



Luis Carvajal - Freddy Quinde - Gladys Urgilés

El Comerciante Inteligente

Situación financiera
de los comerciantes de Tulcán
El punto de Salida..., la educación financiera



2017

EL COMERCIANTE INTELIGENTE: Situación financiera de los comerciantes de Tulcán
El punto de salida..., la educación financiera

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Dr. Hugo Ruiz Enríquez

Rector

Luis Alfredo Carvajal Pérez

Facultad de Industrias Agropecuarias y Ciencias Ambientales, Carrera de Agropecuaria

Freddy Richard Quinde Sari

Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial, Carrera de Administración de Empresas

Gladys Primavera Urgilés Urgilés

Facultad de Industrias Agropecuarias y Ciencias Ambientales, Carrera de Agropecuaria

Libro revisado por:

Msc. Alex Hidalgo (Gerente del Banco de Guayaquil)

Msc. Franklin Matango (Gerente de SERVIMATANGO)

ISBN: 978-9942-914-37-8

Proyecto de Investigación CI-OO1-CITTE-2013: La educación financiera y el sobreendeudamiento de los comerciantes en la ciudad de Tulcán

Primera Edición

Diciembre 2017

Tulcán, Carchi, Ecuador

Editorial: Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

Tiraje: 300 ejemplares.

CP.UPEC.04.041.0412.2017.01

Diseño y Diagramación:

Lcdo. Felipe Martínez

Comisión de Publicaciones - UPEC

Diseño de portada

Freddy Quinde



Impresión:

Queda prohibida la reproducción de la obra o partes de la misma por cualquier medio sin la respectiva autorización.



LUIS ALFREDO CARVAJAL PÉREZ

Magister en Administración de Empresas con Mención en Negocios Internacionales; Diplomado Superior en Docencia Universitaria; Ingeniero Comercial Mención Administración de Empresas; Licenciado Contador Público Autorizado por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador de la ciudad de Ibarra.

Docente Ocasional MT desde el 2010 y Docente Titular Auxiliar TC desde el 2012 en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Director proyecto de investigación La educación financiera y el sobreendeudamiento de los comerciantes de la ciudad de Tulcán (Ecuador 2014). Gerente Banco Finca en la Agencia Tulcán por 7 años, entidad internacional especializada en micro finanzas.



FREDDY RICHARD QUINDE SARI

Magister en Educación Mención Educación Superior, Magister en Gerencia Empresarial con Mención en Marketing, por la Universidad Tecnológica América.

Egresado del programa de post grado en Administración Deportiva por la Escuela Politécnica del Ejército. Diplomado Superior en Currículo y Didáctica, Diplomado superior en investigación Educativa. Licenciado en Publicidad y Marketing por la Universidad Tecnológica Equinoccial de la ciudad de Quito.

Docente Titular Auxiliar en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Desde el 1997 comerciante y administrador de LYPESA (Librería y Papelería Escolar) de la ciudad de Tulcán, por la situación económica apertura sucursales en la ciudad de Ibarra, y se mantiene en Tulcán como punto de venta al por mayor.



GLADYS PRIMAVERA URGILÉS URGILÉS

Magister en Diseño Curricular y Evaluación Educativa por la Universidad Técnica de Ambato, Magister en Educación y Desarrollo Social por la Universidad Tecnológica Equinoccial, Magister en Administración de Empresas por la Universidad Agraria del Ecuador Guayaquil. Licenciada en Administración, Ingeniera Comercial Mención Administración de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Diplomado Superior en Derecho Tributario por la Universidad Regional Autónoma de los Andes, Diplomado Superior en Currículo por Competencias por la Universidad Técnica de Ambato.

Índice

Presentación	9
Prólogo	15
Introducción	19
PARTE I: Las excusas para el endeudamiento	27
Independencia financiera	27
Emprendimiento	32
PARTE II: La realidad	41
Los microcréditos	41
El microcrédito y sus beneficios	44
Grado de conocimientos financieros de los comerciantes de la ciudad de Tulcán	52
Sobreendeudamiento y capacidad de pago de los comerciantes de la ciudad de Tulcán	61
Razones para el sobreendeudamiento	74
Impacto del microcrédito en el sobreendeudamiento de los comerciantes de la ciudad de Tulcán	79

El comerciante se confiesa	83
Límite de Gastos	83
Separación del dinero	85
Futuro económico	85
Fondo de ahorro	87
Dinero restante	88
Conocimiento del presupuesto	89
Papeles en orden	90
Decisiones de dinero	91
Razones para ahorrar	92
Capacidad de pago	93
Propuesta de negocio	94
Decisión de endeudarse	95
Aspectos a considerar al obtener un crédito	97
Registro Único de Contribuyentes	98
Registro contable	99
Capacitación	100
Importancia de la capacitación	100
Financiamiento del negocio	102
Inversión	103
Acceso a préstamos	104
Tiempo para obtener un préstamo	107
Instituciones Financieras	108
Pago del préstamo	109
Tasa de Interés	110
Análisis crediticio	111
Verificación de ingresos	111
Inversión en el negocio	113

Valor ventas mensuales	114
Ganancias por ventas	115
La perspectiva de las instituciones financieras	117
Problemas de sobre-endeudamiento	117
Educación financiera	118
Medición del nivel de educación financiera	120
Nivel de competencia	121
Beneficios o perjuicios del microcrédito	122
Destino de los microcréditos	123
Actividades con sobre-endeudamiento	124
Responsabilidad de las IFIs en el sobreendeudamiento	125
Reducción del sobreendeudamiento	126
 PARTE III: El punto de salida	 129
Inteligencia financiera básica	133
Pensamientos, Emociones, Acciones, Resultados (PEAR)	135
La Programación verbal	137
La programación emocional	138
La programación actitudinal	139
Los resultados	141
La meta y el objetivo	142
Supervivencia, frivolidad. Realidad	143
P+E+A= Pobres	148
P+E+A= Clase media	149
Riqueza, éxito, dinero	150
Del dicho al hecho	155
Al respecto, ¿Cuál es su meta?, ¿cuál es su objetivo?	160
Acciones para generar riqueza	166

ACCIÓN de riqueza 1.	166
ACCIÓN de riqueza 2.	168
ACCIÓN de riqueza 3.	170
ACCIÓN de riqueza 4.	172
ACCIÓN de riqueza 5.	173
ACCIÓN de riqueza 6.	174
ACCIÓN de riqueza 7.	175
ACCIÓN de riqueza 8.	176
ACCIÓN de riqueza 9.	177
ACCIÓN de riqueza 10.	179
ACCIÓN de riqueza 11.	180
ACCIÓN de riqueza 12.	182
ACCIÓN de riqueza 13.	184
ACCIÓN de riqueza 14.	185
ACCIÓN de riqueza 15.	187
ACCIÓN de riqueza 16.	188
ACCIÓN de riqueza 17.	190
BIBLIOGRAFÍA	192

PRESENTACIÓN

Es particularidad de los comerciantes el endeudarse. La obligación de pagar o devolver dinero, se convierte en una acción humana, y es precisamente cuando las emociones y las acciones se mezclan. Por lo tanto, es importante para poder ayudar, entender la base sobre la cuál, los comerciantes se endeudan. Entender, además, el contexto que obliga a un comerciante a recurrir a capital ajeno es la premisa sobre la que se concreta esta obra; intentando responder a las preguntas, si son comerciantes ¿por qué no tienen dinero? y ¿para qué necesitan el dinero?

La investigación realizada, confirma que los comerciantes necesitan endeudarse para sostener los gastos

familiares y de la actividad comercial, sin que ellos tengan una forma técnica de diferenciar los mismos. Para justificar esta deficiencia en el manejo de las deudas, las creencias o dichos populares justifican las acciones irracionales, ¡Si uno no se endeuda no llega a tener nada! ¡Que sufra la plata y no la persona! entre otros; éstos y muchos más dichos populares han marcado la forma de ingresar y egresar dinero. Las excusas son varias, entre ella se justifica una deuda para iniciar un negocio y ser independiente financieramente para ser un emprendedor, indistintamente si este emprendimiento fue por necesidad o por obligación.

En la segunda parte del libro se presenta de manera resumida la realidad financiera de los comerciantes quienes en su mayoría son buenos pagadores, de allí que exista abundante oferta de servicios financieros. Los comerciantes aprovechan los beneficios de los microcréditos y son conscientes de los riesgos al momento de solicitar un crédito, saben que, de no pagar, pueden llegar a tener una muerte financiera al reportar un historial negativo, que dificultaría la actividad comercial con los proveedores. Nuevamente los sentimientos son más fuertes que la lógica y a decir de ellos “no importa, yo alcanzo a pagarlo como sea” y muchas veces las obligaciones con el sistema financiero se transfieren a

compromisos con los proveedores y otros comerciantes locales, generando sobreendeudamiento. Se confirma que las causas son: la mala administración y la carencia de inteligencia financiera en el manejo de las deudas, siendo esto parte del impacto del microcrédito.

En otra parte, se muestra de manera cualitativa y cuantitativa las condiciones de endeudamiento del comerciante, donde se puede observar: el límite de gastos, el conocimiento del presupuesto, si los comerciantes tienen los papeles en orden para solicitar un crédito, la capacidad de pago y el acceso a préstamos. También, desde el punto de vista de las instituciones financieras se presta atención a: la forma del pago del préstamo, las tasas de Interés, la verificación de ingresos, inversión en el negocio, cuya perspectiva de datos cuantitativos expresa de manera numérica los problemas del sobreendeudamiento.

Se evidencia que la educación financiera es un tema tratado superficialmente, la medición del nivel de educación financiera es bajo en el segmento de microcrédito. Desde la óptica de las instituciones se han desarrollado programas de educación financiera y el establecimiento de fábricas de crédito, que incluyen parámetros establecidos

adecuadamente para evitar el riesgo analizado en la obra, sin embargo, ello ocurre a nivel de la banca formal (entidades controladas por la Superintendencia de Bancos del Ecuador), en entidades pequeñas que no están bajo el control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria no existe la capacidad tecnológica y económica para incorporar dichas fábricas a sus procesos de control de riesgos.

En la tercera parte se plantea, cómo inconscientemente se ha generado el endeudamiento. Asimismo, se propone como punto de salida a este problema (sobreendeudamiento) la Inteligencia financiera básica. Los pensamientos, emociones, acciones, se tratan en este texto de manera directa y dando ejemplo de cómo y por qué se endeudan los comerciantes. Las experiencias anteriores, la educación e incluso ciertos rasgos familiares son transferidos de padres a hijos, se menciona que son actitudes, creencias y valores heredados, todas estas vivencias programan y condicionan nuestro comportamiento verbal, emocional y actitudinal generando resultados que en su mayoría nos alejan de la meta y el objetivo de todo comerciante, vivir económicamente independiente, al respecto se aborda y discute las semejanzas y diferencias entre la supervivencia, frivolidad y la realidad de vivir con deudas

y/o sobre-endeudados. También en esta parte, se exponen los pensamientos, emociones y acciones que realizan, comunican y transfieren los pobres y la clase media en relación con la clase alta.

Con el fin de ser un documento práctico se presenta varias sugerencias que permiten entender y diferenciar los conceptos de riqueza, éxito y dinero, proponiendo ejercicios bajo la frase del dicho al hecho que permiten reflexionar al lector ¿cuál su meta? y ¿cuál es su objetivo?; por último, de 17 acciones para generar riqueza que requiere pensar diferente, controlar las emociones y adoptar alternativas financieras inteligentes.

PRÓLOGO

Nuestra ciudad de Tulcán, por su ubicación geográfica, siempre ha atravesado por situaciones difíciles sobre todo en el campo comercial y económico; en este contexto considero que con la presentación del libro “El Comerciante Inteligente” logrado profesionalmente por los autores: MSc. Luis Carvajal Pérez, MSc. Freddy Quinde Sari y MSc. Gladys Primavera Urgilés; nuestro medio social y geográfico empieza a contar con una herramienta formidable que tiene que ver con el apoyo y la proyección de la actividad que identifica a nuestra gente.

Todos los momentos de nuestra vida están ligados a un entorno financiero; debemos, para cada una de esas actividades humanas, contar con algún producto o servicio financiero, que nos permita realizar de manera práctica, sencilla y cómoda nuestras actividades; es por ello, que estoy convencido que la única forma de lograr algo en la vida, es cuando tenemos la capacidad de recurrir a éste entorno con claros conocimientos (Educación Financiera); los cuales, aplicados de una manera comprometida, permitirán convertir

nuestros sueños en realidad. Al adentrarnos en la lectura de esta singular obra bien definida, como “El Comerciante Inteligente”, experimentaremos impulsos irresistibles de llevar a la práctica las recomendaciones así planteadas por los autores; más aún, cuando en algún momento de nuestro camino, fuimos e indirectamente continuamos siendo partícipes de ese gran grupo económico comercial en nuestra querida ciudad de Tulcán...

“El Comerciante Inteligente”, de manera sucinta y explícita, comparte lo que a través de la investigación de la realidad financiera de los comerciantes de Tulcán se determinó. En la actividad comercial se desarrollan acciones humanas, las cuales como tal, requieren de pensamientos y emociones que generan procesos y resultados; por ende, la obra se enmarca claramente, de manera particular, en el entorno del comercio en Tulcán, grupo mayoritario y de interés dentro de las principales actividades económicas de nuestra zona; además, considerando que específicamente este grupo de manera individual o grupal familiar, es capaz de superar todos los obstáculos que se interponen en el camino, no se detiene ante fracasos y dificultades y, sin reparar en las pérdidas sufridas con un espíritu indomable, jamás se da por vencido.

En la obra se dan respuestas a preguntas como ¿Por qué se endeudan? ¿Para qué se endeudan? ¿Cómo se justifica la razón de endeudarse? entre otras; lo relevante no cabe duda es el rol que toman las Instituciones Financieras sobre todo, aquellas que están enfocadas en el segmento de Microcrédito, segmento en el cual, según la determinación actual de la Superintendencia de Bancos, se incluyen todos los individuos que generan ventas anuales, no superiores a los \$100.000 dólares; de allí, que en éste segmento, se concentra la mayor parte del crédito otorgado a los comerciantes; por ello, el elemento dinámico de esta obra, luego de palpar la realidad del endeudamiento desde la perspectiva misma del comerciante y de las Instituciones Financieras, es la explicación de los desaciertos en el manejo del dinero al involucrar los pensamientos con los sentimientos; más allá, está la vivencia personal como testimonio por parte de uno de los autores, al definirse como exitoso comerciante, lo que aún más invita a reflexionar, conforme se avanza en la lectura, para que al final podamos transmitir conceptos y asimilar experiencias.

Eco. Alex Hidalgo, MSc.

Gerente Banco Guayaquil Sucursal Tulcán

INTRODUCCIÓN

En esta obra se busca determinar la incidencia de la educación financiera en el sobreendeudamiento y capacidad de pago de los comerciantes de la ciudad de Tulcán. Se realizó inicialmente una investigación descriptiva, para caracterizar el estado del fenómeno estudiado, interpretar sus causas y rasgos diferenciadores. Se complementó con un análisis correlacional para evaluar la

incidencia que tiene la variable independiente <educación financiera> con su correspondiente variable dependiente <sobre endeudamiento>. Además, se hizo una revisión de documentos, revistas especializadas sobre requerimientos técnicos y legales que permitieron sustentar los resultados.

La aplicación de instrumentos de recolección de información se realizó en base a la determinación de una muestra aplicando la fórmula de cálculo de población infinita dada la carencia de información específica de los comerciantes de acuerdo al segmento de mercado investigado. Fue necesario analizar información de entidades como: la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Red Financiera Rural, Banco Central del Ecuador, entre los más importantes.

El sobreendeudamiento es un problema que ha existido a lo largo de la historia, no únicamente a nivel nacional sino también a nivel mundial. Según informe sabatino del 26 de mayo del 2012 “el Presidente Rafael Correa presentó un estudio en el que se muestra que el 40% de las personas en el país estaban sobre endeudadas” (Salazar, 2012, párr. 1). Es más que el simple hecho de incumplir los pagos de una deuda. Un cliente puede incumplir los pagos pactados en el contrato de préstamo de manera voluntaria o porque

el plan de pagos que se le estableció no está acorde a su actividad económica y al flujo que ésta genera, por lo que muestra retrasos en el pago de sus cuotas, lo cual tampoco necesariamente será un problema de sobreendeudamiento. (Ventura, 2011, párr. 7).

Las causas para que se produzca el sobreendeudamiento de los clientes, de acuerdo a investigación exploratoria son: la facilidad de acceso, sobreoferta de microcréditos, excesiva competencia entre Instituciones Financieras locales (IFIs) por atraer al cliente, incluso con prácticas desleales, seduciéndolos con ofertas que les motivan a endeudarse más allá de lo que pueden pagar, provocando un desequilibrio en la economía del hogar. Al mismo tiempo este sobreendeudamiento podría ocasionar la pérdida de los bienes del hogar (por embargo, por presión de los acreedores para recuperar su dinero, demandas judiciales por incumplimiento) e incluso desintegración familiar, ya que el deudor huye a otras ciudades para evadir el pago de la deuda.

Existe desconocimiento de conceptos básicos sobre educación financiera por parte de los comerciantes, que al disponer de variedad y facilidad de acceso al microcrédito

no visualizan el impacto negativo en su economía, pues no planifican adecuadamente el destino de los recursos, ni la forma de pago, asumiendo altos riesgos por invertir en algo que no está debidamente analizado.

Las consecuencias del sobreendeudamiento familiar repercuten inicialmente en la propia familia que queda expuesta al embargo de su patrimonio. Si el problema se vuelve masivo, las deudas insatisfechas golpean a las instituciones financieras que a su vez son deudoras del público depositante. En una economía sin moneda propia, un sobreendeudamiento generalizado se transforma en dinamita pura (Larreátegui, 2012, párr. 3).

Los comerciantes al referirse al término educación financiera lo relacionan con conocimientos técnicos especializados de finanzas, sin embargo, la temática aquí tratada tiene que ver con la capacidad de tomar decisiones controlando las emociones, es decir, endeudarse no es malo, pero si es necesario que el comerciante desarrolle el hábito de hacerlo para adquirir bienes que sean realmente necesarios e incrementen el beneficio en la actividad productiva.

En la investigación se diagnosticó que los comerciantes

han recibido múltiples capacitaciones en ventas, servicio al cliente, contabilidad básica, entre otras, que les ha permitido mejorar sus habilidades administrativas y de negociación, sin embargo, al momento de decidir asumir deudas lo hacen guiados por las emociones. Existen otros casos donde mantienen un elevado nivel de endeudamiento tanto para el negocio como para el hogar solo por aparentar una imagen de solvencia ante la gente, pero en realidad la mayoría desconoce cómo determinar su capacidad de pago y planificar de largo plazo flujos de caja que les genere liquidez y solvencia.

Los resultados de las encuestas se contraponen al supuesto de estudio que dice “existe sobreendeudamiento en los comerciantes de la ciudad de Tulcán”, ya que al responder niegan estar con sobreendeudamiento, sin embargo, la experiencia desde la gestión bancaria y la información de la Superintendencia de Bancos muestran altos niveles de morosidad en el segmento de microcrédito. Los gerentes investigados en su mayoría afirman que existe una excesiva oferta de crédito, metas institucionales de colocación exigentes, excesiva competencia en el sector financiero, débiles parámetros de control de políticas de evaluación crediticia del cliente, que inciden directamente

en el endeudamiento de la gente.

Lo ideal es que el comerciante sepa determinar la necesidad de crédito y estimar correctamente su capacidad de pago, que le ayude a mejorar la gestión financiera. A la vez se requiere la participación responsable de las entidades financieras en el proceso de evaluación de crédito, cumpliendo la función de asesores del cliente y no solo de proveedores de fondos, propiciando un entorno saludable que brinde ganancias a todos los involucrados.

Si un comerciante conoce los riesgos del negocio y efectos del sobreendeudamiento actuará de manera prudente, con una cultura del ahorro, priorizando sus adquisiciones en base a lo importante y no urgente, impulsando una solvencia financiera en el largo plazo que le ayudará al crecimiento de su negocio.

Se busca generar una cultura de educación financiera, donde cada persona aproveche los recursos disponibles para generar ingresos, evite el despilfarro, organice sus pagos periódicos, presupueste sus ingresos y egresos de manera adecuada, ya que si su negocio se encuentra fortalecido evitarán ese círculo nocivo de endeudamiento innecesario

que le puede conducir incluso a la quiebra, desintegración familiar y a la migración como medio de escapar a la presión por la incapacidad de pago.

PARTE I

Las excusas para el endeudamiento

Independencia financiera

La educación financiera, es una herramienta que permite establecer mejores alternativas financieras, para la toma de decisiones eficaces sobre el uso y manejo del dinero, permitiendo aprovechar la oportunidad de llevar a cabo un emprendimiento o negocio que beneficie a los individuos en su núcleo familiar o micro empresarial, contribuyendo a su

estabilidad económica y mejor condición de vida.

Seguramente este tema conlleva a un sin número de ideas fundamentales escritas por diversos autores, considerando como característica esencial, que gracias a la educación financiera los individuos podrán administrar su dinero desde una cuenta de ahorros hasta la administración de un emprendimiento, negocio o empresa, en este sentido la perspectiva del modelo Libro Maestro de Educación Financiera - Un Sistema para vivir mejor (2008), de la Red Financiera BAC-CREDOMATIC establece que “La Educación financiera es el proceso educativo por el cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar” (p. 35), considerando estos aspectos se concuerda con el autor en la necesidad de enfrentar y superar los diferentes problemas económicos del día a día, haciendo posible que las personas busquen herramientas y mecanismos para mantener un correcto manejo de los recursos económicos, que contribuyan a generar un desarrollo individual y colectivo de la población.

Lusardi (2014) hace referencia a que:

En el siglo XXI, la educación financiera es esencial, básica y necesaria como aprender a leer y escribir, además debe desarrollarse desde edades tempranas, pero también en los lugares de trabajo y en aquellos espacios a los que la gente va a aprender cosas nuevas mediante emprendimientos (párr. 3).

Por lo tanto, las personas deben tener conocimientos sobre educación financiera para que puedan manejar correctamente sus recursos económicos, evitando caer en el sobreendeudamiento y escasez, potenciando su mayor atención en adoptar herramientas para cumplir con los objetivos y metas planteadas, logrando mejorar su calidad de vida.

De esta manera, la educación financiera en el siglo XXI, es la base donde se puede diseñar el futuro, apoyados en los avances tecnológicos, la aparición de nuevas formas de hacer negocios y el crecimiento acelerado del crédito, hacen que el sistema financiero nacional desarrolle programas de educación financiera, enfocados en la planificación, ahorros básicos, deudas, seguros o pensiones, con la finalidad de tomar decisiones financieras informadas y apropiadas. Además, la línea fundamental del programa de educación

financiera debe incluir temas como: la importancia del ahorro nacional y familiar; servicios financieros; crédito y riesgos del inversionista del mercado de valores con el fin de proteger o garantizar los recursos económicos, por lo cual es necesario estar preparados para ahorrar y conocer el uso del dinero móvil y su utilidad.

Habrá quien piense que una persona con independencia financiera es aquella que tiene mucho dinero, sin embargo esto no es real; por esta razón, es necesario recurrir al concepto de educación financiera, que de acuerdo con Kiyosaki (2013) “es un aprendizaje sistemático de la persona sobre la gestión financiera, inversiones y oportunidades de hacer dinero para lograr la libertad financiera” (párr. 1), dado que aporta de manera eficiente en la formación y manejo de las finanzas, presupuestando los gastos y protegiendo el patrimonio de la familia o la empresa. Por tanto, los individuos deben estar informados de lo que sucede en el entorno empresarial, porque la educación financiera facilita una planificación y organización de la información para desarrollar estrategias de emprendimiento, con seguridad, creatividad y eficiencia.

Además, corresponde a un principio fundamental que

debe tener un individuo con sabiduría financiera, tal como Andaluz (2014), en su libro titulado Educación Financiera, manifiesta “Una persona con independencia financiera puede haber vivido toda su vida con ésta característica y llegar a su vejez como la persona más pobre e indefensa financieramente” (pág. 6), por ejemplo, una persona que subsiste de la agricultura será independiente mientras él cultive sus productos, pero el día que no pueda realizar su actividad agrícola, su independencia financiera se termina.

Tiene libertad financiera quien no tiene responsabilidades con todo su dinero, que tiene más dinero del que necesita para sus responsabilidades - tiene ingreso discrecional. Puede usarlo según su propio juicio, cumple con sus obligaciones y le sobra dinero. “Se necesitan tres cosas muy importantes para lograr la libertad financiera: primero tiene que proponérselo, segundo estar dispuesto a compartir sus logros con otros que lo necesitan, y lo más importante es estar bien educado en lo que se ha propuesto hacer”. (pág. 7)

Por lo general, la libertad financiera se basa en obtener resultados eficientes, caso contrario no puede tener libertad financiera, por ejemplo: alguien que no sabe manejar el

capital, se expone a graves riesgos por su desconocimiento, culpando a otros sin asumir sus responsabilidades.

La libertad financiera no tiene que ver con el nivel de educación formal que tenga una persona, sea profesional o no, se basa en: los hábitos en la sensibilidad, la organización y la manera adecuada, hasta cierto punto austera de manejar el dinero con el fin de hacerlo producir, para que éste trabaje por la persona y no sea la persona que trabaje para obtener dinero y destinarlo al pago de deudas innecesarias. “Vivir sin preocuparse por las deudas o por el dinero que hace falta”. (Corporación Financiera Nacional, 2016, s/p)

Emprendimiento

Hoy en día, el emprendimiento tiene gran importancia en las personas, debido a la constante necesidad de lograr independencia y estabilidad económica.

En palabras de Klinger (citado por Universidad EAN, 2013): Emprendimiento es “aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ha llegado” (pág. 4). En gran medida, también depende de la cultura empresarial que posee la sociedad

para crear nuevos conceptos de negocio, ideas innovadoras que impacten al mercado. Toda idea de negocio requiere de una proyección en el tiempo, hacia el futuro, garantizando su viabilidad, estabilidad económica y financiera.

Ahora bien, para que exista un dominio adecuado de finanzas, las personas deben desarrollar habilidades como: liderazgo, persistencia, compromiso, comunicación, toma de decisiones, trabajo en equipo, que les permita empezar nuevos retos y alcanzar mayores logros, con ideas renovadas, susceptibles al cambio y mejoramiento continuo, sin dejar de lado ese espíritu emprendedor que impulse y fortalezca las competencias necesarias para mantener una estabilidad económica idónea.

Sin embargo, teniendo en cuenta que vivimos la era de la información y que es preciso conocer sobre emprendimientos, evidenciamos que “los empresarios no tienen las carencias observadas en el conjunto de la población en general: de hecho, un empresario tiene que luchar con los diferentes aspectos financieros desde el momento en que decide crear su empresa”. (Domínguez, 2010, pág. 1). Por lo tanto, la educación financiera y el emprendimiento no solo tienen que ver con un concepto, sino una aplicación

y disciplina diaria, una manera de pensar y actuar, que integre sistemas de información, como base para que los emprendedores mejoren su comprensión de los productos financieros, riesgos que debe tomar y confianza en sí mismo para la toma de decisiones, manteniendo una posición de empresa o producto dentro de un mercado y su entorno de oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas.

Los emprendedores tienen que estar motivados constantemente, para conseguir el éxito empresarial. Según Díaz (2013), un emprendedor debe tener claro un propósito, es decir, iniciar sus negocios con objetivos alcanzables, tener buena gestión en las finanzas; es importante ser eficientes en el manejo del dinero y de las finanzas, tanto a nivel personal, del negocio o emprendimiento. Otro factor a considerar son las habilidades sociales, ya que los empresarios deben estar en constante relación con el medio y otros empresarios, además la autodisciplina es base del éxito en todo lo que se quiera emprender. Sin disciplina es imposible alcanzar grandes objetivos, aunque se cuente con gran talento y buenas ideas. Igualmente, adaptarse a los cambios es esencial para todo empresario, debido a que el mundo es cada vez más dinámico y requiere individuos preparados para el cambio, adaptables a las tendencias

del mercado, con confianza en sí mismo, pues debe tomar decisiones y asumir riesgos, haciendo que tales decisiones impacten positivamente en su negocio.

Con la educación financiera, los emprendedores podrán tomar decisiones estratégicas de corto, mediano y largo plazo, basadas en información confiable y precisa, minimizando el riesgo e incertidumbre. Es importante promover un crecimiento económico, donde el emprendimiento y la educación financiera vayan de la mano, para dirigir a las personas en el cumplimiento de sus actividades, de tal forma que desarrollen iniciativas propias, analicen riesgos financieros y oportunidades de un proyecto o negocio, que les permita mantenerse siempre competitivos en el mercado.

El desarrollo de competencias técnicas que ayuden a combatir la vulnerabilidad existente en el mercado a la hora de obtener recursos económicos, hace que las personas se esfuercen por lograr experticia, ejerciendo una responsabilidad financiera y emprendedora, estimulando su creatividad e inquietud por generar ideas novedosas, que permitan dar solución a los problemas, involucrando herramientas que faciliten los procesos y permitan satisfacer

las necesidades insatisfechas.

Muchas personas quieren emprender su negocio, pero llegan a un punto muerto; ese punto, sin lugar a duda es el precio de montar un negocio, normalmente este tipo de personas asumen la creencia popular de montar un negocio costoso, nada más lejos de la realidad, montar un negocio no es necesariamente costoso y se tiene que quedar con este costo: ideas sin capital el dinero llega, capital sin ideas chao dinero.

Si se tiene una buena idea y ganas de trabajar, podrá montar su propio negocio; para calcular cual es un negocio perfecto, se tiene que hacer 3 preguntas: la primera sin lugar a duda es ¿qué me gusta hacer? si hay la diferencia entre las personas por cuenta ajena y por cuenta propia es esa aversión al lunes, ese tipo de personas viven su día, dos días a la semana y cinco días son esclavos; se debe encontrar una actividad que permite vivir los siete días de la semana, ver los lunes con pasión, pero no con preocupación. La segunda es ¿qué hago mejor que los demás? Todos tenemos talentos ocultos, todos hacemos mejores cosas que los otros; debe enfocar el negocio en función de sus habilidades. Y la tercera ¿qué necesidades hay por satisfacer? Cómo puedo

solucionar problemas, debe tener en cuenta que el dinero es una forma de agradecerse a sí mismo y si es capaz de solucionar problemas del entorno, se pagarán con dinero y se agradecerán los servicios con dinero. Respondiendo tranquilamente estas tres preguntas se encontrará el negocio perfecto.

Además, se debe tener en cuenta que los emprendimientos nacen muchas veces de ideas locas, por tanto estas ideas no hay que desecharlas, por el contrario hay que motivar a los comerciantes constantemente y darles toda la atención, para generar una idea original que les diferencie de la competencia y puedan captar compradores que lo prefieran sobre la competencia, es necesario entonces poner atención a los cambios tecnológicos, económicos, socioculturales, ambientales, a los que pueden priorizar para alcanzar el éxito, creando una propuesta de valor que solucione problemas de los clientes.

Es necesario, antes de iniciar las operaciones de producción, establecer los costos y gastos (variables y fijos), conocer entradas y salidas de efectivo, analizar cuánto dinero requerirá y cuándo lo necesitará para ejecutar las actividades, usando indicadores financieros básicos para

evaluar si será rentable o no su inversión, enseguida de ello deberá iniciar la búsqueda de opciones de financiamiento y condiciones de pago adecuadas en función de su capacidad económica.

El emprendedor puede encontrar múltiples alternativas de financiamiento:

- Aportes personales.
- Socios particulares.
- Préstamos bancarios.
- Créditos de proveedores.

En la actualidad las facilidades de conectividad mediante Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), permiten a las personas desarrollar emprendimientos sin límites geográficos, logrando conectarse en red con muchos actores productivos y fuentes de financiamiento; por ejemplo, un emprendedor desde cualquier parte del mundo mediante sistemas como el crowdfunding (financiación masiva) puede captar recursos para ejecutar su idea de negocio.

En ciertos casos, para asegurar la captación de fondos, será necesario desarrollar herramientas como el Modelo de Negocios considerando varios aspectos clave: el propósito de la actividad empresarial, infraestructura, estructura organizacional, procesos, políticas, bienes y servicios que ofrece (propuesta de valor), estrategias comerciales, relación con los clientes, estructura de financiamiento, fuentes de ingresos, entre otros.

PARTE II

La realidad

Los microcréditos

Las finanzas personales tienen que ver con el manejo y distribución de los recursos, bienes o dinero de una persona y la repercusión de su manejo en el entorno; muestra la realidad económica personal y la influencia que el buen uso del dinero genera en su calidad de vida y de su hogar.

El tema de inteligencia financiera, es muy importante para comprender el fenómeno social actual local y nacional, desde el enfoque positivo en favor de reducir la pobreza y mejorar la realidad económica de las personas de mayor vulnerabilidad, con dificultad de acceso a la banca tradicional, hasta las repercusiones derivadas de la incorrecta administración de esos recursos, como: sobreendeudamiento, quiebra de negocios, desintegración familiar, presión psicológica, persecución por parte de los acreedores e incluso sicariato, como medida de presión de los chulqueros para recuperar el dinero prestado.

En tal sentido, es necesario plantear alternativas que contribuyan al uso eficiente de los recursos aún si necesitaran financiamiento; esto se lo puede lograr a través de la educación financiera, tal como lo manifiesta Vargas (2011),

La educación financiera es uno de los métodos que se utiliza para informar e instruir a los usuarios, a través de ella se les procura fomentar un mayor involucramiento y conciencia respecto de sus operaciones financieras, esperando incidir en que su toma de decisiones tenga mejores resultados. (pág. 25)

En la Universidad Central del Ecuador según un estudio realizado Espinosa (2012), se establece que en los últimos años el microcrédito se ha utilizado como una herramienta para el mejoramiento económico y social, siempre y cuando sea bien administrado.

En este estudio, se establece que el Banco Solidario en los años 90 fue el primer banco especializado en microcrédito, que generó un proceso, avance y consolidación rápida en la prestación de servicios a sectores socioeconómicos tradicionalmente desabastecidos por el sistema financiero, proyectándose a obtener una doble rentabilidad, financiera y social, enfocado a reducir la pobreza, sin embargo tal fin enfocado a las micro finanzas en la actualidad no se cumple.

La clave del éxito para los microcréditos se sustenta en la adecuada evaluación de la capacidad y voluntad de pago de los clientes, que aseguren un alto nivel de repago, en consecuencia, un bajo nivel de morosidad. Desde luego según el estudio, dichos segmentos en algunos mercados se encuentran saturados y los deudores han obtenido múltiples créditos que exceden su capacidad para pagar las obligaciones. Entre los posibles factores de excesivo

endeudamiento en los mercados de micro finanzas se identifica que:

Las fuentes informales de financiación, al igual que los prestamistas al consumo, se hayan extendido, que no existan bureaus de información crediticia o no estén funcionando bien y que algunas instituciones de micro finanzas (IMFs) persigan un crecimiento agresivo o no adecuen sus productos a la demanda real. (Krauss, 2011 pág. 3)

El nivel de formación o conocimientos técnicos de los comerciantes influye al momento de analizar un crédito pues desconocen como determinar su capacidad de pago y en muchos casos confunden sus ingresos pensando que la venta ya es rentabilidad, y toman decisiones en base de aquello, con una visión muy a la ligera que les lleva a sobre endeudarse, seducidos además por las ofertas de crédito de fácil acceso por parte de proveedores regulados e informales.

El microcrédito y sus beneficios

Grameen Bank de Bangladesh fue el punto de partida de las micro finanzas, e inició sus actividades en 1983,

gracias al impulso del académico, Muhammad Yunus. El microcrédito a nivel mundial nace como una oportunidad para generar acceso a personas pobres que no podían obtener un crédito en la banca tradicional, debido a sus limitaciones para garantizar el reembolso, que sin embargo necesitaban desarrollar actividades productivas como sustento económico familiar ante la carencia de fuentes de trabajo. (Grameen Bank, 2017)

Banco para la Asistencia Comunitaria, una entidad financiera que trabaja en la provincia del Carchi desde el año 2000, plantea como misión:

Aliviar la pobreza a través de soluciones duraderas que ayuden a las personas a incrementar su patrimonio, crear empleo y mejorar su calidad de vida” cuyo propósito es “Proveer acceso a servicios financieros socialmente responsables que permita a comunidades e individuos de bajos recursos invertir en su futuro. (FINCA®, 2017, párr. 1)

Todos los programas de microcrédito buscan eliminar la dependencia de prestamistas o chulqueros, fortalecer la solidaridad entre sus miembros, desarrollar actividades grupales que incentiven el espíritu empresarial.

El microcrédito se ha orientado mayoritariamente a la mujer, que tiene alta responsabilidad de pago, vocación de cuidado y protección a los hijos, así como la capacidad de aprovechar los recursos para satisfacer las necesidades básicas del hogar. Su inserción en actividades productivas permite a la mujer aumentar su autoestima, desarrollo personal e independencia económica de su esposo, reduciendo el problema social del machismo.

Dado que el microcrédito se dirige a personas de escasos recursos económicos, el principio fundamental sobre el que se asienta toda metodología de microcrédito, es ante todo la buena fe, es decir la confianza que el prestamista deposita en el prestatario al momento de otorgar un crédito y acuerdan la forma y el tiempo en que pagará.

Como resultado de la observación y experiencia del equipo investigador, se determinan las siguientes ventajas del microcrédito:

- Agilidad en trámites,
- Facilidad de acceso,

- No se exigen informes financieros del negocio,
- Se realizan renovaciones sucesivas en base al pago adecuado,
- Productividad de la gente por la inversión adecuada del crédito,
- Mejora los indicadores de pobreza, pues puede generar fuentes de trabajo y forjar progresivamente un hogar digno para su familia.

Además, el uso adecuado de microcréditos proporciona a los usuarios los siguientes beneficios:

- El pago oportuno del crédito genera confianza del prestamista para volverle a prestar.
- Genera riqueza familiar, pues al lograr el crecimiento en los negocios, la familia que ayuda en el mismo también puede lograr las metas planificadas.
- Las personas desarrollan una conciencia en el gasto eficiente y responsable de los recursos, por

ende, una influencia de la educación financiera en la planeación de los presupuestos.

- Sus miembros desarrollan la capacidad de liderazgo ya que participan activamente al organizar, dirigir e impulsar el crecimiento de grupos.
- Trabajo en equipo y solidaridad, pues los integrantes de los grupos de crédito conviven cotidianamente en favor de todos mediante la confianza y responsabilidad.

El Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Vicente Ponce, opina que las mujeres que accedieron a crédito han logrado generar actividades productivas y plazas de trabajo para otras personas, esto a su vez les permitió adquirir una casa propia y mejorar su nivel de vida en general. La labor de la cooperativa, es orientar a las mujeres a que utilicen adecuadamente el crédito y no lo destinen a consumo sino a inversión en actividades productivas. (Tatés, L., comunicación personal, 10/diciembre/2013)

Manuel Moposita, oriundo de la ciudad de Ambato, con domicilio en Tulcán, se dedica a la panadería e indica

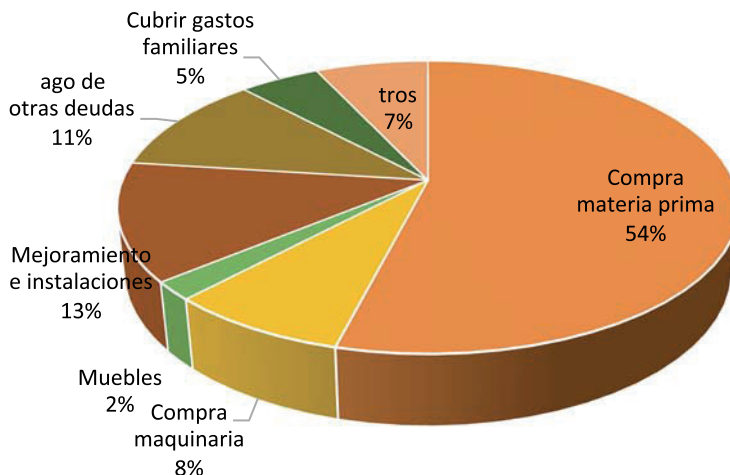
que hace más de 10 años recibió un microcrédito que le permitió comprar un pequeño horno para iniciar su actividad de panadería, con el transcurso del tiempo y el pago oportuno adquirió nuevos equipos que le permitieron generar una actividad muy productiva, adquirió su casa y lo más importante, pudo educar a sus hijos, indica. (Moposita, M., comunicación personal, 21/diciembre/2013)

Orlando Cauja de la ciudad de Guanao, luego de obtener un micro crédito en la ciudad de Tulcán para fortalecer su emprendimiento ubicado en el Centro Comercial Popular además de ampliar su negocio, pudo construir su vivienda y adquirir un vehículo, explica que no fue fácil, pues en un inicio antes de obtener el apoyo crediticio no tenía orientación de cómo realizarlo, si estaba en condiciones de hacerlo o si iba a poder cancelar en el tiempo estipulado; siguió su intuición y decidió correr el riesgo sin ningún sustento, pero como él dice puedo cumplir y continúa obteniendo micro créditos ahora ya con experiencia. (Cauja, O., comunicación personal, 12/septiembre/2013)

De acuerdo a encuestas aplicadas a comerciantes, la figura 1 muestra la tendencia en el uso del crédito para obtener bienes o servicios acordes a la actividad comercial,

con la finalidad de generar ingresos a su negocio.

Figura 1: En qué invierten el crédito los comerciantes



Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Docentes Investigadores

Como se puede precisar, los recursos se orientan de manera prioritaria a la compra de materia prima y mejoramiento de instalaciones, lo que favorece su actividad económica; sin embargo, en tercer lugar, destinan el crédito al pago de otras deudas, sustentando la idea que la gente se endeuda en otras Instituciones Financieras (IFIs) para pagar deudas anteriormente contraídas; esto se convierte en un círculo nocivo del cual difícilmente logran salir.

En la experiencia diaria de dirigir grupos de microcrédito se identificó mediante el buró que un gran porcentaje de personas evaluadas para renovación de crédito tenían saldos en al menos 4 IFIs, es decir se trataba de una práctica normal del cliente que aceptó las ofertas de acceso a crédito que en el corto plazo aparentemente le facilitaban el desarrollo de su actividad productiva, sin determinar el costo real de los mismos, pues en cada crédito debían pagar a parte de los intereses, seguro de desgravamen, seguros médicos, encajes, garantías solidarias en caso de morosidad de algún integrante, encareciendo lógicamente su financiamiento.

En otros casos los clientes que deseaban evitar mantener crédito con varias instituciones se veían incentivados a trabajar con una IFI que le concedía un monto mayor, de modo que se facilitaba el pago de pequeños préstamos que mantenía con otros prestatarios, así mismo no evaluaban el costo ya asumido al obtener inicialmente cada crédito, pues los componentes del mismo no se reembolsaban, en consecuencia fueron valores que los clientes pagaron encareciendo el costo del dinero prestado y pagado para consolidarlo mediante una sola deuda más grande.

La filosofía de los microcréditos basada en el acceso a personas de escasos recursos económicos que mejoraron sus ingresos y capacidad de pago, fue aprovechado por instituciones comerciales que en principio no aceptaron a esos clientes como sujetos de crédito, pero que luego de la experiencia de bancarización que atravesaron en la entidad de micro finanzas, obteniendo un record crediticio fundamentado en el pago oportuno, es decir el carácter, tal como se lo evalúa en las entidades financieras, les permitió calificar positivamente para montos y plazos mayores de crédito.

Grado de conocimientos financieros de los comerciantes de la ciudad de Tulcán

De acuerdo a la investigación los comerciantes de la ciudad de Tulcán tienen una cultura de ahorro y manejo adecuado de gastos, el 62% procura no gastar más de lo estimado. El 78%, llevan un control de las fechas de pago de sus deudas o gastos y documentación organizada. El 50% planifican con su pareja el futuro económico del hogar y negocio. El 52% tienen un fondo de ahorros para solventar futuras necesidades. Un comportamiento particular en los comerciantes es que cuando reciben dinero extra por algún

negocio el 71% de ellos orientan su decisión al pago de deudas y la diferencia al ahorro.

Se investigó acerca de si endeudarse es bueno o no, obteniendo como resultado que casi la mitad de consultados contestan la opción b) A veces es necesario para cubrir emergencias; en segundo lugar la opción a) Malo, si sobrepasa su capacidad de pago; siendo técnicamente estas dos opciones las menos adecuadas, pues lo aconsejable es la opción c) Aceptable, si los ingresos generados son mayores al interés, ésta es la respuesta que menor selección tuvo, lo que refleja el desconocimiento de la gente, ya que un crédito no se puede considerar malo siempre que lo aproveche generando ingresos superiores al pago de interés. Por ello lo importante de generar capacidades de análisis en los comerciantes que les permita comprender y desde luego evaluar qué tan rentable puede resultar invertir en un negocio si el dinero es obtenido mediante crédito, aparentemente no sería rentable, sin embargo, en análisis puede dar como resultado que los ingresos generados sean mayores a los gastos implícitos dejando saldos a favor, y por ende una inversión factible.

Al revisar los aspectos para obtener un crédito, se

encontró que en primer lugar valoran la tasa de interés, en segundo lugar, el monto de préstamo y por último el costo total anual. Lo adecuado sería considerar como primera alternativa el costo total anual, debido a que al decidir en función de interés no están en capacidad de determinar la tasa efectiva que es mayor a la tasa nominal contemplada en los contratos y es la que negocia el cliente; no se analizan otros factores involucrados en la obtención de un crédito como: la asistencia a reuniones, el tiempo de afiliado, verificaciones, legalizaciones, seguro de desgravamen, depósito de garantías, hipotecas e incluso notificaciones de cobranza, que en conjunto generan costos adicionales que no forman parte de la tasa de interés. Más aún si se considera que en algunos casos deben asumir garantías de terceros que no cancelaron el crédito elevando el costo total, es decir los comerciantes no analizan en su conjunto una alternativa de crédito y solo se rigen por la tasa de interés nominal.

Es importante señalar que los comerciantes al ser abordados con la encuesta, en las preguntas con las que se intenta medir si tienen un control adecuado de gastos, capacidad de ahorro, control sobre su negocio y los documentos de registro, así como el nivel de endeudamiento manejable, proporcionaron respuestas que al cuantificarlas

muestran una situación aparentemente favorable, es decir, no presentan problemas de sobreendeudamiento, tienen el conocimiento y las habilidades suficientes para un manejo adecuado de deuda y del negocio.

Las afirmaciones anteriores, se contraponen con la información proporcionada por los gerentes en la entrevista realizada respecto a la deficiencia de conocimientos financieros de los comerciantes. Es así que aproximadamente el 70% de los gerentes investigados indican que los comerciantes de la ciudad de Tulcán tiene problemas de sobreendeudamiento, al evaluar la calidad de información y por la experiencia del equipo investigador en micro finanzas lleva a aceptar las respuestas de los gerentes, sustentadas en datos estadísticos de morosidad, buró de crédito e indicadores de la Superintendencia de Bancos del Ecuador, que muestran resultados evidentes de sobreendeudamiento en el sector comercial de la ciudad de Tulcán.

Para medir la condición financiera de los clientes que sean sujetos de crédito, las instituciones financieras utilizan como herramienta el análisis de ingresos y gastos de los negocios, la capacidad administrativa, así como la habilidad para determinar su capacidad de pago, sin embargo, los

usuarios (asesores de crédito, supervisores) sobrevaloran información de flujos de efectivo y permiten de alguna manera que ello ocurra, con el propósito de cumplir las metas exigentes de colocación. Este fenómeno se presenta en las entidades financieras controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que no pueden acceder a sistemas de control de riesgos por el elevado costo.

Esta contradicción aparente entre lo que indican los gerentes versus lo señalado por los comerciantes se presenta por la renuencia de los últimos a proporcionar información, porque relacionan que sus resultados serán cruzados con entes de control, por tanto, distorsionan de cierta manera la realidad para no incurrir en el pago de impuestos (falta de cultura tributaria), al mismo tiempo que intentan mostrar una imagen solvente ante entidades financieras como base para obtener posibles créditos.

Para entender este fenómeno de por qué las personas intentan responder por conveniencia, se consultó al Sociólogo Ramiro Almeida, Presidente de la Casa de la Cultura Benjamín Carrión Núcleo del Carchi, que manifiesta “Este comportamiento se basa en elementos subliminales, la apariencia, no el ser, sino el querer ser. A veces se vive como

ser quiere ser y no como se es". (Almeida, R., comunicación personal, 3 de agosto de 2014)

En la actualidad las tecnologías de la información y de las redes sociales generan una tendencia que marca el comportamiento de las personas por aparentar solvencia (que no existe), una felicidad idealizada en cosas materiales como ejemplo: un auto último modelo, celulares sofisticados, ropa de marca; influenciada por modelos económicos que promueven el consumismo. El marketing es otro factor que marca el comportamiento humano, porque incentiva el consumismo generando en las personas la idea de que deben estar con la última tecnología o moda. Las tarjetas de crédito, inciden negativamente y provocan altos niveles de deuda en donde los usuarios tratan de cubrir sus deudas con otra para obtener bienes o servicios que van más allá de las necesidades perentorias que no tenían planificadas.

Manejar las finanzas no es fácil sobre todo en una sociedad de consumo, ante ello es necesario fomentar en las personas raíces culturales que le hagan sentir seres auténticos con deseos de vivir lo que constituye el ser, complacidos con lo que tiene, reconociendo la dimensión de la vida del ser humano en equilibrio con la naturaleza,

valorando la identidad sin parecerse a otra sociedad.

El Sociólogo Jorge Cabezas, manifiesta que “en la actualidad la población muestra un comportamiento de cambio en su identidad, la influencia de migrantes nacionales, extranjeros y su cultura ha modificado la manera de actuar del comerciante tulcanense” (Cabezas, J., comunicación personal, 04/agosto/2014). Muchas personas adoptan un comportamiento de no tener deudas y aparentan que en su negocio les va bien, quieren mostrar la imagen de una economía personal estable e incluso solicitan nuevos créditos amparados en negocios no sustentables. La realidad es diferente, los pequeños comerciantes acuden a varias instituciones financieras para solicitar un crédito para pagar otro e incluso acuden a la usura donde los porcentajes de interés son elevados. Esto propicia una falsa identidad de los tulcanenses que va en aumento y los atrapa. Han ido desapareciendo las enseñanzas que les dejaron los abuelos, el cumplimiento de la palabra, no mentir, ser responsables; en su opinión la causa es la falta de fuentes de empleo; Carchi y Tulcán han sido poblaciones abandonadas por todos los gobiernos del Ecuador, no hay industria, el comercio es desarrollado en mayor medida por personas no Tulcanesas, muchos son extranjeros. La mayoría de los comerciantes son pequeños y ambulantes, esto les obliga a solicitar un

préstamo a la cooperativa ya que en el banco es más difícil, llegando a ocultar la verdad para que les den el préstamo, la gente es hábil para poner referencias de algo que no tienen, eso es una falta de identidad. El dinero no lo invierten en lo que dijeron que iban a hacer, es muy preocupante, es un bajo nivel de cultura económica y sobretodo hasta ética, porque estamos transformándonos en otro tipo de gente que no somos, la mayoría estamos dejando de ser personas creativas, si alguien le va bien en un negocio la gente le copia la idea y eso es lo que hace fracasar. La falta de creatividad, de cultura y la poca importancia a una capacitación incide en una baja formación dentro del hogar, trascendiendo a nivel general pues la gente no tiene la capacidad de generar emprendimientos, son conformistas y en el mejor de los casos se educan con la visión de salir a buscar un empleo. El manejo de nuevas tecnologías influye en la personalidad que no se ajusta a la realidad en la que están viviendo, hay una pobreza preocupante, sin embargo, la gente dice que todo está bien.

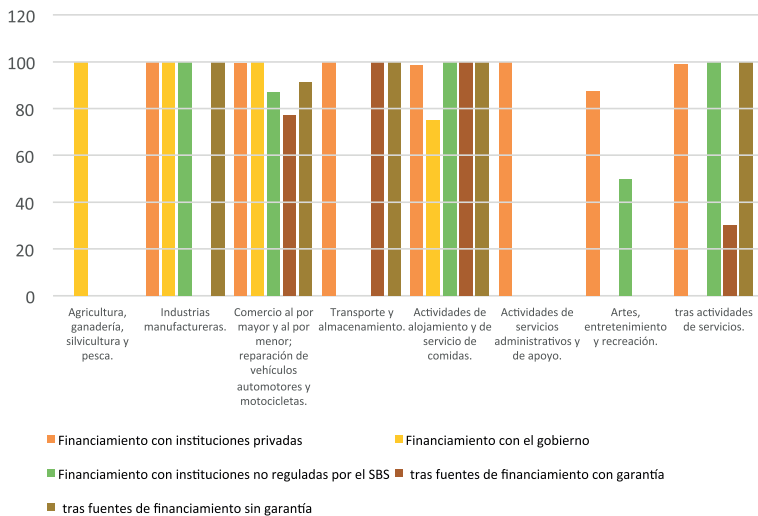
Es necesario además analizar el comportamiento de los comerciantes desde la perspectiva de la Teoría de la Motivación Humana de Maslow (1987), que propone una jerarquía de factores que motivan a las personas a su

supervivencia y desarrollo; en estas categorías se identifican las necesidades de estima, orientadas al reconocimiento de la persona, el logro particular que incluye el respeto a los demás, el estatus, fama, gloria, atención, respeto de sí misma que le hace sentir valiosa dentro de la sociedad; que cuando tales necesidades no han sido satisfechas, las personas se consideran inferiores y rechazadas.

Bajo esta perspectiva, enfocamos el factor conductual de la persona o flemático desde el punto de vista psicológico, donde al establecer que sus necesidades de desarrollo no se han podido conseguir por medio de la formación profesional para generar ideas de negocios innovadoras, toman la decisión de obtener deuda para generar inversiones que les permita cubrir esta deficiencia, asumiendo mayores riesgos de lo normal.

Sobreendeudamiento y capacidad de pago de los comerciantes de la ciudad de Tulcán

Figura 2: Financiamiento según actividad comercial



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Docentes Investigadores

Se puede observar, que en la provincia del Carchi las actividades económicas con mayor cantidad de fuentes de financiamiento son las relacionadas con las Pymes como por ejemplo, el Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, negocios que buscan el apalancamiento de instituciones privadas, entidades no reguladas por la Superintendencia de Bancos

del Ecuador, financiamiento del gobierno, sin garantía u otras fuentes con garantía, lo que evidencia el alto nivel de deuda en varias instituciones, que a su vez afecta la obtención de flujos de efectivo adecuados para el cumplimiento de obligaciones, pues no logran planificar coordinadamente los pagos, incrementando el requerimiento de efectivo para cumplir sus obligaciones a más de una entidad, generando la consecuente necesidad de renovar sus créditos u obtener nuevos financiamientos que les permita mantener su actividad comercial y familiar como sustento de vida, y a la vez se convierte en una amenaza latente de incapacidad de pago.

De acuerdo a lo señalado por Luis Tatés, Gerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Vicente Ponce,

La mayoría de las personas no están preparadas para administrar adecuadamente un negocio ya que no se han capacitado y son muy empíricos, confunden la venta con el ingreso, piensan que la venta ya es la utilidad, esa visión muy a la ligera es lo que les lleva a sobre-endeudarse. (Tatés, L., comunicación personal, 10/diciembre/2013)

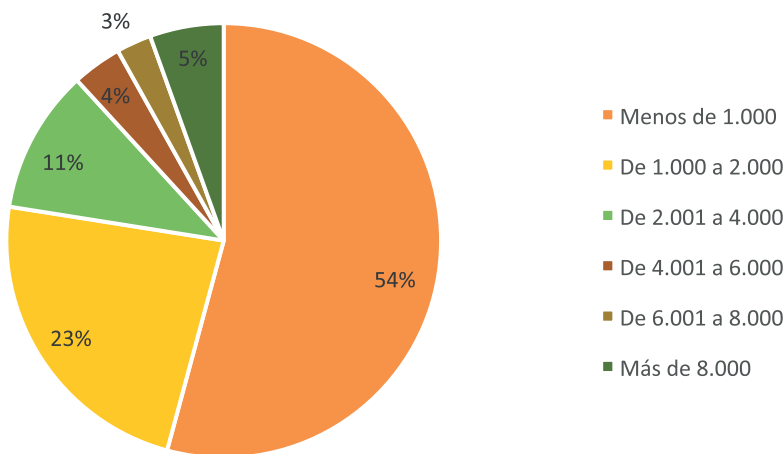
De acuerdo con información recolectada en la

investigación, la mayoría de comerciantes ha invertido en su negocio de 4.000 USD a 8.000 USD, de los cuales más de 50% mantienen un endeudamiento promedio de 6.000 USD a 9.000 USD, se podría considerar que es un nivel de deuda elevado en relación a la inversión, situación que no les permite operar adecuadamente ya que el endeudamiento supera el 65%, lo que a su vez repercute en la carga financiera, pues debe asumir elevados intereses en una inversión que posiblemente no reporte la ganancia adecuada. Es más, se podría asociar que el negocio está siendo financiado casi en su totalidad con deuda, condición que de manera técnica no permite sostener una solidez y rentabilidad en el largo plazo, pues está trabajando solo para cancelar sus obligaciones.

Se identificó que en promedio los comerciantes generan ventas de hasta 1.000 USD en el nivel de inversión de menos de 4.000 USD, lo que representa un ingreso bajo sobre el que hay que estimar costos y gastos del negocio para establecer la ganancia neta. En general más del 50% de investigados tienen ventas hasta 1.000 USD y el segundo porcentaje más importante genera ventas entre 1.000 y 2.000 USD, evidenciando la poca habilidad para generar ventas, que a su vez provoca dependencia de la entidad financiera, pues prácticamente realizan ventas solo para cubrir gastos

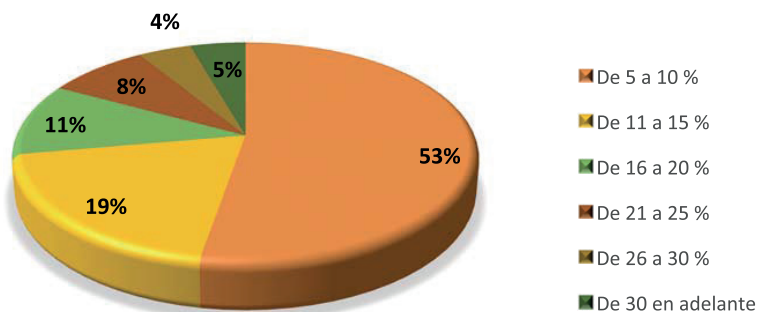
financieros, siendo necesario obtener un nuevo crédito en la misma institución o en otra para renovar inventarios o invertir en insumos del negocio.

Figura 3: Ventas promedio



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Docentes Investigadores

Figura 4: Ganancia en ventas



Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Docentes Investigadores

Al comparar las ventas con las ganancias, se identifica que más de la mitad de comerciantes consultados obtienen un rendimiento del 5% al 6%; menos de la quinta parte generan ganancias hasta el 15%. Se puede considerar que los comerciantes tienen una baja capacidad de pago, pues la misma se podría estimar así por ejemplo: quienes venden menos de 1.000 USD obtienen un rendimiento del 5% que representa un ingreso neto de 50 USD, a su vez quienes venden hasta 4.000 USD obtienen un rendimiento del 10% que representa un ingreso neto de 200 USD, en cualquiera

de las dos alternativas el valor disponible representa su flujo de caja, del cual técnicamente se podría utilizar hasta la mitad o máximo el 75% para el pago de deudas.

El 19% de comerciantes consultados tienen ventas menores a 1.000 USD con una utilidad del 5% al 10%, es decir 100 USD de flujo de caja, de los cuales máximo el 75% será usado como capacidad de pago, correspondiente a 75 USD, que no les permitiría pagar adecuadamente un crédito de 4.000 USD; similar situación correspondería al 2% de comerciantes que tienen deuda de hasta 8.000 USD con utilidad del 10%. Por su parte el 3% de comerciantes que reportan ventas entre 1.000 y 2.000 USD con utilidad hasta el 10% tendrían una capacidad de pago de 150 USD que aún es insuficiente para cubrir la cuota mensual por un crédito de 4.000 USD, sustentando con ello que la gente se halla sobre-endeudada y además desconoce su capacidad real de pago.

Para complementar el mismo análisis de sobreendeudamiento, el 69% de los gerentes de las instituciones financieras de la ciudad de Tulcán dedicadas a las micro finanzas están totalmente de acuerdo y en acuerdo parcial que los comerciantes de la ciudad de Tulcán tienen

problemas de sobreendeudamiento, solo 2 investigados consideran que no existe este problema.

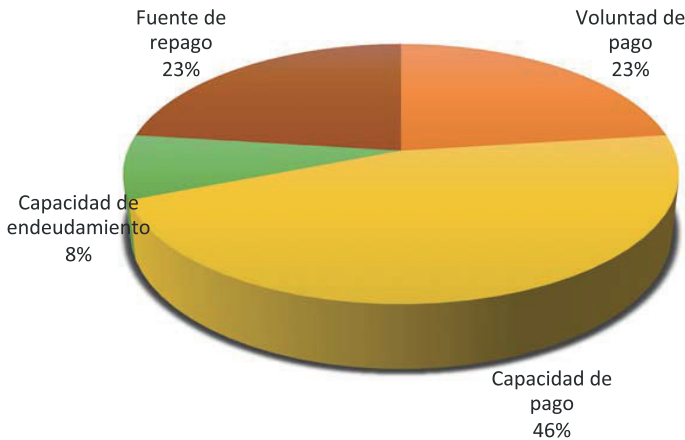
Los gerentes son los responsables del control de cartera en niveles adecuados de morosidad, emplean como elemento para prevenir riesgos de mora la determinación de la capacidad de pago del cliente; factor que los asesores de crédito calculan en base de procedimientos y formatos propios de cada institución.

Las instituciones financieras no reguladas por la Super Intendencia de Bancos del Ecuador, no se han preocupado por instruir a los clientes en estas temáticas, muchas veces desarrollan un proceso mecánico obligatorio para generar la operación de crédito. En ese sentido, Alex Hidalgo Gerente del Banco de Guayaquil, opina “la facilidad con que las instituciones prestan el dinero, dejando de lado el análisis correcto de la capacidad de pago (en beneficio aparente de cumplir con las metas institucionales ayudando a los clientes a demostrar que tienen esa capacidad), incide posteriormente en la cartera vencida”. (Hidalgo, A., comunicación personal, 04/abril/2014)

La entrevista a gerentes muestra que

aproximadamente al 62% de ellos son escépticos con respecto a otorgar microcréditos, ya que la deficiente educación financiera es causa para que los clientes orienten el dinero a un fin distinto al giro del negocio, por tanto, la fuente de repago no podrá generar fondos suficientes para cubrir la deuda y consecuentemente el inicio de un círculo nocivo de obtener nuevos créditos para el pago de obligaciones previamente contraídas en otra institución.

Figura 5: Aspectos importantes en el análisis de crédito



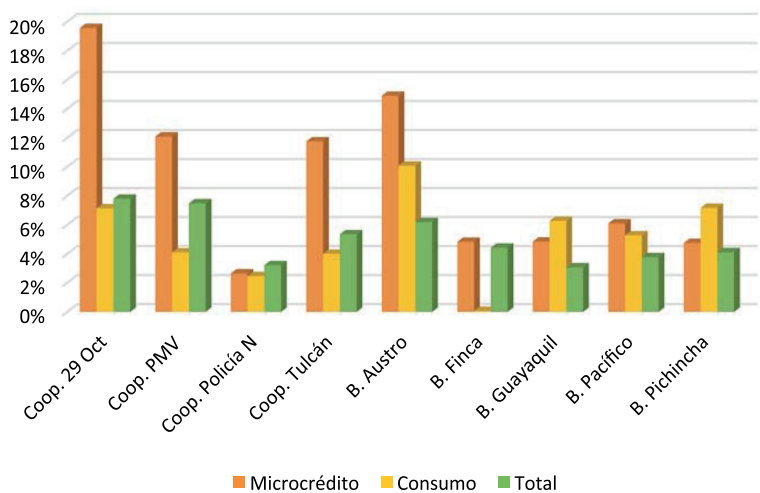
Elaborado: Docentes Investigadores

Fuente: Investigación de campo

Como se muestra en la figura anterior, los gerentes para reducir el riesgo de mora usan en mayor medida herramientas de análisis para la determinación de capacidad de pago: voluntad de pago entendida como el análisis del historial del cumplimiento oportuno de los compromisos, nivel de endeudamiento que no afecte la estructura normal de deuda total del negocio, y la fuente de repago, es decir la actividad generadora de fondos. Estos esfuerzos serán insuficientes si no se logra una concientización de los funcionarios de las instituciones financieras en su responsabilidad social con los socios y de éstos en el uso adecuado de fondos, siempre y cuando tengan capacidad de pago real.

Adicional al estudio de campo, se han obtenido datos estadísticos de organismos de control financiero que muestran una situación negativa en el cumplimiento de las obligaciones en el sector micro-empresarial que sustenta el tema propuesto.

Figura 6: Morosidad IFIs, mayo 2017



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
Elaborado: Docentes Investigadores

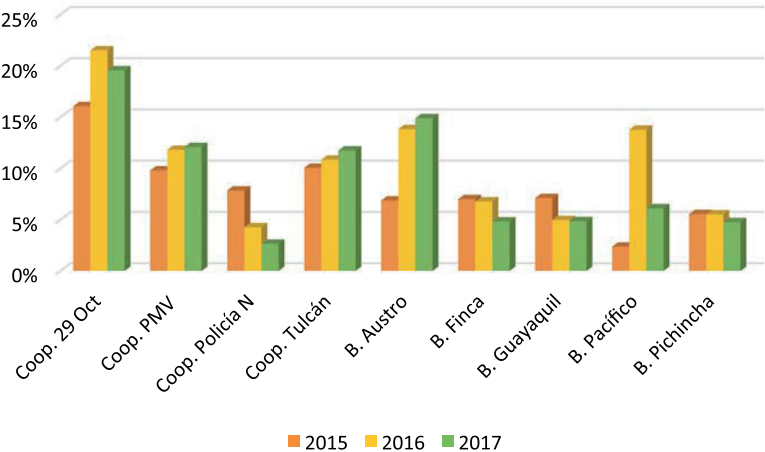
Tal como se visualiza en la Figura 6 el microcrédito (Cooperativas) o crédito microempresa (Bancos) es el que genera la mayor morosidad en las entidades financieras más representativas de la Provincia del Carchi.

De la misma manera, la morosidad en general muestra niveles superiores en las Cooperativas en comparación con los Bancos.

Tal como se puede distinguir, el sistema financiero

cooperativo muestra un índice de morosidad más elevado en el segmento de microempresas, es decir, el nicho de clientes de microcrédito donde está inmersa la actividad comercial es el segmento de clientes con mayor riesgo para el sistema financiero, es necesario entonces generar esfuerzos de educación financiera para modificar esas tendencias en beneficio del sistema financiero en general (IFIs y clientes).

Figura 7: Tendencia de Morosidad IFIs



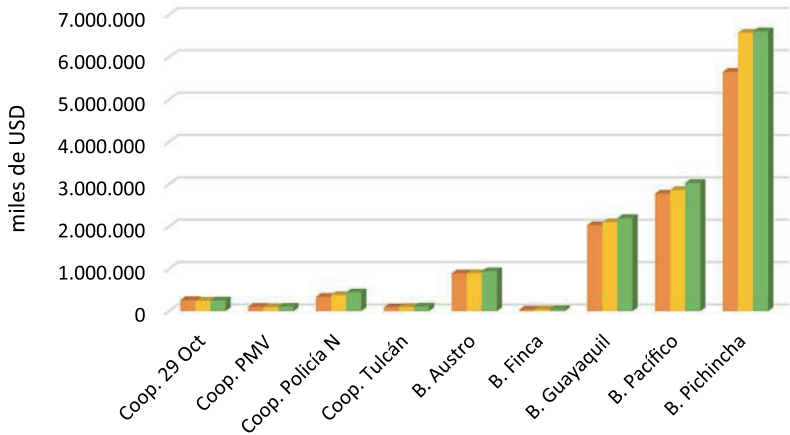
Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado: Docentes Investigadores

En cuanto a la tendencia histórica de la morosidad,

en las cooperativas se observa de manera una tendencia creciente; por su parte la realidad en los bancos se contrasta con una tendencia decreciente, esto se debe al control existente por parte de la Superintendencia de Bancos del Ecuador de manera rigurosa.

Figura 8: Tendencia de Cartera de crédito



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador

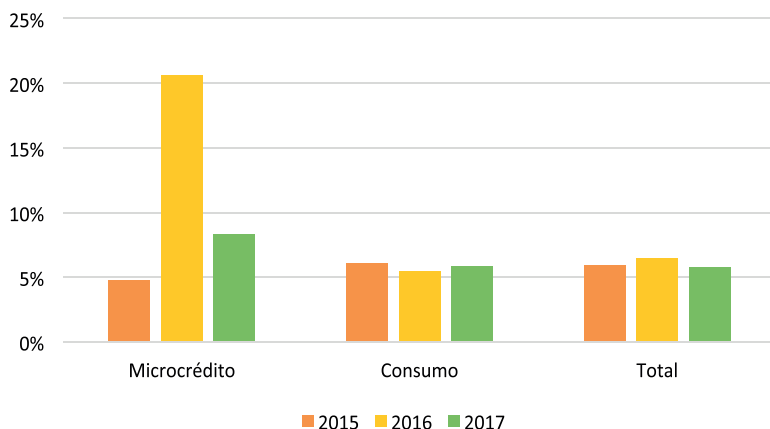
Elaborado: Docentes Investigadores

Si la mora mantiene una tendencia creciente y adicional se incrementa la cartera, consecuentemente los parámetros de colocación y control actual de las IFIs pueden llevar a un deterioro progresivo y requerimiento de mayores colocaciones para disimular la mora en términos

porcentuales; es necesario tomar las medidas adecuadas para reducir la mora mediante colocación de cartera sana, de modo que no se requiera fortalecer el sistema de cobranza sino el proceso de colocación, evaluando adecuadamente al cliente sujeto de crédito, evitando su sobreendeudamiento e intercambiando información entre IFIs que les permita a todas generar resultados económicos con menor costo, es decir ser eficientes con menos colocación pero de mejor calidad.

Similar a los análisis anteriores, como resultado de un proceso de mora también existe la posibilidad de deterioro en la cartera (cartera vencida), cuyo comportamiento tanto porcentual como absoluto es creciente, aunque en mayor medida en las cooperativas, por los antecedentes anteriormente descritos.

Figura 9: Morosidad Sociedades financieras



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado: Docentes Investigadores

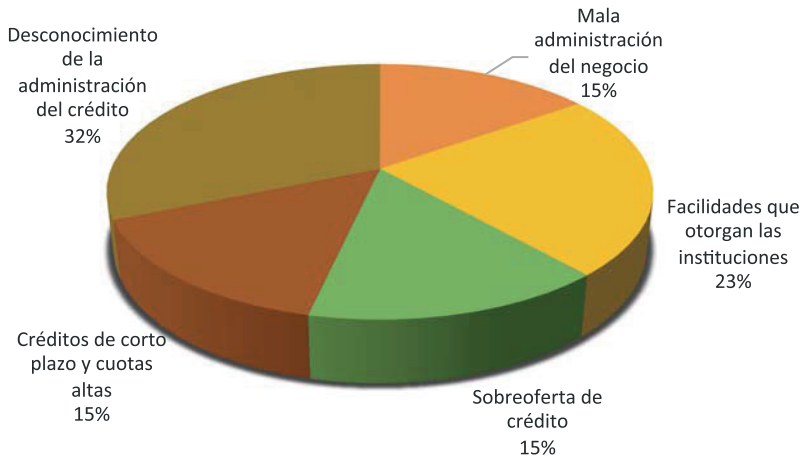
Razones para el sobreendeudamiento

De acuerdo a la información recogida mediante entrevista, se consideran causas del sobreendeudamiento la excesiva facilidad de acceso a crédito, así como el desconocimiento del cliente sobre el uso adecuado de fondos. Otra causa importante para esta situación adversa tiene que ver con la sobreoferta de créditos desde las IFIs, motivada por la exigencia de cumplir sus metas institucionales; así mismo,

existen deficiencias en el análisis crediticio que no permiten establecer la capacidad de pago de cada negocio, que, sumado a las cuotas elevadas de los microcréditos de corto plazo, incrementan el riesgo de morosidad.

La mora total no se ha logrado disminuir, pues existen factores exógenos como el desempleo y el deterioro de la calidad del empleo existente. Según el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos [INEC] (2015), “la tasa de desempleo nacional se ubicó en 4,28% en septiembre de este año frente al 3,90% en igual mes del 2014; mientras que el empleo inadecuado, que incluye subempleo y empleo no remunerado, creció 2,14 puntos porcentuales en comparación con el año anterior”. (ElComercio.com, 2015, párr. 5)

Figura 10: Causas para el sobre endeudamiento



Elaborado: Docentes Investigadores

Fuente: Investigación de campo

Este problema se agudiza, si se toma en cuenta que actualmente muchos comerciantes que no tienen conocimientos específicos en el área contable financiera, corren el riesgo de administrar inadecuadamente el negocio, según opinión del 15% de gerentes investigados, la institución financiera se concentra en recoger y evaluar la

información del negocio en base de la capacidad de pago, el nivel de endeudamiento, la fuente de repago, así como el historial crediticio, sin considerar una orientación específica en la administración adecuada del crédito y del negocio, no se enfocan a generar una formación previa del cliente, sino fundamentalmente a captar nuevos clientes y mayores volúmenes de colocación de crédito.

Los comerciantes de Tulcán, tienen un exceso de confianza en que las ventas mejorarán en el tiempo, adquieren productos y mantienen en inventario con dineros prestados; existe dependencia del mercado colombiano, de manera que si el cliente demanda los productos existirán buenas ventas, de la misma manera cuando estas decrecen afectarán su movimiento financiero, haciendo difícil el pago de los créditos.

El mercado local es insuficiente para generar una actividad comercial sostenible, no existe industria que dinamice las actividades informales desarrolladas por los comerciantes ubicados en este nicho de mercado y la condición de frontera nos ubica como puerto seco de paso, por tanto se producen actividades comerciales hacia ciudades del centro de Ecuador y Colombia, lo que a su

vez es causa de pérdidas ya sea por robos o incautaciones de mercaderías a los comerciantes, que en su mayoría desarrollan una actividad que incumple la normativa legal (contrabando).

Para contrarrestar este problema la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador [SBS] (2013), aprobó El Código de Transparencia y de Derechos del usuario financiero en base a la Constitución del Ecuador y las leyes que rigen el sistema financiero, en cuyo capítulo IV señala que las instituciones controladas por la SBS deberán desarrollar Programas de Educación Financiera - PEF,

A favor de sus clientes y público en general, con el propósito de apoyar a la formación de conocimientos en el campo financiero, de seguros y seguridad social; y, a la toma de mejores decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana (Pág. 909).

Que no se han aplicado en las entidades financieras del sector popular y solidario; tomando en cuenta el concepto de educación financiera (proceso a través del cual la población comprende las características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, derechos

y obligaciones), los clientes pueden tomar decisiones informadas, que les permita mejorar sus condiciones y calidad de vida.

Es un derecho del usuario de la información financiera a través del Código de Transparencia que se apliquen principios de universalidad, igualdad, equidad y no discriminantes en los servicios prestados por las instituciones financieras, preocupados de manera especial en reducir la falta de conocimiento especializado acerca de los productos y servicios financieros y sus riesgos.

Impacto del microcrédito en el sobreendeudamiento de los comerciantes de la ciudad de Tulcán

El fin del microcrédito es apoyar a la reducción de la pobreza (mejorar los ingresos, generar inversión, empleo, independencia), sin embargo existen otros indicadores de pobreza como los servicios de salud y educación (que le corresponde al Estado), donde el microcrédito con su estructura bien aplicada aporta en actividades comunitarias a favor de los integrantes, por ejemplo, las personas que son líderes en los grupos de crédito han desarrollado destrezas de organización, manejo financiero, dirección, entre otras.

La mujer se convierte en cabeza de familia, mejora su autoestima, diversifica e incrementa las fuentes de ingreso, existen mejoras en sus viviendas y la obtención de tierras, animales o bienes de consumo duraderos, así como el fomento al ahorro. Logra independencia económica de su esposo y genera ingresos para aportar en la satisfacción de las necesidades del hogar y disponer de una capacidad de ahorro.

El microcrédito coadyuva a mantener a los clientes informados, con cierto nivel de conocimientos de transacciones bancarias desde montos mínimos hasta la capacidad que haya generado en el transcurso del tiempo y su comportamiento de pago, lo que amplía su visión y capacidad de gestión.

Lastimosamente en la actualidad el microcrédito se desarrolla bajo el enfoque comercial, dejando de lado la influencia social, como fue originalmente concebido en El continente asiático, que lleva como consecuencia a la exclusión de los clientes más pobres, la competencia desmedida entre IFIs, excesivas facilidades de acceso, deficiencia en los procesos operativos, uso de recursos en actividades improductivas, acarrear elevados costos que

las entidades financieras no están dispuestas a asumir. Por ende, se deberían desarrollar políticas de Estado orientadas al Microcrédito de Desarrollo, en apoyo a la gente más pobre de la comunidad y a través de los programas de educación financiera se logre desarrollar conocimientos, capacidades y habilidades para la toma de decisiones conscientes de las personas al momento de elegir los productos y servicios del sistema financiero.

Por otro lado, como se ha mencionado en esta misma obra, no es suficiente con tener información, es parte de desarrollar una cultura de cambio, la información obtenida le permitirá reflexionar al momento de elegir una alternativa, sin embargo solo la conciencia de su realidad y la necesidad de bienes o servicios realmente útiles en el desarrollo de sus negocios permitirá a los comerciantes a controlar las emociones al momento de endeudarse y solo hacerlo para la adquisición de bienes que les genere ingresos, rentabilidad y por ende riqueza.

El comerciante se confiesa

Límite de Gastos

Muchos comerciantes encuestados llevan control sobre su presupuesto mensual, así administran mejor sus ingresos y sus gastos, no se dejan llevar por el impulso de comprar; además un grupo importante exterioriza que solo limitan sus gastos cuando deben realizar un gasto demasiado fuerte (por ejemplo una cirugía, un acto social entre otros); un grupo menos considerable son los compradores

compulsivos, quienes no llevan un control sobre sus gastos y si es necesario podrían endeudarse hasta llegar a un límite que excede su capacidad de pago, les interesa comprar sin pensar si lo adquirido es necesario.

En general, los comerciantes en sus actividades han mantenido una organización del negocio en base a la experiencia que a lo largo de los años les ha generado buenas prácticas que les permite sostener su negocio. Sin embargo, en su mayoría se dejan influenciar por tendencias de marketing que les lleva a adquirir bienes o servicios que no son necesarios en ese momento, se dejan llevar por las emociones y eso incide en su flujo de fondos, pues esa compra no fue planificada y cuando la necesidad de recursos es obligatoria para el negocio recurren a endeudamiento innecesario (si hubiera elegido adecuadamente el destino de sus fondos).

Existe un porcentaje menor, pero no deja de ser importante que ha generado una práctica incorrecta pues adquieren todo lo que se les presente solo por la moda o las apariencias, siendo este el grupo más vulnerable que al trabajar en el segmento de microcrédito no solo que se arriesga en forma individual con sus decisiones, sino que

involucra al resto de personas que trabajan en los sistemas de grupos de crédito o actividades asociativas.

Separación del dinero

De los comerciantes encuestados, la mayor parte indican que separan dinero por tipo de gasto, planificando sus pagos para no tener inconvenientes con la banca y mantenerse como sujetos de crédito, lo cual indica que existe en las personas voluntad de cubrir las obligaciones; en mínimo porcentaje las personas esperan que sus acreedores le cobren, generando malestar a los involucrados, muchas veces esperan ser notificados para pensar en cómo solucionar estos inconvenientes.

En base a la experiencia vivida por ejemplo separan valores para el pago de: arriendo, servicios básicos, deudas, estudios de los hijos, compra de carro o casa, pero en mínima medida, ya sea por capacidad económica o poca previsión de futuro destinan en forma estable y valor considerable para enfermedades, imprevistos y desde luego ahorro.

Futuro económico

La mitad de encuestados planifican con su pareja o familia el futuro económico de su hogar y negocio; tienen conciencia de que es indispensable planear su futuro financiero para no caer en morosidad. La quinta parte de encuestados

casi siempre proyectan su economía ante circunstancias imprevistas, como son: accidentes, enfermedades, entre otras, originando que disminuya la liquidez. Un porcentaje inferior expresa que algunas veces planea lo económico, para ellos no es un tema muy importante. El 14% en cambio no lleva una programación sobre su futuro económico.

Se puede decir entonces que al analizar comportamientos que van en función de lo emocional y cultural, no depende del nivel de formación, se entiende que existe un gran porcentaje de la población que no planifica el futuro del hogar con su pareja, no llevan un presupuesto de caja que les permita establecer su capacidad de pago y por ende no identifican cuál será su situación financiera en el mediano y largo plazo, afectando negativamente su calidad de vida, pues se mantienen en constante incertidumbre y preocupación por el exceso de deudas o por la necesidad de acceder a nuevos endeudamientos para solventar actividades que no habían planeado, peor aun cuando en muchos casos que hacen uso de tarjeta de crédito sin dimensionar el efecto posterior, ya que al cancelar los mínimos nada más está incrementando el endeudamiento y se convierte en un círculo vicioso del cual es difícil salir.

Lo importante es entonces armonizar sus necesidades y planificación futura con los deseos y objetivos para destinar su dinero en cierto momento escaso a temas que no son necesarios e importantes.

Fondo de ahorro

Para solventar necesidades futuras, el 52% de encuestados posee cuenta de ahorros, que permite reservar algo de fondos para utilizarlos de manera oportuna ante crisis futuras; la cuarta parte de los encuestados en cambio expresa que tratan de realizarlo, pero no llegan a cumplir con el objetivo de la cuenta, en un momento determinado disponen de estos ahorros para utilizarlos en otras actividades diferentes a las programadas. Otra cuarta parte revela no poseer esta cuenta para no complicarse la vida.

Muchos de los investigados prefieren vivir el día a día sin complicaciones, pues llevar un control de sus gastos y disponibilidad futura de dinero les confunde, les preocupa y estresa, usan irónicamente la frase Dios proveerá para justificar su ausencia de planificación. Es decir, se mantienen en el paradigma que el dinero fluirá confiando en un ser supremo que no les abandonará. Estas conductas por ejemplo limitan la capacidad de destinar cierto nivel de

sus recursos de forma permanente para generar el ahorro, y si lo han logrado lo usan inmediatamente ante cualquier oportunidad ya que tampoco tuvieron la previsión o capacidad financiera de obtener recursos para imprevistos o emergencias.

Dinero restante

Más de la mitad de los encuestados, conoce su disponibilidad de fondos después de haber cancelado sus gastos, ya que llevan una planificación de sus ingresos y egresos, el resto de los encuestados indican que no conocen lo que disponen, porque no se han organizado en el manejo de su dinero.

Es un hecho que las personas al momento de disponer de un dinero extra muy pocas veces piensan en disminuir sus deudas, pues desconocen el beneficio de eliminar un costo financiero por el plazo al que pactaron su deuda, más bien se enfocan en adquirir lo que estaban esperando comprar o lo que miraron que sus conocidos han comprado, se dejan influenciar de la moda o las tendencias; influyendo nuevamente de manera negativa las emociones al momento de decidir sobre sus recursos.

Conocimiento del presupuesto

Un porcentaje considerable de los encuestados, manifiesta que su pareja o familia conoce sobre su presupuesto, por la confianza que existe entre las partes; el resto indican que cada quien lleva el control de lo que disponen; esto muestra la manera de manejo financiero por separado y no en común.

Lo ideal es que el hogar en general conozca o planifique el futuro financiero del hogar, sin embargo, en las familias suelen existir ciertos hábitos culturales que evita que las parejas tengan confianza absoluta en compartir sus proyectos futuros. Y más que eso tiene que ver con que cada miembro de la familia por ejemplo cuando fue soltero y tenía una actividad productiva le permitía apoyar económicamente a padres y hermanos, tal hecho se modifica en el matrimonio si la situación financiera no es solvente, o a su vez si se prioriza mantener esos hábitos a pesar de las dificultades actuales del nuevo hogar, por ende cada uno, esposa o esposo, restringe de cierta manera comunicar a su pareja tales hechos dificultando la planificación conjunta de su futuro.

Papeles en orden

El 73% de encuestados señalan que mantienen la documentación financiera del negocio en orden y hacen uso de ella en el momento oportuno, otro pequeño porcentaje en cambio no lleva en orden la información financiera, provocando inconvenientes en las fechas de pago. Un mínimo número de investigados no le dan importancia al manejo de esta información y en muchos casos no cuentan con ella, lo que provoca incumplimiento en sus obligaciones.

Es común que en el sector comercial informal no se lleven registros de la información financiera, por falta de hábito o desconocimiento de la forma adecuada para organizar la documentación y generar información financiera útil en la toma de decisiones.

No nos referimos a una contabilidad, sino a un registro elemental de las operaciones que mantiene el negocio, organizadas cronológicamente en función de vencimiento tanto de cobro como de pago, en base de lo cual puede generar un presupuesto de caja para determinar la liquidez del negocio, identificando claramente la capacidad de pago, ya que actualmente en general los comerciantes no saben cómo calcularla, razón fundamental para el

sobreendeudamiento, pues extienden sus cuotas mensuales para pago de créditos sin conocimiento de su flujo mensual.

Decisiones de dinero

Al disponer de dinero extra, cierto número de encuestados indican que cancelan las deudas adquiridas y si les sobra dinero guardan para otras actividades; la cuarta parte de los mencionados opinan que invierten el dinero en algo que realmente necesitan y un mínimo porcentaje prefieren gastarlo en lo primero que se les presente sin previa planificación.

Al no disponer de un presupuesto planificado tampoco pueden decidir adecuadamente sobre el destino de fondos extras, no evalúan el costo de los créditos que mantienen ni han realizado un análisis de cuáles de ellos son más costosos o inadecuados ya sea por cuota o plazo, siendo necesario entonces organizar las mismas en base de plazo, cuota y costo global para decidir reducir las deudas cada vez que existan fondos extras.

Es necesario considerar que un crédito de largo plazo bajo el sistema de cálculo de la tabla de amortización con cuotas fijas inicia con abonos a capital bajos, por ejemplo,

un crédito hipotecario, cuando el cliente decide tomarlo se basa en que el plazo es largo y la cuota adecuada, sin embargo, el mismo hecho de tener un plazo muy largo hace que esté atado al pago permanente de intereses y muy poco valor al capital, generando un costo financiero muy elevado al término del plazo. Si se dispone de fondos suficientes para este caso es adecuado realizar abonos parciales a capital de modo que el pago de intereses se reduzca considerablemente.

Razones para ahorrar

Un alto porcentaje de encuestados indica que la razón principal para ahorrar es cumplir sus objetivos futuros, otro porcentaje menor manifiesta debe ahorrar para adquirir lo que quiere, y un mínimo porcentaje expresa que se debe ahorrar para destinarlo en diversión.

De acuerdo a las raíces culturales, el habitante de Tulcán y el Carchi es una persona muy sentimental, que busca en primer lugar la seguridad de su familia, reflejada en la compra de casa y carro como prioridad, por ende, dedican sus esfuerzos y planean su futuro para lograr tales objetivos. De la misma manera priorizan sus recursos para la salud, educación y también entretenimiento, metas sobre

las cuales deciden destinar parte de sus ingresos al ahorro.

Ahora, si el hogar no tiene capacidad para el ahorro, en muchos casos recurren al endeudamiento para conseguir los mismos fines, estando implícito el costo de la deuda que si no es manejado adecuadamente genera problemas de sobre endeudamiento e incapacidad de pago por las limitadas fuentes de repago.

Capacidad de pago

Los encuestados en un 75% expresan conocer como determinar su capacidad de pago que les permita proyectar sus gastos e inversiones, sin embargo, el usuario prevé flujos de efectivo que no son reales y se endeuda sin analizar las consecuencias.

La cuarta parte en cambio opina que desconoce cómo determinar su capacidad de pago, siendo un tema preocupante en la investigación.

Parte fundamental para estimar la capacidad de pago corresponde a la identificación adecuada de los ingresos y gastos, tanto del hogar como del negocio, registrando constantemente cada valor, si es eventual o permanente, asignando al mismo flujo los valores planificados para el

ahorro, emergencias, imprevistos o proyectos que tenga en mente cuyo aporte permite acumular dinero para ejecutar dicho proyecto.

Muchas veces no registran valores que conocen y los ignoran, como por ejemplo las salidas de fin de semana, los gastos de mantenimiento del auto, reparaciones del hogar e incluso cuotas del colegio o pago de transporte, que distorsionan la realidad, sobre todo subvalorando su necesidad de dinero, ello no les permite calcular la capacidad real de pago, una vez descontado los desembolsos de los ingresos esperados.

Propuesta de negocio

La mayoría de personas antes de tomar una decisión de inversión en un negocio consulta a expertos para tomar la decisión correcta, porque el dinero que está en riesgo es el patrimonio de la familia. Un buen porcentaje en cambio no aceptaría la propuesta de negocio por temor a ser víctima de fraude ya que han observado que varias personas han sido engañadas, lo que buscan es seguridad para no perder sus recursos; y un porcentaje más bajo se arriesga e invierte, ya que piensan que si no se arriesga no gana.

La decisión sobre la inversión está influenciada por muchos factores: temor a perder, desconfianza de quien le propone el negocio, expectativa de éxito, cumplimiento de objetivos propuestos, sin embargo, los comerciantes que desean invertir buscan asesoría profesional antes de tomar la decisión, desde luego, dicha asesoría se limita a la información que le puedan proveer en base a la técnica o experiencia profesional, no siguen un proceso de búsqueda de información y exploración del mercado que les proporcione una idea clara del potencial de negocio en el largo plazo, quizá es una de las razones por las que los emprendedores locales mantienen en vigencia sus emprendimientos en periodos inferiores a los 3 años, luego de lo cual por lo general desaparecen, la razón, una asesoría especializada requiere centros de incubación o la investigación previa la ejecución de la idea, que no todos los comerciantes pueden asumir un costo, que podría reducir la capacidad de adquirir inventarios.

Decisión de endeudarse

El 47% de encuestados señalan que endeudarse a veces es necesario para cubrir emergencias; una tercera parte considera que endeudarse es malo si sobrepasa la capacidad de pago; la quinta parte en cambio expresa que

es aceptable endeudarse siempre y cuando los ingresos generados por la inversión sean mayores a los intereses a cancelar.

Lo más importante al momento de decidir endeudarse es realizar un análisis de rentabilidad del proyecto que desee emprender, pues si los costos implícitos de operación y de financiamiento pueden ser cubiertos por el proyecto y adicional generar utilidad la decisión de endeudarse es buena. Por el contrario, si la deuda es para destinar a gastos en lugar de obtener ingresos la deuda es mala.

Muchas personas están de acuerdo que a veces endeudarse es necesario, tal criterio es pertinente en ocasiones cuando se trata de una emergencia y es la única alternativa, situación en la que debe analizar preferentemente que el tipo de deuda no sea de corto plazo, pues la misma tiene un alto nivel de riesgo que no estaba planificado y no se consideró en el presupuesto, por ende la fuente de repago es casi inexistente, es momento de planificar su pago en el largo plazo, o a su vez identificar la posibilidad de negociar inmediatamente una fuente de financiamiento en mejores condiciones que la original para reducir la presión de pago.

Aspectos a considerar al obtener un crédito

Para la mayoría de los encuestados la tasa de interés es un factor importante al momento de adquirir un crédito; otro porcentaje menor manifiesta que lo importante es el monto del crédito, ya que ciertas instituciones financieras ofrecen montos más altos y plazos mayores; un menor porcentaje por su parte considera que es necesario determinar el costo total anual, pues esto ayudará a clarificar en verdad cual es el monto adicional que se cancela por el préstamo.

De cualquier manera, al elegir el factor más adecuado de crédito se debe analizar la situación de cada actividad, pues lo ideal sería tomar un crédito que se ajuste exactamente a la necesidad propia y al menor costo, sin embargo, no necesariamente se puede obtener un crédito a la medida si no se ha planificado adecuadamente en función de la capacidad de pago.

Lo cierto es que un crédito es mejor si el costo total implícito es el menor; a mayor plazo más interés, a mayores servicios implícitos (seguro médico, desgravamen, encajes, garantías solidarias, etc.) mayor será su costo. La facilidad de acceso en ciertas instituciones a su vez se asocia con

mayores costos de financiamiento, por encajes, hipotecas, mayores tasas de interés.

El mantener un control del flujo de caja y planear adecuadamente proyectos futuros les permitirá acceder a un crédito en mejores condiciones, por el contrario, un crédito de emergencia, para destinos que no corresponden a la política del banco, la sobrevaloración de ingresos y subvaloración de costos y gastos, son factores negativos que la gente los adopta con la finalidad de obtener un crédito de mayor monto al que le permite su capacidad de pago real.

Registro Único de Contribuyentes

Para desarrollar sus actividades económicas dentro de los lineamientos legales en el Ecuador, lo mínimo requerido es la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC); la mayor parte de los comerciantes encuestados poseen RUC, que les evita sanciones tributarias y les facilita convertirse fácilmente en proveedores de empresas públicas o privadas.

Además, el RUC refleja para las entidades financieras la formalidad de la actividad económica de un comerciante, al mismo tiempo que en muchas IFIs es un requisito mediante el cual pueden estimar la capacidad económica y por ende

la oportunidad de crédito. Si un negocio no dispone de RUC reduce su fácil acceso a crédito por no estar formalizado, a la vez que está incurriendo en incumplimiento de las obligaciones tributarias correspondientes.

Registro contable

El 38% de los encuestados no llevan registros contables de su actividad económica por falta de conocimientos técnicos, lo hacen de forma empírica y por tanto no pueden determinar adecuadamente su utilidad o pérdida; aproximadamente una tercera parte de encuestados expresa llevar un registro de sus ingresos y egresos básico para determinar los resultados generados; en un porcentaje similar los investigados expresan que rara vez llevan un registro contable, ello no les permite programar futuras actividades.

El registro contable, reflejará la actividad permanente del negocio, su historial financiero que permita evaluar su desarrollo permanente sobre la base de la que es posible tomar decisiones de corto, mediano y largo plazo, no se puede controlar lo que no se puede medir y no se puede medir lo que no se registra.

Capacitación

Un porcentaje significativo de los encuestados, expresa haber recibido capacitación en ventas, otro porcentaje menor no ha recibido capacitación en ningún tema, los demás recibieron capacitación en contabilidad, administración y finanzas, permitiendo el desarrollo de sus negocios, pues han obtenido habilidades comerciales y de negociación.

Los programas de capacitación a los que han accedido de alguna manera no tienen una planificación modular sino de manera aislada que no les permite a los comerciantes proyectarse de largo plazo, desde las bases de liderazgo y emprendimiento, así como el desarrollo de capacidades de planificación y gerencia. Sus conocimientos van desarrollándose en base a la experiencia de actividad cotidiana, lo que resulta más costoso ya que para generar estabilidad debieron asumir riesgos previos que posiblemente les generaron pérdidas.

Importancia de la capacitación

Más del 90% de encuestados, está de acuerdo que para administrar el negocio y su dinero es necesario capacitarse,

para conocer sobre aspectos administrativos, contables entre otros, que contribuyan a llevar técnicamente las finanzas a nivel personal como del negocio, es mínimo el número de informantes que expresa que la capacitación no es indispensable para lograr buenos resultados del negocio.

La capacitación es un servicio que debería ser planificado en función de las necesidades de los comerciantes para el desarrollo competitivo de sus negocios, sin embargo, no existe un ente estatal dedicado a la misma con una planificación de largo plazo alineadas a un plan de desarrollo territorial. Por otro lado, recibir capacitación de parte de entidades privadas exige una inversión de los comerciantes, muchos de los cuales no lo consideran dentro de sus desembolsos y en consecuencia no son enfocados como costos requeridos para el desarrollo de la actividad.

Otros por el contrario no tienen capacidad económica para su desembolso, limitante que está fuera de su control o expectativa ya que la actividad solo es de subsistencia, casos en los cuales sería indispensable la participación debidamente estructurada y planificada de largo plazo por parte de las entidades de educación superior por medio de sus programas de vinculación con la colectividad, que no

involucran costo para el beneficiario.

Financiamiento del negocio

De los comerciantes encuestados, el 42% expresa que para satisfacer las necesidades del negocio es necesario operar con dinero propio y combinarlo con el financiamiento para apoyar la adquisición de recursos que permitan obtener mayor rentabilidad; otro segmento considerable expresa que trabaja solo con dinero propio y poco a poco va capitalizando su negocio, sin necesidad de préstamos; un porcentaje menor indica que para cubrir las necesidades de su negocio necesariamente hay que endeudarse.

El nivel de endeudamiento depende en gran medida del monto de la inversión, pues en un negocio pequeño endeudarse le haría perder competitividad por la necesidad de cubrir gastos financieros. En un negocio con requerimiento de inversión elevado es indispensable el financiamiento de largo plazo que le permita financiar inversión en activos fijos. Para financiar inventarios sería adecuado realizarlo mediante los proveedores, sin costo, y por un tiempo mayor al concedido por las ventas a crédito. A la larga todo negocio tendrá una combinación entre dinero propio y ajeno, de corto y largo plazo, es conveniente realizar una combinación

equilibrada que le permita obtener rentabilidad asumiendo sus costos financieros.

Inversión

Se puede establecer que entre las primeras opciones de inversión realizada por los comerciantes esta la compra de materia prima y mejoramiento de las instalaciones, para optimizar los procesos productivos y captar mayor número de clientes; en menor medida lo utilizan para pago de deudas; un porcentaje reducido lo destina a gastos familiares, otros gastos, compra de muebles y maquinaria, desviando de esta manera la finalidad para la cual se realizó el préstamo.

Los comerciantes al obtener un crédito no realizan necesariamente una inversión, pues en muchos casos destinan los recursos a actividades ajenas al giro del negocio, sin embargo quienes invierten en él, de acuerdo a lo analizado lo utilizan para la compra de materias primas o inventarios, razón entendible dado el giro del negocio comercial de la zona y en menor grado de confección de ropa, zapatos, carpintería, maletas, sábanas, alimentos; así como el mejoramiento necesario de sus instalaciones y adecuaciones para desarrollar operaciones eficientes.

Las inversiones en activos fijos son casi nulas porque no existen actividades industriales o de producción a gran escala, otros negocios existentes son los servicios que no requieren elevada inversión. Dadas tales características se justifica el crecimiento del crédito para microempresas o microcrédito, ya que su característica es la concesión de pequeños créditos de corto plazo, que se relacionan con la dinámica del flujo de caja inmediato, por lo que no se justifica asumir costos elevados de financiamiento por el largo plazo.

Acceso a préstamos

Existen muchas facilidades de parte de las entidades bancarias que incide en la decisión del comerciante para obtener microcréditos; las cooperativas ocupan el segundo lugar de preferencia de la gente para financiar sus necesidades de dinero, un porcentaje mínimo indica que financia su negocio por medio de prestamistas no regulados o chulqueros, debido a la facilidad de acceso y oportunidad, aunque los intereses son demasiado altos.

El crecimiento del microcrédito en el sistema financiero se ha incrementado, clientes que anteriormente

no eran sujetos de crédito se han bancarizado y son los Bancos quienes analizan su carácter de pago a través de los burós de crédito para realizarles sus ofertas financieras en condiciones más favorables a las que actualmente mantienen, con la intención de consolidar sus deudas y generarles mayores montos y plazos de crédito, pues han demostrado voluntad de pago al mismo tiempo que han desarrollado sus negocios, que les permite disponer de una fuente estable de repago de la que se respaldan los prestadores de productos financieros.

Existe actualmente en la ciudad de Tulcán un alto número de instituciones financieras (Bancos y cooperativas) en relación a la capacidad real de demanda de productos financieros en la zona. En tal sentido toda IFI planea un crecimiento sostenido de sus operaciones año tras año, lo que obliga a que cada una busque ampliar su cartera de clientes, muchos de los cuales mantienen cuentas bancarias en varias instituciones al igual que mantienen varias operaciones de crédito en diversas IFIs.

Tal situación impulsa a que las IFIs apliquen políticas agresivas de marketing para captar clientes, muchas veces descuidando la calidad de análisis previo a la concesión

de créditos o a su vez extendiendo los montos y plazos sustentados en el mismo valor de la cuota, generando un riesgo de cartera, ya que si el cliente enfrenta una situación de incapacidad de pago en un momento determinado el monto de crédito adeudado se incrementó ostensiblemente, generando en la IFI mayor riesgo financiero, es decir se coloca mayor monto de cartera en los mismos clientes en lugar de incrementar los clientes para generar mayores colocaciones por cada uno.

Ese fenómeno que se intenta regular, controlar y asegurar por parte de la Superintendencia de Bancos del Ecuador, a través de la aplicación del Código de transparencia y derechos del usuario, que en la práctica no funciona, pues el usuario sigue con el desconocimiento de los servicios ofrecidos y los riesgos que asume por la decisión de acceder a niveles de crédito elevados, no se ha socializado ni difundido de manera adecuada los programas de educación financiera exigidos por la ley, por lo que el cliente aún no se ha preparado para tomar decisiones informadas, pues la realidad no es la información lo que únicamente requiere sino la asesoría y transparencia por parte de ciertas entidades financieras, que por ejemplo, le ofrecen a un cliente crédito y tarjetas pre aprobadas, que

en manos de usuarios sin los conocimientos adecuados para su administración no lo podrán usar de manera productiva, incrementando el riesgo en el mercado financiero.

Tiempo para obtener un préstamo

La mayoría de encuestados, expresa que obtienen préstamos una vez al año, independiente de la entidad financiera; en menor porcentaje realizan créditos de manera semestral y otro reducido porcentaje financian sus operaciones en fechas no establecidas. La experiencia de los investigadores en el tema y la opinión de los gerentes establecen que el promedio la frecuencia de créditos es mayor.

La oferta de servicios financieros es muy elevada, el acceso fácil permite además que un cliente que justifique capacidad de pago (irreal) pueda obtener un nuevo crédito, lo que se convierte en un círculo nocivo para el sistema. Mediante el buró de crédito una entidad financiera conoce el número de préstamos que mantiene un cliente, ante tal circunstancia debería ser una práctica saludable para cada una si restringen el acceso a un nuevo crédito si supera un número de operaciones vigentes, pues está comprobado que el cliente propone que con el crédito nuevo a recibir

compensará alguna deuda menor y se quedará solo con la operación actual, sin embargo al final no lo hace, lo que implica mayor deuda, mayor riesgo, mayor inestabilidad financiera del negocio, el hogar y la IFI.

El cliente actualmente se ha informado, pero en muchos casos tal información la usa para tratar de superar o evitar los controles de concesión de crédito de la institución financiera con el propósito de disponer de dinero que en a veces no conocen en que van a usar realmente y en otros que si lo saben se aventuran a asumir más riesgos de los necesarios, y debemos conocer que en términos financieros un negocio o actividad económica entre mayor rentabilidad ofrecida mayor riesgo implícito tiene.

Instituciones Financieras

El 62% de encuestados manifiesta mantener deuda en una sola institución financiera, esta tendencia es importante como indicador de la prudencia que tiene la gente para no sobre-endeudarse. Un porcentaje considerable indica tener créditos en dos o tres instituciones financieras, pues el monto mantenido con una sola IFI es insuficiente para el funcionamiento del negocio.

La tendencia de que un cliente tenga más de un crédito se debe a la estrategia comercial de cada banco de ofrecerle acceso a créditos en base al manejo de cuenta, la entidad o negocio donde trabaja, la experiencia crediticia, o a su vez las bases de datos a los que acceden donde identifican clientes potenciales de crédito y cumplir sus metas institucionales de colocación.

Pago del préstamo

Alrededor del 82% de encuestados indican que cancelan de manera puntual las cuotas de sus préstamos para evitar caer en mora con los prestamistas, de esta manera se garantizan acceder a futuros créditos. Un reducido número de comerciantes manifiesta que tiene irregularidades en el cumplimiento puntual de sus pagos.

Dicha información se relaciona con los datos reflejados por las entidades financieras en la Superintendencia de Bancos del Ecuador, y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, sin embargo, la información en muchas ocasiones no es real, ya que los clientes se retrasan en los pagos y al cierre de cada mes las IFIs recurren a pagos al sistema de valores depositados en cuentas del ellos o sus garantes así como de encajes disponibles con la intensión de

disminuir el riesgo por la cartera vencida.

Tasa de Interés

Casi la totalidad de los encuestados, expresa que al momento de obtener el crédito las IFIs ponen en conocimiento la tasa de interés que le cobran a su crédito, un porcentaje mínimo indican que no recibieron ningún tipo de información al respecto, de todos modos, es importante fijarse en este factor antes de endeudarse.

El Banco Central del Ecuador fija la tasa de interés activa y pasiva que rige al sistema financiero, rangos máximos y mínimos entre los que deben ajustar las IFIs sus operaciones de crédito. Por lo mismo deben estar publicadas en un lugar visible como información para la toma de decisión del cliente, sin embargo, las mismas corresponden a la tasa nominal, es decir a la que se contrata el crédito, pero éste genera un costo representado por la tasa efectiva, que depende del periodo de capitalización que el cliente desconoce su cálculo y por ende la incapacidad de comparar entre las diferentes alternativas de crédito.

Análisis crediticio

Las instituciones financieras realizan un análisis crediticio como medida para garantizar el reembolso del dinero a futuro con menor riesgo, así lo perciben el 83% de encuestados; pero existe un mínimo porcentaje que señala que no existe en algunas instituciones este análisis crediticio, que lo único que les interesa es cumplir sus metas establecidas.

Para garantizar una colocación de cartera sana, cada IFI selecciona su personal, lo entrena y sigue un proceso o protocolo claramente definido en base a la normativa que rige al sistema financiero para el efecto, el tamaño del mercado, el alto nivel de competencia, las exigentes expectativas de crecimiento de los administradores bancarios inciden al momento de cumplir al 100% tales requerimientos de calidad y seguridad para evitar el riesgo de cartera.

Verificación de ingresos

Casi la totalidad de encuestados expresa que para recibir el crédito las instituciones financieras le realizan una verificación de ingresos del negocio, para sustentar su capacidad de pago, de esta manera la institución trata

de minimizar el riesgo de mora, sin embargo, ciertas instituciones incumplen este proceso y afecta el mercado por el exceso de apertura a créditos.

Los clientes en muchos casos se arriesgan más de su capacidad real respaldada por patrimonio y sustentado en su capacidad de pago, planifican la forma de obtener créditos periódicos que les permita operar en el corto y mediano plazo (usan el término popular un hueco se tapa abriendo otro hueco), recurriendo en muchos casos a chulqueros de modo que su endeudamiento real no queda registrado en el sistema financiero.

Por tal motivo la función de verificación, más que evidenciar la coherencia de la información, se debe enfocar en identificar su voluntad de pago, es la única garantía de que el cliente quedará bien en sus pagos. A esa voluntad hay que agregarle una dosis de intuición y empatía para generar confianza con los clientes de modo que ellos por cuenta propia en base de la asesoría del evaluador validen y reconozcan su necesidad real de crédito en base de evitar su riesgo personal como emprendedor.

En muchos casos donde al cliente se le requiere la

presentación de garante, éste último incluso recibe parte del crédito como condición para firmarle la garantía, y se ha demostrado que en esos casos cuando ocurre el retraso en los pagos no se debe a iliquidez del titular de la deuda sino del garante haciendo que el riesgo se incremente porque la idea fundamental de la presencia del garante es la presión que debe ejercer sobre el titular para obtener el pago.

Inversión en el negocio

El 39% de comerciantes indican que tienen invertido en su negocio menos de 4.000 USD, ya que la magnitud de operaciones no requiere de inversiones extremadamente grandes, el resto de encuestados han invertido progresivamente dependiendo del tipo de negocio desde 4.000 hasta más de 20.000 USD.

Los capitales invertidos en valores menores a 4.000 USD se hallan en el segmento de mercado de microcrédito de subsistencia, el más riesgoso por la ausencia de respaldo real (patrimonio) del deudor, su concesión se realiza en base a la experiencia y forma de pago que fue registrando progresivamente en el tiempo; al tratarse de un segmento muy sensible, cualquier cambio en la situación económica del entorno le afectará fuertemente reduciendo su

capacidad de pago. Lo importante en el análisis futuro será que su monto de deuda no crezca de manera acelerada sino en forma prudente que le permita consolidar el negocio y darle un margen de maniobra adicional para proyectar su expansión controlada.

Valor de ventas mensuales

Las ventas promedio mensuales según lo señalan 207 encuestados son inferiores a 1.000 USD, un número menor indica que la capacidad de sus negocios no les permite generar réditos muy elevados; un mínimo número de consultados oculta sus ventas mensuales porque asocian proporcionar su información con la exigencia de impuestos por parte del Servicio de Rentas Internas (SRI). Son pocos quienes manifiestan que el promedio de ventas va de 2.000 hasta más de 8.000 USD.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se presume que la información no es verás, ello dificulta realizar un análisis objetivo. Al considerar que distorsionan la información por asuntos tributarios, se podría identificar que la información es subvalorada por ende las ventas y utilidades serán superiores a las declaradas.

Ganancias por ventas

La mitad de encuestados indica que el porcentaje de ganancia obtenido en la venta de sus productos va del 5% al 10%; la quinta parte aproximadamente se encuentra entre el 10% y 15%; son pocos quienes generan ganancias superiores al 30%, la razón para este tipo de respuesta puede ser que los comerciantes sienten inseguridad en indicar su ganancia real, pues temen un posible cruce de información con la administración tributaria que les haría efectuar el pago de más impuestos.

En las condiciones en las que la información ha sido reportada se determina que la rentabilidad obtenida por los negocios en base a la inversión y el endeudamiento no permitiría un desempeño eficiente del negocio. Los costos y gastos son elevados, lo que representa incapacidad para cumplir las obligaciones adquiridas en el largo plazo.

Los indicadores promedio para el análisis de crédito que manejan las mismas IFIs muestran índices de ganancia superiores a los que reportan los clientes. En esas circunstancias es imposible precisar la situación de rentabilidad de los negocios de la ciudad de Tulcán, sería

necesario un registro permanente de las actividades, una organización y distribución de las rentas de manera clara, pues actualmente la informalidad en sus cuentas hace que manejen como dinero de bolsillo, sin distinción si son del hogar o de la actividad comercial.

LA PERSPECTIVA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Problemas de sobre-endeudamiento

La causa principal para que los comerciantes se encuentren con deuda excesiva, es porque no tienen conocimientos técnicos de administración financiera; otra

causa es la facilidad con que las instituciones financieras otorgan préstamos sin mayores requerimientos para los clientes.

Muchas instituciones financieras usan como estrategias para sus clientes ofrecer créditos pre aprobados sin garantes, o a su vez han incrementado los montos y plazos de crédito, así como ofrecer créditos adicionales paralelos al principal, otro recurso son las tarjetas de crédito. Tales estrategias usan como referencia la experiencia de crédito que el cliente ha desarrollado en el sistema financiero, sin embargo no han evaluado si los mismos han logrado o no respaldo, es decir patrimonio, pues de lo contrario implica que los clientes usan el crédito para gasto corriente y no inversión, en cuyo caso el crédito es perjudicial, pues lo único que hace es estimular el consumo y no el desarrollo económico de su negocio ni de su hogar, que debería ser un beneficio como parte de la responsabilidad social del crédito.

Educación financiera

El nivel de educación financiera es un factor que las instituciones de crédito deben analizar en el momento en que se va a prestar dinero, un nivel apropiado de

educación financiera permitirá que se realice una correcta administración de los recursos y por lo tanto el destino del crédito se lo aplicará en la finalidad para el que fue otorgado.

De acuerdo al Código de transparencia y Derechos del usuario de las instituciones del Sistema Financiero, regulado por la Superintendencia de Bancos del Ecuador, la Educación Financiera,

Es un proceso mediante el cual la población aprende o mejora la comprensión de los conceptos, características, costos y riesgos de los productos y servicios financieros, adquiere habilidades para conocer sus derechos y obligaciones y tomar decisiones a través de la información y asesoría objetiva recibida a fin de actuar con certeza y de esta manera mejorar sus condiciones y calidad de vida. (SBS, 2013, pág. 909)

El objetivo general, que impulsa la SBS y las IFIs es que el cliente logre adquirir conocimientos, competencias, desarrolle comportamientos y aptitudes responsables, para entender los servicios, productos y riesgos asociados a las operaciones financieras para tomar decisiones razonadas.

Sin embargo, los mecanismos de comunicación en general no han sido eficientes, la mayoría de clientes aún desconocen de este proceso. Su experiencia les ha permitido desarrollar capacidades para eludir los mecanismos de control de las IFIs y acceder fácilmente a créditos que si son mal utilizados pone en riesgo su economía personal y en general del sistema financiero.

Medición del nivel de educación financiera

La mayor parte de entidades financieras realizan el análisis de ingresos y gastos para determinar si el cliente es sujeto de crédito, este procedimiento es favorable siempre y cuando exista un seguimiento o monitoreo a la información que registra el cliente, verificando que los datos proporcionados sean reales y que reflejen la capacidad de pago, para proceder a la entrega de los fondos.

Las IFIs deben esforzarse más no solo por cumplir con un formalismo exigido por los entes de control, sino por desarrollar una verdadera cultura financiera en sus clientes, logrando seguridad y fidelidad de los mismos, que comprendan que si la entidad le restringe un crédito no es por maldad, sino al contrario para evitarle un riesgo de pérdida.

Nivel de competencia

La presencia de varias instituciones financieras establecidas en la ciudad de Tulcán, ha generado un desequilibrio en la sobre oferta de créditos, incrementando el nivel de competencia, donde los asesores de crédito por beneficiarse de comisiones realizan colocaciones sin exigir el cumplimiento requisitos. Por otro lado, el usuario observa que aparece una nueva institución financiera y acude a pedir dinero, pues sabe que para que la misma se logre posicionar le dará la apertura suficiente e incluso estará dispuesto a dejar su entidad habitual y trabajar con la nueva como prioridad, sin embargo, en el mediano y largo plazo el cliente inteligentemente decide no trabajar con una sino con más entidades crediticias.

Las IFIs debería como práctica de minimizar el riesgo restringir las operaciones a no más de dos IFIs por clientes, por ejemplo, comunicarse con las demás entidades sobre el nivel de riesgo de determinados clientes y lograr ponerse de acuerdo en formas de aprobación, restricciones, controles, seguimientos, etc., de modo que el cliente no intente sorprender a la otra institución para sacar ventaja en su objetivo de lograr acceder a crédito.

Beneficios o perjuicios del microcrédito

El 61% de los encuestados manifiesta que el microcrédito perjudica a los comerciantes siempre y cuando no exista un manejo adecuado de los recursos y se lo aplique a un fin distinto al programado.

En general, los clientes perciben a las instituciones financieras de microcrédito como la opción de acceso a quienes nunca han tenido experiencia crediticia y desarrollan una actividad económica independiente, pues es la misión propia de las mismas, sin embargo el costo financiero de acuerdo al nivel de riesgo y en base a la tasa de interés aprobada por la Superintendencia de Bancos del Ecuador es la más alta del mercado, la recuperación de pagos en base a cuotas semanales o quincenales en muchos casos son muy exigentes de modo que el cliente debe devolver el crédito casi inmediatamente de haberlo recibido.

En tal circunstancia, si el cliente tiene una actividad con flujos de caja diarios no tendrá inconveniente en el pago por el contrario si los flujos son mensuales o con periodicidad mayor afectará su facilidad de pago, así mismo existen muchos clientes que destinan los microcréditos a actividades de consumo y no a actividades productivas que

influyen negativamente en el reembolso del crédito.

Destino de los microcréditos

El 92% de los encuestados manifiesta estar totalmente de acuerdo que se realice un seguimiento al destino del microcrédito, para que los comerciantes inviertan el dinero en lo que planificaron.

En la experiencia general se evidencia que las IFIs no realizan una verificación del destino de los préstamos, se limitan a evaluar los requisitos y condiciones de crédito, pues la experiencia crediticia (una de las 5 C de crédito que se aplican normalmente en la evaluación) sustenta la decisión de conceder el crédito y la confianza que el cliente realizará los pagos de manera adecuada.

Una razón para dicha práctica es el costo que implica el seguimiento a cada cliente y actividad financiada, pues el mismo debe realizarse en campo, ante ello las entidades se han especializado en desarrollar competencias y habilidades para evaluar eficientemente los créditos, de modo que su evaluación es previa y no posterior, es decir, se aseguran que cada cliente tenga ante todo voluntad de pago, que va más allá de la capacidad económica disponible sino la

decisión responsable de cumplir con la obligación contraída, pues si el cliente demuestra ese compromiso difícilmente incumplirá con su obligación.

Actividades con sobre-endeudamiento

Dentro de las actividades micro-empresariales la de mayor vulnerabilidad a sobreendeudamiento es el comercio informal, es el segmento con mayor índice de carga crediticia porque son personas que no manejan un registro ordenado de ingresos y de gastos, lo que sería una contabilidad básica.

Por lo general los comerciantes desarrollan actividades informales, que implica viajes, ventas en la calle, compras y ventas inmediatas, que les dificulta mantener registros ordenados, sustentados con facturas o comprobantes. Sus ingresos y gastos se mezclan con el hogar, por eso normalmente se denominan fami empresa, donde los ingresos del negocio se convierten en dinero de bolsillo de uso inmediato en base a la necesidad familiar, sumado a la falta de conocimientos contables de los emprendedores hace que este segmento sea el más vulnerable de todos. Sumado a que la característica general de este segmento es que muy pocos clientes tienen sustento patrimonial, sino que son actividades de subsistencia.

Así lo demuestran los datos estadísticos de la Superintendencia de Bancos del Ecuador y Superintendencia de Economía Popular y Solidarias, según la figura 6 el segmento de microcrédito es el que mayor mora tiene, tanto en las Cooperativas, Bancos y Sociedades financieras.

Responsabilidad de las IFIs en el sobreendeudamiento

Es responsabilidad de las IFIs la concesión de créditos salvaguardando la estabilidad del sistema financiero, evaluando adecuadamente el riesgo antes de la concesión de créditos que aseguren la recuperación del capital prestado más los intereses, de acuerdo a las condiciones pactadas, transparentando la realidad de cada cliente con un proceso eficiente de análisis previo de modo que se asesore a los mismos para evitar el sobreendeudamiento, porque no todas las entidades crediticias disponen de políticas internas para el control en cuanto a la colocación de créditos, o si las tienen no las cumplen a cabalidad por mejorar la rentabilidad o cumplir con las metas, entregan los recursos sin efectuar un análisis a profundidad.

En la experiencia de los comerciantes viven situaciones donde, en palabras populares se pelean por un cliente,

aquel que tiene un buen historial de su capacidad de pago, sin previo análisis de su realidad presente le ofrecen nuevas alternativas de crédito, que muchas veces el cliente no ha planificado en que invertir, pero ya que tiene a su disposición ese capital decide utilizarlo. Muchos lo utilizan eficientemente, algunos en actividades productivas que les permita su pago, otros, aunque destinen al consumo conocen que su negocio les da un margen de maniobra para pagarlo. Si la inversión fue adecuada el cliente será beneficiado, de lo contrario el cliente será perjudicado.

Reducción del sobreendeudamiento

Se pueden aplicar algunas estrategias para reducir la problemática de la excesiva carga de créditos al sector comercial, entre ellas: la capacitación por parte de las instituciones financieras, no solo la simple difusión de información que muchas veces el cliente no presta atención, sino programas de administración de negocios, riesgo comercial, manejo de inventarios, cuentas por cobrar; reestructurar deudas de corto plazo con cuotas elevadas por deudas de mayor plazo para alivianar el peso de la cuota; usar responsablemente fuentes de financiamiento de corto plazo sin costo; generar alianzas con competidores para tener capacidad de negociación con el proveedor; estrategias

promocionales para reducir el exceso de inventario obsoleto o pasado de moda, de manera que el cliente disponga de las herramientas y competencias para el manejo adecuado del negocio y los créditos de la familia empresa.

PARTE III

El Punto de salida

Las instituciones financieras de manera general deben aportar a la reducción del sobreendeudamiento en los siguientes aspectos:

- Control de liquidez, para mantener la solvencia del sistema financiero.
- Reforzar la evaluación de riesgo, aplicando las

disposiciones emitidas por los órganos de control sobre los parámetros de concesión de créditos para cada segmento de mercado y tipo de crédito, dependiendo de su capacidad de pago.

- Reforzar los programas de Educación Financiera enfocado no solo a los clientes sino a su familia, con énfasis a los niños quienes pueden modificar sus hábitos o incidir a que sus padres lo hagan.
- Difundir al público el propósito de las normativas existentes orientadas a mantener un sistema financiero estable, que requiere la participación de todos los involucrados.

Por ejemplo, la Cooperativa de Ahorros y Crédito Padre Vicente Ponce Rubio, desarrolla un sistema de micro finanzas dirigido a la comunidad en coordinación con la Diócesis de Tulcán, preparando a las mujeres que integren los grupos de crédito desde la base de qué puede producir, cómo administrar, incluyendo a la familia como el centro de desarrollo y mejor calidad de vida, les orientan en temáticas económicas y sociales que fortalezcan las capacidades de sus socios y no solo para entregar un crédito, de esta

manera se convierten en entes autosuficientes al interior de la comunidad, ya que son capaces de decidir en función de sus intereses colectivos.

Varios gerentes de las instituciones financieras indican que para reducir el nivel de endeudamiento de los clientes es necesario manejar parámetros de endeudamiento total máximo, de modo que, si el cliente superó el límite, ninguna institución le proporcione crédito adicional. Así mismo, es importante que se puedan consolidar deudas, de manera que el cliente mantenga sus obligaciones en menor número de IFIs, a mayor plazo para que su cuota se reduzca.

Por otro lado, como resultado de la investigación la Academia puede desarrollar programas de vinculación para aportar en la medición de indicadores de inclusión financiera; informar a los clientes sobre la normativa, beneficios y riesgos del exceso de deuda; brindar orientación administrativa a los microempresarios para planear la necesidad de recursos y administrarlos eficientemente; crear una cultura de responsabilidad y conciencia del daño que ocasiona para sí y los demás el exceso de deuda.

Las acciones inmediatas que un cliente debería aplicar

para mejorar su situación financiera y reducir el nivel de endeudamiento incluye las siguientes:

- No endeudarse más del 35% de su ingreso neto mensual.
- Priorizar las necesidades básicas, de calidad o caprichos (no comprar cosas que realmente no necesite), se aconseja nunca comprar algo de inmediato sino esperar 48 horas para definir si le va a ser de utilidad.
- Es necesario recortar los gastos innecesarios (identificar lo necesario para generar ingresos y evitar lo que ocasiona gastos).
- Registrar los gastos mensuales por cada categoría que permita una visión general para elaborar un presupuesto.
- Destinar al ahorro un monto mínimo del 10% de los ingresos.
- Organizar las deudas en función de cuota, plazo y

monto, realizando el pago anticipado de las que generan mayor cuota mensual; así mismo cuando deba elegir un crédito que sea de largo plazo.

- Determinar el flujo de efectivo y capacidad de pago.
- Realizar inversiones en actividades que incrementen el flujo de efectivo.
- En caso de tarjetas de crédito nunca pagar solo el mínimo sino el total o la mayor cantidad posible.

Inteligencia financiera básica

Todos tienen una forma personal de pensar respecto al dinero, arraigado en el subconsciente, adoptada del entorno en el que se vive y, en el que fue educado, con influencia de cultura familiar o de sociedad inclusive de personas que llegaron de otras ciudades y han transformado la tendencia de nuestra sociedad.

La forma de pensar, por encima de otros factores, es lo que determinará su vida financiera actual y de las futuras generaciones. Puede saber todo sobre mercadotecnia,

ventas, propiedad inmobiliaria y finanzas en general, pero si su patrón del dinero no está programado para el éxito y la riqueza, nunca tendrá mucho dinero y si de algún modo lo consigue lo perderá con gran facilidad.

Nótese estimado lector, que dividimos el éxito de la riqueza como factores del dinero. Pero no afirmamos que el dinero es éxito o sinónimo de riqueza.

En general, nos formamos con tendencia de identidad a nuestros padres, o adoptamos la actitud de ellos o combinamos varias actitudes, por ejemplo, si tu padre gastaba mucho y tu madre era ahorradora, quizá hoy ahorres para gastar mucho. Si tus padres no fueron o no son ricos, considera que sus hábitos con el dinero lo aprendieron en el pasado.

A continuación, se proponen sencillas instrucciones que pueden iniciar a programar un patrón diferente del dinero para que te lleve al éxito económico de una forma natural y automática, y al mismo tiempo estará generando un entorno positivo para tus hijos, y tú habrás roto el cordón umbilical con la torpeza financiera.

Tu patrón, manera, esquema o proceso de administración del dinero es simplemente un modo de actuar en relación con el dinero, está compuesto por una combinación de pensamientos, emociones (o sentimientos) y acciones en relación con el manejo dinero.

Pensamientos, Emociones, Acciones, Resultados (PEAR)

$$P + E + A = R$$

Esta fórmula traída de la psicología y utilizada por muchos de los gurús de la inteligencia financiera, muestra el proceso y señala que los pensamientos llevan a emociones y éstas llevan a acciones, que a su vez generan resultados.

En tal sentido, y por supuesta lógica, si un pensamiento es positivo tendrá como consecuencia un resultado positivo, por el contrario, una acción negativa es resultado de un pensamiento negativo.

La falta de dinero debe entenderse por tanto como un resultado negativo (la falta de dinero no es nunca un problema), es simplemente un síntoma del verdadero problema: tu patrón del dinero. Sin embargo, pensar positivo

para obtener dinero no es suficiente, pero es el primer paso, para entender cuál es nuestro patrón del dinero, y poder plantear una cura.

El patrón del dinero contiene la información o programación que recibimos en el pasado especialmente de cero a 12 años, cuando existe ingenuidad ante las necesidades. La primera fuente de información fueron nuestros padres o quienes asumieron este rol, también amigos, profesores, líderes, medios de comunicación (para la generación de quienes nacieron entre los años 60 y 70, la televisión insidió en una mala educación financiera, la mayoría de las series mostraban al exitoso como rico y malvado, y al pobre como bueno y honrado).

Nadie nace pensando de una manera en particular respecto del dinero. Nuestros pensamientos vienen de esa información que guardamos en nuestra mente, como programas (software) en un computador, condicionando nuestras acciones. Es así que nuestro condicionamiento pasado determina cada uno de nuestros pensamientos actuales.

Tu programación $P+E+A=R$, lleva a tus pensamientos,

éstos a tus sentimientos, los que generan acciones y las acciones resultados. Nuestro resultado actual es producto de los esquemas de cómo nos enseñaron a pensar (no solo en el dinero); sin importar dónde te encuentres ahora mismo, al cambiar tu programación das un paso esencial hacia el cambio de tus resultados.

Hemos sido condicionados en todos los ámbitos de la vida, incluyendo el dinero, de tres formas principales:

- Por lo que escuchamos, programación verbal.
- Por lo que vivimos y sentimos, programación emocional.
- Por lo que miramos hacer, programación actitudinal.

La Programación verbal

Consiste en todo aquello que escuchábamos cuando éramos pequeños acerca del dinero, la riqueza y la gente rica, que incluso los escuchamos hoy día:

- El dinero es el origen de todos los males,
- El dinero no crece en los árboles,
- Es mejor ser pobre pero honrado,
- El dinero no compra la felicidad,
- Es muy caro no podemos comprarlo,
- El dinero es sucio, corrompe.

Tales frases dieron forma a nuestros pensamientos, quedaron grabados en el subconsciente, aun sin ser ciertos realmente.

Si actúas conscientemente debes comprender que esa forma de pensar, en verdad no procede de ti, sino de fuera, por lo que debes escapar de ella, adoptando nuevas formas de pensar que te permitan lograr el objetivo de hacerte rico o exitoso.

La programación emocional

Son esos sentimientos profundos de tristeza o de

alegría, que experimentamos y grabamos por incidentes concretos en la niñez. Alguna vez querías algo que realmente deseabas, pero no te compraron porque no había dinero suficiente; presenciaste discusiones de tus padres por dinero (no tener dinero era un impedimento para muchas cosas).

Estos incidentes pueden haber creado en ti emociones o sentimientos asociados con el dinero, emociones de frustración, amargura, inseguridad y muchos más, que definieron el significado del dinero hoy. ¿El dinero para ti es frustración, dolor, placer, libertad, seguridad, estatus social? Contestar esta pregunta íntima y sinceramente, te ayudará a conocer mejor <Tu patrón actual de dinero>, sea como sea, la respuesta es algo aprendido y que tienes la opción de elegir algo distinto para próximas generaciones.

La programación actitudinal

Es entendida como el comportamiento o la forma como hacemos las cosas. En general, la gente rica hace de una manera determinada las cosas y los pobres de otra. Como se ha mencionado los modos de pensar orientan las acciones y determinan resultados, si pensáramos y actuáramos consistentemente.

Por ejemplo, los ricos compran porque tienen dinero, pero vamos más allá, su forma de actuar; compran cosas que por el costo duran más, son de mejor calidad o les permite aumentar su dinero, se endeudan para obtener más dinero; separan rubros y contabilizan para saber dónde está su dinero; se podría decir que la actitud del rico es consistente.

El pobre no contabiliza su dinero, porque cree que no tiene nada que contabilizar, se endeuda para pagar deudas, esperan el mes o la quincena para realizar gastos sin considerar rubros exactos. La actitud del pobre no es consistente.

Al igual forma que las anteriores programaciones, ésta es adquirida, pero no está ligada directamente al manejo del dinero, más bien está ligada a la adquisición de conocimientos, por tanto, esta programación es también cognitiva.

El rico acostumbra leer temas referentes a la inversión de dinero, leer es una actitud, la lectura del rico es específica para adquirir conocimientos, mientras que el pobre no desarrolla la lectura de temas especializados para lograr dinero o éxito.

De acuerdo al INEC (2012), el 73.5% de los ecuatorianos tiene el hábito de leer, el 56.8% de ellos no lee por falta de interés. Según grupos de edad, personas entre 16 a 24 años que son el 83% son los que más leen. El 33% de los jóvenes que leen lo hacen por atender las obligaciones académicas, mientras el 32% lo hace por conocer sobre algún tema, en general, ningún grupo etario lee por placer o superación personal.

Los resultados

Tiene que ver con nuestro comportamiento o manera de actuar ante una situación que puede encontrarse en tres estadios: oportuno, bueno y malo.

En términos financieros seremos oportunos cuando identifiquemos la conveniencia para lograr más dinero; buenos para manejar el dinero, y malos para hacer dinero. Adviértase que el término medio entre oportuna y mala, se referiría a mediocridad, es un punto intermedio que está a un paso de ser malo u oportuno, en términos conformistas es un estadio cómodo, por lo tanto, muy peligroso. El estadio de resultado mediocre obliga un juego a la defensiva en lugar de la ofensiva.

Si te enfrentas a una situación estrictamente a la ofensiva, por ejemplo, en un deporte de contacto, cuáles serían las probabilidades de ganar desde un estado mediocre <escaso o nulo>. Entonces, es así como se comportan en el juego del dinero la mayoría de personas, si se encuentran en un estadio bueno su principal preocupación es la supervivencia, y si se encuentran en un estadio malo el objetivo es la comodidad y la seguridad. En tanto que los que se ubican en un estadio oportuno buscan crear abundancia.

Quizá a muchos lectores estos párrafos les parezcan frívolos, materialistas que hacen que las personas se muestren interesadas, en todo caso, desde cualquier estadio se lucha por interés, efectivamente todos somos interesados, y algunos somos oportunistas, término que tácitamente lo asumimos como peyorativo o negativo, pero como se ha demostrado es totalmente distinto. Para los que están en el estadio de oportunidad el interés es la abundancia, para los mediocres es la comodidad y para los que están en el malo es la sobrevivencia.

La meta y el objetivo

La meta de una persona oportunista o exitosa es tener dinero y riqueza en abundancia, no solo algo de dinero para

él, sino montones de dinero (juego ofensivo); el objetivo de los oportunistas es la supervivencia, más allá de la comodidad o sobrevivencia. No es tema de este libro sugerir en que invertir, la idea es dar muchas ideas para actuar con pensamiento oportuno.

La meta de la gente mediocre es tener lo suficiente para pagar las facturas de compra o servicios (juego defensivo), el objetivo es ganar lo justo y suficiente y no tener un céntimo para más. Si piensas que tienes un buen trabajo, ganas lo justo y no te hace falta buscar la riqueza porque vives de manera cómoda, ya tienes claro en que estadio estás.

Si la meta es sobrevivir y el objetivo es gastar lo humanamente necesario, en este esquema está la gente que se ubica en el estadio malo, se aclara que están en el estadio malo, no son gente mala, su comportamiento financiero es el equivocado, esta condición no les permite supervivir.

Supervivencia, frivolidad. Realidad

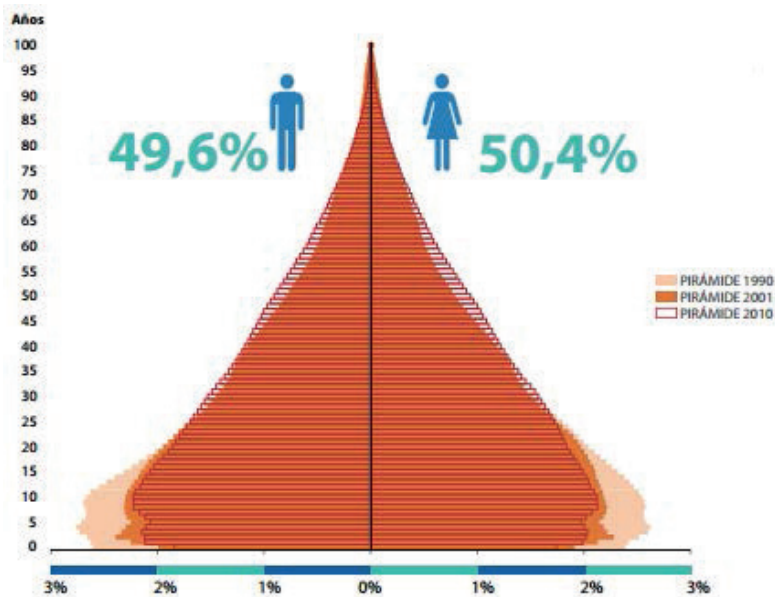
Partamos del hecho de que sobrevivir no es lo mismo que supervivir, es más el verbo supervivir no existe, existe el sustantivo superviviente derivado de supervivencia, que hace referencia al prefijo súper, cuyo significado es superior

o magnífico. Entonces generar riqueza no es un acto frívolo, alejado de la insensibilidad ante los sentimientos o emociones, por el contrario, la supervivencia está llena de emociones y sentimientos.

Para entender esto es necesario graficar la realidad. En Ecuador, como en muchos otros países, el gobierno se encarga de sus ingresos cuando se jubila, decide la cantidad de dinero que recibirá cuando ya no es productivo, esto no es malo. Pero debemos ver más allá. Los jubilados de hoy, están en una pirámide de población completamente sana, tal vez son la última generación en disfrutar sus beneficios.

Una pirámide sana es completamente proporcional, es decir que hay más gente en la base que en la parte de arriba. La base representa a las personas jóvenes y niños y personas en la edad de trabajar y en la parte de arriba están las personas que están cobrando la jubilación, tiene que haber más personas que estén trabajando que personas que reciben la pensión de jubilación.

Figura 11: Pirámide Poblacional Ecuador



Fuente: INEC

Si fijamos la mirada en la pirámide notamos una desproporcionalidad, tiene forma de pansa en las edades de 10 a 15 años, al 2010, según el censo del INEC. Al 2017 las personas que tienen 17-25 años representan esa parte de la pansa en la pirámide que se está preparando para ser productivos, hoy esas personas están en el colegio, la universidad, en el trabajo formal e informal, y surge la

pregunta ¿se están preparando financieramente? ¿Piensan ser empresarios o empleados? ¿Qué programación financiera tienen?

Las actividades productivas que ellos generen permitirán sostener la jubilación de los que actualmente tienen 50 a 60 años. Sin embargo, las personas que cubrirán la jubilación de ellos son mucho menos, lo que implica que los ingresos por jubilación serán mucho más bajos.

A esto sumamos otro problema, la esperanza de vida ha subido, es decir, que el estado tendrá que mantenernos por más tiempo, medidas como retrasar los años de jubilación y disminuir la pensión, al parecer van hacer un hecho. Y por otro lado somos comerciantes que queremos algo mejor para nuestros hijos, es decir incorpora emociones y se alejan totalmente de lo frívolo. Apoyados en esos sentimientos, nuestra generación ha alejado a las futuras de la actividad comercial bajo la premisa de querer darles una mejor vida que la que tuvimos, acercándonos paulatinamente a la dependencia del empleo que en la actualidad tampoco hay.

En términos más sentimentales, los 14 pagos al año, (doce salarios y dos décimos), los 30 días de vacaciones y un

salario decente, condiciones cómodas, están en peligro de extinción.

El día de mañana, nuestros hijos y nietos, lucharán por un espacio laboral contra robots o tecnología, migrantes con iguales o mejores conocimientos.

Los expertos afirman que los espacios laborales se reducirán a la mitad, cada vez se requieren menos cajeros, cada vez hay menos oficinas de banco y a futuro el cuidado de personas mayores, las labores domésticas, la preparación de comida rápida, la atención en tiendas y otros trabajos operativos los realizarán las máquinas, por lo tanto, para atender la población improductiva se requerirá de más impuestos, en resumen va haber menos trabajo, tendrá que jubilarse a los 70, y esperar que la pensión de jubilación alcance para sobrevivir.

Romper ese patrón o paradigma en términos confusos, es una obligación sentimental, moral, ética, que se tiene con la futura generación. Hay que entender entonces que, educar en querer tener más, en ser oportunista, es un deber, y como se educa con el ejemplo, debemos correr riesgos, pensar que ahorrar para invertir no es arriesgado, debemos

entender que su mayor riesgo es no correr ningún riesgo.

Así que, si pensabas que ser rico, exitoso u oportunista es pura frivolidad, estás lejos de la realidad.

P+E+A= Pobres

Los pobres tienen una fórmula, piensan: el día que cambie el gobierno, mi vida va cambiar, mi país va a cambiar, y si no cambia, ¿Quién tiene la culpa?, por supuesto el gobierno.

También piensan que la responsabilidad del Estado es mantenerlos, y ayudar a mantener su familia, de allí que los subsidios mantienen emocionados a los pobres con poco, pues la emoción o el sentimiento es el mismo si se gana en un sorteo 5 que 5.000 dólares. Luego la acción es exactamente similar a la emoción, la acción, por ejemplo, es buscar un buen partido, casarse con alguien de dinero y que lo mantenga.

La gente pobre también dice, tenemos que rezar a la virgencita para ganar la lotería, el juego de la lotería no es malo si piensa que su contribución ayuda a otros que tienen menos; pero si está visualizando que el día que se gane será

una forma de pagar la casa, el carro, los viajes, la vida que se merece, entonces está en la mentalidad de los pobres. El resultado es malo.

P+E+A= Clase media

La fórmula de la clase media es justificar su estancamiento en la falta de conocimientos, piensa que lo primero es la educación académica y que la mejor herencia es la educación, y a pretexto eso es capaz de invertir mucho dinero en colegiaturas caras. Lo cierto es que la mejor herencia es la educación, pero el popular dicho se refiere a que le transfiera información valiosa en valores, experiencias y conocimientos que le permitan enfrentar la adversidad y alcanzar un futuro próspero, el dicho no dice, que la herencia son los colegios caros.

El objetivo, entonces, es ir a la escuela, sacar buenas notas, que le llevarán a un mejor escenario y se abrirán puertas laborales, tendrá una vida asegurada y feliz.

La palabra favorita de la clase media es seguridad, lamentablemente como lo piensan está directamente asociada con la comodidad. Luego el dinero proviene de un empleo, y éste no crece al ritmo de las necesidades

que adquiere con el tiempo, casa, carro, educación, salud, alimentación.

Los estudios son importantes, muy importantes, inmensamente importantes, porque adquiere conocimientos, eso se llama educación académica, leer, escribir, matemáticas, física, química, etc., etc., Luego reciben otra educación que también es importante, que se llama educación profesional, la que obtiene en la universidad, porque la promesa es que tenga un trabajo seguro, por eso enseñan una profesión que le dará dinero seguro.

Riqueza, éxito, dinero

La pregunta del millón ¿qué es ser rico?, la primera respuesta está asociada con el dinero, si tengo mucho dinero, soy rico, si tengo muchas propiedades soy rico.

La segunda respuesta, asocia a ser rico con el sinónimo de éxito, pero ambos éxito y dinero son resultados de una acción emprendida, el éxito de graduarse o culminar una tarea de manera eficiente no garantiza que tengas dinero, entonces el dinero no es riqueza, o éxito necesariamente.

¿Qué es ser rico? es una pregunta que debes

hacer frecuentemente a todos los que te rodean, y tener los argumentos para consolidar que sus respuestas se enmarquen en el patrón correcto.

La respuesta común es ser rico es tener un yate, una mansión o un auto deportivo, ser rico es ser millonario, si pero, tener cosas o bienes materiales no te garantiza ser millonario o rico. Con una casa no puedes pagar un desayuno, no es dinero en efectivo, pero, si podría demostrar que eres un exitoso en los bienes raíces.

Ejemplo, 375 dólares en Ecuador es dinero, es un sueldo básico, ¿es mucho? ¿Alcanza una canasta básica?, pero es dinero y ¿si quiere ser rico o millonario? 500 dólares representan en Colombia 1'488.095,24 pesos, ¿ya es millonario?; en Perú casi tiene el doble de dinero, 1.629,99 Nuevos Soles peruanos; en Venezuela por los 500 dólares tiene 414'573.500 bolívares venezolanos, ya eres muy millonario o quizá ¿eres rico? Este ejemplo ilustra que los billetes no son importantes a la hora de ser rico, exitoso, pero si que tiene dinero.

Otro ejemplo. Todos recordamos al legendario boxeador Michael Tyson, llegó acumular más de 300 millones

de dólares, una verdadera fortuna, Michael llegó al éxito, pero no llegó a la riqueza, es decir no fue rico, si millonario, debido a sus divorcios nunca llegó a ser rico en realidad, hoy vive gracias a su éxito profesional, éste le permite sobrevivir.

Por otro lado, todos conocemos personas que llevan un estilo de vida modesto, no se les conoce un éxito, y tienen ingresos mensuales de 600 dólares y aparentan riqueza, ¿cómo es posible esto? Entonces volvemos a la pregunta, ¿Qué es ser rico? Si la riqueza no depende del dinero ni tampoco de la fama, entonces, qué es ser rico. La libertad es la diferencia evidente en los ejemplos anteriores, el segundo ejemplo tiene la libertad o la tranquilidad de supervivir, no de sobrevivir.

La riqueza está en trabajar, pero no en el sentido estricto de trabajo de 8 a 12 horas al día, de ser esclavo del despertador y de jefes mediocres. La riqueza, desde el lado emotivo, es no ser esclavo ni dependiente, si tienes esos síntomas, entonces eres rico, eres libre e independiente financieramente.

Pero dentro de la libertad financieramente hay diferentes escalas, ¿cómo se puede medir la riqueza?, esa escala de libertad financiera, es muy sencillo, responde: ¿Si dejara de trabajar por cuánto tiempo podría sobrevivir?, si no

logras sobrevivir un trimestre sin endeudarte, eres esclavo del dinero que recibías, y lo que es peor eres esclavo de quien te entregaba ese sueldo. Es seguro que harás lo que te pidan con tal de no dejar de recibir ese esclavizante dinero, que no te permitirá ser rico, ni ser exitoso, solo tendrás dinero que no te permite ser libre. Si logras sobrevivir, más de un año o más de diez gracias a tus acciones, alquileres o la venta de propiedades y con ello lograrías mantener tu estilo de vida sin bajar un solo centavo, eres rico.

No es cuánto tiempo pudiera sobrevivir. Hay personas que pueden vivir un año, otros 10 años y hay otras que solo pueden vivir un mes, por tanto, si queremos medir la riqueza, no se debe medir en dinero, se debe medir en tiempo. Hay personas que tienen un empleo perfecto, un auto, una casa y otros bienes más, sin embargo, hay personas con perfil más bajo, tienen un auto modesto, una casa modesta pero que podrían vivir más tiempo con ese estilo que las primeras, pueden irse de vacaciones cuando quieran. Las primeras personas tienen que trabajar mucho, aparentar un estatus, proyectar una imagen de éxito por lo que tienen ropa cara, cosas materiales, relojes, etc., etc. Las segundas personas de este ejemplo, no es esclava de sí mismo, como se dijo tienen un perfil más bajo, tienen bienes materiales mucho

menos costosos. Si le damos 1.000 dólares a cada una de las personas de este ejemplo, las personas que tienen perfil más bajo sobrevivirán muchos más años sin bajar un ápice de su vida, en cambio las otras personas que tienen autos, casas, ropa, sobrevivirán por mucho menos tiempo, todo por el dinero que deben gastar para mantener su ritmo de vida.

La riqueza se mide en el tiempo que puedas mantener tu ritmo de vida sin tener que trabajar. La verdadera clave de tener riqueza es administrar los activos y pasivos financieros.

Los pasivos financieros quitan dinero, generan gastos, es importante distinguirlos. Por ejemplo, hay personas que tienen casa en propiedad y piensan que es un activo cuando en realidad es un pasivo, genera gastos, impuestos, pago de luz, mantenimiento, seguros, hipoteca, esa casa les está quitando dinero del bolsillo, además de perder el valor inicial de compra. Los pasivos financieros también son préstamos de la tarjeta de crédito, eso te genera una cuota mensual de pago.

Los activos financieros son acciones bancarias, arriendos, bonos, pólizas, estos generan dividendos,

intereses sin perder el capital invertido, sin perder dinero. La administración de activos y pasivos, determinan la cantidad de dinero, éxito y riqueza.

Esperamos que haya quedado clara la diferencia. Las personas pobres, mediocres compran pasivos, compran autos, casas y entran en deudas, sin embargo, las personas con riqueza compran activos que les den dinero, esa es la clave para tener éxito, riqueza y dinero, recuerde no se miden por la cantidad, si por el tiempo que les permite supervivir no sobrevivir, y se debe aprender a administrar activos y pasivos.

Del dicho al hecho

El hecho de que una persona sea exitosa, según lo que se ha tratado en los anteriores párrafos, se sustenta en el equilibrio entre activos y pasivos.

Imaginemos que tenemos unas acciones que reparten un dividendo de 70 dólares al mes y por otro lado tenemos un terrero que se alquila por 80 dólares. Estos ingresos generan 150 dólares al mes, si los comparamos con los egresos que me permiten sobrevivir que son de 160 dólares, existe desequilibrio. Con 150 dólares de egresos

mensuales y 150 de ingresos, se podría afirmar que existe un acercamiento al equilibrio, esta es la auténtica diferencia entre ricos y pobres, tener un equilibrio entre pasivos y activos, además este equilibrio trasciende a lo emocional, por ende, a acciones concretas resultados positivos.

Las personas pobres piensan: compro y pagaré cómo pueda. Una persona rica, de éxito diría ¿qué activos financieros cubren este egreso que me permita comprar lo que yo quiera? Entonces, las personas con inteligencia financiera tienen activos que los convierten en sueldos, compran cosas que les da dinero y evitan comprar cosas que les quite dinero, por tanto, balancean sus pasivos con activos financieros, esa es la clave.

Para iniciar en la educación financiera como en todo, se debe practicar para ser experto, Robert Kiyosaki plantea los famosos cuatro cuadrantes, metodología que denomina cuadrante del flujo del dinero. Esta metodología a manera de juego didáctico puede ser jugado desde varios roles personales, así, por ejemplo, puede tomar el rol de empleado, auto empleado, doctor, inversionista, etc.

Figura 12: Cuadrante de flujo de dinero



Fuente: Kiyosaki, R. (2004)

El rol del empleado identifica a la persona que recibe un salario mensual, depende laboralmente de un patrón y de las condiciones financieras que éste le imponga.

El rol de auto empleado, es quien ostenta un negocio propio, es un comerciante típico, abre las puertas de su local,

espera atender a un cliente, y al final de la jornada depende del ingreso de las ventas diarias, se podría decir que es su propio jefe, también un médico, dueño de una clínica, es un auto empleado, es dueño del negocio y depende de los pacientes diarios que atienda, si usted tiene una tienda o local comercial y tiene que estar ahí siempre, no es un dueño de un negocio, es un auto empleado, definido por la clasificación de pequeño negocio o pequeña empresa o Mipyme.

En otro cuadrante están los negociantes, son los verdaderos dueños del negocio, pero no están todos los días en ellos o atendiendo personalmente, quizá están de vacaciones o están durmiendo, y tienen persona que administran o tienen empleados que son responsables de las ventas diarias, en si son personas que administran talento humano.

En el último cuadrante está el inversionista, aquella persona que puede administrar gracias a sus ingresos. Al empleado, auto empleado, incluso al negociante, este último cuadrante es el objetivo que debe plantearse el comerciante inteligente.

Recordemos que la riqueza se mide en tiempo y no en cantidad de dinero, por lo que, es cuestión de administrar talento humano, lo que implica a su vez confianza en base a la planificación, la organización, dirección y el control, factores puntales de la administración.

En el lado izquierdo están los pobres o las personas que administran el dinero sin inteligencia financiera. En el lado derecho están los ricos donde se hace más dinero, allí se estaciona el dinero y luego se reinvierte, independiente de la cantidad y con el tiempo, legalidad, moralidad, se puede ser multimillonario.

Los que obran sin inteligencia financiera, los que viven del lado izquierdo, suman y restan, para ganar más dinero tienen que trabajar más, suman dos trabajos, horas extras, dan gracias por tener trabajo, mientras más trabajan menos calidad de vida, tienen menos tiempo para estar con la familia, mientras más trabaja tiene menos tiempo de hablar con Dios, para estudiar o para hacer ejercicio físico, la opción en este lado es trabajar duro.

En el otro lado, donde la inteligencia financiera prevalece, multiplican y dividen, toman una idea, un

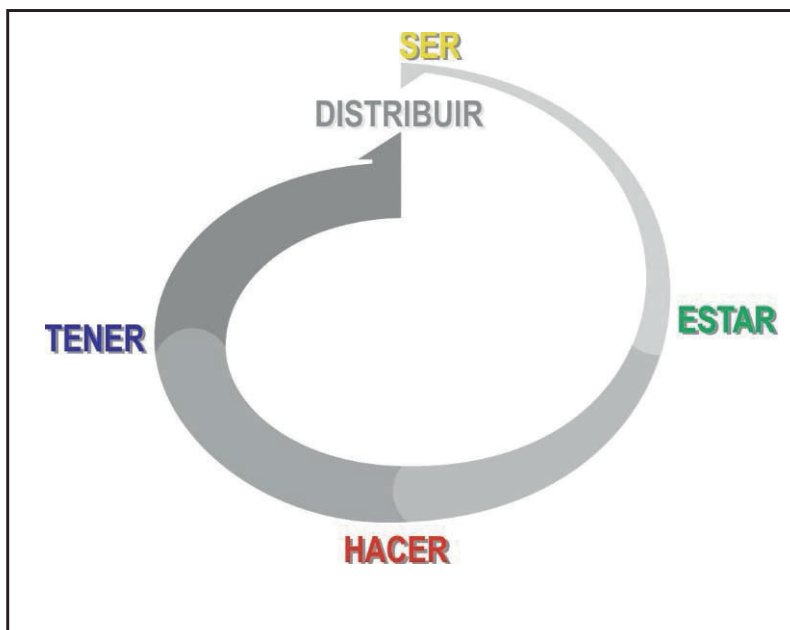
producto o servicio y multiplican en una franquicia, o quizá divide mercadería y abre una sucursal y luego otra, utilizando la misma mercadería de los mismos proveedores (recursos ajenos) y es el dinero quien trabaja todo el día, entonces el negociante y el inversionista dividen y multiplican, mientras el empleado y el auto empleado suman y restan.

Pero hay una diferencia más, los del lado derecho tienen mayor conocimiento, están obligados capacitarse continuamente, para ellos la capacitación es una inversión. Para el lado izquierdo la capacitación no es relevante, no es una prioridad, ni meta, ni objetivo.

Al respecto, ¿cuál es su meta?, ¿cuál es su objetivo?

La inteligencia financiera es adquirida, no es nata, lo que implica que responde a un proceso de aprendizaje, de ensayo y error, para adquirir los conocimientos necesarios que le ayuden a lograr una independencia económica en torno a las necesidades reales del individuo.

Figura 13: Distribuir riqueza



Elaborado por: LC-FQ-GU

Como es un proceso requiere un punto de partida, de la predisposición del individuo para en primera instancia, aceptar la realidad de sus necesidades y luego entender que los objetivos de vida (en el marco de la inteligencia financiera) son cuatro: ser, estar, hacer y tener, los mismos permiten una transferencia de información a las próximas generaciones.

SER. - Identificarse como un ser capaz de disponer de las herramientas y los conocimientos que definan al individuo como un profesional, un técnico, un diestro o un hábil en algo, ser ingeniero, plomero o futbolista.

Será posible conseguir dinero y riqueza cuando contemos con habilidades, conocimientos y valores.

ESTAR. - Dime con quién andas y te diré quién eres. Los amigos, el entorno familiar, el barrio, la ciudad, marcarán el escenario de desarrollo donde nuestras habilidades se multiplicarán exponencialmente.

Por el contrario, un escenario adverso, exigirá el desarrollo de otras acciones que no necesariamente estarán acordes con nuestras habilidades, provocando decepción, degaste y pérdida de dinero, por el hecho que tendremos que cubrir gastos y egresos para los que no estamos preparados.

HACER. – El resultado de tener habilidades y estar en un escenario para desarrollarlas. La acción producto del conocimiento y las emociones.

TENER. - También es parte del resultado, y tiene

relación directa con administrar lo que hemos logrado gracias a nuestras habilidades desarrolladas en un entorno apropiado.

Tener un auto, una casa, una bicicleta, dinero, etc., serán el resultado medurado de los anteriores objetivos, todo lo obtenido estará en medida al desarrollo armónico de ser, estar y hacer.

DISTRIBUIR. - La mejor manera de sostener lo que tienes, es saber distribuir riqueza, esto conlleva un contenido ético. No todos tendrán las mismas oportunidades de desarrollar el ser. Distribuir de la manera correcta involucra volver a iniciar el círculo virtuoso. Entonces la respuesta a por qué debo distribuir lo que tengo está en volver a ser, y ser mejor.

Como resultado se obtiene inteligencia financiera, el punto de partida aprender, adquirir conocimientos para lograr una estabilidad económica, donde los ingresos sean mayores a los egresos, aun cuando parece simple, en realidad es complejo y requiere de disciplina para:

- Tener egresos menores a los ingresos.

- Buscar nuevas fuentes de ingresos.
- Optimizar y rentabilizar tu capital.
- Aprender a invertir y crear negocios.
- Planificar un futuro financiero.
- Asegurarte una vida financiera correcta para tu etapa de jubilación.

La Figura 13 muestra un círculo de mejora continua, que no se detiene, y de seguir el orden ayudará a resolver y evitar problemas financieros. En cada uno de las fases, se adquiere habilidades que no simplemente ayudan al logro del dinero, también forman a un ser humano con valores, que se aleja de los conceptos individualistas del capitalismo y socialismo.

La inteligencia financiera ayuda al desarrollo del individuo de manera integral, alejándolo inteligentemente del individualismo que le vuelve dependiente de otras personas, del estado o familia, lo que degrada y no libera, lo esclaviza al no conseguir el desarrollo personal, destruyendo

las aspiraciones colectivas lo que conlleva a ser personas con preocupaciones más egocéntricas.

Por el contrario, en virtud del círculo virtuoso expuesto, el individuo con inteligencia financiera que: *es, está, hace, tiene y distribuye riqueza*, tendrá la facultad de enseñar y transferir conocimientos para trabajar duro y cuidar de sí mismas y de otras personas, generando seres humanos que se han ganado lo que reciben, volviendo al individuo en un ser altruista.

Acciones para generar riqueza

ACCIÓN de riqueza 1.

La gente rica piensa yo creo en mi vida, la gente pobre piensa la vida es algo que me sucede, si deseas crear riquezas debes tener la creencia que tú estás al volante en tu vida financiera y que tus resultados dependen únicamente de ti, eres tú quien crea su prosperidad o mediocridad, por lo general los pobres asumen el papel de víctimas y normalmente culpan a otros por situaciones externas por sus malos resultados, se justifican diciendo que el dinero no es importante y se quejan de todo.

Por ejemplo, un comerciante soñador “Pedro”, que creyó en sus capacidades a la edad de 12 años salió de su hogar en Cuenca, buscando estar al volante de su vida financiera. Su familia era gente con buenos recursos económicos, era el último de 14 hijos, sin culminar la primaria decidió salir de su comodidad, tan solo con lo que llevaba puesto, sin nada de dinero, en busca de cumplir sus sueños, conocer las ciudades más grandes, salir a otros países y hacer su propio capital. Este soñador consiguió sus objetivos porque creyó que los resultados dependían de él, y que era capaz, repitiéndose a diario, si otros lo hicieron por que no.

<i>Mis pensamientos</i>	
<i>Los pensamientos de prosperidad</i>	<i>¿Por qué son importantes?</i>
☐ Yo creo en mi vida. ☐ Estoy al volante. ☐ Mis resultados dependen de mí. ☐ Lo lograré ☐ Si otros lo han logrado porque yo no. ☐ Soy capaz de esto y mucho más.	<i>Mis pensamientos son importantes puesto que si son positivos mis acciones serán positivas pero si son negativos mis acciones serán negativas es por ello que son muy importantes diría que son el impulso que me permiten cumplir con mis objetivos.</i>

Escriba porque son importantes estas afirmaciones y plantee otros pensamientos de prosperidad.

ACCIÓN de riqueza 2.

La gente rica juega el dinero para ganar, la gente pobre juega para no perder, si tu intención es tener lo suficiente para pagar las cuentas eso es exactamente lo que obtendrás, justo lo suficiente ni un céntimo más.

Califique del 1 al 10 con respecto a cada una de las siguientes afirmaciones 1= 100% en desacuerdo y 10=100% de acuerdo

<i>Creencias que generan malas emociones</i>	
1. <i>El dinero es la raíz de todos los males</i>	
2. <i>Es más puro ser pobre que rico</i>	
3. <i>La mayoría de la gente rica probablemente hizo algo malo o deshonesto para conseguir el dinero</i>	
4. <i>Tener mucho dinero me hará menos espiritual o puro</i>	
5. <i>El sueldo que recibo es suficiente para vivir como quiero</i>	
6. <i>Cuando me muera no me he de llevar nada</i>	
7. <i>No me "llama la atención" tener claras mis finanzas</i>	
8. <i>El dinero no es espiritual</i>	
9. <i>Es que no tengo lo suficiente para comprar eso</i>	
10. <i>El sueldo se acaba rápidamente</i>	
11. <i>Si nací pobre, es imposible que llegue a tener mucho dinero</i>	
12. <i>Si no tengo dinero, soy un don nadie</i>	
13. <i>Tener dinero significa trabajar mucho y no tener tiempo para la familia</i>	
14. <i>Si tengo mucho dinero, caeré mal a la gente</i>	
15. <i>Si tengo mucho dinero, significa que alguien va a tener menos</i>	
16. <i>Tener demasiado dinero significa que eres codicioso</i>	
17. <i>No soy muy bueno en el área del dinero y las finanzas</i>	
18. <i>Si tengo mucho dinero lo voy a perder</i>	
19. <i>La gente buena se corrompe por culpa del dinero</i>	

20. Tengo que trabajar mucho para ganar suficiente dinero	
21. Este no es un buen momento para mí de mejorar mis finanzas	
22. Si no me endeudo no tendré nada	
23. El dinero no es realmente importante	
24. Es normal tener deudas	
25. Mientras más se gana más se gasta	
26. El dinero se hizo para gastarse	
27. No puedes hacer dinero haciendo lo que te gusta	
28. Que sufra la plata y no la persona	
29. Se necesita dinero para hacer dinero	
30. La gente debería solo tener dinero que necesitan para vivir confortablemente	
31. "Lo bailado y lo gozado nadie te lo quita"	
32. Es difícil ahorrar en estos tiempos	
33. Solo pueden ahorrar los que ganan bien	
34. Para las mujeres es más difícil manejar su economía	
35. Desearía no tener que lidiar con dinero	
36. No me gusta administrar dinero	
37. No tengo tiempo para administrar el dinero	
38. No necesito manejar mi dinero porque no tengo mucho	
39. No es correcto que yo tenga dinero mientras otros no tienen nada	
40. Soy bueno para dar cosas, pero no me gusta recibirlas	
TOTAL	

Si usted tiene una calificación de entre 220 a 400, usted debería replantear su situación y debe dejar de temerle al dinero. Por otra parte, si usted obtiene una calificación entre 40 a 220 siga adelante con sus aspiraciones, el resultado indica la despreocupación o ausencia de miedo al dinero.

ACCIÓN de riqueza 3.

La gente rica se compromete a hacerse rica, la gente pobre desearía ser rica; hay una gran diferencia entre desear algo y comprometerse con algo, si no estás en forma total completa y verdaderamente comprometido a crear riqueza es muy probable que no lo consigas.

Arturo estaba comprometido a conseguir sus sueños y obtener su propio capital sin la ayuda de nadie, una vez emprendido su camino... lo que tenía en su mente era seguir soñando en cumplir sus metas, sin que nada ni nadie se lo impidiera. Este muchacho perdido en Guayaquil, una gran ciudad donde todo giraba y cambiaba rápidamente, para no perder debía moverse al mismo ritmo o quizá más rápido.... Así que se aventuró, luchó, mantuvo días buenos y días malos.... pero nada lo pudo detener...

Mis compromisos

A qué se dedica: Bienes raíces

	<i>Compromiso</i>	<i>¿Cómo va a cumplir el compromiso?</i>	<i>Escriba la fecha de inicio</i>	<i>Escriba la fecha de finalización</i>
1	Continuar con el negocio	Con el trabajo diario	Desde hoy	Hasta cuando tenga vida
2	Buscar otros espacios para mejorar mis finanzas	Buscar financiamiento para incrementar mis bienes raíces	Desde hoy	Hasta cuando tenga vida
3				
4				

Detalle sus compromisos más importantes respecto a su negocio, en la siguiente columna, conteste cómo va a cumplir el compromiso, luego escriba la fecha de inicio, es decir, cuando estableció el compromiso y por último la fecha de finalización o cuando piensa que puede cumplir el compromiso.

ACCIÓN de riqueza 4.

La gente rica piensa en grande, la gente pobre piensa en pequeño. Un empresario es una persona que soluciona problemas y recibe una ganancia por ello. Pregúntate cómo puedes solucionar los problemas a diez veces más personas de las que ahora abarca tu empleo o negocio, elige pensar en grande.

Arturo no se conformó con explorar su país, decidió viajar al Perú para buscar algo que le ayudara a crecer rápido, quería algo mucho más grande, se arriesgó y encontró nuevas oportunidades comerciales para obtener utilidades. Este emprendedor consideraba que la suerte existe sólo y únicamente para los arriesgados... tenía en su mente jamás ser empleado, sino ser su propio jefe y ser jefe de muchos...

Piense en grande		
Piense en su negocio, y conteste ¿qué debo hacer para ser grande?		
☐ Pensar en grande puesto que así llegaré a ser grande.		
☐ Buscar negocios grandes no pequeños.		
¿Por qué?	¿Cómo lo va hacer?	¿Qué necesito?
☐ Si sueño en grande obtengo resultados grandes.	☐ Con estrategias financieras	☐ Decidirme.
Fecha de inicio: Hoy		Fecha de finalización: Hasta cuando tenga vida

ACCIÓN de riqueza 5.

La gente rica se centra en oportunidades, la gente pobre se centra en obstáculos.

Arturo en su viaje al Perú visualizó como ventaja el cambio de moneda para obtener mayores ganancias, se dedicó a llevar y traer mercancía de ese país hasta Guayaquil, logrando que su capital se incrementara, concentrando su mente en que podía hacer más. Muchas cosas no había en Guayaquil y las conseguía en Perú, solucionando la necesidad de varias personas que por no tener acceso a dichos artículos tenían que comprar productos nuevos y desechar el resto; sus productos les permitía a los clientes mantener sus artículos, solo era necesario cambiar las piezas y seguir utilizándolos.

Oportunidades del negocio						
Oportunidades	¿Qué debo hacer para aprovecharla?	¿Cómo lo hago?	¿Qué necesito?	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Califíquela de 1 a 5 (bajo a alto)
Facilidades de crédito.	Proceder con los trámites	Organizando mis finanzas	Decisión	Hoy	Cuando termine de cancelar el crédito	5
Época de crisis	Buscar oportunidades de negocio	Investigando	Decisión	Hoy	Cuando termine la investigación	3
Propiedades económicas	Buscar propiedades en venta	Recorriendo la ciudad.	Decisión	Hoy	Cuando realice la negociación	5
Escriba la oportunidad mejor puntuada:						
Facilidades de crédito y Propiedades económicas.						

ACCIÓN de riqueza 6.

La gente rica admira a otra gente rica y próspera, a la gente pobre le molesta la gente rica y próspera. En lugar de tener pensamientos negativos cuando veas a una persona rica o un auto de lujo bendice sus resultados.

<i>Personas que usted admira</i>		
<i>Familia</i>	<i>Amigos</i>	<i>Celebridades</i>
Mi papá Mi mamá Mis primos	Álvaro Noboa	Barack Obama Teresa de Calcuta
<i>¿Por qué lo admira?</i>	<i>¿Por qué lo admira?</i>	<i>¿Por qué lo admira?</i>
Por ser un hombre emprendedor, de riesgos	Por la forma de manejar sus negocios	Por su liderazgo, su sencillez, y porque siempre pensó en los demás
Por ser una mujer de trabajo, sencilla		Por ser una mujer de riesgos, sencilla, emprendimiento.
Por ser emprendedores, de riesgos		

ACCIÓN de riqueza 7.

La gente rica se relaciona con personas positivas y prósperas, la gente pobre se relaciona con personas negativas y sin éxito. Lee libros de gente muy rica y exitosa mézclate con gente rica de tu entorno y aléjate de la gente negativa, y deja de ver malas noticias en la televisión.

En Perú, Arturo se relacionó con gente de Japón y China, de quienes aprendió la constancia, el optimismo, el trabajo continuo y el orden en sus actividades de negocio, a no desperdiciar el tiempo. Aprendió que un minuto perdido es dinero perdido, si quería tener éxito no debía perder ni un minuto porque ese minuto era dinero que nunca verá.

Las personas y libros positivos a mi alrededor		
Escriba el nombre del libro/persona	¿Cuál es la característica positiva?	¿Qué aprendió?
<i>Si lo puedes soñar, lo puedes hacer</i>	<i>Si no construyes tus sueños, alguien te va a contratar para que le ayudes a construir los suyos.</i>	<i>La energía de los sueños proviene de la actitud, motivación y el deseo de solucionar los problemas</i>

ACCIÓN de riqueza 8.

La gente rica está dispuesta a promocionarse ella misma, la gente pobre piensa en forma negativa en lo referente a la venta. Aprende a valorar tus cualidades hazte experto en mercadotecnia y ventas.

Algo que permitió a Arturo cumplir sus sueños, fué a darse a conocer por donde iba; en el Perú: en las plazas, en los mercados y en las calles que rrecoria lo identificaban como el negro soñador; por su constancia, sacrificio, esfuerzo y sus cualidades de honradez, trabajador, alegre y sobre todo soñador.

Mis cualidades	
Cualidad	¿Por qué la considera cualidad?
Arriesgado	Porque sin riesgo no puedo cumplir con mis sueños
Emprendedor	Porque sin el espíritu emprendedor no hago nada
Soñador	Si no sueño no tengo objetivos
Constante	Sin la constancia no logro mis sueños
Haga una breve descripción de sus cualidades y aspectos positivos:	
Soy una persona que le gusta soñar con días mejores, constante en mis aspiraciones.	

ACCIÓN de riqueza 9.

La gente rica es más grande que sus problemas, la gente pobre es más pequeña que sus problemas, mientras que los pobres se quejan de sus problemas y buscan evitarlos, los ricos buscan la forma de solucionarlos y seguir adelante.

Arturo se le presentaron tuvo problemas, ya no podía viajar al Perú por presencia de la guerrilla, además porque en la frontera no le permitían el traslado de mercancías de un país a otro, y perdió gran parte de su capital... Enfrentó tiempos duros, pero no se desanimó, debía buscar otras opciones sin dejarse vencer por ese tropiezo, sus objetivos eran más importantes que el fracaso. Recordó que tenía algunos amigos que vivían en Colombia y emprendió un nuevo viaje para realizar negocios.

Mis soluciones

¿Qué problema tuvo/tiene en su negocio?	¿Por qué es un problema?	¿Cómo lo solucionó/solucionará?
La falta de demanda por el producto que ofrezco	Porque no existe ventas o ingresos, y es una inversión muerta.	Buscando otras plazas de mercado donde exista la demanda del producto. Invertir en el producto ofertado, para cuando exista demanda.

ACCIÓN de riqueza 10.

Los ricos son excelentes receptores, los pobres son malos receptores. Aprende a recibir los halagos de los demás y a sentirte merecedor de riquezas, siempre que recibas algo siéntete muy agradecido, recibir es tan importante como dar.

En el viaje de Arturo a Colombia, con la ayuda de sus amigos y nuevamente aprovechando el tipo de cambio como ventaja para sus negocios, sus amigos y los consejos recibidos le impulsaron a empezar nuevamente...

Las riquezas que merezco		
Riqueza	¿Por qué la merezco?	¿Cómo la obtengo?
1. Personal 2. Social 3. Material	1. Porque soy importante 2. Porque soy una persona sociable 3. Porque soy trabajador	1. Cuidándome a mí mismo 2. Con una actitud positiva 3. Con el trabajo 4. Con la constancia 5. Dedicación

ACCIÓN de riqueza 11.

Los ricos eligen que se les pague de acuerdo a sus resultados, en cambio los pobres eligen que se les pague según el tiempo empleado, no hay nada malo en obtener un sueldo fijo a menos que interfiera en tu capacidad de ganar lo que realmente mereces. El problema es que generalmente interfiere; puedes empezar tu negocio a medio tiempo y negociar con tu empleador para recibir una bonificación porcentual sobre tus resultados.

En su incursión a Colombia, Pedro empieza a obtener utilidades mucho más altas que en Perú. Al darse a conocer recibe ofertas de trabajo en varios locales comerciales, él las rechaza puesto que no se conforma con un sueldo, sabe que utilizando sus habilidades como vendedor ambulante obtiene mucho más que un sueldo. Ahora lo identifica como el monito soñador, y continúa buscando cumplir sus metas y sus sueños de ser grande.

Mis fuentes de ingreso

Fuentes de Ingreso	¿Dependen de sus resultados?	Escriba a que destina sus ingresos
1. De la venta realizadas diariamente de la mercadería que tenga en ese momento. 2. Arriendos	1. El resultado de las ventas del día 2. De los gastos imprevistos que tenga diariamente como alimentación, medicina, movilidad, pago de mercadería a los proveedores y otros gastos no previstos. 3. Si los arrendatarios son cumplidos. 4. Si no existe gastos especiales en los departamentos y locales de arriendo.	1. Pago de la mercadería que la obtenía a crédito de sus proveedores. 2. Alimentación de tres hijos. 3. Pago de Arriendo de vivienda. 4. Medicina. 5. Movilidad a los pueblos en los que realizaba sus ventas.

ACCIÓN de riqueza 12.

Los ricos piensan las dos cosas, los pobres piensan esto o lo otro: En lugar de limitarte a tener una de las dos opciones en tus situaciones diarias, piensa creativamente como puedes lograr obtener ambas, puedes tener dinero y ser feliz al mismo tiempo, no lo crees.

Luego de algunos años, a Arturo se le presenta una nueva posibilidad de desarrollo en la ciudad de Tulcán, le ofrecen un espacio en el mercado central para que venda sus productos, por tanto, él al no querer dejar de crecer con los viajes a Colombia, piensa y decide, por qué no aprovechar las dos cosas para ampliar sus utilidades con dos fuentes de ingresos... Su esposa fue entonces la aliada perfecta para atender el puesto de venta y él continuó como vendedor ambulante con sus viajes a Colombia, haciendo que sus utilidades crezcan rápidamente.

Ambas son para mí

Escriba qué necesita su negocio	Escriba qué necesita usted para trabajar mejor en su negocio	¿Puedo tenerlas?	¿Cómo lo va hacer?
1. El espacio o infraestructura para la mercadería 2. Personal que atienda el negocio. 3. Surtido de mercadería para ofertar a los clientes. 4. Mostradores para la mercadería. 5. Permiso por parte de las instancias reguladoras de mercados.	1. Sentirme bien en mi lugar de trabajo. 2. Descanso necesario para atender bien el negocio. 3. Salud para atender el negocio	1. Si con cuidados especiales	1. Con descanso necesario 2. Con chequeos médicos
Fecha de Inicio:		Fecha de finalización:	

ACCIÓN de riqueza 13.

Los ricos se centran en su fortuna neta, los pobres se centran en cuánto ganan por su trabajo. La verdadera medida de la riqueza no son los ingresos del trabajo sino la fortuna neta, es decir el valor de todo lo que posees después de restar todo lo que debes. Céntrate en hacer crecer tu fortuna neta no solo en tus ingresos.

Con el pasar de los años Arturo incrementó su capital, diversificó su oferta de productos y desarrolló nuevos mercados, identificando lo que hacía falta en lugares retirados, donde las personas no pueden salir a adquirir los productos, por lo que su modelo negocio lo enfocó a llevar los productos en su vehículo al cliente. Ahora, ya no sólo incrementó sus ingresos, también adquirió un terreno en la ciudad de Tulcán.

Mi fortuna neta			
Escriba todo lo que tiene	Escriba todo lo que debe	Fortuna neta= lo que tengo – lo que debo	¿Qué voy hacer para hacer crecer mi fortuna neta?
1. Tres casas de tres pisos. 2. Vehículo 3. Terreno 4. Negocio	1. Crédito en el Banco Guayaquil	850.000 – 30.000 = 820.000	1. Publicidad 2. Invertir en otros negocios

ACCIÓN de riqueza 14.

La gente rica administra bien su dinero, la gente pobre administra mal su dinero.

La siguiente es una forma muy práctica de administrar tu dinero, cada vez que recibas ingresos de cualquier tipo después de descontar los impuestos, puedes distribuirlos así:

- 10% en tu cuenta de libertad financiera, este dinero se usará únicamente para invertirlo.
- 10% en tu cuenta de juegos con cosas o actividades que disfrutes.
- 10% en tu cuenta de ahorros a largo plazo para compras de autos, vivienda o viajes.
- 10% en tu educación, libros, cursos, talleres, seminarios.
- 10% en tu cuenta de dar regalos, donaciones.

- 50% en tu cuenta para tus necesidades básicas.

Administrando mis ingresos					
Escriba sus principales fuentes de ingreso		¿Cuánto destina a sus necesidades básicas?	¿Cuánto destina a su educación?	¿Cuánto destina a sus pasatiempos?	¿Cuánto inviertes en otros negocios?
1.	Negocio	1.000	0	200	2.000
2.	Arriendos	500	0	200	1.000

ACCIÓN de riqueza 15.

La gente rica hace que su dinero trabaje mucho por ellos, la gente pobre trabaja mucho por su dinero, mientras los pobres cada vez trabajan más para poder ganar más dinero, los ricos invierten en negocios y propiedades que les generan más ingresos sin que tengan que trabajar más por ellos.

Arturo, luego de construir su casa decide arrendarla a médicos para que funcione una clínica, así generó un nuevo ingreso para pagar su préstamo, mejoró su vehículo que lo usa como herramienta de trabajo para distribuir sus productos, además incrementó sus puntos de venta, uno en Tulcán otro en el Carmelo y los recorridos que hacía en las ferias de los pueblos aledaños.

Mi dinero debe trabajar para mi	
Fuente de ingreso 1:	Escriba en qué negocio o actividad va a invertir y cuánto va a ganar sobre su inversión.
	Bienes raíces y la utilidad es el 30% en cada inversión
Fuente de ingreso 2:	En bienes raíces 5% en cada inversión

ACCIÓN de riqueza 16.

Los ricos actúan a pesar del miedo, los pobres dejan que el miedo los detenga. Los ricos también sienten miedo de actuar en situaciones de riesgo o inseguridad, sin embargo, los ricos saben que la acción es el puente entre sus pensamientos y sus resultados, por lo que vencen ese miedo tomando acción rápidamente.

Luego de terminar de cancelar su préstamo, Arturo busca otra oportunidad de negocio, ya que en el mercado la competencia ha crecido y las utilidades empiezan a decrecer, esto le lleva a pensar rápidamente, así que decide cambiar de productos que vende, introduce un producto poco común que no había sido explotado en el mercado local ni extranjero. Empieza a comercializarlo a Colombia y Costa Rica, además de la venta en el mercado local. Sus resultados fueron excelentes, no sintió miedo, más bien encontró motivación para fortalecer sus capacidades y generar nuevos negocios, inclusive su incursión en el negocio de bienes raíces, los mismos que hasta la actualidad generan utilidades y el capital ha incrementado.

Voy a asumir el riesgo

Negocios para invertir		¿Qué riesgo existe?	¿Cuáles son los efectos?	¿Cómo los minimizo?
1.	Comercio informal	Que no pueda recuperar la inversión	Perder el capital invertido	Ofertando productos innovadores en mercados que requieran el producto
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
Escriba en que negocios invertiría a pesar del riesgo:				
En comercio informal				

ACCIÓN de riqueza 17.

Los ricos aprenden, crecen constantemente, los pobres piensan que ya lo saben.

Arturo nunca dejó de aprender y transmitir las experiencias vividas a sus descendientes, él ya no está aquí para observar lo que construyó, pero cimentó las raíces para que su familia continúe creciendo, quienes bajo la filosofía de su padre buscan desarrollar nuevos aprendizajes para crear negocios, y que sean éstos los que trabajen por ellos.

Debo aprender			
Escriba lo que desconoce y le gustaría aprender	¿Por qué es importante aprender?	¿Cómo va a mejorar su desempeño?	¿Cuándo va a aprender?
1. Cómo sé qué requieren los clientes	Porque así disminuye mi riesgo de perder mi inversión	Cuando aprenda lo que necesito	Cuando tenga la oportunidad de hacerlo
2. En qué momento debo realizar la inversión	Porque así disminuye mi riesgo de perder mi inversión	Cuando aprenda lo que necesito	Cuando tenga la oportunidad de hacerlo
3. Como consigo y mantengo clientes	Porque así disminuye mi riesgo de perder mi inversión	Cuando aprenda lo que necesito	Cuando tenga la oportunidad de hacerlo
4.			
5.			
6.			
7.			

$P + E + A = R$				
MATRIZ DE RESULTADOS				
<i>Pensamientos</i>		<i>Emociones</i>	<i>Acciones</i>	<i>Resultados</i>
1.	<i>Positivos</i>	<i>Tranquilidad</i>	<i>Inmediatas</i>	<i>Éxito</i>
2.	<i>Negativos</i>	<i>Intranquilidad</i>	<i>Tardías</i>	<i>Fracaso</i>
3.	<i>Duda</i>	<i>Intranquilidad</i>	<i>Tardías</i>	<i>Fracaso</i>
4.	<i>Triunfadores</i>	<i>Tranquilidad</i>	<i>Inmediatas</i>	<i>Éxito</i>
5.				

BIBLIOGRAFÍA

Almeida, R. (agosto, 2014). La Gente le gusta vivir de apariencias. Presidente de la Casa de la Cultura Benjamín Carrión. Núcleo del Carchi. Ecuador

Andaluz, L. (2014, 8 de agosto). Programa para salir de deudas y levantar el capital Educación Financiera. Recuperado el 27/03/2016. De https://books.google.com.ec/books?id=sMufBAAAQBAJ&pg=PT8&dq=independencia+financiera&hl=es&sa=X&ei=ZJ-gZVa_ZH4yhNrZpgPAJ&ved=0CCkQ6AEwAw#v=onepage&q&f=false

Banco para la Asistencia Comunitaria FINCA®. (2017). Misión, Visión y Propósito. Recuperado el 09/07/2017. De <http://www.finca.ec/quienes-somos/mision-y-vision/>

Cabezas, J. (agosto/2014). La población ha mostrado un comportamiento de cambio en su identidad. Sociólogo.

Corporación Financiera Nacional. (2016). Programa de Educación Financiera Escolar. Recuperado el 07/07/2017. De <http://www.cfn.fin.ec/educacion-financiera-2/>

Díaz, J. (2013). Claves para tener éxito como empresario. Recuperado el 31/03/2016. De [http://www. negociosyemprendimiento.org/2013/05/claves-para-tener-exito-como-empresario.html](http://www.negociosyemprendimiento.org/2013/05/claves-para-tener-exito-como-empresario.html)

Domínguez, J. (2010). Educación Financiera para el empresario. Recuperado el 27/03/2017. De [http:// www. extoikos.es/pdf/n2/extoikos2_efe.pdf](http://www.extoikos.es/pdf/n2/extoikos2_efe.pdf)

El Comercio.com. (2015). La morosidad creció en los créditos de consumo este 2015. Recuperado 10/06/2016. De <http://www.elcomercio.com/actualidad/morosidad-creditos-consumo-deudas-ecuador.html>.

Espinosa, P. (2012). Evaluación del Programa de Microcrédito del Banco Solidario en la ciudad de Quito en el periodo 2005- 2009. Quito. Universidad Central.

Grameen Bank. (2017). Banco para los pobres. Recuperado

el 09/07/2017. De <http://www.grameen-bank.net/history/>

Hidalgo, A. (abril/2014). Análisis correcto de capacidad de pago. Gerente del Banco de Guayaquil.

Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos [INEC]. (2012). Hábitos de lectura en Ecuador. Recuperado el 27/07/2016. De http://www.inec.gob.ec/documentos_varios/presentacion_habitos.pdf

Kiyosaki, R. (2004). El cuadrante del flujo de dinero. Guía del padre rico hacia la libertad financiera.

México. Aguilar. ISBN: 968-19-1537-2

Kiyosaki, R. (2013). Que es la educación financiera. Recuperado el 17/06/2016. De <http://ganadinerocontuscompras.com/blog/que-es-la-educacion-financiera-robert-kiyosaki-su-secreto-mas-grande>

Krauss, A. (2011). Sobreendeudamiento y Microfinanzas. Construyendo un índice de alerta temprana. Centro de Microfinanzas en el Instituto Suizo de Banca de la Universidad de Zúrich. Suiza: Triodos Investment Management.

Larreátegui, C. (2012). Sobreendeudamiento. El Comercio. Recuperado el 20/10/2016. De http://www.elcomercio.com/carlos_larreategui/Sobreendeudamiento_0_713328835.html.

Lusardi, A. (2014). La Educación financiera es una habilidad tan necesaria como leer y escribir. Recuperado el 30/09/2016. De <http://www.abc.es/familia-educacion/20140117/abci-educacion-financiera-necesaria-201401171139.html>

Maslow, A. (1987). Motivation and Personality. 3a ed. Nueva York. Addison-Wesley Longman.

Moposita, M. (2013). Su experiencia en el microcrédito. Comerciante de Tulcán.

Pérez et al. (2013). Emprendimiento Sostenible. 5to Congreso en Gestión, emprendimiento e innovación.

Memorias Congreso 2013. Ediciones EAN. Bogotá. Digiprint. ISBN 978-958-756-260-6

Red Financiera BAC-CREDOMATIC. (2008). Libro Maestro de Educación Financiera - Un Sistema para vivir mejor. 1a ed. San José de Costa Rica. Innova Technology S.A.

Salazar, A. (2012). Banco Central niega existencia de crisis de créditos. Ciudadanía Informada. Ecuador. Recuperado el 24/01/2017. De http://www.ciudadaniainformada.com/noticias-politica-ecuador0/noticias-politica-ecuador/browse/47/ir_a/politica/article//banco-central-niega-existencia-de-crisis-de-creditos/javascript.html

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador [SBS]. (2013). El Código de Transparencia y de Derechos del usuario financiero. Recuperado el 30/03/2017. De http://www.sbs.gob.ec:7778/medios/PORTAL-DOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_XIV_cap_IV.pdf

Tatés, L. (2013). El Microcrédito. Gerente Cooperativa de Ahorro y Crédito Padre Vicente Ponce.

Vargas, N. (2011). Estrategias para la Innovación de la Educación Financiera en México. El caso del financiamiento bancario al consumo. México. Instituto Politécnico Nacional

Ventura, O. (2011). El sobreendeudamiento en el mundo de las microfinanzas. Recuperado el 10/02/2017. De http://www.umoar.edu.sv/el_sobreendeudamiento-en-la-industria-de-las-microfinanzas.docx

Cauja, O. (2013). Microcrédito. Emprendedor.



ISBN 978-9942-914-37-8



9 789942 914378

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Calle Antisana y Av. Universitaria.

Tels.: 06 2 224 079 / 06 2 224 080 / 06 2 224 081

Tulcán Ecuador

Email: publicacionesupec@upec.edu.ec
www.upec.edu.ec