente: Investigación y elaboración propia

En relación con *los sectores de residencia dentro de la ciudad*, en la tabla 25 se encuentran los resultados obtenidos para cada indicador de acuerdo con el sector de residencia. En las primeras columnas se ha incluido el resultado global para facilitar la apreciación de resultados. Se ha señalado en negrillas y relleno los datos que marcan alguna tendencia entre sectores de residencia y también los que muestran un desempeño que se distingue del promedio.

**Tabla 25 Resultados de indicadores cuantitativos por
sectores de residencia**

INDICADORES CUANTITATIVOS	Expresado como	RESULTADO GLOBAL	Sur 30%	Norte 46%	Valles 24%
ENDEUDAMIENTO DE CORTO PLAZO / IT	# Veces	2,0	2,1	1,6	2,8
ENDEUDAMIENTO DE LARGO PLAZO / IT	# Veces	3,7	2,3	4,8	2,7
CARGA MENSUAL DE DEUDAS / IT	%	14,9	13,2	14,0	18,3
CARGA MENSUAL DE INTERESES / IT	%	6,3	5,2	6,9	6,0
GASTO IMPRESCINDIBLE (I y II) / IT	%	44,4	53,5	38,8	48,4
GASTO HABITUAL (I, II, III, IV, V) / IT	%	56,8	64,7	49,8	64,6
I. GASTO HABITUAL NECES. HOGAR / IT	%	40,0	46,2	35,5	44,0
II. GASTO HABITUAL SALUD / IT	%	4,4	7,3	3,3	4,4
III. GASTO HABITUAL SEGUROS / IT	%	2,0	2,1	1,6	2,9
IV. GASTO HAB. ACTIVOS M/L PLAZO / IT	%	5,9	4,4	5,6	7,9
V. GASTO HAB. RECREACIÓN / IT	%	4,4	4,7	3,8	5,3
GASTO TOTAL ANUAL MENSUALIZADO / IT	%	75,2	80,1	68,9	84,2
FONDOS DE PREVISIÓN+EFECTIVO / IT	# Veces	1,7	0,6	2,3	1,4
AHORRO+INVERSIÓN MENSUAL / IT	%	3,0	2,8	2,9	3,4
INGRESOS PASIVOS / IT	%	2,7	4,6	1,3	4,0
PATRIMONIO TOTAL / IT	# Veces	29,7	35,3	24,9	35,0
ENDEUDAMIENTO TOTAL / PT	%	19,3	12,3	25,7	15,6
PATRIMONIO PRODUCTIVO / PT	%	9,6	4,3	9,5	14,3
IT: Ingreso total mensualizado					
PT: patrimonio total					

Fuente: investigación y elaboración propia

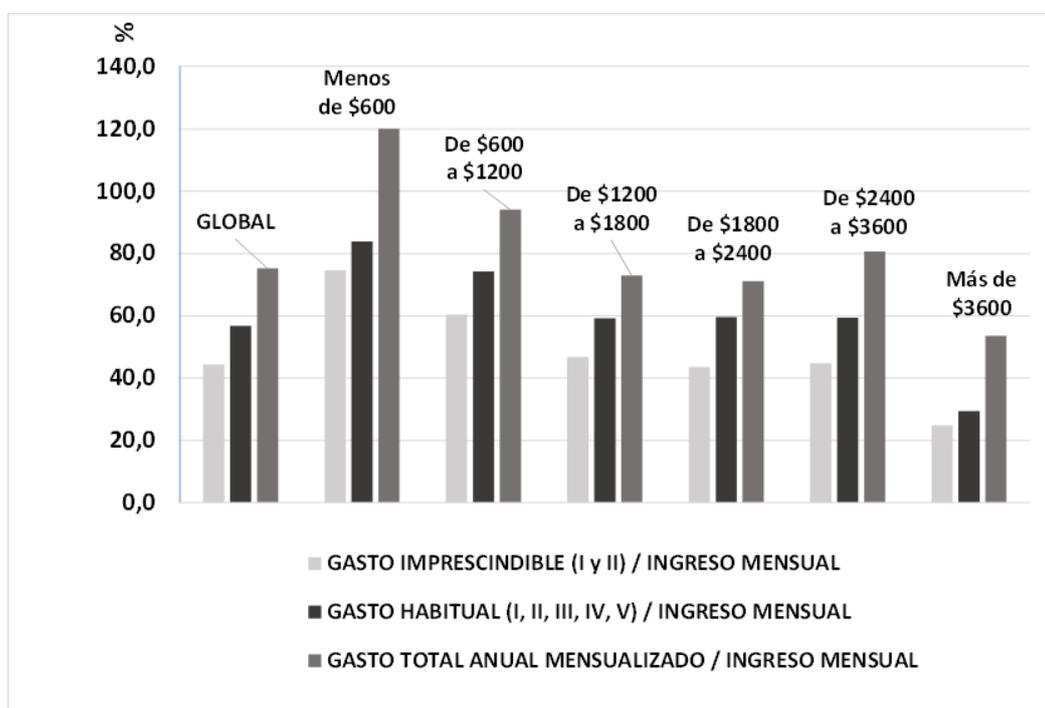
En relación con los *rangos de ingreso*, en la tabla 26 se encuentran los resultados obtenidos para cada indicador de acuerdo con el rango de ingresos. En las primeras columnas se ha incluido el resultado global para facilitar la apreciación de resultados. Se ha señalado en negrillas y relleno los datos que marcan alguna tendencia entre rangos de ingreso y también los que muestran un desempeño que se distingue del promedio.

Tabla 26 Resultados de indicadores cuantitativos por rangos de ingreso

INDICADORES CUANTITATIVOS	Expresado como	RESULTADO GLOBAL	de \$600	a \$1200	a \$1800	a \$2400	a \$3600	de \$3600
			10,8%	27,0%	23,0%	18,9%	13,5%	6,8%
ENDEUDAMIENTO DE CORTO PLAZO / IT	# Veces	2,0	3,8	3,0	1,0	2,1	2,3	1,5
ENDEUDAMIENTO DE LARGO PLAZO / IT	# Veces	3,7	4,0	6,3	3,7	3,5	2,0	4,1
CARGA MENSUAL DE DEUDAS / IT	%	14,9	23,2	22,2	11,5	14,5	16,5	10,1
CARGA MENSUAL DE INTERESES / IT	%	6,3	7,8	9,6	5,2	6,8	5,0	5,8
GASTO IMPRESCINDIBLE (I y II) / IT	%	44,4	74,5	60,4	46,7	43,6	44,8	24,8
GASTO HABITUAL (I, II, III, IV, V) / IT	%	56,8	83,8	74,2	59,2	59,6	59,4	29,4
I. GASTO HABITUAL NECES. HOGAR / IT	%	40,0	71,7	57,2	41,2	36,0	41,2	23,0
II. GASTO HABITUAL SALUD / IT	%	4,4	2,8	3,1	5,5	7,6	3,6	1,8
III. GASTO HABITUAL SEGUROS / IT	%	2,0	0,0	0,5	2,4	2,4	2,9	1,6
IV. GASTO HAB. ACTIVOS M/L PLAZO / IT	%	5,9	3,2	9,4	5,3	8,3	5,9	1,6
V. GASTO HAB. RECREACIÓN / IT	%	4,4	6,1	3,9	4,7	5,3	5,8	1,3
GASTO TOTAL ANUAL MENSUALIZADO / IT	%	75,2	120,0	94,0	72,9	71,0	80,6	53,6
FONDOS DE PREVISIÓN+EFECTIVO / IT	# Veces	1,7	0,8	2,1	2,0	1,3	2,7	0,8
AHORRO+INVERSIÓN MENSUAL / IT	%	3,0	6,1	2,9	1,9	2,5	3,8	3,4
INGRESOS PASIVOS / IT	%	2,7	0,0	0,2	3,0	6,5	2,7	0,0
PATRIMONIO TOTAL / IT	# Veces	29,7	23,7	30,3	42,3	32,6	26,3	17,5
ENDEUDAMIENTO TOTAL / PT	%	19,3	33,1	30,7	11,1	17,4	16,4	31,9
PATRIMONIO PRODUCTIVO / PT	%	9,6	5,8	4,0	4,6	16,0	10,3	14,8
IT: Ingreso total mensualizado								
PT: patrimonio total								

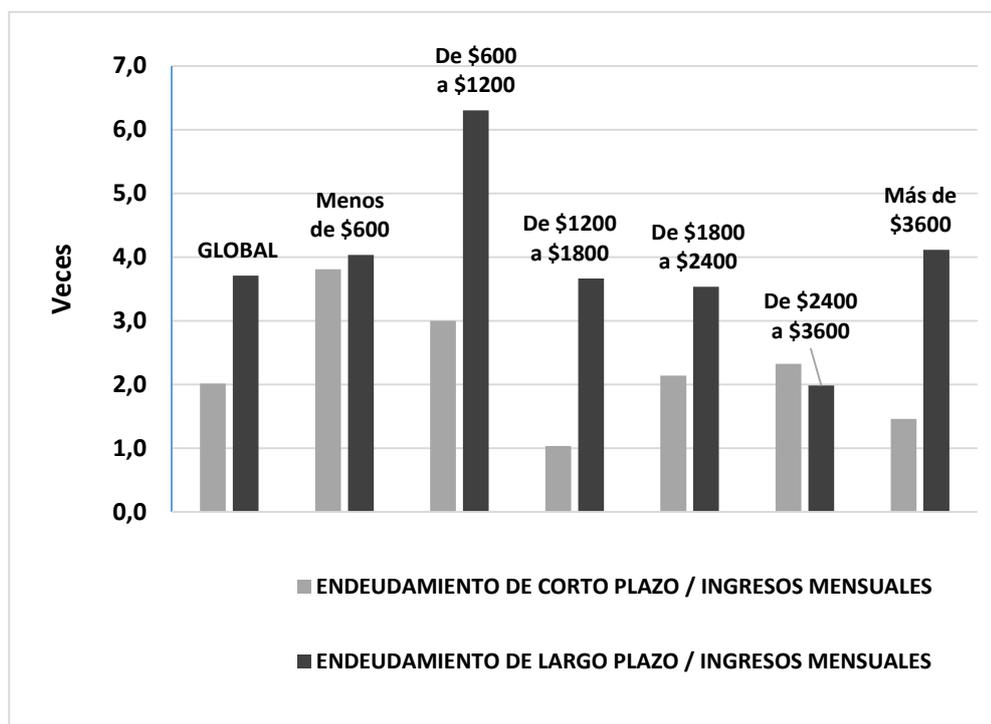
Fuente: Investigación y elaboración propia

Ilustración 5 Indicadores de TIPO DE GASTO / INGRESO MENSUAL respecto a los rangos de ingreso del hogar



Fuente: Investigación y elaboración propia

**Ilustración 6 Indicador ENDEUDAMIENTO / INGRESO MENSUAL
respecto a rangos de ingreso del hogar**



Fuente: Investigación y elaboración propia

3.5.5. Principales resultados cuantitativos

Los fondos de ahorro para imprevistos, solamente alcanzarían en promedio para que un hogar mantenga su calidad de vida por un tercio de mes en caso de perder sus fuentes de ingreso. Tomando en cuenta el fondo para imprevistos más el efectivo disponible, se puede decir que en términos globales un hogar podría mantenerse por 1,7 meses si pierde sus fuentes de ingresos. El valor es ligeramente superior al promedio dentro de la población que tiene ingresos entre los \$2400-\$3600 con un 2,7% y en el sector norte con un 2,3%.

Los indicadores cuantitativos: endeudamiento a corto plazo, endeudamiento a largo plazo, carga de deuda y carga de intereses, presentan algunos valores individuales alarmantes, sin embargo los resultados globales y por grupos presentan valores moderados. El endeudamiento a corto plazo se ubica en promedio en 2,0 veces los ingresos totales del hogar y alcanza un valor global de 3,8 veces dentro de la población con ingresos menores a \$600, el endeudamiento a mediano y largo plazo (vehículos y bienes raíces) es escaso y para la muestra general se ubica en 3,7 veces el ingreso mensual familiar y alcanza su mayor valor dentro del grupo con un rango de

ingresos de \$600 - \$1200 (6,3 veces). La carga mensual de deudas en su máximo valor presenta un 73% respecto al ingreso total, sin embargo los resultados globales indican un 14,9% y el máximo valor por grupos poblacionales es el encontrado en el grupo con ingresos menores a \$600 con un valor de 23,2%. La carga de intereses presenta un valor máximo de 45,7% respecto al ingreso total, sin embargo el valor global es de un 6,3%, alcanzando un valor máximo de 9,6% entre la población con ingresos de \$600 a \$1200.

Los indicadores de gasto muestran que los gastos imprescindibles (necesidades básicas del hogar y salud) representan en promedio el 44,4% de los ingresos totales del hogar y los gastos habituales (necesidades del hogar, salud, seguros, pago de activos de mediano y largo plazo y recreación) representan en promedio el 56,8% de los ingresos totales de los hogares. Sin embargo en el grupo de edad de 31 a 45 años, en los hogares con rangos de ingresos de hasta \$1800 y en el sector sur de la ciudad, los porcentajes que estos gastos representan son notablemente mayores en relación con el promedio.

El gasto en necesidades básicas del hogar en la población encuestada, representa el 40% respecto a los ingresos familiares totales (tabla 26), sin embargo en los hogares con ingresos menores a \$600 este valor casi se duplica ubicándose en un 71,7% y decrece conforme los ingresos familiares aumentan, para ubicarse en un valor del 23% para los hogares con ingresos superiores a \$3600.

Los gastos totales mensualizados (que incluyen también a los gastos imprevistos o extraordinarios que ocurrieron efectivamente en el año de referencia y que por su naturaleza no fueron planificados), alcanzan para el sector de ingresos menores a \$600, valores superiores a sus ingresos totales mensualizados, con un valor del 120% de gasto total respecto al ingreso total.

La población mayor de 45 años tiene un desempeño destacado en la gestión de ingresos pasivos, patrimonio total y patrimonio productivo.

El patrimonio de la muestra global es de 29,7 veces el ingreso mensual; e indica una tendencia creciente en función de la edad. En función de los ingresos, el patrimonio total respecto al ingreso mensual muestra una tendencia creciente, mientras el nivel de ingresos sube hasta \$1800 (alcanzado un valor de 42,3 veces), para luego decrecer.

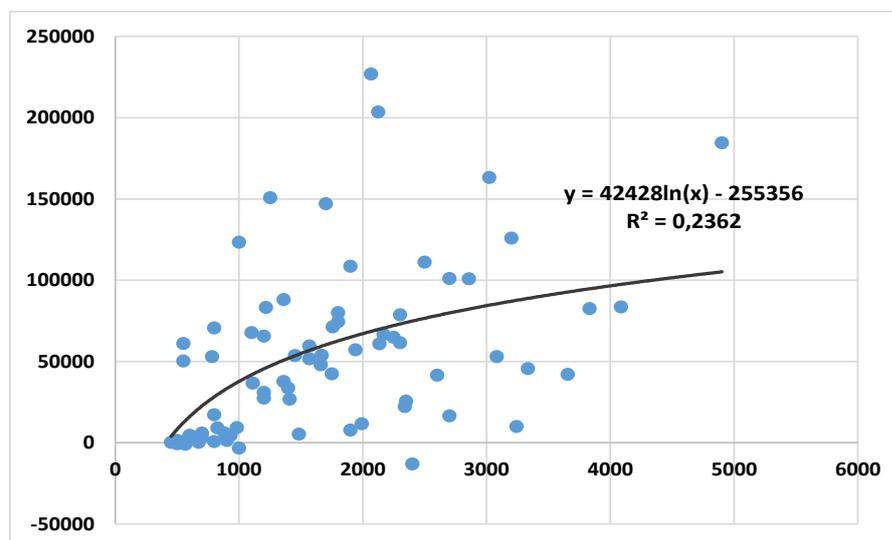
El porcentaje de patrimonio productivo respecto al patrimonio total, tiene un valor global de 9,6%, sin embargo alcanza sus mayores valores en los hogares con ingresos superiores a \$1800.

El nivel de endeudamiento total global de los hogares es de 19,3% y muestra una tendencia decreciente en función de la edad, de manera que la población con mayor nivel de endeudamiento es la que corresponde a los encuestados con edades de hasta 30 años con un 27,8%. La población que vive en el sector norte de la ciudad presenta un endeudamiento total de 25,7%. Con respecto al rango de ingresos, el endeudamiento total alcanza su menor valor en los hogares dentro del rango de ingreso de \$1200 a \$1800, y tanto a menores como a mayores ingresos, el nivel de endeudamiento total se incrementa.

3.5.6. Otros resultados relevantes

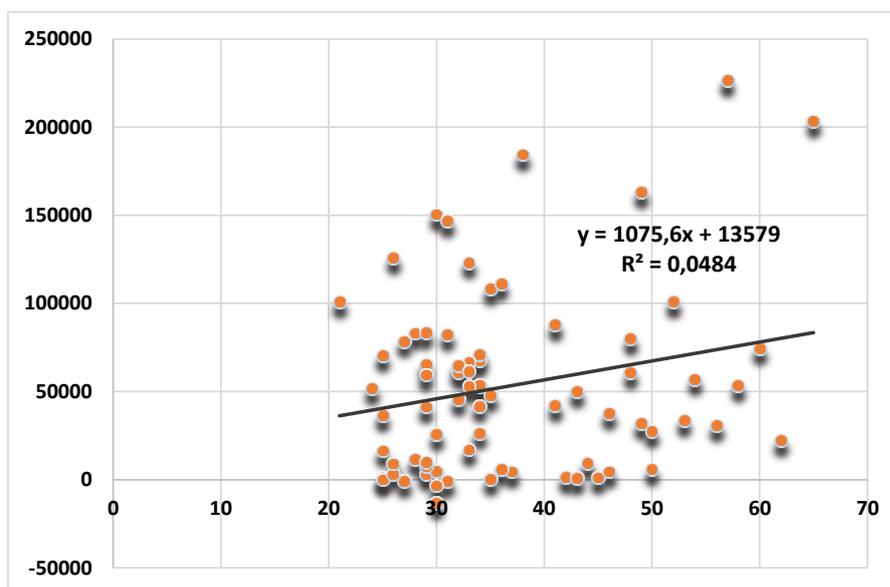
En las ilustraciones 7 y 8 se puede apreciar dos dispersiones de datos con sus respectivas curvas de tendencia, que señalan una relación directamente proporcional entre el patrimonio total respecto a los ingresos mensuales del hogar (ilustración 5) y entre patrimonio total respecto a la edad del encuestado (ilustración 6).

Ilustración 7 Patrimonio del hogar (US) respecto a ingreso mensual (US)



Fuente: Investigación y elaboración propia

Ilustración 8 Patrimonio del hogar (US) respecto a edad del encuestado (años)



Fuente: Investigación y elaboración propia

Con respecto a las ilustraciones 7 y 8, en ambos casos se puede apreciar curvas que marcan una relación directa entre el patrimonio total del hogar y los ingresos del hogar; y entre el patrimonio total del hogar y la edad del encuestado, respectivamente. Sin embargo, con la cantidad de datos disponibles para el gráfico, la ilustración 5 tiene una curva de tendencia logarítmica que parece describir mejor el patrimonio familiar para niveles de ingreso relativamente bajos, no así para niveles de ingreso que se encuentran sobre los \$2.000. Se podría decir entonces que para realizar un análisis más fiable haría falta una mayor cantidad de datos y también buscar el tipo de curva que mejor describa la tendencia del conjunto de datos; y de ser necesario, obtener curvas distintas por rango de ingresos. La línea de tendencia obtenida en la ilustración 6 indica en términos generales que, a la edad de jubilación en el Ecuador (entre 65 y 70 años), el hogar formado por el encuestado podría contar con un patrimonio de \$83.000 a \$89.000, pero al igual que en el caso anterior, sería conveniente contar con más datos y obtener las curvas mejor ajustadas a ellos. Una tercera opción probablemente más completa para describir la tendencia de valor patrimonial familiar, sería combinar las dos variables (ingresos y edad).

Capítulo cuarto

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1. Conclusiones

Todas las personas encuestadas deciden sobre sus recursos, pero los gestionan sólo de manera parcial. La población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito, realiza en términos globales la mitad (51,4%) de las actividades mínimas requeridas para una adecuada gestión financiera y económica familiar.

La población con ingresos menores a \$600 y la de ingresos mayores a \$3600, realiza activamente tareas de análisis financiero, decide y toma acciones concretas en relación con su gestión financiera. Los hogares con ingresos ubicados entre \$1800 y \$3600 descuidan significativamente su gestión en relación con éstas actividades.

El 64% de la población encuestada establece metas financieras, sin embargo el nivel de cumplimiento de metas y planificación alcanza un escaso 44%, lo que significaría que sólo un 28% de la población promedio tendría un desempeño eficiente en planeación financiera, destacándose que para la población con ingresos mayores de \$3600, éste desempeño sube a un 42%.

Los resultados cualitativos y cuantitativos coinciden en que el escaso ahorro activo y permanente es la principal deficiencia en la gestión de finanzas personales y familiares en la población estudiada. La calificación cualitativa del ahorro en promedio se ubica en 30/100 puntos y la proporción del ingreso mensual destinada al ahorro e inversión se ubica en un escaso 3,0% para la muestra global, que es un valor muy inferior al mínimo recomendado por los expertos y encontrado también en la literatura (15%-20%).

Los hogares con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito son altamente dependientes de sus empleos, ya que en caso de perderse sus fuentes de ingreso, los fondos para imprevistos por sí solos no cubrirían en promedio ni un mes de los ingresos de los hogares.

El porcentaje de hogares estudiados que se encuentra soportando una alta carga de deuda (mayor al 40% de sus ingresos) es de un 10,81%, nivel mucho menor al promedio nacional estimado en un 50%. Esto indicaría que el empleo con ingresos

estables que se da en mayor medida en relación de dependencia, podría ser un factor que ayuda a los hogares a mantener niveles adecuados de endeudamiento.

La población más joven se destaca en conocimientos económicos, de análisis financiero y en gestión de compras, mientras que la población de mayor edad se destaca por invertir, emprender y ahorrar más, y en gestionar mejor los riesgos.

La población con mayores ingresos tiene un mejor desempeño financiero en casi todas las actividades de gestión consideradas, lo cual coincide con el hecho de que es la población con mayor preparación académica respecto al promedio de la población estudiada.

Existen diferencias importantes en la gestión de finanzas familiares de acuerdo con el lugar de residencia. En el sur los hogares se destacan por gestionar bien sus compras, establecer y cumplir metas, y por tomar decisiones/acciones en relación con sus finanzas, pero necesitan mejorar mucho su ahorro, inversiones y conocimientos económicos básicos. La población del norte ahorra ligeramente más, tiene un endeudamiento más reflexivo y gestiona mejor sus riesgos. La población residente en los valles presenta un desempeño deficiente en casi todas las actividades consideradas y en particular con lo relacionado al análisis financiero, gestión de riesgos, gestión de compras y cumplimiento de la planificación.

Los gastos habituales (mensuales) promedio del hogar se ubican en un 56,8% respecto a los ingresos en la población encuestada, y agregando a ellos los gastos anuales extraordinarios (imprevistos, compra de enseres, etc.), el gasto total mensualizado llega a un valor de 75,2% respecto al ingreso mensual; sin embargo se destina solamente un 3,0% mensual en promedio al ahorro y la inversión. Con lo que el 21,8% del ingreso global se destina a gastos no identificados por los encuestados.

El desfase de un 20% entre ingresos mensuales y gastos mensuales totales es alarmante entre los hogares con ingresos menores a \$600 y se explica por una escasa gestión de imprevistos y por la aspiración de adquirir enseres del hogar que no logran cubrirse con el nivel de ingreso (de acuerdo con el INEC a febrero de 2016, la canasta básica alcanzaba un valor de \$678,61).

La gestión financiera familiar y personal se ve afectada por la cultura de consumo y la presión social hacia el consumo, como agentes que actúan sobre la conducta de las personas; y también se ve afectada por factores individuales influyentes, tales como la satisfacción de deseos con visión de corto plazo, la apatía en

relación con asumir el control de los aspectos financieros y económicos, y la comodidad que significa auto complacerse sin mayores cuestionamientos, sin hacer distinciones entre las necesidades reales y los deseos o aspiraciones.

La seguridad financiera y la libertad financiera son paradigmas de validez incuestionable para la gestión financiera familiar y personal. Esto implica que la gestión de finanzas personales debe priorizar de manera permanente el incremento del patrimonio y en la mayor proporción posible edificar patrimonio productivo, priorizando todas las actividades que conduzcan a ello.

El patrimonio total que logran consolidar los hogares guarda relación directa con la edad y con el nivel de ingresos.

4.2. Recomendaciones generales

Países como Brasil, Chile y otros, le han apostado a la capacitación de los profesores de educación básica, en aspectos económicos, financieros y de gestión de finanzas personales, como un medio para lograr una influencia positiva de su parte en la formación económica y financiera de los estudiantes niños y jóvenes; y esa podría ser una buena estrategia a seguir también en nuestro país. Este criterio es confirmado por la investigadora chilena Denegri, quien opina que la formación económica financiera de maestros es indispensable (Denegri Coria, Nuestra propuesta de educación económica en la escuela 2009, s.p.), en vista de que la enseñanza económica a los niños es el paso fundamental para conseguir en su futuro un desempeño adecuado como consumidores.

Un paso efectivo encaminado a preparar a los maestros en temas de educación financiera y económica, sería la inclusión de la Educación Financiera y Económica en los programas de estudio de los futuros maestros ecuatorianos.

La sugerencia de uno de los expertos entrevistados en relación con la educación financiera de los niños, propone que ésta debe abordarse desde el hogar, ya que la variedad de estímulos, experiencias vivenciales y sobre todo el ejemplo de los adultos, permitiría fijar hábitos y conductas por imitación.

Las estrategias nacionales de educación financiera deben ampliar su ámbito hacia la regulación de la publicidad, sobre todo de la que se emite dentro de horarios y programación infantil, por el gran nivel de influencia que la publicidad tiene a nivel

subconsciente, haciendo que los mensajes publicitarios se fijen en edades tempranas cuando no se cuenta aún con un filtro cognitivo desarrollado.

Las finanzas más difíciles son las de menores ingresos y esto pese a que se ha estudiado hogares que cuentan con al menos un ingreso permanente, por lo que sería una buena opción para las familias con recursos limitados, proveer equipamiento básico del hogar en condiciones de precio y plazo preferenciales, a través de la facturación conjunta de enseres junto con servicios básicos.

Con base en los resultados de la investigación, el ámbito sobre el que se debe trabajar con mayor intensidad a todo nivel es el ahorro, como una necesidad fundamental para la construcción de patrimonio que sería la base económica para un mejor futuro familiar.

La población en general requiere interiorizar que desde una visión de futuro, es fundamental la retención que se consiga de los ingresos generados (más importante aún que los valores absolutos de los ingresos), y que los ingresos futuros pueden generarse en gran medida a partir del uso productivo que se le pueda dar a los recursos retenidos y bien invertidos.

Los programas de educación financiera deben enfocarse en que las personas pierdan la apatía y/o el temor a hacer sus cuentas, se tomen un tiempo para apreciar objetivamente su situación financiera, para plantearse metas realizables y alineadas con sus objetivos de vida, para darles seguimiento y cumplirlas.

4.3. Propuesta para la gestión de finanzas familiares y personales

Introducción

Como resultado de: la investigación bibliográfica, las entrevistas a expertos en temas de educación financiera personal/familiar, los hallazgos cualitativos-cuantitativos en la encuesta realizada como parte de esta investigación, los aportes personales de la autora sobre el tema; se tiene a continuación una guía básica o plan general propuesto para aplicarlo a la gestión de las finanzas familiares o personales.

Éste plan general se ha realizado desde una perspectiva de interés familiar, tomando en cuenta la realidad usual de la población objetivo de éste estudio (población adulta con ingresos en relación de dependencia en la ciudad de Quito). Con la perspectiva propuesta, la *gestión de finanzas personales o familiares*, pretende ser útil para gestionar los recursos integrales (tangibles e intangibles) de una persona o familia,

en función de unos objetivos o fines planteados como resultados deseables, involucra la optimización de recursos y gira en torno a las necesidades familiares a través del tiempo. Se invita a comprender profundamente la realidad económica y financiera familiar o personal en un determinado momento, no implica atarse a un escenario estático ni convencional, por lo que la aplicación del plan propuesto insta a un esfuerzo permanente de auto observación y objetividad, complementándolo con una actitud proactiva, creativa e innovadora.

Ésta propuesta plantea como situación deseable o meta general a futuro: la libertad financiera o seguridad financiera (si se refiere a personas mayores de 65 años), que es una necesidad humana en consideración con el ciclo de vida y consiste básicamente en contar con suficientes ingresos pasivos, de tal forma que se pueda atender los gastos necesarios para la vida. Éste objetivo general no pretende limitar las necesidades e incluso aspiraciones individuales de corto plazo, pero si acompañar a cualquier meta específica como una referencia permanente, una situación deseable a largo plazo que deberá apuntalarse y no menoscabarse, con las metas concebidas para el corto y mediano plazo. Otra meta implícita permanente, a tenerse en cuenta para fijar objetivos de corto y largo plazo, es la satisfacción de al menos las necesidades básicas de una persona o familia, de acuerdo con el ciclo vital humano, desde un enfoque que sin excusas debería favorecer la vida.

Ésta propuesta se ha estructurado en forma de ensayo, agrupando tareas dentro de las actividades generales descritas en el marco teórico de la presente investigación: establecer la situación actual, planificar detalladamente, cumplir y dar seguimiento a la planificación, aprender continuamente empleando el sentido común, tomar decisiones y acciones.

Es muy importante que en las tres primeras actividades participen todos los involucrados en las decisiones familiares, que debieran ser al menos los adultos y los perceptores de ingresos del hogar. En las dos últimas actividades debería involucrarse a toda la familia.

PLAN GENERAL PARA LA GESTIÓN DE FINANZAS FAMILIARES Y PERSONALES

Aspectos importantes a tener en cuenta:

Gestionar las finanzas personales/familiares significa: *tomar decisiones y ejecutar acciones* concretas, respecto a los *recursos materiales y no materiales* de una persona o familia, *con el fin de alcanzar* al mismo tiempo *objetivos de corto, mediano y largo plazo*. Los objetivos o fines son parte esencial de la gestión, requieren ser definidos y acompañarse de acciones concretas para su obtención; este proceso implica mantener una actitud personal proactiva, enfocada y consciente de su capacidad para actuar sobre el medio externo y sobre sí mismo, con la seguridad de poder incidir sobre ambos.

Otro aspecto muy importante es la necesidad de considerar con la mayor rigurosidad posible la *totalidad de costos reales* requeridos para el desenvolvimiento de cada familia, fijos, variables, periódicos, no periódicos, inmediatos y futuros. La visión realista de las necesidades financieras presentes y a la vez futuras de una familia, sin omisiones, favorece una actitud dispuesta a tomar el control de los asuntos financieros sin postergaciones, para conseguir objetivos a corto, mediano y largo plazo.

1. Establecer la situación actual

Elaborar los estados financieros familiares

Consiste en establecer la situación económica y financiera de la familia mediante la *elaboración y análisis* de al menos dos estados financieros básicos: *Balance General* y *Balance de Ingresos y Gastos*.

BALANCE GENERAL (de activos/pasivos y patrimonio):

Activos

Se enumerará y asignará valores a los ***bienes o recursos*** de la familia, por grupos de acuerdo con la siguiente clasificación: *Activos materiales para uso familiar*, *Inversiones o activos materiales productivos* y *Activos o recursos inmateriales*. Sumar los activos de uso familiar y los activos productivos, y obtener el valor total de activos familiares. Para mayor detalle ver Apéndice al final de la propuesta.

Pasivos

Se realizará una lista de pasivos con sus respectivos valores, haciendo las siguientes distinciones: *Pasivos o deudas por consumo o uso familiar*, *Pasivos productivos o deudas por inversiones realizadas*, *Limitaciones y situaciones desventajosas*. Sumar cada grupo de pasivos para consumo familiar, pasivos productivos y obtener el total de pasivos. Ver Apéndice al final de la propuesta.

Patrimonio

Para determinar el **patrimonio** o lo que realmente le pertenece a la familia, en razón de que ya se encuentra pagado, restar los activos menos los pasivos de uso familiar, obteniendo el *patrimonio de uso familiar o personal*; y restar las inversiones o activos productivos menos los pasivos productivos, obteniendo así el *patrimonio productivo*. Finalmente obtener el *patrimonio total* sumando los dos valores de patrimonio (de uso familiar y productivo).

BALANCE DE INGRESOS Y GASTOS

Para esta actividad es conveniente seleccionar un período de medida, que podría ser mensual considerando que tanto los ingresos en relación de dependencia, así como varios gastos del hogar se pagan mensualmente. Para los ingresos y gastos variables, se estimará un valor mensual lo más ajustado a la realidad. En el caso de ingresos o gastos con otra periodicidad o con periodicidad irregular, pueden sumarse a lo largo de un año y luego mensualizarse (dividirse para doce meses).

INGRESOS

Asignar un valor a cada uno de los ingresos percibidos dentro del hogar, de acuerdo con la siguiente categorización:

Ingresos regulares de todos los miembros de la familia que se reciban periódica y previsiblemente, haciendo una distinción entre: *Ingresos lineales* e *Ingresos pasivos*. Ver Apéndice al final de la propuesta.

Ingresos extraordinarios de todos los miembros de la familia que se reciban de forma no previsible: trabajos extra, venta de activos, donaciones recibidas, premios o reconocimientos ganados, etc. Para éste tipo de ingresos se puede tomar como referencia los valores mensualizados del año inmediato anterior, teniendo presente que por su naturaleza son recursos de disposición incierta.

EGRESOS

Determinar cada uno de los actuales egresos de la familia, de acuerdo con la siguiente categorización: *Egresos regulares* fijos y variables (agrupados de acuerdo con su naturaleza), y *Egresos extraordinarios* (mensualizados). Ver Apéndice al final de la propuesta.

Cálculos: Balance de ingresos y gastos

Determinar los *ingresos regulares del hogar* mediante la suma de *ingresos lineales e ingresos pasivos*. Determinar los **ingresos mensuales totales** de la familia sumando los *ingresos regulares* más los *ingresos extraordinarios* mensualizados del año anterior.

Los *ingresos regulares* del hogar se podrían considerar como ingresos totales conservadores, mientras que los ingresos mensuales regulares más los extraordinarios del hogar, serían ingresos totales optimistas; para seleccionar unos u otros como ingresos totales realistas, es importante hacer uso del criterio y experiencia familiar.

Determinar los *egresos previsibles* (fijos y variables) mensualizados de la familia. Determinar egresos imprevistos mensualizados ocurridos en el período anterior (sumando cada uno de ellos durante un año y dividiendo el total para doce meses). Ver Apéndice para enumerar los egresos y a la vez clasificarlos.

Determinar el **total de egresos del hogar** (previsibles más imprevistos del período anterior).

A tener en cuenta:

En éste paso se ha realizado una primera categorización de los gastos familiares, y aunque la distinción exacta del gasto entre indispensable o prescindible (descrita en el Apéndice), debería ser un ejercicio de reflexión permanente dentro de cada familia (ej: colegiaturas, servicio doméstico, vestuario esencial / no esencial, etc.), es importante que en este paso, la familia asigne prioridad por primera vez a los gastos que en la actualidad realiza, distinguiendo cuáles son necesarios para mantener una buena calidad de vida y cuáles podrían recortarse sin consecuencias relevantes para la calidad de vida y los objetivos familiares.

Cálculos: Indicadores importantes

En el Apéndice se puede observar una lista de indicadores útiles. Su importancia para cada situación familiar en particular, depende de la etapa financiera en la que se encuentre la familia y a continuación se mencionará lo más relevante.

Cuando existe sobreendeudamiento (más del 40% del ingreso destinado al pago de deudas), son muy importantes los indicadores de egresos respecto a ingresos (deben mantenerse menores al 100%), la cuota por pago de deudas respecto a ingresos (debe reducirse hasta valores inferiores al 40%) y el patrimonio (debe ser positivo e incrementarse aunque sea un poco en cada período).

Cuando el endeudamiento es moderado o bajo, cobra importancia la proporción que representan los gastos familiares corrientes respecto a los ingresos (es conveniente que representen cada vez menos del 45%), el monto de los fondos para imprevistos (es deseable que sea equivalente a 6 meses de ingresos familiares), la generación de excedentes destinados al ahorro e inversión (al menos un 25%).

Y cuando una familia se encuentra consolidando su seguridad y libertad financieras, tienen importancia los indicadores respecto a ingresos pasivos (idealmente un 80% o más de los ingresos totales), patrimonio productivo y patrimonio total (crecientes en el tiempo, sobre todo el patrimonio productivo).

Análisis de la situación actual

El valor del patrimonio, será un indicativo directo de lo que posee la familia. Habrá casos críticos en los cuales sea un valor negativo, esto significaría que las deudas son mayores que los activos en uso y en este caso la primera prioridad será reducir las deudas.

Si el pago mensual de deudas es mayor al 40% de los ingresos, reducir las deudas sería una urgencia, comenzando por aquellos créditos con altas tasas de interés o que no incluyan el pago de bienes inmuebles.

Al analizar los ingresos y egresos familiares, se podrá establecer si las finanzas están balanceadas, si los ingresos cubren todos los egresos identificados, si existe capacidad real de generar e incrementar excedentes (para ahorro e inversión). Para destinar recursos al ahorro, deberá determinarse la necesidad de producir más ingresos o reducir gastos.

En este punto es indispensable considerar el hecho de que la construcción de patrimonio (indispensable para conseguir libertad financiera y necesaria también para obtener seguridad financiera), es posible siempre que exista una generación de excedentes (ahorro) luego de cubrir al menos las necesidades básicas, pues ésta es la porción de los ingresos que efectivamente se queda con la familia.

Es importante identificar y cuantificar gastos prescindibles. También debe estimarse los gastos no identificados (cuando los egresos reconocidos restados de los ingresos no correspondan a los saldos existentes).

En vista de que, como punto de partida es necesario establecer la situación financiera real de la familia, si al analizar el balance de ingresos y gastos se presume que hay más gastos o ingresos de los que una familia tiene razón, una buena opción es *llevar un registro diario pormenorizado de los ingresos y egresos de la familia durante 1 a 3 meses*, que permitirá afinar los balances realizados inicialmente, estableciendo ingresos y gastos muy realistas. Es común que ésta actividad proporcione resultados insospechados sobre el destino del dinero.

Cuantificar los gastos imprevistos, ilustrará la necesidad de crear un fondo de imprevistos o emergencias en caso de no existir y ayudará a definir su monto mínimo requerido. Debe analizarse la conveniencia de contratar seguros de acuerdo con la situación encontrada. La gestión de finanzas propenderá a reducir al mínimo el impacto de los gastos imprevistos.

Es importante establecer en qué medida se utiliza los servicios y beneficios a los que se tiene derecho, con el IESS (salud familiar, cesantía, etc.), con otros seguros o servicios contratados (ej.: servicio de grúa como beneficio otorgado por algunas tarjetas de crédito). Informarse y utilizar estos servicios/beneficios puede reducir algunos gastos imprevistos.

En el conveniente caso de que en la actualidad se esté destinando recursos al ahorro, o de establecer que existe una capacidad real de generar excedentes (ahorro), debe estimarse el monto que se podría destinar actualmente a este fin, y anticipar una primera lista de necesidades de mediano y largo plazo a las que debería destinarse prioritariamente (incrementar el patrimonio familiar, invertir, realizar emprendimientos, etc.).

Es especialmente importante identificar si los ingresos que la familia tiene dependen de su trabajo directo (lineales) o ya se cuenta con ingresos pasivos (con poco o sin trabajo directo), con el fin de incrementar éstos últimos lo más posible, porque son los que permiten lograr libertad financiera. Los ingresos pasivos son rentas que usualmente provienen de inversiones que ha realizado la familia, por lo cual es muy importante que al menos una parte del ahorro familiar se destine a inversiones o activos productivos.

Un aspecto importante es establecer las características de la etapa financiera de la familia, esto consiste en anticipar o reconocer las necesidades financieras que se derivan de la edad de los integrantes de la familia y de sus situaciones particulares: ¿existe gastos estudiantiles de los padres, de los hijos, durante qué tiempo más? ¿Se requiere vivienda propia u otros bienes para satisfacer necesidades familiares? ¿Se requiere afrontar importantes gastos médicos? ¿Las necesidades patrimoniales básicas están solventadas? ¿Es momento de prepararse para la etapa de jubilación? ¿Hay necesidad de optimizar el uso de excedentes? ¿Se prevé que los ingresos, egresos o necesidades familiares varíen en el mediano o corto plazo? Y más preguntas pertinentes.

Las situaciones particulares de una familia, que incidan sobre su capacidad para generar ingresos o en la necesidad de incurrir en más egresos de lo que podría considerarse normal en su medio (requerimientos especiales por enfermedad, incapacidades temporales o permanentes, etc.); requieren ser reconocidas, evaluadas y consideradas más adelante dentro de la planificación financiera de la familia; deberían ser un punto en el que se enfoquen creativamente sus integrantes, con el fin de generar estrategias que ayuden a reducir los impactos financieros de una situación desventajosa.

Es necesario que las familias reconozcan los recursos intangibles (instrucción formal e informal, habilidades, redes de relaciones, entorno social y familiar, etc.) con los que cuentan o podrían contar, con el fin de aprovechar los que tienen y de tomar medidas concretas para incrementarlos permanentemente, en vista de que estos recursos de difícil cuantificación monetaria tienen una repercusión innegable en la capacidad de generar ingresos financieros, pueden abrir oportunidades y permitir “vender” si cabe el término, el trabajo y las habilidades de las personas y sus familias.

2. Planificar detalladamente

Definir objetivos (para guiar el gasto y promover los ingresos)

Al planificar, una familia traza la hoja de ruta (por escrito) que la llevará a cumplir sus objetivos. La planificación conlleva una estrategia para desplazarse desde la situación actual hacia una más ventajosa o deseada, por lo que es preciso definir cuál es esa situación deseada y expresarla a través de objetivos concretos, de naturaleza financiera y económica. Luego se empleará como herramienta fundamental el presupuesto familiar, que será el camino financiero a seguir para conseguir las metas u objetivos planteados.

En vista de que un *objetivo ineludible* para cualquier familia es *satisfacer sus necesidades presentes y futuras*, el primer paso de la planificación se ocupará de identificar genuinas necesidades familiares, como se detallará más adelante. Enfocarse en las necesidades es muy importante para delimitar el gasto corriente, ya que los egresos por gusto, deseos o aspiraciones, pueden ser infinitos, mientras que los recursos disponibles en un momento dado tienen límites definidos, aunque puedan variar con el tiempo. Un objetivo ventajoso en cualquier caso es propender al incremento de los ingresos familiares, manteniendo el necesario balance entre la dedicación de tiempo a la familia, trabajo y descanso.

Destinar habitualmente recursos hacia aspiraciones y simples deseos, limita la satisfacción de necesidades reales, y usualmente provoca impactos negativos mucho más relevantes que los generados al limitar la satisfacción de gustos o deseos (prescindibles).

Definir y priorizar necesidades

Un primer paso hacia la definición de objetivos es realizar una lista de necesidades familiares a corto, mediano y largo plazo. Conviene que estas definiciones se realicen al margen de la forma como se han venido asignando los recursos, como una reflexión renovada e independiente, sin temer que no coincidan, porque en esos casos se tendrá precisamente oportunidades para mejorar la gestión financiera.

Al elaborar la lista de necesidades, es posible que haya que excluir algunos gustos, aspiraciones o deseos, que precisamente no representan necesidades genuinas. Éste punto es muy importante, porque la familia procurará esclarecer sus *auténticas*

necesidades, las que *repercuten en su bienestar objetivo a corto y sobre todo a largo plazo*, eliminando todo aquello que no contribuya de ésta manera. Una vez realizada una lista de necesidades, se procederá a *agruparlas* de acuerdo con su naturaleza de:

Corto plazo o gasto corriente, fijo y variable. Bienes o servicios con una duración menor a un año (mensualizados) o que por su naturaleza se pagan por mes o se devengan en períodos relativamente cortos. Ej.: alimentación, servicios básicos, pago de obligaciones periódicas, arriendos y cuotas de mantenimiento, seguros, vestuario esencial, artículos de cuidado personal, gastos médicos y educativos, gastos misceláneos variables (pequeñas reparaciones, material escolar, medicinas, regalos, etc.), transporte, mantenimiento de vehículos, fondos de emergencia, etc.

Mediano plazo. Bienes o servicios cuya duración o su período usual de pago es de uno a cinco años. Ej.: muebles, enseres, vehículos, equipo de trabajo, herramientas, gastos médicos programados, fondos de educación, pago de obligaciones por bienes o servicios que se devengan en el mediano plazo, fondos de entrada para la adquisición de inmuebles, mantenimiento programado de inmuebles, emprendimientos, inversiones, etc.

Largo plazo: vivienda propia, fondos de jubilación, inversiones, pago de créditos de bienes que se devengan a largo plazo, etc.

Dentro de cada grupo de necesidades se las priorizará u ordenará de acuerdo con su relevancia, identificando aquellas (ineludibles) que deban prevalecer sobre las demás.

Presupuestar las necesidades

El siguiente paso consistirá en asignar el presupuesto mensualizado que necesita cada grupo de necesidades.

Para las necesidades de corto plazo o inmediatas, el *objetivo implícito es satisfacerlas con suficiencia y oportunidad*. Su presupuesto es directamente la suma de la cuota mensual que por cada concepto o necesidad se requiere egresar y representan el gasto familiar corriente indispensable. Para los gastos variables en general y misceláneos, es importante asignar *techos realistas*, que cumplan sus funciones sin convertirse en gastos ilimitados.

Para cada necesidad de mediano y largo plazo, es necesario precisar el tiempo en el cual debería satisfacerse, de tal forma que dividiendo su costo total para el número de meses, se puede estimar su costo mensualizado. La suma del costo mensualizado de todas las *necesidades a mediano y largo plazo*, constituye el valor total que *la familia requiere guardar, acumular o “ahorrar” mensualmente* para satisfacer sus necesidades futuras, y que generalmente significan egresos de mayor envergadura. *El objetivo respecto a las necesidades de mediano y largo plazo, es satisfacerlas en el tiempo programado a partir de los recursos regulares con los que cuenta la familia.* Conviene separar éste ahorro al inicio de cada mes, en una cuenta distinta a la de gasto corriente.

Ahorro, endeudamiento o ambos

Al establecer metas financieras que implican egresos, surge la necesidad de establecer y sopesar los costos que conlleva satisfacer una necesidad por medio del ahorro, del crédito o de una combinación de ambos. Cada opción tendrá un costo mensualizado diferente, las compras a crédito tienen un costo adicional (interés) por utilizar dinero en préstamo, respecto a las compras al contado, por lo cual es preciso conocer cuál es la carga o costo exacto por concepto de intereses, para decidir qué opción es la más adecuada y de ser el caso incluir los intereses en el presupuesto como un gasto adicional. Si la intención es adquirir un bien o servicio mediante ahorro programado (que tendría usualmente el menor costo posible), una primera aproximación para conocer al ahorro mensual requerido, se tiene al dividir el precio actual al contado, para el número de meses durante los cuales se ahorrará para la adquisición. Ésta aproximación es bastante realista para bienes que por su monto se adquieren usualmente en el mediano plazo (ej: enseres, vehículos, etc.) y es poco realista para bienes que por su monto se adquieren generalmente a largo plazo (ej: inmuebles).

Ajustar el presupuesto basado en necesidades

Una vez estimados los valores mensualizados para todas las necesidades familiares consideradas, es el momento de *sumarlas y comparar* éste valor (presupuesto requerido) con los ingresos disponibles mensualizados.

Al realizar ésta actividad va a establecerse en primer lugar si los ingresos disponibles son suficientes para satisfacer las necesidades familiares.

Si los ingresos son apenas suficientes, los esfuerzos en primera instancia deberían encaminarse a seguir fielmente el presupuesto de necesidades, y quedaría a consideración de la familia buscar un incremento de ingresos para cubrir gastos adicionales a los contemplados en el presupuesto de necesidades.

Si los ingresos fueran más que suficientes, habría la posibilidad de incluir en el presupuesto egresos adicionales, de preferencia inversiones o emprendimientos, pero aunque fueran gastos suntuarios, no significarían un riesgo para el futuro financiero de la familia, mientras éstos gastos se mantengan dentro del techo o valor máximo asignado.

Si los ingresos fueran insuficientes para cubrir las necesidades familiares, se tendría una necesidad apremiante de tomar medidas tanto para generar más ingresos como para satisfacer las necesidades al menor costo posible, buscando alternativas factibles (subsidios, servicios a bajo o ningún costo, canjes, etc.) y por supuesto debería eliminarse absolutamente el desperdicio en caso de existir o el gasto de recursos fuera de las necesidades identificadas. Si no hay otra opción por el momento, será necesario atender en primer lugar las necesidades prioritarias, sin olvidar la gestión de recursos adicionales.

En cualquier caso debe tenerse en cuenta que *los ingresos deben ser superiores a los gastos*, lo contrario es insostenible en el tiempo.

3. Cumplir y dar seguimiento a la planificación

Generar los recursos proyectados es el paso inicial para el cumplimiento de lo planificado. Hay que dar seguimiento a los ingresos y tener presente que *incrementar ingresos y reducir egresos*, siempre facilita el cumplimiento de la planificación.

Obtener consensos mínimos entre los miembros de la familia en torno a su gestión financiera ayuda a establecer una planificación y cumplirla: esclarecer los ingresos familiares, definir necesidades reales y priorizarlas, establecer objetivos consensuados con base en necesidades, decidir el destino pormenorizado del gasto y crear un presupuesto detallado, comprometerse a seguir el presupuesto y de ser necesario efectuar cambios pertinentes en los hábitos y estilo de vida.

Mantener presentes los objetivos o metas buscados, renovar el compromiso para cumplir con lo planeado, es especialmente importante cuando difieren

significativamente la forma actual de gastar (determinada al analizar la situación actual), respecto a la forma de egresar que requiere el cumplimiento del presupuesto basado en las necesidades familiares (desarrollado en la etapa de planificación).

Superar barreras actitudinales en relación con el gasto, el endeudamiento y el ahorro mismo; esto podría requerir un importante *esfuerzo intelectual y psicológico*.

Superar barreras culturales, evitar el comportamiento gregario irreflexivo, mantenerse alerta y superponer los objetivos familiares ante la persuasión publicitaria o social, asumiendo la responsabilidad absoluta sobre cada decisión de compra.

Limitar al máximo las compras no planeadas, y llevarlas a cabo solo si se establece sin lugar a dudas que su beneficio para la familia es incuestionable, en ese caso realizar los ajustes pertinentes al presupuesto. Recordar que para realizar compras eficientes no es suficiente con poder pagarlas, lo *indispensable es que sean compras necesarias o de indiscutible conveniencia a mediano y largo plazo*.

Respetar los límites de gasto establecidos en el presupuesto es muy importante en todos los casos (en especial para gastos variables), esto permite cumplir con el ahorro que se destinará a lograr objetivos de mediano y largo plazo, mientras que no mantenerse dentro de los límites de gasto pone directamente en riesgo el cumplimiento de objetivos futuros.

Mantener una cuenta bancaria para gastos corrientes y otra para ahorros apoya el cumplimiento de la planificación. El ahorro mensual total debe ser el primer rubro separado hacia la cuenta de ahorros.

Mantener una liquidez suficiente y adecuada en la cuenta de gastos corrientes, es importante tanto para cumplir a tiempo las obligaciones periódicas como para cubrir aquellas de corto plazo que no son estrictamente periódicas, pero que están presupuestadas como gasto corriente.

En relación con lo anterior, *no confundir los saldos en la cuenta de gasto corriente con dinero extra*; existirá realmente dinero extra para gastos no presupuestados, solo si se hubiera generado ingresos adicionales a los presupuestados.

La contratación de seguros y la creación de un fondo de contingencias, colaboran con el cumplimiento de la planificación, ya que ayudan a provisionar y reducir el impacto

de los gastos imprevistos o de difícil planeación, y que en el caso de no gestionarse, eventualmente pondrían en riesgo el cumplimiento de cualquier planificación.

Llevar un registro real de ingresos/gastos y consolidarlo semanalmente o al menos una vez por mes y también anualmente, ayuda a monitorear el cumplimiento de la planificación, sobre todo en lo referente a techos de gasto y ahorro programado. Disponer de los registros oportunamente sirve para realizar correctivos o ajustes pertinentes.

4. Aprender continuamente empleando el sentido común

Interiorizar *principios económicos básicos*, que guardan estrecha relación con la gestión de las finanzas del hogar: producir más de lo que se consume, hacer reservas en tiempos de abundancia, evitar el desperdicio y la improductividad.

Pagar los bienes y servicios en tiempos menores o máximo iguales a los de consumo. Ej.: las vacaciones deberían estar pagadas antes de tomarlas y jamás con crédito a pagarse luego de devengarlas.

Comprender el sentido general de *economizar*, como la capacidad de emplear recursos limitados para la satisfacción de necesidades y aspiraciones (éstas últimas potencialmente ilimitadas).

Entender las funciones del *dinero*: intercambio, medida de valor y almacenamiento; procurando su administración de la manera más reflexiva y menos emocional posible.

Enfocarse tanto en *desarrollar capacidades para generar recursos y excedentes*, como en descubrir *formas para reducir gastos*. Buscar información relativa, involucrar a familiares y amigos, y sacar conclusiones útiles de las propias experiencias.

Interiorizar la necesidad de ahorrar o guardar excedentes, como un buen primer paso para incrementar el patrimonio.

Aprender a reducir gastos sin descuidar las necesidades familiares es un reto que requiere observación, creatividad y el trabajo de identificar distintas formas de satisfacer necesidades. Es importante mantener la mente abierta a *nuevas maneras de hacer las cosas*, teniendo en cuenta que no siempre lo que hace la mayoría de personas o familias es lo más conveniente para una familia en particular.

Buscar y familiarizarse con *herramientas de planificación financiera* y descubrir las que mejor se adapten a las necesidades de la familia. Establecer qué indicadores financieros son relevantes para su situación particular. Solicitar asesoramiento de ser necesario.

Ampliar los recursos familiares no financieros o intangibles mediante la preparación permanente de todos los miembros de la familia y la ampliación del círculo de relaciones.

Como padres y tutores, es necesario *ocuparse de transmitir a los más jóvenes y niños* la necesidad de superación permanente y de prepararse para gestionar eficientemente sus recursos. Los adultos deben convertirse en modelos a seguir por sus conocimientos y hábitos financieros saludables.

Utilizar el sistema financiero (no lo contrario), e informarse lo necesario como para reconocer oportunidades y riesgos. Mantenerse informado sobre las obligaciones y derechos de los usuarios financieros.

Escoger mediante selección informada los productos y proveedores financieros más convenientes, así como los canales transaccionales más seguros y eficientes.

Debe comprenderse sin lugar a dudas *que una forma prorrateada de pago* (ej.: tarjetas de crédito), *no representa una posibilidad real de comprar más* de lo establecido en el presupuesto; ya que *solo un ingreso adicional al presupuestado, permitirá pagar un gasto extra*, independientemente de la forma de pago (contado, cuotas grandes o pequeñas).

Tener presentes los *efectos que la inflación o la deflación* tienen en el valor del dinero con el tiempo, y sobre las tasas de interés pasivas / activas.

Buscar inversiones legales con rentabilidades atractivas y riesgos mínimos, es una tarea permanente para un buen administrador de finanzas familiares.

Ser cautelosos al administrar recursos familiares y *evitar los grandes riesgos*, para no poner en peligro su función protectora.

5. Tomar decisiones y acciones

La primera decisión requerida es *desear actuar sobre las finanzas familiares* y no dejarlas a la deriva, vencer la indiferencia o la incomodidad que produce en muchas personas detenerse a esclarecer su realidad financiera y tomar el control sobre ella.

Decidir hacer lo necesario para que la familia sea próspera, proactiva y lleve adelante con perseverancia sus proyectos. Evitar contagiarse de conformismo o pesimismo.

Involucrar a la familia en la planificación financiera y en las acciones concretas que se deban realizar para cumplirla, ej: pagar a los hijos para realizar servicios que usualmente se contrata, enseñarles a comprar discriminando calidad y precio, etc.

Asumir con responsabilidad los ingresos disponibles, decidir la *priorización de las necesidades genuinas* y actuar en concordancia. Establecer sin ambigüedades si es posible gastar menos (y ahorrar más) o definitivamente debe generarse más ingresos para satisfacer las necesidades familiares presentes y futuras a la vez.

De ser el caso, *tomar el control de las deudas, reducirlas* activamente en cada período y verificar que el patrimonio se incremente progresivamente.

Destinar los ingresos extraordinarios a éste fin y en primer lugar reducir las deudas con mayores intereses.

Detenerse a establecer estrategias para sacar el máximo provecho posible a los recursos materiales y también inmateriales que posee la familia.

Ocuparse de incrementar las capacidades productivas de los miembros de la familia, con el fin de generar mayores ingresos y potenciar las finanzas familiares.

Replantear las acciones a seguir cuando se anticipen o presenten cambios que afecten los ingresos o las necesidades familiares.

Crear y ejecutar *estrategias para reducir el impacto de las situaciones desventajosas* que pueda tener una familia.

Buscar suficiente *información antes de realizar compras* e inversiones.

Crear y mantener sin excusas *fondos de contingencias, educación, jubilación, etc.*
Ubicar fondos de ahorro en una cuenta distinta a la empleada para el gasto corriente.

Minimizar los gastos imprevistos, contratando seguros y visualizando objetivamente las necesidades no periódicas y esporádicas (incluirlas enseguida en el presupuesto al detectarlas).

Enfocarse activamente en la *generación de ingresos pasivos*.

Decidir incrementar permanentemente el patrimonio, sobre todo productivo, y para ello decidir un ahorro lo más amplio posible.

Buscar asesoramiento profesional cuando los aspectos financieros a resolver sobrepasen los conocimientos y habilidades personales (ej.: inversiones especializadas, emprendimientos).

APÉNDICE

Activos materiales para uso familiar, aquellos que están a disposición de la familia, básicamente no generen ganancias o rentas (algunos podrían inclusive generar gastos), ni intervienen directamente en la generación de ingresos: efectivo, saldos de cuentas bancarias, préstamos sin intereses a terceros, sueldos por cobrar, enseres de casa, vehículos, acciones, membresías, inmuebles sin fines comerciales (casa, departamento, terreno), fondos para imprevistos, etc.

Inversiones o activos materiales productivos, aquellos que intervienen directamente en la generación de recursos familiares: capital de trabajo, cuentas por cobrar de clientes, pólizas y fondos de inversión, fondos de jubilación, enseres con fines comerciales (antigüedades, obras de arte, etc.), propiedad sobre patentes o marcas, activos del negocio (infraestructura, equipos, materiales), inmuebles con fines comerciales (casas, departamentos, locales, terreno).

Activos o recursos inmateriales: instrucción o grado de profesionalización de los integrantes adultos de la familia, conocimientos o información relevante dentro de algún ámbito, experiencia laboral, habilidades y capacidades individuales, rasgos sobresalientes de carácter o personalidad a nivel individual y familiar, saberes tradicionales con aplicaciones prácticas, pertenencia a redes o grupos que generen potenciales relaciones útiles, etc.

Pasivos o deudas por consumo o uso familiar, aquellas que se generaron como resultado de destinar recursos a satisfacer necesidades, gustos y aspiraciones de los

miembros de la familia: anticipos de sueldo, deudas con familiares/amigos y prestamistas particulares, deudas en almacenes, saldo de créditos de consumo (bancarios o con tarjetas de crédito), crédito por pagar de vehículos de uso familiar, crédito por pagar por adquisición de casa o departamento de vivienda, créditos educativos por pagar, etc.

Pasivos productivos o deudas por inversiones realizadas, aquellas adquiridas para la realización de actividades o de adquisiciones que generan ingresos para la familia: cuentas por pagar a proveedores del negocio, saldo de préstamos productivos, saldo por pagar de muebles adquiridos como inversión (vehículos, antigüedades, obras de arte, etc.) o inmuebles (casa, local, departamento, terreno) destinados a fines comerciales.

Limitaciones y situaciones desventajosas: problemas de salud, limitaciones personales (físicas, intelectuales o emocionales), entornos familiares disfuncionales, entornos sociales de insalubridad o vulnerabilidad, escasa instrucción formal e informal, entorno laboral o social negativista y/o indiferente, insuficiente experiencia laboral, escaso acceso a redes o grupos que puedan generar relaciones interpersonales útiles, etc.

Ingresos lineales (dependen del trabajo personal directo): salarios netos y beneficios de ley, honorarios, comisiones, ingresos del negocio atendido directamente, etc.

Ingresos pasivos (no dependen del trabajo directo): pensiones, remesas, bonos otorgados por el estado, intereses, dividendos, alquileres, ingresos mensualizados del negocio administrado por terceros, etc.

Egresos regulares de toda la familia. Se tomará en cuenta tanto los gastos fijos como los gastos de naturaleza variable mensualizados, listando por separado:

Gastos imprescindibles: alimentación en casa, gastos por vivienda y servicios básicos, transporte, salud, vestuario esencial, etc.

Gastos prescindibles: recreación, vestuario no esencial, viajes recreativos, comida fuera de casa, etc.

Cuotas de seguros: salud, vehículo, casa, etc.

Cuotas de préstamos a corto plazo: almacenes, tarjetas de crédito, bancos, etc.

Cuotas de préstamos a mediano plazo: vehículo, maquinaria, etc.

Cuotas de préstamos a largo plazo: hipotecas, créditos educativos, etc.

Ahorro para imprevistos o fondos (educación, inversión, jubilación, etc.)

Pérdidas netas por negocio propio.

Egresos extraordinarios de toda la familia, en particular aquellos de naturaleza imprevisible: gastos por enfermedades o accidentes, compras no planeadas de enseres, eventos imprevistos (celebraciones, robos, accidentes vehiculares, multas, gastos legales, reparaciones no programadas, etc.). Una aproximación para este tipo de gastos que por su naturaleza son de difícil estimación, consiste en sumar los ocurridos durante el último año y mensualizarlos.

Indicadores cuantitativos

Deudas de corto y mediano plazo / Ingresos totales del hogar

Deudas de largo plazo / Ingresos totales del hogar

Pago mensual de préstamos (totales) / Ingresos totales del hogar

Pago mensual de intereses / Ingresos totales del hogar

Gasto imprescindible del hogar / Ingresos totales del hogar

Gasto habitual (imprescindible, prescindible, seguros, cuotas de préstamos) / Ingresos totales del hogar

Gasto total (habitual más extraordinario) mensual del hogar / Ingresos totales del hogar

Ahorro + Inversiones mensuales / Ingresos totales del hogar

Fondo para imprevistos + efectivo / Ingresos totales del hogar

Ingresos pasivos / Ingresos totales del hogar

Patrimonio total / Ingresos totales del hogar

Total de pasivos del hogar / Patrimonio total del hogar

Patrimonio productivo (Inversiones) / Patrimonio total del hogar

Bibliografía

- actiweb.es. *¿Quién es? y ¿Qué aportó Julian Rotter?* s.f.
http://www.actiweb.es/enfoquecognitivosocial/julian_rotter.html (último acceso: 2016 de febrero de 7).
- Arango Roldán, Juana, entrevista de Ana Placencia. *Subdirectora de Educación al Esuario de la SBS* (11 de Agosto de 2016).
- ASBA Fondo Multilateral de Inversiones, Miembro del Grupo BID. «Educación Financiera.» s.f. asba-supervision.org (último acceso: 17 de Noviembre de 2015).
- BAC-CREDOMATIC Red Financiera . *Libro Maestro de Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor*. San José: Innova Technology S.A., 2008.
- Banco Caminos. «Planificación de las finanzas personales,Guías.» 2015.
bancocaminos.es (último acceso: 24 de noviembre de 2015).
- Bancoldex, Formación Empresarial. «Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A.» s.f. Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (último acceso: 17 de Noviembre de 2015).
- BiiALab. *Como influye la publicidad en el cerebro*. Bogotá, 2013.
- BiiALab. *Neuro Riqueza*. 2016.
- Castro, Freddy y García, Nidia. *Reportes emisor may09 - 137.pdf*. Octubre de 2010.
<http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/137.pdf>
(último acceso: 7 de Diciembre de 2015).
- Citraro, Leonidas Torres. «La importancia de los activos intangibles en la sociedad del conocimiento - ProQuest.» *Revista la Propiedad Inmaterial*, 2014: 5,6.
- Corporación Andina de Fomento. *Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe para Ecuador 2014*. Perú: Corporación Andina de Fomento CAF, 2015.
- Denegri Coria, Marianela. *Introducción a la Psicología Económica*. Bogotá: PSICOM Editores, 2010.
- Denegri Coria, Marianela, entrevista de Paula Viano. *Nuestra propuesta de educación económica en la escuela* (02 de Abril de 2009).

- Diario Expreso. 12 de noviembre de 2015.
<http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=7952048&idcat=38229&tipo=2> (último acceso: 2015 de diciembre de 1).
- . *expreso.ec*. 14 de Febrero de 2016.
<http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=7952048&idcat=38229&tipo=2> (último acceso: 20 de Febrero de 2016).
- . «Se trepa la morosidad de los créditos en los bancos.» 15 de Febrero de 2015: 1.
 El Telégrafo. «¿Por qué necesita comer bien?» *El Telégrafo*, 22 de Noviembre de 2015.
- . *Régimen impulsará cultura de consumo y del ahorro*. 1 de Junio de 2012.
<http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/regimen-impulsara-cultura-de-consumo-y-del-ahorro> (último acceso: 10 de Febrero de 2016).
- El Universo. *Bancarización en el Ecuador llega al 52% según Pedro Solines*. 9 de noviembre de 2013.
<http://www.eluniverso.com/noticias/2013/11/09/nota/1698901/bancarizacion-ecuador-llega-52-segun-solines> (último acceso: 2015 de diciembre de 30).
- Flores Laime, Hugo. «Hugo Flores Laime.» 19 de Mayo de 2011.
<http://floreslaimehugo.obolog.es/psicologia-economica-1206070> (último acceso: 2016 de Febrero de 7).
- Gallo, Julián. *Activos Personales*. 2 de Julio de 2012.
<http://es.slideshare.net/juliangallo1/activos-personales> (último acceso: 6 de Diciembre de 2015).
- González Rivera, Salazar Pino. «Estudio comparativo del nivel de Alfabetización Económica y Actitud hacia el endeudamiento en estudiantes de Ingeniería Comercial y estudiantes de Pedagogía en Chile.» Santiago, julio de 2013.
- Hernández, María de Lourdes, entrevista de Ana Placencia. *Gerente de Comunicación Corporativa Banco Solidario* (8 de Agosto de 2016).
- Herrera, María, Claudia Estrada, y Marianela Denegri. «La Alfabetización Económica, Hábitos De Consumo, Actitud Hacia El Endeudamiento Y Su Relación Con El Bienestar Psicológico En Funcionarios Públicos De La Ciudad De Punta Arenas/Economic Literacy, Consumer Behavior, Attitude Towards Debt and Its Relation to.» *Magallania*, 2011: 83-91.
- Igñiz, Javier. «Tres conceptos de escasez.» *Economía*, 2010: 69-102.

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. «Metodología para la medición del empleo en el Ecuador.» *www.ecuadorencifras.gob.ec*. 20 de Octubre de 2014. *www.ecuadorencifras.gob.ec* (último acceso: 29 de Enero de 2016).
- Jaramillo, Juan Pablo. «Ecuanómica.» 23 de Abril de 2015. *ecuanomica.blogspot.com* (último acceso: 2016 de Marzo de 2).
- López del Paso, Rafael. «Nivel de educación financiera en el mundo en 2014.» *eXtoikos*, 2015: 49-50.
- Mejía, Diana. *Resultados de las encuestas de medición de capacidades financieras en los países andinos*. Guayaquil, 12 de Marzo de 2015.
- Ministerio de Educación del Ecuador. «Currículo de Bachillerato EMPRENDIMIENTO Y GESTIÓN.» 2015. *www.educación.gob.ec* (último acceso: 2016 de Febrero de 25).
- movilizacioneducativa.net. *Movilización Educativa - Banco Bibliográfico - Capítulo 4 : Los recursos personales.* s.f. <http://www.movilizacioneducativa.net/capitulo-libro.asp?idLibro=92&idCapitulo=4> (último acceso: 2015 de Diciembre de 6).
- Muccino, Guido Andrés. «La educación financiera en la agenda internacional poscrisis financiera 2008.» Buenos Aires, Septiembre de 2014.
- OCDE - CAF. «La educación financiera en América Latina y El Caribe.» *OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf*. 2013. http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf (último acceso: 16 de Febrero de 2016).
- OCDE. «La educación financiera: un proyecto global.» 2015. <http://docplayer.es/2073039-La-educacion-financiera-un-proyecto-global.html> (último acceso: 15 de Febrero de 2016).
- . *OCDE Mejores políticas para una vida mejor*. 2015. *oecd.org* (último acceso: 10 de Diciembre de 2015).
- OCDE/INFE. «Principios de alto nivel de la OCDE/INFE sobre estrategias nacionales de educación financiera.» Paris, 2012.
- Pezántes Benítez, Carolina, entrevista de Ana Placencia. *Directora de auditoría de los seguros ISSFA, ISSPOL, SCPN en la SBS* (10 de Agosto de 2016).

- Real Academia Española, Asociación de Academias de la Lengua Española. *Diccionario de la lengua española*, 23 ed. 2014. lema.rae.es (último acceso: 17 de Noviembre de 2015).
- Romero, Berta, entrevista de Ana Placencia. *Aval Colaboradora* (Marzo de 2016).
- Smith, Mónica. *La educación financiera en Estados Unidos*. 22 de Enero de 2010.
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. «Superintendencia de Bancos y Seguros, República del Ecuador, Normativa.» 22 de Enero de 2013. http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_XIV_cap_IV.pdf (último acceso: 19 de Julio de 2016).
- Tus Finanzas Programa de Educación Financiera. *¿Qué tan capaces son los ecuatorianos adultos en el manejo de sus finanzas personales?* Infograma, Quito: Tus Finanzas Programa de Educación Financiera, 2013.
- Universidad de Murcia. «Sociedad de masas, cultura de masas y comunicación de masas.» s.f.
- Zapata Sánchez, Pedro. *Contabilidad General*. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill-Interamericana, 2011.
- Zicari, Adrián. «Finanzas personales y ciclo de vida: un desafío actual.» *INVENIO 11*, 2008: 63-71.

ANEXO 1

Instrumentos de medición desarrollados y aplicados por las investigaciones Chilenas.

Test de alfabetización económica para adultos TEA-27

Escala de actitudes hacia la compra el consumo

Escala de hábitos de compra

Escala de actitud frente al endeudamiento

Escala de actitud frente al dinero

(González Rivera 2013)

Test de Alfabetización Económica Adultos (TAE - 27)

A continuación encontrarás 27 preguntas destinadas a evaluar tus conocimientos generales sobre economía. Cada pregunta propone cuatro alternativas, de las cuales sólo una es la correcta. Lee detenidamente cada pregunta y señala la alternativa correcta marcándola con una X. No debes omitir ninguna pregunta. Recuerda que la información es confidencial y que tu participación es voluntaria.

1. Cuando elegimos comprar un artículo y tenemos dos alternativas debemos:
 - a) Elegir el mejor en cuanto a precio v/s calidad.
 - b) Elegir el que tiene más beneficios.
 - c) Elegir después de comparar costos y beneficios.
 - d) Elegir el de mayor valor.

2. ¿Cuándo es el momento propicio para obtener un crédito hipotecario?
 - a) Cuando las tasas de interés y las comisiones bancarias son bajas.
 - b) Cuando existe inflación.
 - c) Cuando el banco se lo extienda.
 - d) Cuando el banco central baja la tasa de interés de instancia.

3. El precio de un bien o servicio es fijado por:
 - a) La oferta y la demanda del bien o servicio.
 - b) El mercado.
 - c) El índice de precios al consumidor.
 - d) El Gobierno.

4. ¿Cuál es la diferencia entre una cuenta de ahorro una cuenta corriente?
 - a) La primera permite generar intereses sobre el dinero y acceder a beneficios que el banco ofrece.
 - b) La primera genera intereses sobre el dinero y la segunda permite el pago mediante cheques.
 - c) La segunda genera intereses sobre el dinero y la primera permite el pago por medio de cheques.
 - d) La primera tiene como objeto la realización de transacciones y la segunda se utiliza como medio de especulación.

5. ¿Qué determina la demanda o compra de un bien?
 - a) Precio y la calidad.
 - b) Precio de la competencia.
 - c) Los gustos.
 - d) Precio, calidad, precios de la competencia y gustos.

6. Si usted estuviera próximo a jubilar, los fondos que tiene acumulados en su cuenta de AFP le conviene tenerlos en la cuenta tipo:
 - a) Fondo A o B.
 - b) Fondo C o D.
 - c) Fondo E.
 - d) Es indiferente en cualquiera de los fondos.

7. Si el precio de la carne se duplica y el precio del pollo se mantiene, las personas probablemente comprarán:
 - a) Más pollo y menos carne.
 - b) Más pollo.
 - c) Más pollo y la misma cantidad de carne.
 - d) Ni pollo, ni carne.

8. Un fabricante de calzado tiene su fábrica trabajando día y noche y no puede producir suficientes productos zapatos para satisfacer la demanda, si él no puede aumentar la producción y la demanda continua creciendo, el precio de los zapatos

- a) Sube.
- b) Baja.
- c) Se mantiene, siempre y cuando exista una fuerte competencia.
- d) No sabe.

9. ¿Qué es un crédito?

- a) Una operación en que se piden préstamos a una casa comercial para su posterior pago.
- b) Utilización de los fondos de otra persona a cambio de la promesa de devolverlos más los intereses correspondientes.
- c) Concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo.
- d) Un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y recibe más tarde, el pago correspondiente más los intereses devengados.

10. Un ejemplo de mercado es:

- a) La bolsa de valores de Santiago.
- b) El mercado central de frutas y verduras de tu ciudad.
- c) El servicio ofrecido por un empleado de una tienda.
- d) La bolsa de valores, el mercado central de frutas, el servicio ofrecido en una tienda

11. El seguro automotriz obligatorio que se paga anualmente por todos los vehículos en Chile, permite cubrir los costos de:

- a) Reparación de daños al vehículo asegurado y daños a otros vehículos ocasionados por el asegurado.
- b) La responsabilidad legal por lesiones corporales causadas por el vehículo del asegurado (muerte, incapacidad total o parcial y lesiones).
- c) Cubrir los gastos médicos por lesiones corporales causadas por el vehículo asegurado.
- d) Todas las anteriores.

12. Cuando las fábricas producen más productos que los que las personas desean comprar, los precios:

- a) Disminuyen.
- b) Aumentan.
- c) Se mantienen iguales.
- d) La gente no compra.

13. Si los tatuajes se ponen de moda, los ingresos de las personas que trabajan en ese negocio:

- a) Aumentarán.
- b) Disminuirán.
- c) Se mantendrán iguales.
- d) Serán fiscalizados por Impuestos Internos.

14. El IPC se calcula en base a:

- a) El alza de los sueldos menos la inflación.
- b) El gasto público más el gasto privado.
- c) Una canasta de bienes y servicios vinculados a los hábitos de consumo.
- d) Una encuesta a los productores para medir sus precios.

15. Los ingresos del Estado están conformados por:

- a) Impuestos, aranceles y utilidades de empresas estatales.
- b) Impuestos.
- c) Subsidios.
- d) Correo.

16. El índice del desempleo es:

- a) Un indicador de desocupación en un determinado país.
- b) La cantidad de personas de un país que no puede trabajar.
- c) La cantidad de personas adultas de un país que se encuentra sin empleo.
- d) Cantidad de desempleados y/o desocupados dentro de la población económicamente activa de un país.

17. Marcela tiene una deuda permanente en su tarjeta de crédito, es su única deuda. Sin embargo, ella quiere salir pronto de esta deuda. Si ella no puede aumentar sus Ingresos para pagar esa deuda de la tarjeta de crédito, la mejor decisión a largo plazo para ella sería:

- a) Gastar menos en sus gastos de mantención personal.
- b) Cambiar su proveedor de tarjeta de crédito.
- c) Obtener un préstamo personal.
- d) Hacer todo lo anterior.

18. ¿Quién paga el impuesto al valor agregado (IVA)?

- a) El consumidor final.
- b) El productor.
- c) El distribuidor.
- d) Todos.

19. Uno de los primeros signos de recuperación económica es:

- a) Disminución del desempleo.
- b) Disminución de existencias acumuladas en las empresas.
- c) Una reducción del nivel de precios.
- d) Un aumento en la demanda o consumo interno.

20. ¿Cuál es el costo económico del desempleo?

- a) Recursos productivos ociosos.
- b) Alteración de precios de la economía.
- c) Efectos en la asignación y distribución de recursos.
- d) Recursos ociosos, alteración de precios y efecto en la asignación y distribución de recursos.

21. Los principales objetivos económicos en una nación son:

- a) Nivel alto de producción, y estabilidad en el índice de empleo.
- b) Disminución del desempleo y baja de precios.
- c) Estabilidad de los precios y mejora en salud.
- d) Nivel alto de producción, menor desempleo y precios estables.

22. Si usted compra un televisor nuevo en la promoción “compre ahora y pague muy poco en 24 meses”, el precio de este televisor es probable que sea:

- a) Más alto que si usted hubiese pagado en dinero en efectivo.
- b) Menor que si hubiese pagado con una tarjeta de crédito.
- c) Menor que si hubiese pagado con dinero en efectivo.
- d) El mismo precio que si hubiese pagado con dinero en efectivo.

23. El factor condicionante básico para el crecimiento económico es:

- a) La disponibilidad de recursos productivos.
- b) Avances tecnológicos y productividad.
- c) La actitud de la sociedad ante el ahorro.
- d) La disponibilidad de recursos productivos, actitud ciudadana ante el ahorro y avances tecnológicos.

24. Existe déficit en el presupuesto fiscal, cuándo:

- a) El gobierno realiza gasto social que no es posible financiar.
- b) Los gastos fiscales superan los ingresos fiscales.
- c) Las importaciones Chilenas son superiores a las exportaciones de Chile.
- d) Cuando se emite un bono Soberano.

25. Normalmente las personas mantienen dinero para:

- a) Realizar transacciones.
- b) Por casos de emergencia.
- c) Por especulación.
- d) Realizar transacciones, guardar para emergencia y especular.

26. Cuando el tipo de cambio está bajo conviene:

- a) Viajar.
- b) Exportar bienes o servicios.
- c) Importar bienes o servicios.
- d) Invertir en UF.

27. Si una empresa compra productos en el extranjero debe pagar un arancel o impuesto para que los productos ingresen al país. Esta transacción se denomina:

- a) Exportar.
- b) Invertir.
- c) Depositar.
- d) Importar.

ESCALA ACTITUDES HACIA LA COMPRA Y EL CONSUMO

I. Responde las siguientes preguntas utilizando esta escala de seis puntos.

Marcando con un círculo el número que corresponda a tu opinión en cada pregunta:

1. Completamente en desacuerdo
2. Bastante en desacuerdo
3. Algo en desacuerdo
4. Algo de acuerdo
5. Bastante de acuerdo
6. Completamente de acuerdo

1. Antes de la compra elaboro una lista de lo que necesito
2. Llevo una contabilidad o unas cuentas de lo que gasto en las compras
3. Analizo los tickets/ las facturas de las compras
4. Anoto mis gastos corrientes y mis gastos extras
5. Con algunos productos siento la necesidad inmediata de comprarlos
6. A veces me ha fascinado tanto un producto que no he podido evitar comprármelo
7. Comprarme determinados productos me produce una especie de placer
8. Me encanta comprarme cosas que no había pensado
9. He aprovechado la oportunidad de comprarme un producto que sabía perdería si no lo compraba al instante
10. Me gusta comprar productos nuevos
11. Me gusta comprar productos originales y diferentes
12. No me puedo controlar en las compras
13. A veces necesito comprar sólo por el hecho de comprar algo
14. Sé que compro demasiado pero no puedo evitarlo
15. A veces me siento culpable de las compras
16. Si un día no voy de compras noto la necesidad urgente de intentar comprar algo
17. Si me siento mal intento ir de compras pues me anima
18. Cuando tengo problemas voy de compras
19. Admiro a las personas que poseen casas, autos y ropas caras
20. Alguno de los logros más importantes en la vida incluyen adquirir bienes materiales
21. No presto mucha atención a la cantidad de bienes materiales que la gente posee como signo de éxito
22. Las cosas que poseo dicen mucho de lo bien que me va en la vida
23. Me gusta poseer cosas que impresionan a los demás
24. No presto mucha atención a los objetos materiales que los demás poseen
25. Normalmente sólo compro cosas que necesito
26. Intento vivir de modo simple la vida en lo que respecta a las posesiones materiales
27. Las cosas que poseo no son tan importantes para mí
28. Disfruto gastando dinero en cosas que no son prácticas
29. Comprar cosas me da mucho placer
30. Me gusta el lujo en mi vida
31. Presto menos atención a los bienes materiales que muchas personas que conozco
32. Tengo todas las cosas que necesito para disfrutar de la vida
33. Mi vida sería mejor si tuviera cosas que actualmente no tengo
34. Si tuviera cosas más bonitas no sería más feliz
35. Sería más feliz si pudiera permitirme comprar más cosas

36. A veces me preocupa un poco que no puedo permitirme comprar todas las cosas que me gustaría

ESCALA HÁBITOS DE COMPRA

Marca la alternativa que más se relaciona con su conducta habitual.

SI= siempre lo hace

A/V = a veces lo hace

NO= no lo hace

1. Hace una lista de los productos y servicios que necesita comprar
2. Selecciona los productos según su calidad
3. Para distribuir su dinero, ordena los productos según su importancia antes de comprar
4. Selecciona los productos según su precio
5. Compara precios entre distintas marcas
6. Compara precios en distintos locales de venta
7. Lee las etiquetas de todos los productos
8. Mira el peso neto
9. Se asegura que los electrodomésticos tengan servicio técnico en la ciudad
10. Pregunta por el tiempo de garantía de los productos
11. Pregunta todas sus dudas al vendedor antes de comprar
12. Compra en el comercio ambulante
13. Planifica todas sus compras
14. Si compra ropa, lee la etiqueta para saber características y cuidado que requiere
15. Cree que gasta más de lo que debería
16. Examina detalladamente todos los productos que compra
17. Compra habitualmente a crédito
18. Si solicita crédito, pregunta por las tasas de interés y el incremento del precio final
19. Si compra a crédito, compara las tasas de interés en distintos locales

ESCALA ACTITUD HACIA EL ENDEUDAMIENTO

A continuación señala el número que mejor refleja tu grado de acuerdo o desacuerdo con esta afirmación según el cuadro que se indica a continuación:

Muy de acuerdo = 4

De acuerdo = 3

En desacuerdo = 2

Muy en desacuerdo = 1

1. Usar el crédito permite tener una mejor calidad de vida
2. Es una buena idea comprar algo ahora y pagarlo después
3. El uso del crédito puede ser muy peligroso
4. Es preferible tratar de pagar siempre al contado
5. El uso del crédito es una parte esencial del estilo de vida actual
6. Es importante tratar de vivir de acuerdo al dinero que se tiene
7. Si uno se lo propone, siempre puede ahorrar algo de dinero
8. Es importante pagar las deudas lo antes posible
9. Hay que ser muy cuidadoso en el gasto del dinero
10. La facilidad de obtener tarjetas de crédito es una causa del endeudamiento de la gente
11. Pedir un préstamo es a veces una muy buena idea

ESCALA ACTITUD HACIA EL DINERO

A continuación señala el número que mejor refleja tu grado de acuerdo o desacuerdo con esta afirmación según el cuadro que se indica a continuación:

Muy de acuerdo = 4

De acuerdo = 3

En desacuerdo = 2

Muy en desacuerdo = 1

1. Tener dinero permite que los demás te admiren.
2. A más dinero más amigos.
3. El dinero permite influir en los demás.
4. Esta vida está hecha para los que tienen dinero.
5. Con dinero todo se compra.
6. El dinero ayuda a conseguir la felicidad.
7. No necesito dinero para lograr mis metas personales
8. Con dinero mi vida sería mucho mejor
9. Me gustaría tener mucho dinero.
10. El dinero sirve para relacionarse con los demás.
11. El dinero da una buena imagen a quien lo posee.
12. Vivir sin dinero es no vivir.
13. El dinero me ayuda a sentirme bien.
14. Si tuviera más dinero me sentiría mucho más feliz
15. El dinero cambia el carácter de las personas
16. El dinero destruye a las personas
17. El dinero permite ser más respetado

ANEXO 2

Tabla de contenido del Libro Maestro de Educación Financiera-Un Sistema Para Vivir Mejor (BAC-CREDOMATIC Red Financiera 2008)

Tabla de Contenido

CAPÍTULO UNO

ELEMENTOS INTRODUCTORIOS

INTRODUCCIÓN

1.1 JUSTIFICACIÓN

1.2 ESTRUCTURA Y CARACTERÍSTICAS DEL LIBRO

1.3 OBJETIVOS DEL LIBRO

1.4 METODOLOGÍA UTILIZADA PARA ELABORAR EL LIBRO

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO DOS

LA EDUCACIÓN FINANCIERA

INTRODUCCIÓN

2.1 ¿QUÉ ES LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

2.2 ¿PARA QUÉ SIRVE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

2.3 ASPECTOS QUE COMPRENDE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

2.4 EL CONCEPTO DE LIBERTAD FINANCIERA

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO TRES

ELEMENTOS BÁSICOS DE ECONOMÍA

INTRODUCCIÓN

3.1 EL ORIGEN DE LA COMUNIDAD HUMANA Y DE LA ECONOMÍA

3.2 CONCEPTO, IMPORTANCIA Y ALGUNAS IMPLICACIONES DE LA ECONOMÍA

3.3 OBJETIVO DE LA ECONOMÍA

3.4 PRINCIPIOS Y LEYES DE LA ECONOMÍA

3.5 LA ECONOMÍA EN LA VIDA Y DESARROLLO DEL PAÍS

3.6 LA ECONOMÍA EN LA VIDA Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS U

ORGANIZACIONES

3.7 LA ECONOMÍA EN LA VIDA Y DESARROLLO DE LAS COMUNIDADES

3.8 LA ECONOMÍA EN LA VIDA Y DESARROLLO DE LAS FAMILIAS

3.9 LA ECONOMÍA EN LA VIDA Y DESARROLLO DE LAS PERSONAS

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO CUATRO

ECONOMÍA, RECURSOS Y PRODUCTIVIDAD

INTRODUCCIÓN

4.1 ¿EN QUÉ CONSISTE Y CÓMO SE REALIZA LA PRODUCCIÓN EN EL PAÍS?

a) Utilidad de forma

b) Utilidad de lugar

c) Utilidad de tiempo

d) Utilidad de posesión

4.2 LA PRODUCCIÓN Y EL NIVEL DE VIDA DE LAS PERSONAS, DE LAS FAMILIAS Y DE LA SOCIEDAD

4.3 LOS FACTORES DE LA PRODUCCIÓN ECONÓMICA

a) El trabajo

b) La tierra y los recursos naturales

c) El capital

d) La habilidad empresarial

4.4 LOS SECTORES DE LA PRODUCCIÓN ECONÓMICA

a) La producción rural y la extractiva de recursos (sector primario)

b) La producción industrial o sector secundario

c) La producción de servicios o sector terciario

4.5 LA PRODUCTIVIDAD Y SUS BENEFICIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS

- a) Concepto básico
- b) Producir más y a menor costo
- c) Plata llama plata. La productividad aumenta el deseo de producir
- d) Más empleos y mayor eficacia. La productividad aumenta el empleo
- e) Vivir mejor y más barato. La productividad y el aumento o disminución del costo de vida

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO CINCO

LA RIQUEZA ECONÓMICA INDIVIDUAL, FAMILIAR Y DE LA NACIÓN

INTRODUCCIÓN

5.1 EL CONCEPTO ECONÓMICO DE RIQUEZA

5.2 ¿QUÉ CONSTITUYE LA RIQUEZA ECONÓMICA DE LAS PERSONAS, DE LAS FAMILIAS, DE LAS EMPRESAS U ORGANIZACIONES Y DE LA NACIÓN?

- a) La riqueza económica de las personas y de las familias
- b) El concepto económico de pobreza

5.3 EL DESARROLLO Y LA ADMINISTRACIÓN DE LA RIQUEZA POR PARTE DE LAS PERSONAS, LAS FAMILIAS, LAS EMPRESAS Y LOS PAÍSES

- a) El desarrollo y administración de la riqueza por las personas y las familias
- b) El desarrollo y administración de la riqueza por parte de las empresas, las organizaciones y por el Estado

5.4 LAS CLAVES O PRINCIPIOS HACIA LA PROSPERIDAD Y LA SEGURIDAD

FINANCIERA

- a) El principio de los sueños
- b) El principio de la objetividad y el realismo
- c) El principio del trabajo
- d) El principio del entusiasmo
- e) El principio de la fe en el éxito
- f) El principio de la perseverancia
- g) El principio de la inversión
- h) El principio de las personas

5.5 EL PROCESO DE ECONOMIZAR

- a) ¿Qué significa economizar?
- b) Las personas deben economizar
- c) Las naciones deben economizar, igualmente

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO SEIS

EL DINERO Y LAS FINANZAS

INTRODUCCIÓN

6.1 ORIGEN, CONCEPTO, DESARROLLO E IMPORTANCIA DEL DINERO

6.2 LAS CARACTERÍSTICAS DEL DINERO

6.3 EL VALOR Y LAS FORMAS DEL DINERO

6.4 LAS FUNCIONES DEL DINERO

6.5 LOS ACTIVOS Y LOS PASIVOS PARA EL USO Y LOS ACTIVOS PARA LA CREACIÓN DE RIQUEZA

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO SIETE

LA PLANIFICACIÓN, EL PRESUPUESTO PERSONAL Y FAMILIAR Y OTRAS DECISIONES FINANCIERAS

INTRODUCCIÓN

7.1 ALGUNOS CONCEPTOS BÁSICOS NECESARIOS PARA COMENZAR

7.2 LA PLANEACIÓN

a) Las metas en la planeación

7.3 EL PRESUPUESTO DE GASTOS

a) Justificación e importancia del presupuesto de gastos

b) Etapas de la vida financiera de las personas

c) Posibilidades y limitantes de la elaboración del presupuesto de gastos

d) Modelos para la elaboración del presupuesto de gastos

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO OCHO

EL AHORRO Y SUS IMPLICACIONES

INTRODUCCIÓN

8.1 CONCEPTO E IMPORTANCIA DEL AHORRO

8.2 EL AHORRO Y LOS INTERESES

8.3 ¿CÓMO CALCULAR Y MANEJAR LOS INTERESES?

8.4 LA IMPORTANCIA DE AHORRAR TEMPRANO

8.5 LAS CUENTAS DE AHORRO Y SUS TIPOS

8.6 ¿CÓMO AUMENTAR LOS AHORROS?

8.7 EL AHORRO Y LA INVERSIÓN

8.8 VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO

8.9 ¿CÓMO IDENTIFICAR METAS PARA AHORRAR?

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO NUEVE

LA INVERSIÓN: INSTRUMENTO PARA AUMENTAR EL AHORRO

INTRODUCCIÓN

9.1 ¿QUÉ ES Y CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN?

9.2 LOS CRITERIOS PARA HACER UNA INVERSIÓN

9.3 TIPOS E INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN

a) Inversiones en el campo financiero de capitales

b) En el campo inmobiliario, empresarial o productivo y de proyectos

c) En el campo de la educación personal y, en proyección, educación para cuando se tengan hijos e hijas y provisiones para el retiro

d) En bienes que con el tiempo aumentan su valor

9.4 INSTITUCIONES O SOCIEDADES DE INVERSIÓN

9.5 LOS PORTAFOLIOS DE INVERSIÓN

9.6 LOS PRIMEROS PASOS DE LA INVERSIÓN PARA PRINCIPIANTES

9.7 POR QUÉ SE FRACASA Y RIESGOS DE LA INVERSIÓN

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO DIEZ

EL CRÉDITO Y SU ADMINISTRACIÓN

INTRODUCCIÓN

10.1 ¿QUÉ ES EL CRÉDITO, FINANCIERAMENTE HABLANDO?

10.2 IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

10.3 DISTINTOS TIPOS DE CRÉDITO

10.4 FUENTES E INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO

10.5 OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTO: LEASING

10.6 IMPORTANCIA DE UN HISTORIAL DE CRÉDITO

10.7 LAS DEUDAS Y LOS PROBLEMAS

10.8 ¿CÓMO CORREGIR UN HISTORIAL DE CRÉDITO?

10.9 DETERMINACIÓN Y PORCENTAJE DE LA CAPACIDAD DE PAGO

INFORMACIÓN SOBRE CRÉDITO PRENDARIO Y CRÉDITO PERSONAL

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA
NOTAS

CAPÍTULO ONCE

LOS MEDIOS DE PAGO

INTRODUCCIÓN

11.1 CONCEPTO DE MEDIOS DE PAGO

11.2 BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES MEDIOS DE PAGO

11.3 MEDIOS DE PAGO POR INTERNET

11.4 EL DINERO EFECTIVO. VENTAJAS Y LIMITACIONES DEL DINERO EFECTIVO

11.5 LAS CUATRO LEYES SOBRE EL DINERO DE LAS FINANZAS PERSONALES

11.6 LA LETRA DE CAMBIO. CONCEPTO E IMPORTANCIA. VENTAJAS Y LIMITACIONES

11.7 EL CHEQUE Y LA CUENTA DE CHEQUES. CONCEPTO E IMPORTANCIA

11.8 VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LOS CHEQUES

11.9 MODALIDADES DEL CHEQUE

11.10 UTILIZACIÓN ADECUADA DEL CHEQUE Y LA CHEQUERA COMO HISTORIAL CREDITICIO

11.11 EL COMPLEMENTO DE LA CHEQUERA CON LA TARJETA DE CRÉDITO

11.12 LAS TARJETAS DE CRÉDITO: ¿QUÉ SON?, IMPORTANCIA Y TIPOS

11.13 LAS TARJETAS DE CRÉDITO Y LOS INTERESES

11.14 EL MANEJO Y ADMINISTRACIÓN DE LOS CRÉDITOS CON TARJETA CONOZCA EL ESTADO DE CUENTA DE SU TARJETA DE CRÉDITO

11.15 TARJETAS DE DÉBITO

11.16 SUCURSALES BANCARIAS ELECTRÓNICAS

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO DOCE

UNA VISIÓN SOBRE LOS IMPUESTOS

INTRODUCCIÓN

12.1 EL CONCEPTO DE IMPUESTOS O DE LA TRIBUTACIÓN

12.2 ALGUNAS IDEAS SOBRE LA HISTORIA DE LA TRIBUTACIÓN

12.3 TIPOS GENERALES DE IMPUESTOS

a) Impuestos progresivos y regresivos

b) Impuestos directos e indirectos

c) Impuestos Ad Valorem

12.4 IMPORTANCIA DE LOS IMPUESTOS

12.5 PROPÓSITOS DE LA TRIBUTACIÓN

a) Financiar los gastos del gobierno

b) Redistribución del ingreso y la riqueza

c) Estabilización de la actividad económica

12.6 CARACTERÍSTICAS Y EQUIDAD O JUSTICIA DE UN BUEN IMPUESTO Y DE LA TRIBUTACIÓN

a) Características de un buen impuesto

b) Equidad o justicia de la tributación

12.7 LA EDUCABILIDAD Y LA DIMENSIÓN MORAL EN LOS IMPUESTOS

a) La educabilidad en los Impuestos

b) La dimensión moral en los impuestos

12.8 LOS IMPUESTOS Y LAS FINANZAS PERSONALES RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO TRECE

LOS SEGUROS

INTRODUCCIÓN

13.1 ALGUNOS FACTORES CONTINGENTES DE LA VIDA

a) El desempleo involuntario

b) El retiro laboral

c) La incapacidad

d) La muerte prematura

13.2 EL CONCEPTO DE SEGURO Y SU IMPORTANCIA

a) El concepto de Seguro

b) La importancia del Seguro

13.3 LAS ASEGURADORAS Y LOS CRITERIOS PARA CONTRATAR UN SEGURO

13.4 ALGUNOS DE LOS SEGUROS MÁS CONOCIDOS

a) El seguro de vida

b) El seguro médico o de gastos médicos

c) El seguro de automóvil

d) Seguro de vivienda o de propiedad residencial

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO CATORCE

EL SISTEMA FINANCIERO EN LOS PAÍSES

INTRODUCCIÓN

14.1 CONCEPTUALIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO

14.2 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

14.3 LOS ACTIVOS O INSTRUMENTOS FINANCIEROS

14.4 MERCADO FINANCIERO O DE VALORES

14.5 LA REGULACIÓN Y LA SUPERVISIÓN DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

CAPÍTULO QUINCE

LA PROTECCIÓN EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA

INTRODUCCIÓN

15.1 LA PROTECCIÓN EN LA ACTIVIDAD FINANCIERA

15.2 CUIDARSE DE LOS ENGAÑOS Y TIMOS

15.3 CUIDARSE DE LOS ASALTOS

15.4 CUIDAR SU CHEQUERA Y SU TARJETA DE CRÉDITO O DÉBITO

15.5 CUIDARSE DE LOS ROBOS EN CAJEROS AUTOMÁTICOS

15.6 TIPOS Y FORMAS DE PREVENIR LOS FRAUDES TECNOLÓGICOS

RESUMEN

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

NOTAS

GLOSARIO GENERAL

NOTAS

ANEXO 3

Encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos (Corporación Andina de Fomento 2015)

IPSOS CONSULTOR
618-90-13 ECUADOR
Nº: _____

Buenos días/tardes: mi nombre es..., soy encuestador de IPSOS CONSULTOR (MOSTRAR CREDENCIAL) y hoy estamos realizando un estudio sobre el conocimiento que tiene la población con relación a los temas financieros. Le aseguro que no le vamos a vender nada. Se trata de un estudio que se está realizando en diversos países de América Latina. Las respuestas que nos proporcione serán tratadas de manera confidencial. Muchas gracias.

Región (USO INTERNO, NO LLENAR): Urbano 1 Rural 2

Estrato (USO INTERNO, NO LLENAR): Rural 1 Urbano pequeño 2 Urbano mediano 4 Urbano grande 5

REGISTRAR el Idioma en que se hace la entrevista: _____

DATOS GENERALES DEL HOGAR

LEER: Me gustaría empezar a hacerle algunas preguntas generales para poner la encuesta en contexto:

D1. (MOSTRAR TARJETA D1)

Por favor, ¿podría indicarme su estado civil?

Casado 1 Soltero 2 Separado/divorciado 3 Conviviente 4 Viudo 5 No responde 99

D2.a ¿Cuántos niños y adolescentes menores de 18 años viven con usted?

(ESPONTÁNEA) No responde 99

D2.b ¿Cuántas personas mayores de 18 años viven con usted (incluido (a) su pareja)? Por favor no se cuente a usted mismo.

(ESPONTÁNEA) No responde 99

ECONOMÍA DEL HOGAR

LEER:

Ahora voy a pasar a preguntarle sobre temas relacionados con la economía del hogar. En estas preguntas, puedo preguntarle acerca de usted personalmente o acerca de su hogar. Por favor, puede decirme:

F1. (MOSTRAR TARJETA F1) ¿Quién es el responsable de las decisiones relacionadas con el manejo diario del dinero en su hogar?

(RESPUESTA ÚNICA) Usted 1 Usted y su pareja [opción no válida si no tiene pareja en D1] 2 Usted y otro miembro de la familia (o familiares) 3 Su pareja [opción no válida si no tiene pareja en D1] 4 Otro miembro de la familia (o familiares) 5 Otra persona 6 Nadie 7 No sabe 97 No responde 99

LEER:

La siguiente pregunta está relacionada con el presupuesto familiar. Un presupuesto familiar se utiliza para decidir qué parte de los ingresos de la familia se utilizarán para el gasto, el ahorro o el pago de las cuentas. Si usted vive solo, responda las siguientes preguntas en función a su propio presupuesto.

F2.a ¿Su familia tiene un presupuesto?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA) Sí (CONTINUAR A F2b) 1 No (PASAR A C1a) 2 No sabe (PASAR A C1a) 97 NR (PASAR A C1a) 99

F2.b (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN F2a) ¿Su familia utiliza este presupuesto para planificar exactamente el uso del dinero o para planificar de manera muy general?

(RESPUESTA ÚNICA)

Planificar exactamente 1 Planificar de manera muy general 2 No sabe 97 NR 99

F2.c (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN F2a) ¿Su familia sigue el plan elaborado para la utilización del dinero? (LEER OPCIONES – RESPUESTA ÚNICA)

Nunca 1 A veces 2 Siempre 3 No sabe 97 NR 99

PRODUCTOS FINANCIEROS

PARA TODOS

C1.a (MOSTRAR TARJETA C1a-C1c)

Por favor, ¿me puede decir si usted ha oído hablar de alguno de estos productos financieros?

¿Algún otro?

(RESPUESTA MÚLTIPLE) (INSISTIR)

C1.b (SOLO SI RESPONDE CODIGOS DE C1a) (MOSTRAR TARJETA C1a-C1c)

¿Y ahora me puede decir si en la actualidad usted tiene alguno de estos productos (personalmente o conjuntamente con otra u otras personas)?

(RESPUESTA MÚLTIPLE)

C1.c (SOLO SI RESPONDE CODIGOS DE C1a) (MOSTRAR TARJETA C1a-C1c)

Y en los últimos dos años, ¿cuál de los siguientes productos financieros ha elegido (personalmente o conjuntamente), aunque ya no los tenga actualmente?

(RESPUESTA MÚLTIPLE)

C1a CONOCIMIENTO

C1b TENENCIA

C1c ELECCIÓN

Cuenta corriente 1 Cuenta de depósito a plazo 2 Cuenta de ahorro 3 Inversiones en bolsa, fondos de inversión 4 Préstamo para la compra de equipos, maquinaria, etc. 5 Préstamo para la compra de mercadería 6 Préstamo personal 7 Tarjeta de crédito 8 Préstamo vehicular 9 Préstamo hipotecario 10 Fondo de pensiones – FFAA 11 Fondo de pensiones – IESS 12 Seguro de salud – PRIVADO 13 Seguro de salud – FFAA/POLICIA 14 Seguro de salud – IESS(Seguro Integral de Salud) 15 Seguro de vida 16 Seguro SOAT-Vehicular 17 Préstamo en cooperativas 18 Ahorro en cooperativas 19 Remesa o giro del exterior 21 Servicio de banca electrónica (transferencias electrónicas, pago de servicios, banca celular, compras por

Internet, etc.) 22 Servicio de cajeros automáticos 23 Otros (ESP): _____ 94

Ninguno 96 No sabe 97 No responde 99

C2. (SOLO SI RESPONDE CODIGOS DE C1c A EXCEPCIÓN DE COD 4) (MOSTRAR TARJETA C2) ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la manera como eligió el último producto financiero que adquirió?

(RESPUESTA ÚNICA)

Comparé varios productos de diferentes instituciones financieras antes de tomar mi decisión 1

Comparé varios productos de una misma institución financiera 2

No comparé con ningún otro producto 3

Intenté comparar, pero no encontré información sobre otros productos 4

No responde 99

C3. (SOLO SI RESPONDE CODIGOS DE C1c A EXCEPCIÓN DE COD 4) (MOSTRAR TARJETA C3)

¿Cuáles fuentes de información siente que influyen más cuando decide elegir algún producto financiero?

(RESPUESTA MÚLTIPLE)

Categoría Canal Código Información proporcionada por la entidad financiera

Por correo postal 1 Página de Internet de la entidad 2 Vía telefónica 3 De manera presencial / contacto personal / promotores 4 Afiches y pancartas publicitarias en la entidad 5 Orientación y asesoría Recomendación de un asesor financiero independiente o un operador de valores de bolsa 6 Consejo de amigos o familiares (que no trabajan en entidades financieras) 7 Consejo de amigos o familiares (que trabajan en entidades financieras) 8 Asesoría por parte de la empresa donde trabajó 9 Medios de comunicación Artículos / publicidad en periódicos 10

Publicidad en radio 11 Publicidad en televisión 12 Publicidad en Internet 13 Mi propia experiencia anterior 14 Otras fuentes 94 No responde 99

CONDUCTAS Y ACTITUDES HACIA EL DINERO (AHORRO / GASTO) PARA TODOS

LEER:

Ahora vamos a hablar sobre asuntos de dinero de manera más general. Recuerde que no hay respuestas correctas, todo el mundo tiene su propia manera de hacer las cosas.

MP1

.

(MOSTRAR TARJETA MP1)

Voy a leer algunas afirmaciones sobre actitudes y comportamientos hacia el dinero. ¿Me podría decir si estas afirmaciones se relacionan con usted? Por favor utilice una escala de 1

a 5, donde 1 quiere decir que está completamente en desacuerdo y 5 que está completamente de acuerdo y NR 99

- a. Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo
- b. Tiendo a vivir el día y no me preocupo por el mañana
- c. Prefiero gastar dinero que ahorrar para el futuro
- d. Pago mis cuentas a tiempo
- e. Estoy dispuesto a arriesgar algo de mi propio dinero cuando hago una inversión
- f. Vigilo personalmente mis asuntos financieros
- g. Me pongo metas financieras a largo plazo y me esfuerzo por lograrlas
- h. El dinero está ahí para ser gastado

LEER:

Las siguientes preguntas están relacionadas a temas suyos, y no necesariamente tienen que ver con su hogar. Por favor recuerde que las respuestas serán confidenciales.M2.

A veces la gente encuentra que sus ingresos no alcanzan para cubrir sus gastos. En los últimos 12 meses, ¿esto le ha pasado a usted?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

Sí (CONTINUAR A M3) 1

No (PASAR A P1) 2

No aplica (no tiene ningún ingreso personal (PASAR A P1) 98

NR (PASAR A P1) 99

M3. (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN M2)

¿Qué hizo para cubrir sus gastos la última vez que esto sucedió? ¿Hizo algo más?

(ESPONTÁNEA – NO LEER OPCIONES, AUN CUANDO SE PUEDEN DAR EJEMPLOS – RESPUESTA MÚLTIPLE)

Retiré dinero de los ahorros 1 Saqué bienes o alimentos fiados 11 Reduje los gastos 2

Sobregiré con autorización mi línea de crédito 12

Vendí algo que me pertenece 3 Usé la tarjeta de crédito para un avance en efectivo o para pagar las facturas / comprar alimentos 13 Hice trabajos extra, gané dinero extra 4 Tomé un préstamo personal de una entidad financiera (incluidas las cooperativas de crédito bancarias o de microfinanzas) 14 Tomé prestados alimentos o dinero de familiares o amigos 5 Tomé un préstamo de un proveedor informal/prestamista 15 Obtuve préstamos de mi empleador o sueldos adelantados 6 Me atrasé en los pagos / fui más allá de la cifra acordada 16

Empeñé algo que me pertenece 7 Hice un sobregiro no autorizado 17 Tomé un préstamo de fondos colectivos 8 Pagué mis cuentas tarde; fallé en los pagos 18 Hipotequé un activo (por ejemplo poner en hipoteca o en garantía contra préstamo la vivienda) 9 Otras respuestas 19 Solicité un préstamo/retiré dinero de mi fondo de pensiones 10 No responde 99

PARA TODOS

P1. (MOSTRAR TARJETA P1)

En los últimos 12 meses, ¿ha estado ahorrando dinero de cualquiera de las siguientes formas (así tenga o no el dinero todavía)?

(RESPUESTA MÚLTIPLE)

Ahorra en el hogar (alcancía o “debajo del colchón”) 1 Ahorra en algún fondo colectivo informal 6 Deja una cantidad de dinero en su cuenta de ahorros o corriente 2 Compra de productos de inversión financiera, distintos de los fondos de pensiones (tales como bonos, fondos de inversión, acciones, inversiones en bolsa, etc.) 7 Deposita dinero en una cuenta de ahorros 3

Ahorra de otra manera como compra de ganado o propiedades 8 Deposita dinero en una cuenta / depósito a plazo fijo 4 No ha estado ahorrando activamente (incluye: No ahorro / no tengo dinero para ahorrar) 96 Da dinero a la familia para ahorrar en su nombre 5 No responde 99

P2. (MOSTAR TARJETA P2)

En el caso que usted pierda su principal fuente de ingresos, ¿cuánto tiempo podría seguir cubriendo sus gastos sin pedir prestado dinero o sin mudarse de su vivienda?

(RESPUESTA ÚNICA)

ENCUESTADOR: Si el encuestado dice no tiene un ingreso personal, LEER: responda pensando en el ingreso de su hogar
Menos de una semana 1 Más de seis meses 5 Por lo menos una semana, pero no un mes 2

No sabe 97 Por lo menos un mes, pero no tres meses 3 Por lo menos tres meses, pero no seis meses 4 No responde 99

EVALUACIÓN DE CONCEPTOS

LEER:

La siguiente sección del cuestionario se parece más a un examen. Las preguntas no están diseñadas para engañarlo, así que si usted piensa que tiene la respuesta correcta, es probable que la tenga. Si usted no sabe la respuesta, por favor dígallo.

K1.

Imagine que cinco hermanos reciben una donación / regalo de 1,000 dólares. Si los hermanos tienen que compartir el dinero por igual ¿cuánto recibe cada uno?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

No sabe 97 No responde 99

K2. (MOSTRAR TARJETA K2)

Ahora imagine que los hermanos tienen que esperar un año para obtener su parte de los 1,000 dólares y la inflación se mantiene en 2 por ciento anual. En el plazo de un año, ¿ellos van a poder comprar...? (RESPUESTA ÚNICA)

Más con su parte del dinero de lo que podrían comprar hoy 1 La misma cantidad 2 Menos de lo que podrían comprar hoy 3 Depende de las cosas que quieren comprar (NO LEER) 4 Respuesta irrelevante 999 No sabe 97 No responde 99

K3.

Usted prestó 20 dólares a un amigo una noche y él le devolvió estos 20 dólares al día siguiente. ¿Su amigo pagó algún interés por este préstamo?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

No sabe 97 No responde 99

K4.a

Supongamos que pone 100 dólares en una cuenta de ahorros con una tasa de interés de 2% por año. Usted no realiza ningún otro pago en esta cuenta y no retira dinero. ¿Cuánto habría en la cuenta al final del primer año, una vez se realiza el pago de intereses?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

No sabe 97 No responde 99

K4.b1 (MOSTRAR TARJETA PK4b)

¿Y con la misma tasa de interés de 2%, cuánto tendría la cuenta al final de cinco años? Sería...

(RESPUESTA ÚNICA)

Más de 110 dólares 1 Exactamente 110 dólares 2 Menos de 110 dólares 3 Es imposible decir con la información dada (NO LEER) 4 No sabe 97 No responde 99

K4.b2 (MOSTRAR TARJETA PK4b)

¿Y con la misma tasa de interés compuesto de 2%, cuánto tendría la cuenta al final de cinco años? Sería...

(RESPUESTA ÚNICA)

Más de 110 dólares 1 Es imposible decir con la información dada (NO LEER) 4 Exactamente 110 dólares 2 No sabe 97 Menos de 110 dólares 3 No responde 99

K5.

Me gustaría saber si usted piensa que las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas...

(LEER CADA OPCIÓN – RESPUESTA

ÚNICA POR FILA)

Verdadero 1 Falso 2 No sabe 97 No responde 99

Si alguien le ofrece la oportunidad de ganar mucho dinero, también existe la posibilidad de que usted pierda mucho dinero.

Una alta inflación significa que el costo de vida está aumentando rápidamente.

Es menos probable que usted pierda todo su dinero si lo invierte en más de un lugar.

K6.a

Si un cliente tiene un depósito en un banco, financiera o cooperativa de ahorro y crédito, y esta entidad quiebra, ¿el dinero del cliente se encuentra cubierto / asegurado, o no?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

Sí (CONTINUAR A K6b) 1

No (PASAR A D4) 2

NS (PASAR A D4) 97

NR (PASAR A D4) 99

K6.b (SOLO SI RESPONDE COD 1 EN K6a) (MOSTRAR TARJETA K6b)

¿Sabe cuál es el monto máximo aproximado de dinero que se encuentra cubierto o asegurado?

(RESPUESTA ÚNICA)

La totalidad del dinero depositado 1 Depende de la institución que quiebra (NO LEER) 4

Aproximadamente 15 mil dólares 2 No sabe 97 Aproximadamente 30 mil dólares 3 No

responde 99

DATOS EDUCATIVOS / LABORALES

PARA TODOS

LEER:

Ahora me gustaría preguntar un poco más sobre usted y su familia.

D4. (MOSTRAR TARJETA D4)

¿Cuál es el nivel educativo más alto que usted ha alcanzado?

(RESPUESTA ÚNICA)

Sin nivel educativo / sin instrucción 1 Secundaria incompleta 5 Universitaria incompleta 9

Preescolar 2 Secundaria completa 6 Universitaria completa 10 Primaria incompleta 3

Técnica superior incompleta 7 Maestría / Doctorado 11 Primaria completa 4 Técnica

superior completa 8 No responde 99

D5. (MOSTRAR TARJETA D5)

¿Y cuál de estas opciones describe mejor su situación laboral actual?

(RESPUESTA ÚNICA)

Soy trabajador por cuenta propia, soy mi propio jefe y no tengo empleados 1 Estoy retirado

(recibo jubilación) 7 Soy dueño o socio de un negocio propio y tengo al menos un empleado

2

Estoy desempleado 8 Trabajo a tiempo completo como empleado 3 No estoy trabajando

por incapacidad, o enfermedad prolongada 9 Trabajo a tiempo parcial como empleado 4

Vivo de alquileres, utilidades, intereses y/o dividendos (soy rentista) 10 Estoy estudiando 5

Otro 94

Me dedico a los quehaceres del hogar y la familia 6 No responde 99

D5.a (SOLO SI RESPONDE COD 1 o 2 en D5)

Cuando ofrece sus servicios de trabajo, ¿usted emite factura por honorarios siempre, a veces o nunca?

(RESPUESTA ÚNICA)

Siempre 3 A veces 2 Nunca 1 No tiene recibos (NO LEER) 98 No responde 99

D5.b (SOLO SI RESPONDE COD 3 o 4 en D5)

En su trabajo actual, ¿usted recibe beneficios laborales como vacaciones, gratificación o seguro de salud, o no?

(RESPUESTA ÚNICA)

Sí recibe 1 No recibe 2 No sabe 97 No responde 99

PARA TODOS

LEER:

La gente recibe ingresos de una amplia gama de fuentes. Esto podría incluir los sueldos y salarios, pagos de prestaciones, pensiones o pagos de manutención, y remesas.

D6.

Considerando todas las fuentes de ingresos que entran en su hogar cada mes, ¿diría usted que el ingreso de su hogar es regular y estable, o no?

(ESPONTÁNEA – RESPUESTA ÚNICA)

Sí 1 No 2 No sabe 97 No responde 99

D7.a (MOSTRAR TARJETA D7a)

Y finalmente, ¿podría decirme en cuál de estos rangos se ubica el ingreso de su hogar?

(RESPUESTA ÚNICA)

Menos de \$100 1 De \$201 a \$400 3 De \$801 a \$1,600 5 Más de \$3,200 7 De \$100 a \$200 2

De \$401 a \$800 4 De \$1,601 a \$3,200 6 No responde 99

D7.b (MOSTRAR TARJETA D7b)

Y con estas opciones, ¿podría decirme en cuál de estos rangos se ubica el ingreso de su hogar? (RESPUESTA ÚNICA)

Menos de \$318 1 De \$637 a \$954 3 De \$1,273 a \$1,590 5 Más de \$3,180 7 De \$318 a 636 2

De \$955 a \$1,272 4 De \$1,591 a \$3,180 6 No responde 99

D8. (MOSTRAR TARJETA D8)

¿Usted o algún miembro de su hogar es beneficiario de alguno de los siguientes programas sociales? (RESPUESTA MÚLTIPLE)

ORI 1 Manuela Espejo / Joaquín Gallegos 5 Otro 94 SOS 2 Bono de Desarrollo Humano 6 No sabe 97 PACMI 3 Proyecto Alimentario Nutricional Integral (PANI) 7 No responde 99 PMT 4 Bono de Vivienda 8

ANEXO 4

Cuestionario general a expertos

CONSULTA A EXPERTOS

Agradezco su importante colaboración al responder la siguiente encuesta, que forma parte de la investigación que realizo para mi Tesis de Maestría en el Programa de Dirección de Empresas de la Universidad Andina Simón Bolívar UASB.

F. Ana Placencia Peña

Nombre encuestado:

Institución/Funciones:.....

....

Relación con el tema de finanzas personales:
.....

- ✓ A su criterio cuáles son los principales elementos que abarca la gestión de finanzas personales/familiares.
- ✓ De su experiencia u observación ¿cuáles son las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la gestión de finanzas personales/familiares en la ciudad de Quito? Indicar por favor 2 o 3 principales.
- ✓ ¿Qué indicadores cualitativos y cuantitativos serían los más relevantes para evaluar los resultados de la gestión de finanzas personales/familiares?
- ✓ ¿Qué contenido debería incluirse en un programa de capacitación para que las personas adultas mejoren sus finanzas personales/familiares?
- ✓ ¿Qué variables considera más importantes para segmentar la muestra poblacional adulta en la ciudad de Quito, con el fin de caracterizar su gestión de finanzas personales?
- ✓ ¿Con respecto a qué parámetro considera conveniente la comparación de datos cuantitativos de finanzas personales (como gastos, deudas, fondos para imprevistos, etc.)?
- ✓ En su opinión ¿cuáles son las características de una persona con mentalidad proactiva y próspera?

Los expertos consultados fueron los siguientes:

1. Dr. Wilson Araque

Director del Área de Gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar.

Profesor del Curso Abierto de FINANZAS PERSONALES Y FAMILIARES organizado por el Área Académica de Gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar.

2. Prof. Francisco Pacheco

Profesor de las Cátedras de Generación de Ingresos y Marketing Social en la Universidad Católica del Ecuador.

Profesor del Curso Abierto de FINANZAS PERSONALES Y FAMILIARES organizado por el Área Académica de Gestión de la Universidad Andina Simón Bolívar.

3. El encuestado(a) solicita mencionar en su nombre al Programa *Cuida tu Futuro* y es Funcionario(a) del Banco Solidario.

Coordinador(a) del Programa de Educación Financiera *Cuida tu Futuro* del Banco Solidario.

ANEXO 5

Indicadores cualitativos y ponderación

	INDICADORES CUALITATIVOS	NO	A VECES	SI
		1	2	3
		PONDERACIÓN		
11	Elabora cada cierto tiempo (mín. cada año) una lista de lo que tiene: inmuebles, vehículos, mu	0	1	2
12	Elabora cada cierto tiempo (mín. cada año) una lista de lo que debe: saldos por pagar de cada	0	1	2
13	Realiza un presupuesto detallado de ingresos y gastos (quincenal o mensual)	0	1	3
14	Tiene metas financieras a corto plazo (1 año o menos)	0	1	3
15	En caso afirmativo, ¿está logrando cumplir sus metas a corto plazo (hasta 1 año o menos)?	0	1	3
16	Tiene metas financieras a largo plazo (3 años o más)	0	1	3
17	En caso afirmativo, ¿está logrando cumplir sus metas de largo plazo (de 3 o más años)?	0	1	3
18	Mantiene un registro escrito de sus ingresos por período (mensual o anual)	0	1	3
19	Tiene un plan definido y realista para incrementar sus ingresos / activos / inversiones	0	1	3
20	Sabe con certeza si sus ingresos mensuales (o anuales) son mayores o menores que sus gastos	0	1	3
21	Mantiene un registro escrito de sus gastos por período (mensual/semanal)	0	1	3
22	Enumera sus gastos de acuerdo con sus prioridades o necesidades, y en ese orden los cubre	0	1	3
23	Asigna usualmente un valor máximo a cada tipo de gasto que realiza	0	1	3
24	Conoce cuánto paga mensualmente por concepto de intereses (si no tiene ninguna deuda pag	0	1	2
25	Paga siempre los productos/servicios antes de terminar de consumirlos (incluyendo gastos de	0	1	3
26	Tiene un fondo de ahorros para imprevistos o emergencias	0	1	3
27	Tiene un plan definido para incrementar sus ahorros	0	1	3
28	Realiza un fondo de ahorro para la adquisición de activos en el futuro	0	1	3
29	Cuando usted hace planes considera que las situaciones externas serán favorables(1)/neutra	0	2	1
30	Si tiene (tuviera) vehículos, contrata(ría) un seguro contra accidentes, adicional al SOAT	0	1	2
31	Tiene usted actualmente alguna inversión que le genere ingresos sin dedicarle su tiempo	0	1	2
32	Realiza usted actualmente algún emprendimiento con el cual genera ingresos adicionales	0	1	2
33	Cumple con el presupuesto establecido cuando sale de compras con una lista definida	0	1	3
34	Considera que la forma de comprar de las personas influye en su prosperidad	0	1	2
35	Ha recibido consejos/conocimientos financieros de sus padres, familiares o maestros	0	1	2
36	¿Le perjudica al país que una familia subutilice o desperdicie sus recursos?	0	0	3
37	¿Usted sabe cuál sería el monto máximo de crédito que le otorgarían?	0	1	2
38	Le ha parecido que sus ingresos rinden más cuando compra a crédito	3	0	0
39	Una crisis económica ¿es una buena ocasión para comprar bienes inmuebles?	1	1	2
40	¿Le ayuda al país que sus ahorros se depositen en una institución financiera?	0	0	2
41	Usted hace participar a su familia en estrategias para ahorrar o eliminar algunos gastos	0	1	2
42	¿Compra al por mayor los productos no perecibles que utiliza permanentemente?	0	1	2
43	Antes de comprar productos o contratar servicios ¿usualmente compara a varios proveedores	0	1	2
44	Mantiene con su familia conversaciones constructivas sobre las finanzas del hogar	0	1	2
45	Ha buscado asesoramiento financiero especializado sobre algún tema de su interés	0	1	2
46	Tiene un fondo privado de ahorros o inversión para su jubilación	0	0	2
47	Paga los gastos corrientes con: crédito (1) / Ambos (2) / Sólo: Efectivo Cheque o CrédCorriente (3)	0	1	3
48	Tiene seguro de vida/salud privado	0	0	2
49	¿Tiene inversiones? Encuesta 2: Saldo positivo en INVERSIONES/ACTIVOS PRODUCTIVOS	0	0	3
50	No. Adultos mayores de 18 años cursando o que terminaron la universidad(0%/No.<100%/100	0	1	2

ANEXO 6

Encuesta a la población objetivo

ENCUESTA A POBLACIÓN ADULTA CON INGRESOS EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA EN QUITO										
IDENTIFICACIÓN GENERAL DEL ENCUESTADO Y EL HOGAR:										
			Casado(a)	Unión Libre	Divorc.(a)	Viudo(a)	Soltero(a)	Hombre	Mujer	
1	Estado civil							2		
			Ninguna	Primaria	Secund.	3 Nivel	4 Nivel			
3	Instrucción terminada							4	Edad (años)	
5	Número total de miembros del hogar incluyendo a todos hijos/cónyuge/otros							6	Miembros del hogar mayores de 18 incluyendo a todos (hijos/cónyuge/otros)	
7	Número de miembros del hogar (incluyendo a todos) que asistan o hayan terminado la universidad									
8	Ubicación del trabajo		Sur		Norte		Chillos		Tumbaco/Cumbayá	
9	Ubicación del domicilio									
10	¿El encuestado interviene en las decisiones financieras familiares?						NO		SI	
INFORMACIÓN CUALITATIVA								NO	A VECES	SI
								1	2	3
11	Elabora cada cierto tiempo (mín. cada año) una lista de lo que tiene: inmuebles, vehículos, mu									
12	Elabora cada cierto tiempo (mín. cada año) una lista de lo que debe: saldos por pagar de cada t									
13	Realiza un presupuesto detallado de ingresos y gastos (quincenal o mensual)									
14	Tiene metas financieras a corto plazo (1 año o menos)									
15	En caso afirmativo, ¿está logrando cumplir sus metas a corto plazo (hasta 1 año o menos)?									
16	Tiene metas financieras a largo plazo (3 años o más)									
17	En caso afirmativo, ¿está logrando cumplir sus metas de largo plazo (de 3 o más años)?									
18	Mantiene un registro escrito de sus ingresos por período (mensual o anual)									
19	Tiene un plan definido y realista para incrementar sus ingresos / activos / inversiones									
20	Sabe con certeza si sus ingresos mensuales (o anuales) son mayores o menores que sus gastos									
21	Mantiene un registro escrito de sus gastos por período (mensual/semanal)									
22	Enumera sus gastos de acuerdo con sus prioridades o necesidades, y en ese orden los cubre									
23	Asigna usualmente un valor máximo a cada tipo de gasto que realiza									
24	Conoce cuánto paga mensualmente por concepto de intereses (si no tiene ninguna deuda pag									
25	Paga siempre los productos/servicios antes de terminar de consumirlos (incluyendo gastos de									
26	Tiene un fondo de ahorros para imprevistos o emergencias									
27	Tiene un plan definido para incrementar sus ahorros									
28	Realiza un fondo de ahorro para la adquisición de activos en el futuro									
29	Cuando usted hace planes considera que las situaciones externas serán favorables(1)/neutra									
30	Si tiene (tuviera) vehículos, contrata(ría) un seguro contra accidentes, adicional al SOAT									
31	Tiene usted actualmente alguna inversión que le genere ingresos sin dedicarle su tiempo									
32	Realiza usted actualmente algún emprendimiento con el cual genera ingresos adicionales									
33	Cumple con el presupuesto establecido cuando sale de compras con una lista definida									
34	Considera que la forma de comprar de las personas influye en su prosperidad									
35	Ha recibido consejos/conocimientos financieros de sus padres, familiares o maestros									
36	¿Le perjudica al país que una familia subutilice o desperdicie sus recursos?									
37	¿Usted sabe cuál sería el monto máximo de crédito que le otorgarían?									
38	Le ha parecido que sus ingresos rinden más cuando compra a crédito									
39	Una crisis económica ¿es una buena ocasión para comprar bienes inmuebles?									
40	¿Le ayuda al país que sus ahorros se depositen en una institución financiera?									
41	Usted hace participar a su familia en estrategias para ahorrar o eliminar algunos gastos									
42	¿Compra al por mayor los productos no perecibles que utiliza permanentemente?									
43	Antes de comprar productos o contratar servicios ¿usualmente compara a varios proveedores									
44	Mantiene con su familia conversaciones constructivas sobre las finanzas del hogar									
45	Ha buscado asesoramiento financiero especializado sobre algún tema de su interés									
46	Tiene un fondo privado de ahorros o inversión para su jubilación									
47	Paga los gastos corrientes con: crédito (1) / Ambos (2) / Sólo: Efectivo Cheque o CrédCorriente (3)									
48	Tiene seguro de vida/salud privado									
49	¿Tiene inversiones? Encuesta 2: Saldo positivo en INVERSIONES/ACTIVOS PRODUCTIVOS									
50	No. Adultos mayores de 18 años cursando o que terminaron la universidad(0%/No.<100% /100%)									

INFORMACIÓN CUANTITATIVA PARTE B					
Esta información corresponde a <u>datos del hogar</u> .					
Si más de una persona del hogar recibe ingresos de cualquier naturaleza (en relación de dependencia, negocio propio, ejercicio profesional, etc.) por favor sumar los ingresos individuales para obtener el total de ingresos del hogar para cada tipo de ingreso.					
Si más de una persona del hogar paga deudas, por favor sumar los valores individuales para estimar el total pagado por el hogar en cada ítem.					
				Efectivo/Cheque	Crédito
INGRESOS MENSUALES DEL HOGAR (Referencia: <u>Febrero 2011</u>)			EGRESOS MENSUALES DEL HOGAR (Ref.: <u>Febrero 2016</u>)		Crédito Corriente
101	Salarios netos mensuales		120	Alimentación preparada en casa	
102	Honorarios/Comisiones		121	Pago de arriendo y/o mantenimiento de vivienda	
103	Remesas		122	Gastos por servicios (agua, electricidad, teléfono(s), TV, alarma)	
104	Pensiones de jubilación		123	Colegiaturas o pensiones	
105	Bonos otorgados por el estado		124	Pasajes / Gasolina / Mantenimiento regular de vehículos	
106	Intereses por cuentas de ahorros		125	Vestuario esencial	
107	Intereses por pólizas		126	Salud, medicinas, consultas médicas	
108	Dividendos empresas		127	Recreación (paseos cortos, diversión, comida fuera de casa)	
109	Ingresos por alquiler de bienes raíces		128	Servicio doméstico	
110	Intereses por dinero que el hogar ha prestado		129	Cuotas de seguro de salud / vida privado	
			130	Cuotas de seguros para vehículos / vivienda	
			131	Pago promedio de tarjeta de crédito (pago total mensual)	
			132	Pago mensual promedio de tarjeta de crédito (cuota mínima o más)	
			133	Cuotas de préstamos a corto plazo (banco/almacenes/far	
111	Ingresos netos o mensuales por negocio propio		134	Cuota por pago de vehículo	
			135	Cuota por créditos a mediano y largo plazo (hipotecas)	
			136	Cuotas mensuales de créditos educativos	
			137	Ahorro mensual para imprevistos o contingencias	
			138	Cuota mensual para fondos de educación	
			139	Cuota mensual para fondos de inversión/jubilación privada	
			140	Cuotas mensuales de préstamos para el negocio	
			141	Pérdidas netas o mensuales por negocio propio, si es (-)	
INGRESOS ANUALES (año de referencia 2015)			EGRESOS ANUALES (año de referencia: 2015)		
112	Décimos acumulados, trabajos extras		142	Compra de bienes muebles (enseres, computadoras, teléf., etc.)	
113	Venta de algún activo		143	Gastos por enfermedades o accidentes personales	
114	Donaciones recibidas		144	Eventos especiales (celebraciones, viajes largos, etc.)	
115	Premios, rifas, otros (indique)		145	Imprevistos (accidentes de auto, multas, robos, gastos legales, otros)	