

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y COMUNICACIÓN
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA**

CARRERA DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN



**TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO
EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN MENCIÓN ADMINISTRACIÓN
EDUCATIVA**

TEMA:

**EL ANALFABETISMO FINANCIERO DE LOS MIEMBROS DE LA
COMUNIDAD EDUCATIVA AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES
Y POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES DEL
COLEGIO NOCTURNO SHUSHUFINDI**

AUTOR:

HUGO PATRICIO JANETA TENELEMA

DIRECTOR:

DR. ROBERTO ROMERO GALLARDO MSC

QUITO – ECUADOR

ENERO - 2016

CARTA DE CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de grado presentado por el Sr. HUGO PATRICIO JANETA TENELEMA, para optar por el Grado Académico de Licenciado en Ciencias de la Educación – Mención ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA, cuyo título es: “EL ANALFABETISMO FINANCIERO DE LOS MIEMBROS DE LA COMUNIDAD EDUCATIVA AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES Y POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES DEL COLEGIO NOCTURNO DE SHUSHUFINDI”, Considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

Quito, enero del 2016

Dr. Roberto Romero Msc.

DIRECTOR DE TESIS

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, HUGO PATRICIO JANETA TENELEMA, estudiante de la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, declaro que el trabajo descrito es de mi investigación; por primera vez presentado. Fue realizado mediante un profundo análisis de investigación por varios medios con sus respectivas normas APA autorizadas, están las ideas de mis creencias y visiones.

Además, autorizo tomar acciones legales en mi contra si se detectara el robo de la propiedad intelectual de otros autores, para lo cual asumiría cualquier responsabilidad penal o judicial de cualquier jurisdicción que viva el afectado.

Hugo Janeta

DEDICATORIA

Este trabajo de desarrollo del Taller Básico Familiar de educación financiera lo dedico a los más pobres del mundo que no saben leer ni escribir, los mendigos, los huérfanos para ponerle en sus manos el conocimiento para que con un dólar puedan hacer una fortuna, también dedico a mis padres, mis tutores y a la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, por darme la oportunidad de hacer lo que a mí me gusta referente al tema financiero que siento una pasión tan grande.

Este trabajo estará disponible para el público en general de cualquier parte del mundo que desee mejorar sus finanzas personales.

Hugo Janeta

AGRADECIMIENTO

A mis padres por haber crecido con muchas necesidades y eso ha sido mi mejor motivación para llegar a la meta con humildad, carisma y sencillez también mi gratitud a todos que me dieron el apoyo moral y en especial a mi tutor Dr. Roberto Romero que con el ejemplo me guió paso a paso hasta terminar mis estudios, y poder servir con mis conocimientos a la sociedad.

Hugo Janeta

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	PAG
CARÁTULA	i
CERTIFICACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURA	xiv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xv
RESÚMEN EJECUTIVO	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Título	3
1.2 Planteamiento del problema	3
1.3 Formulación del problema	4
1.4 Preguntas directrices	4
1.5 Objetivos	4
1.5.1 Objetivo General	5
1.5.2 Objetivos Específicos	5
1.6 Justificación	5

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2 Fundamentación científica	7
2.1 El analfabetismo financiero	7
2.1.1 Tipos de analfabetismo	8
2.1.1.1 Analfabetismo puro	8
2.1.1.2 Analfabetismo funcional	8

2.1.1.3 Analfabetismo digital	8
2.1.1.4 Analfabetismo financiero	8
2.1.2 Importancia del estudio de alfabetismo financiero	9
2.1.3 Problemas generados por el analfabetismo financiero	10
2.1.3.1 Problemas familiares	10
2.1.3.2 Problemas de salud	10
2.1.3.3 Problemas emocionales	10
2.1.3.4 Problema migratorios	10
2.1.3.5 Problemas educativos	11
2.1.3.6 Problemas económicos.....	11
2.1.4 Características del analfabetismo financiero	13
2.1.5 Componentes del analfabetismo financiero	13
2.1.5.1 Filosofía de pobreza	13
2.1.5.2 Hábitos de consumo	13
2.1.5.3 Pereza al trabajar	14
2.1.5.4 Pobreza económica familiar	14
2.1.6 Ventajas y desventajas del analfabetismo financiero en la educación	14
2.1.6.1 Ventajas	14
2.1.6.2 Desventajas	16
2.1.7 El analfabetismo financiero en el hogar	17
2.1.8 El presupuesto familiar.....	17
2.1.8.1 Importancia del presupuesto familiar.....	18
2.1.8.2 Elementos del presupuesto familiar.....	18
2.1.8.3 Tipos de presupuestos.....	19
2.1.8.4 Clasificación del presupuesto.....	19
2.1.8.5 Pasos para elaborar un presupuesto familiar.....	20
2.1.8. 6 Modelo de un presupuesto familiar.....	21
2.1.9 El analfabetismo financiero y el proceso educativo	22
2.1.10 Origen y evolución del comercio económico el trueque	23
2.1.10.1 El comercio económico	23
2.1.10.2 Tipos de comercios económicos	24
2.1.10.3 Formas de comercializar	24

2.1.11 El dinero	25
2.1.11.1 Importancia del dinero	25
2.1.11.2 Características del dinero	26
2.1.11.3 Clasificación del dinero	26
2.1.11.4 Ventajas y desventajas del dinero	28
2.1.11.5 Funciones del dinero	28
2.1.12 El sistema financiero	29
2.2 Proceso educativo	30
2.2.1 Importancia del proceso educativo	36
2.2.2 Condiciones del proceso educativo	36
2.2.3 Características del proceso educativo	37
2.2.4 Ventajas del proceso educativo	38
2.2.5 Componentes del proceso educativo	39
2.2.5.1 En el primer nivel o macro	39
2.2.5.2 El segundo nivel o meso	39
2.2.5.3 El tercer nivel o micro	40
2.2.6 Elementos del proceso educativo	40
2.2.7 Tipos de procesos educativos	41
2.2.7.1 Proceso de matrículas	41
2.2.7.2 Proceso administrativo	41
2.2.7.3 Proceso de Coordinación	44
2.2.7.4 Proceso de organización de una empresa educativa	45
2.3 Marco institucional	45
2.4 Fundamentación legal	48
2.5 Hipótesis	53
2.6 Variables de la investigación	53
2.6.1 El analfabetismo financiero	53
2.6.2 El proceso educativo	54
2.7 Operacionalización de variables	55

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipos de investigación	58
3.1.1 Investigación bibliográfica	58
3.1.2 Investigación de campo	58
3.2 Métodos de investigación	58
3.2.1 Método estadístico	58
3.2.2 Método de análisis	59
3.3 Población y muestra	59
3.4 Técnica de recolección de la información	61
3.5 Instrumento de la investigación	61

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Presentación de resultados	62
4.1.1 Encuesta dirigido a docentes sobre analfabetización financiera	63
4.1.2 Encuesta dirigido a padres de familias sobre analfabetización financiera	67
4.1.3 Encuesta dirigido para estudiantes sobre analfabetización financiera	73
4.1.4 Encuesta dirigido para docentes sobre proceso educativo	81
4.1.5 Encuesta dirigido a padres de familia sobre proceso educativo	85
4.1.6 Encuesta dirigido para estudiantes sobre proceso educativo	89
4.2 Verificación de la hipótesis	93

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones	98
5.2 Recomendaciones	99

CAPÍTULO VI: LA PROPUESTA

6.1. Tema de la propuesta	100
6.2 Justificación	100
6.3 Objetivos	102

6.3.1 Objetivo general	102
6.3.2 Objetivos específicos	102
6.4 Fundamentación teórica	102
6.5 Listado de contenidos	104
6.6 Desarrollo de los contenidos	106
6.7 plan de uso de los medios para la difusión de los talleres	194
6.8 Seguimiento y evaluación de los talleres	198
6.9 Socialización de la propuesta	203
Bibliografía	210
Netgrafía	210
Anexos	212

ÍNDICE DE TABLAS

	PAG
Tabla 1 Presupuesto familiar	21
Tabla 2 Ventajas y desventajas del dinero	28
Tabla 3 Niveles de Educación General Básica	31
Tabla 4 Nivel Institucional	35
Tabla 5 Porcentaje de personas encuestadas	59
Tabla 6 El analfabetismo financiero es	62
Tabla 7 La importancia de enseñar educación financiera	63
Tabla 8 Responsable por la educación financiera seria	64
Tabla 9 Es importante una asignatura de alfabetización financiera	65
Tabla 10 Efecto del problema económico	66
Tabla 11 Aprender alfabetización financiera	67
Tabla 12 Los problemas por falta de dinero	68
Tabla 13 Gastos en educación	69
Tabla 14 Ingresos económicos familiares	70
Tabla 15 ¿Para qué estudiar?	71
Tabla 16 Problemas económicos	72
Tabla 17 Consecuencias de no tener dinero	73
Tabla 18 Estudiar y trabajar	74
Tabla 19 Medios para transportar	75
Tabla 20 Cuenta con computadora	76
Tabla 21 La vivienda del estudiante	77
Tabla 22 Ingresos económicos	78
Tabla 23 Soluciones económicos	79
Tabla 24 Que es el proceso educativo	80
Tabla 25 El proceso de ingreso al Colegio	81
Tabla 26 Importancia del proceso educativo	82
Tabla 27 Gastos del proceso educativo	83
Tabla 28 Evaluación del proceso educativo	84
Tabla 29 Tiempo de duración	85
Tabla 30 El efecto de reprobar un año	86

Tabla 31 El proceso educativo será garantía de éxito	87
Tabla 32 Que son procesos educativos	88
Tabla 33 Beneficio del proceso educativo	89
Tabla 34 El proceso educativo debería ser	90
Tabla 35 Problemas del proceso educativo	91
Tabla 36 Descripción de los componentes de la educación financiera	108
Tabla 37 La fórmula de la felicidad: Dinero + salud + amor = felicidad	108
Tabla 38 Proceso de la educación financiera	109
Tabla 39 Las diferencias de conceptos básicos	111
Tabla 40 Tipos de responsabilidades financieras del hogar	112
Tabla 41 Diferencias entre educación escolar y educación financiera	113
Tabla 42 Ingreso lineal	120
Tabla 43 Ingreso residual	121
Tabla 44 Diferencia entre ingreso lineal & ingreso residual	122
Tabla 45 Ejemplo de rol de pago mensual	123
Tabla 46 Ejemplo de precios promedio de la competencia	124
Tabla 47 Método de fijación de precio por servicio	125
Tabla 48 Ejemplos de Ingresos residuales	127
Tabla 49 Plan de inversión de cultivo de café	128
Tabla 50 Factores personales	132
Tabla 51 Puntaje total	133
Tabla 52 Presupuesto familiar	139
Tabla 53 Presupuesto estudiantil	141
Tabla 54 Ejemplo de metas financiera para estudiantes	144
Tabla 55 Metas financieras	144
Tabla 56 Plan de ahorro	145
Tabla 57 Ejemplo de gastos hormiga anual	146
Tabla 58 Ejemplo de formato de libro diario	147
Tabla 59 Control de gastos	147
Tabla 60 Proyección de ingresos personales	149
Tabla 61 Flujo de fondos anual	151
Tabla 62 Proyección de gastos personales	152

Tabla 63 Proyección de horas de trabajo	152
Tabla 64 Matriz de selección de ideas	153
Tabla 65 Formato para enunciar la idea	154
Tabla 66 Información económica	162
Tabla 67 Balance inicial	162
Tabla 68 Plan de puesta en marcha	163
Tabla 69 Materiales para la incrementación del negocio	163
Tabla 70 Empresas ilegales y legales	166
Tabla 71 Las características, ventajas y beneficios de las empresas	168
Tabla 72 Matriz de evaluación de empresas	170
Tabla 73 Los requisitos, actitudes, conocimientos y habilidades para trabajar	171
Tabla 74 Ejemplo de una convención anual de negocio	174
Tabla 75 Ejemplo de un plan semanal de actividades	175
Tabla 76 Acciones diarias	177
Tabla 77 Ganar dinero con el trabajo de otros	188
Tabla 78 Los 10 millonarios del año 2014	192
Tabla 79 Indicadores de medición del aprendizaje obtenido	198
Tabla 80 El juego del millonario en 10 minutos	200
Tabla 81 Indicador del nivel de participación	201
Tabla 82 Agenda de socialización	206

ÍNDICE DE FIGURAS

	PAG
Figura 1 Concepto de analfabetismo financiero	62
Figura 2 Importancia de estudiar educación financiera	63
Figura 3 Responsable de la educación financiera	64
Figura 4 Importancia de alfabetizar financieramente	65
Figura 5 El efecto económico	66
Figura 6 Interés por aprender alfabetización financiera	67
Figura 7 Falta de dinero en el hogar	68
Figura 8 Gastos de educación del Colegio	69
Figura 9 Ingresos familiares mensuales	70
Figura 10 Elección para estudiar	71
Figura 11 Problemas económicos educativos	72
Figura 12 Consecuencias de no tener dinero	73
Figura 13 Estudiar y trabajar	74
Figura 14 Transporte del estudiante	75
Figura 15 Acceso a computadora propia	76
Figura 16 Tipos de vivienda del estudiante	77
Figura 17 Ingresos económicos mensuales	78
Figura 18 Conocimiento de soluciones económicas	79
Figura 19 Concepto del proceso educativo	80
Figura 20 Requisitos de ingreso al colegio	81
Figura 21 Proceso educativo y la economía	82
Figura 22 Gastos anual del estudiante	83
Figura 23 Satisfacción del proceso educativo	84
Figura 24 Duración en la educación secundaria	85
Figura 25 Efecto de reprobado un año escolar	86
Figura 26 Éxito sin proceso educativo	87
Figura 27 Concepto de proceso educativo	88
Figura 28 Beneficio del proceso educativo	89
Figura 29 ¿Cómo debería ser el proceso educativo?	90
Figura 30 Soluciones al problema educativo	91

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	PAG
Gráfico 1 Organigrama organizacional	48
Gráfico 2 El dinero es el principio y la felicidad el fin	105
Gráfico 3 Respaldo de los expertos de negocios	106
Gráfico 4 Los network marketing	106
Gráfico 5 Triángulo del componente de la educación financiera	107
Gráfico 6 Beneficio de la libertad financiera	110
Gráfico 7 Beneficio de la libertad de tiempo	111
Gráfico 8 Consecuencias de la falta de educación financiera	114
Gráfico 9 Ingresos residuales de bonos y regalías	126
Gráfico 10 Margen de ventas	160
Gráfico 11 Proyección de ventas	161
Gráfico 12 Los que recomiendan el mercadeo en red	168
Gráfico 13 Comercialización tradicional & redes de mercadeo	173
Gráfico 14 Crecimiento potencial de la industria de redes de mercadeo	173
Gráfico 15 Los productos	174
Gráfico 16 Cómo se gana dinero con la red de empresarios	176
Gráfico 17 Resultados del éxito en el negocio	176
Gráfico 18 Afiche del taller	193
Gráfico 19 Volante del taller	194
Gráfico 20 Tríptico del taller (parte externa del tríptico)	195
Gráfico 21 Tríptico del taller (parte interna del tríptico)	196

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

CARRERA: Ciencias de la Educación

Autor: Hugo Patricio Janeta Tenelema

Tutor: Dr. Roberto Romero. Msc.

Fecha: Quito, enero del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo que lleva el siguiente tema de: el Analfabetismo Financiero de los miembros de la Comunidad Educativa afecta la economía de los hogares y por ende el proceso educativo de los estudiantes de la sección nocturna del Colegio Nacional Técnico Shushufindi **PAG**, es un tema sustentado mediante un profundo análisis e investigación a un problema real que amerita ser investigado con el fin de buscar alternativas de solución. Y como efecto se mejore la situación económica de los hogares logrando más acceso a la educación y a todos los procesos educativos.

Luego de cumplir con los requisitos previos a la aprobación del tema, se hace el desarrollo de los seis capítulos, todos con una información relevante clara sobre el informe del proyecto para su desarrollo. En el Capítulo I abordamos de forma general las directrices para el desarrollo del tema. En el Capítulo II desarrollamos una consulta de diferentes autores para fundamentar teóricamente el trabajo de investigación. En el Capítulo III se describe la metodología de la investigación idónea, para lo cual se aplica unas encuestas a estudiantes, docentes y padres de familia en el Colegio Nacional Técnico Shushufindi a una población de 165 encuestados. En el Capítulo IV analizamos la interpretación de resultados obteniendo una respuesta favorable para dar viabilidad en base a los resultados representados en tablas y figuras la interpretación de las encuestas. En el Capítulo V sacamos las conclusiones y recomendaciones generales de los resultados obtenidos. Y en el Capítulo VI el tema de la propuesta es el desarrollo de un Taller Básico Familiar de

educación financiera para la comunidad educativa del segundo año de bachillerato sección nocturna del Colegio Nacional Técnico Shushufindi, y se procede al desarrollo de todas las unidades que constan con sus respectivos temas de interés del área financiero para la comunidad educativa.

DESCRIPTORES: ANALFABETISMO FINANCIERO– PROCESO EDUCATIVO

INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene todos los procedimientos técnicos, herramientas profesionales como una guía de estudios en el semestre académico para la consulta con una biblioteca virtual y tutorías de apoyo presenciales una vez por mes, también cuenta con un cronograma de actividades.

El tema del analfabetismo financiero de los miembros de la comunidad educativa afecta la economía de los hogares y por ende el proceso educativo de los estudiantes de la sección nocturna del Colegio Nacional Técnico Shushufindi, aparece como una consecuencia de la pobreza de no saber administrar el dinero eficientemente afectando muchos hogares en donde conviven estudiantes que carecen de dinero y muestran un bajo rendimiento en sus estudios.

Este proyecto de investigación contiene seis capítulos, desarrollados de acuerdo a los lineamientos de la universidad:

El capítulo I, se describe el planteamiento del problema en base de unas preguntas directrices para luego buscar los objetivos generales y específicos este proceso justifica y da importancia para pasar al siguiente capítulo.

El capítulo II, se refiere a los contenidos científicos que sustenta esta investigación, con el tratamiento de las dos variables sus causas y el efecto del tema para luego fundamentar legalmente la investigación.

El capítulo III, hacemos la selección del diseño y los tipos de la investigación, para proceder a realizar las encuestas a la población mediante unas muestras, aplicando técnicas e instrumentos de la recolección de la información, procedemos a tabular las encuestas aplicadas a los padres de familia, docentes y estudiantes, esta información es representadas en porcentajes para la toma de decisiones posteriores.

El capítulo IV, procedemos a analizar e interpretar los resultados de las encuestas aplicadas a los docentes, padres de familias y estudiantes, mediante representaciones en tablas y figuras obteniendo resultados muy favorables para continuar la investigación sobre el tema.

El capítulo V, sacamos nuestras propias conclusiones y las recomendaciones para continuar buscando soluciones efectivas al problema encontrado.

Y en el capítulo VI realizamos el desarrollo de la propuesta mediante la elaboración y desarrollo de un Taller Básico Familiar de Educación Financiera que está compuesto de unidades y temas relacionados a mejorar las finanzas en los hogares y por ende el proceso educativo de los estudiantes.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TÍTULO

EL ANALFABETISMO FINANCIERO DE LOS MIEMBROS DE LA COMUNIDAD EDUCATIVA AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES Y POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES DE LA SECCIÓN NOCTURNA DEL COLEGIO NACIONAL TÉCNICO SHUSHUFINDI

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El analfabetismo financiero es un tema poco conocido, pero es la causante de un problema global.

En algunos países después de la crisis económica se vieron obligados a reformar sus políticas en materia económica empezando con la educación escolar, pues hay que esperar los resultados que se den de estos cambios.

En el año 2006 como política de educación, se implementó el famoso Plan Decenal, según el pensum de estudio incluye la educación inicial hasta el décimo año de educación general básica, la capacitación, la evaluación docente, la erradicación del analfabetismo y otros aspectos que se han considerado necesarias e importantes, que hoy en día se está dando cumplimiento para mejorar la calidad educativa en el Ecuador.

En la actualidad el gobierno del Ecuador como otra política de educación ha acogido de los estándares del mundo en el Plan del Buen Vivir que traducido a kichwa significa Sumak kawsay, en la que consta los objetivos y todos los elementos que permiten que las personas estén en capacidad de desenvolverse y se viva con dignidad.

En el Colegio Nacional Técnico Shushufindi los estudiantes de la sección nocturna son de clase baja y no cuentan con recursos económicos estables, la cual afecta su rendimiento escolar.

En caso de no buscar soluciones a los problemas económicos del hogar se verán afectados los estudiantes en sus necesidades básicas de sus estudios la cual puede ser una causa de la pérdida de año.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo el analfabetismo financiero de los miembros de la comunidad educativa afecta la economía de los hogares y el proceso educativo de los niños?

1.4 PREGUNTAS DIRECTRICES

¿Qué es analfabetismo financiero?

¿Cuáles son los tipos de analfabetismo financiero?

¿Cuál es la importancia del estudio de analfabetismo financiero?

¿Cuáles son los problemas del analfabetismo financiero?

¿Cuáles son las características del analfabetismo financiero?

¿Cuáles son los componentes del analfabetismo financiero?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas del analfabetismo financiero?

¿Qué hacer para reducir el analfabetismo financiero en el hogar?

¿Cómo hacer un presupuesto familiar?

¿Qué relación hay entre el analfabetismo financiero y el proceso educativo?

¿Cómo es el origen y evolución del comercio económico el trueque?

¿Qué es el comercio?

¿Qué es el dinero?

¿Qué es el sistema financiero?

¿Qué es el proceso educativo?

¿Cuál es la importancia del proceso educativo?

¿Cuáles son las condiciones del proceso educativo?

¿Cuáles son las características del proceso educativo?

¿Cuáles son las ventajas del proceso educativo?

¿Cuáles son los componentes del proceso educativo?

¿Cuáles son los elementos del proceso educativo?

¿Cuáles son los tipos de procesos educativos?

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Demostrar a través de la investigación de campo y bibliográfica, cómo el analfabetismo financiero de la comunidad educativa afecta la economía de los hogares y el proceso educativo de los niños, a fin de proponer alternativas de solución.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer la situación económica de los hogares y estudiantes.
- Conocer cómo están administrando el dinero en la comunidad educativa.
- Establecer cómo afecta la economía del hogar en el proceso educativo en los niños.
- Proponer alternativas de solución con el fin de minimizar el problema en caso de existir.

1.6. JUSTIFICACIÓN

Es muy importante y necesaria para crear una cultura de nueva generación de empresarios/as que toma la iniciativa de crear empresas que generan empleos y paz en la sociedad.

Se beneficiaran toda la comunidad educativa y la sociedad, logrando la libertad financiera y estilos de vida.

Marcando una proyección social de un precedente histórico de una nueva educación para la riqueza inspirado en los ejemplos de los empresarios exitosos.

El problema planteado es de fundamental importancia, ya que al analizarlo se tiene la posibilidad de realizar un trabajo de investigación, que contribuya a dar solución a una problemática de actualidad económica.

Por tal razón, es importante realizar esta investigación para conocer, comprender, analizar y aplicar las alternativas de solución.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

2.1 EL ANALFABETISMO FINANCIERO

Se refiere a las personas que desconocen del funcionamiento básico del sistema financiero, que a la vez sobreviven con problemas económicos.

<http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/9038839>

“La alfabetización financiera se puede definir como la habilidad de realizar juicios informados y tomar decisiones efectivas respecto al uso y manejo del dinero (The Social Research Centre, 2008), hoy más que nunca la toma de decisiones referentes al consumo se ha convertido en un tema primordial en la sociedad. Constantemente el mundo tecnológico te motiva a consumir más y te invita a mantenerte siempre con lo último en tecnología, no es malo tratar de mantenerse con lo último en tecnología, aunque no lo aproveches lo realmente preocupante está relacionado con el dinero y como finanzas las compras de los productos de consumo o servicios”.

Es cualquier persona que gane menos de \$4.080 dólares al año, que cuando deje de trabajar físicamente deja de ganar dinero y como consecuencia ya tiene problemas financieros, además esto no tiene nada que ver con ningún nivel académico.

Cuando hablamos de temas financieros estamos hablando de la inteligencia financiera para tomar decisiones en términos de ganar dinero, ya sea comprando, vendiendo, alquilando, invirtiendo o mediante alguna habilidad para aprovechar oportunidades de negocios.

Existe un concepto más claro que se refiere a la cantidad de tiempo que puede sobrevivir con el dinero que tiene ahorrado una persona si hoy día dejaría de trabajar.

2.1.1 TIPOS DE ANALFABETISMO

Constitución de la República del Ecuador, TÍTULO VII, RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR, Capítulo primero, Art.347 en el literal 7 dice;

Erradicar el analfabetismo puro, funcional y digital, y apoyar los procesos de post-alfabetización y educación permanentes para personas adultas, y la superación del rezago educativo.

2.1.1.1 ANALFABETISMO PURO

Se refiere a las personas que no saben leer ni escribir que le dificultan realizar sencillas actividades como poner su nombre, firmar, contar el dinero etc.

2.1.1.2 ANALFABETISMO FUNCIONAL

Se refiere a la dificultad de las personas al utilizar servicios financieros o cajeros automáticos entre otros aspectos.

Adicional a esto no puede usar las nuevas tecnologías de la información, como por ejemplo el utilizar las herramientas de office de la computadoras, manejo de correo electrónico, chat y la utilización de redes sociales como twiter y facebook y el manejo de internet.

2.1.1.3 ANALFABETISMO DIGITAL

Se refiere el no tener conocimientos básicos del uso y manejo de los programas de una computadora para realizar escrituras, dibujos y operaciones matemáticas.

2.1.1.4 ANALFABETISMO FINANCIERO

Se refiere a las personas que desconocen del funcionamiento básico del sistema financiero, que a la vez sobreviven con problemas económicos.

Además de los tres tipos de analfabetismo reconocidos por la Constitución, también podemos reconocer según algunos expertos millonarios como Robert Kiyosaki y Donald Trump que existen un problema global a causa del analfabetismo financiero.

2.1.2 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE ALFABETISMO FINANCIERO

Después de la crisis económica mundial que ocasionó la pérdida de miles de puestos de empleo, endeudamiento masivo por los préstamos hipotecarios, suicidios etc. Todos estos factores han dado más importancia para la administración del dinero en algunos países del mundo, mediante programas de educación financiera.

http://www.larepublica.co/la-importancia-de-la-educaci%C3%B3n-financiera_34891

“Aunque todas estas iniciativas oficiales y gremiales son necesarias y valiosas, es importante resaltar que de la misma forma que los valores que rigen la vida de las personas (honestidad, respeto o responsabilidad por ejemplo), la educación financiera debe nacer en el hogar. Es importante que los niños entiendan el rol del dinero en la sociedad, su responsabilidad de construir patrimonio, que comprendan el valor económico de las cosas, y de manera muy especial, que tengan establecida la importancia del ahorro para su futuro. Probablemente de poco sirva que en los planteles educativos se impartan conceptos de matemáticas financieras por ejemplo, si no se inculca (preferiblemente mediante el ejemplo) la importancia y la necesidad de programar las metas económicas en la vida (adelantar estudios superiores, comprar vivienda, realizar viajes, etc.) o si no se enseña al ciudadano del futuro como hacer un presupuesto para su vida cotidiana”

La brecha entre pobres y adinerados, unos en abundancia y otros en escases, como también un grupo del 5% de la población dueño de un 95% del dinero que hay en el mundo es realmente alarmante para actuar con nuevas iniciativas para democratizar el conocimiento sobre el dinero.

Si nos hacemos la pregunta ¿por qué un país es más adinerado que otro? La respuesta sería por que han comprendido la importancia de crear una cultura financiera desde sus hogares. Como también han comprendido que la única forma de reducir la pobreza es creando más riqueza.

2.1.3 PROBLEMAS GENERADOS POR EL ANALFABETISMO FINANCIERO

2.1.3.1 PROBLEMAS FAMILIARES

Según datos estadísticos se conoce que la falta de dinero es una causa principal de los problemas familiares por no cubrir las necesidades básicas del hogar, causando inseguridad, desprotección y la desintegración familiar.

2.1.3.2 PROBLEMAS DE SALUD

El problema económico también es un problema de salud se conoce que la falta de dinero causa más estrés en el mundo, ya que debido a la falta de dinero se tiene que trabajar más tiempo que le impide descansar bien.

2.1.3.3 PROBLEMAS EMOCIONALES

El analfabetismo financiero puede causar a algunas personas que cuando tienen problemas financieros se vea afectado con una baja autoestima, sientan rechazo, humillación etc.

Por ejemplo cuando un estudiante no tiene dinero emocionalmente se limita a reírse, estar de buen gusto y hasta cambia su modo de caminar es muy fácil darse cuenta por su estado de ánimo y su actitud.

2.1.3.4 PROBLEMAS MIGRATORIOS

Si nos preguntamos por qué la gente sale del país, en la mayoría de casos es por mejorar sus ingresos económicos, pero nace otra pregunta si estudiaron mucho son profesionales y saben ganar dinero por que se van a otro país a seguir ganando dinero.

Después de analizar me doy cuenta que el ganar más dinero no les soluciona sus problemas económicos más bien les empeora, debido a que en la escuela no hemos recibido una clase en qué hacer después que se gana el dinero.

Aquí está en fuego la creatividad para emprender un proyecto con poco dinero y hacerles que ese dinero trabaje para uno mismo, aquí es importante tener una visión para ver las tendencias de negocios y aprovecharlas.

2.1.3.5 PROBLEMAS EDUCATIVOS

La falta de dinero es y será la mayor limitante para el estudio, si no hay dinero de nada sirve ilusionarse en ser un profesional, si me pregunto por qué no estudiaron mis abuelos y mis padres la razón es porque eran pobres, aunque hubieran deseado estudiar pero la situación real era otra, tenían que trabajar pastando ovejas y así ayudar al sustento familiar.

2.1 3.6 PROBLEMAS ECONÓMICOS

Esto es un problema global que si los gobiernos no cambian la educación muy pronto volverá una nueva crisis mundial, muchos expertos afirman que para reducir la pobreza hay que generar riqueza, también dicen que solo el que produce más de lo que consume puede progresar en este mundo capitalista esto es casi una profecía.

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Educacion-Financiera-En-Las-Familias/4228594.html>

“El problema de esta sociedad sin efectivo hace que enseñar a los niños el valor del dinero es increíblemente difícil, porque los niños no tienen nada tangible para aprender. Incluso cuando los padres retiran efectivo de un cajero automático. El concepto de que este dinero proviene de una máquina puede ser muy difícil para un niño entender. Después de todo, simplemente ha insertado una tarjeta de plástico en la pared y recibe dinero en efectivo”.

Nuestros padres desde que somos niños nos ha dicho frases como:

- Aunque pobre pero honrado o feliz.
- Pobre soy y pobre he de morir.

- La riqueza es del diablo.
 - Cuando se hace rico les cría rabo y cachos.
 - Pobre pero tranquilo
 - Tener plata es un problema le roban, le matan, le secuestran etc.
 - No estoy interesado en el dinero.
 - Que tenga para comer con eso basta
 - Muriendo nada se lleva.
 - Para que voy a estar ahorrando para que otro goce.
 - El dinero es la raíz de todos los males.
 - Cuando el padre es ahorrador el hijo sale gastador.
 - Los ricos no van al cielo.
 - Buena aventurado los pobres porque de ellos es el reino de los cielos.
 - Es mejor que un elefante pase por el agujero de una aguja antes que un rico entre a los reinos de los cielos.
 - Miren el ejemplo de los pájaros ellos no siembran pero Dios los alimenta.
 - Si prestas dinero te ganas un enemigo.
 - Si Dios quiere algún día me dará una casita.
 - Con mi plata yo hago lo que a mí me da la gana.
 - Chúpate la plata porque si mueres nada te llevaras.
 - Yo no soy ambicioso en tener dinero.
- Etc.

Todas estas frases que hemos escuchado, escucho y escucharemos a lo largo de nuestras vidas ya sean de manera consciente o inconsciente se nos graban en la memoria para tener un concepto que el dinero es la raíz de todos los males, siendo al contrario que la falta de dinero es la raíz de todos los males.

2.1.4 CARACTERÍSTICAS DEL ANALFABETISMO FINANCIERO

Dentro de las características tenemos;

A) Educación informal.- Esta relacionado a todo conocimiento empírico de cualquier persona que realice un trabajo de cualquier tema, que no está reconocidos por las leyes y reglamentos legales.

B) Clase social baja.- Por lo general la mayor parte de la población que pertenezca a este extracto social, por diferentes situaciones geográficas, culturales etc.

C) Problemas económicos.- Es la principal característica que se puede observar en los altos índices de pobreza en la sociedad de cualquier país.

2.1.5 COMPONENTES DEL ANALFABETISMO FINANCIERO

2.1.5.1 FILOSOFÍA DE POBREZA

Las filosofías de pobreza tiene su origen mental son creencias de que la riqueza es negativo, y esto es un grave problema para toda su salud financiera de toda su vida a no ser que se dé cuenta y cambie su modo de pensar, existen muchos factores que directa o indirecta afecta sus filosofías de vida, como también las influencias del ambiente interno como externo, pero este problema es controlable con una ayuda de la autoconciencia y cambiar estas filosofías.

2.1.5.2 HÁBITO DE CONSUMO

Estos malos hábitos es la consecuencia de nuestras emociones débiles que poseemos cuando tenemos un dinero en nuestras manos, enseguida se nos viene a la mente muchas necesidades y comodidades aquí hay que saber diferenciar estos dos conceptos para optar cubriendo primero nuestras necesidades y después nuestras

comodidades o sea invertir donde el dinero produzca más dinero en lugar de gastar donde nunca más lo vuelva a recuperar el dinero.

2.1.5.3 PEREZA DE TRABAJAR

Hay un refrán que dice la pereza camina tan despacio que la pobreza no tarda en alcanzarlo, la pereza es solo una mala costumbre esto sucede porque no tenemos una meta bien definida para lograrlo, esto es un problema muy generalizado, para que esto no suceda debemos recordar que todo trabajo lo debemos hacer con amor para sentirnos satisfechos.

2.1.5.4 POBREZA ECONÓMICA FAMILIAR

La pobreza es un tema muy debatido por muchos gobiernos de turno pero no han encontrado una solución acertada, pero hay algo que si estoy consciente y seguro que minimizaría el problema mediante una buena educación financiera que rompa los paradigmas de la pobreza, insisto en que todo es un estado mental, si analizamos ¿Por qué algunos países sin recursos naturales son más ricos que los países que poseen abundante riquezas naturales? este problema tiene fecha de caducidad si tomamos conciencia de prepararnos financieramente y desarrollar todo nuestro potencial humano.

2.1.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL ANALFABETISMO FINANCIERO EN LA EDUCACIÓN

2.1.6.1 VENTAJAS

<http://hidalgo.milenio.com/cdb/doc/impreso/9038839>

“Las posibilidades de mejorar las condiciones de vida de una persona están condicionadas por su capacidad de tomar buenas decisiones financieras. La disyuntiva entre vivir en la pobreza o la prosperidad depende muchas veces de las habilidades que tienen las personas para reconocer las opciones que se le presentan, ponderar los riesgos que puede asumir y elegir la alternativa más adecuada a sus necesidades. De ahí la urgencia de incluir a la educación financiera como una asignatura fundamental

dentro de nuestro sistema educativo, en donde puedan ser transmitidos eficazmente los conocimientos sobre la forma en cómo funcionan la economía y el dinero”.

Luego de analizar esta información casi coincide con mis análisis, puedo describir de la siguiente forma:

-Cuando desde el hogar, los padres, tíos, abuelos conversan de dinero, trabajo, negocios, empresas etc. Todo esto influye favorablemente en nacer un interés en aprender más sobre el funcionamiento y beneficios del dinero.

-Si desde el primer grado de la escuela nuestros profesores prepararían una hora de capacitación extracurricular sobre la importancia del dinero en la vida, serviría de semilla para tener éxito económico en la vida adulta.

-Si al estudio de las matemáticas le relacionáramos más con el dinero desde la escuela tendría más interés por aprender y se tomaría conciencia de que los números se relaciona con las finanzas personales.

-El estudio es bueno, pero saber escoger una educación que mejore nuestra economía es muy bueno y por eso es importante preguntarnos cuando estamos estudiando algún libro preguntarnos en que me puedo beneficiar, si la respuesta es positiva ponle más interés en estudiar.

-Cuando aprendes que hacer con el dinero que se gana, en donde tienes que invertir bien tu dinero eso es más importante saber que en vez de saber cómo ganar el dinero por que el dinero se lo gana de diferentes formas pero el gran problema está en no saber invertir para que ese dinero siga aumentando.

-Hoy en día se ha descubierto nuevos tipos de inteligencia como:

La inteligencia emocional que es superior que la inteligencia intelectual.

La inteligencia financiera es superior que la inteligencia emocional.

-Las personas inteligentes financieramente son personas visionarias, emprendedoras, en su mente solo está proyectado a ganar mucho dinero, y esto es muy beneficioso para la sociedad ya que el dinero se gana ofreciendo un producto o un servicio mientras más dinero piense ganar esto se traduce a que tiene que servir a muchas personas sus productos o servicios y esto es un ciclo que todos ganan gana el cliente, gana el vendedor, gana el estado al recibir impuestos, gana la educación porque con los impuestos se financia la educación, salud etc.

Por último, destacar que la economía nacional también obtendrá beneficios al contar con una sociedad educada financieramente, preparado para tomar las mejores decisiones en el control de su vida y la generación de mayores rendimientos individuales se traducirán en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía.

2.1.6.2 DESVENTAJAS

<http://hidalgo.milenio.com/cdb/doc/impreso/9038839>

“La carencia de conocimientos básicos de lectura, escritura y matemáticas. Su total erradicación ha sido fijada como un objetivo a nivel global para eliminar las desventajas sociales, políticas y económicas a las que se enfrentan los analfabetos y estén en condiciones de acceder a mejores oportunidades para su desarrollo”.

Luego de analizar esta información casi coinciden con mis análisis, puedo describir de la siguiente forma:

-En la actualidad no existe una política del estado en la educación para erradicar el analfabetismo financiero desde la educación inicial, esto trae como consecuencia una sociedad consumidora en el ámbito material, intelectual, tecnológico etc.

-En nuestro país en declaraciones recientes del superintendente de Bancos y Seguros puso en alerta que no existe una cultura de educación financiera refiriéndose que algunos ciudadanos depositan su dinero en Bancos con problemas de liquidez.

-Esto trae como consecuencia fenómenos negativos para las personas, como la pérdida de oportunidades de inversión, un endeudamiento excesivo, la ausencia de ahorro y la necesidad de acudir a fuentes informales de financiamiento.

-Desafortunadamente una mayor parte de la población se muestra desinteresada por formarse en temas financieros aduciendo de antemano que son conceptos muy complejos, que van dirigidos hacia un determinado grupo de personas.

2.1.7 EL ANALFABETISMO FINANCIERO EN EL HOGAR

Cuando una nueva pareja se juntan para convivir aparece el hogar que está compuesto por una casa sea propia o arrendada, el esposo y la esposa con sus hijos, a consecuencia de esta unión se tiene que salir a trabajar para el sustento del hogar no importa de donde venga el dinero pero el grave problema se origina aquí ya que tiene que asumir algunas responsabilidades económicas, en las escuelas no nos han enseñado como hacer una proyección de gastos personales, familiares, un plan de vida, administración financiera para el hogar, como ponernos metas financieras etc. Muchas veces nos planteamos algunas preguntas básicas tales como;

¿Qué es un gasto y que es una inversión?

¿Cuál es la diferencia entre un activo y un pasivo?

¿Cuál es la diferencia entre actividad y productividad?

¿Cuál es la diferencia ente una comodidad y una necesidad?

¿Qué es mejor trabajar por un sueldo o por una utilidad?

2.1.8 EL PRESUPUESTO FAMILIAR

Es un documento que ayuda a administrar eficientemente los ingresos y gastos a fin de llegar el fin de mes con un saldo positivo.

Su objetivo es tener un mayor control de sus gastos.

2.1.8.1 IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO FAMILIAR

Con una buena planificación del presupuesto familiar nos permite conocer, organizar, controlar y ahorrar el dinero que le sobra y así prevenir cualquier emergencia que pondría en riesgo a nuestra familia.

También nos previene de posibles crisis económicas al llevar el control efectivo de las finanzas familiares, logrando una estabilidad económica.

Con una buena planificación del presupuesto nos permite lograr nuestras metas financieras a mediano y largo plazo dándonos una seguridad financiera para nuestro retiro o jubilación.

2.1.8.2 ELEMENTOS DEL PRESUPUESTO FAMILIAR

- A) Ingresos fijos.- Se refiere al dinero que gana una persona de una actividad laboral habitual, ya sea en relación con dependencia o independiente.
- B) Ingresos variables.- Son los que obtiene de forma esporádica como un ingreso adicional extra.
- C) Gastos fijos.- Son obligaciones económicas permanentes que están fijados sus montos en fechas establecidas.
- D) Gastos variables.- Son los gastos que pueden variar por el monto, el tiempo y la frecuencia, además se presentan como imprevistos.

2.1.8.3 TIPOS DE PRESUPUESTOS

Tipos de presupuestos Gustavo Rodríguez (pág. 2)

- A) A corto plazo.- Se refiere al tiempo que dura la planificación puede durar un año calendario esto se puede adaptar en una economía un poco inestable.

- B) A largo plazo.- Son los presupuestos de los planes que se proyectan a más de 5 años, esto es posible tomando como referencia los resultados y las experiencias del primer año, esto es más usados por los presupuestos del Estado y de las grandes empresas.

- C) Presupuesto del Sector Público.- Es cuando encontramos los ingresos, gastos de los programas de organismos y entidades oficiales que se denomina el Presupuesto del Estado.

- D) Presupuesto del Sector Privado.- Son usados por las empresas particulares denominados “Presupuestos empresariales”.

- E) Presupuesto en Base Cero.- Se refiere al costeo de actividades base cero, es muy exigente ya que cada actividad tiene que estar justificado.

2.1.8.4 CLASIFICACIÓN DEL PRESUPUESTO

- A) Rígidos, estáticos, fijos o asignados.- Se elaboran para un solo nivel de actividad no permite realizar los ajustes necesarios ocasionados por las variaciones esto se dio origen y su uso en el sector público.

- B) Flexibles o variables.- Se elaboran para diferentes niveles de actividad y son capaces de adaptarse a las circunstancias en cualquier momento, es usado frecuentemente en los gastos administrativos, ventas y costos.

2.1.8.5 PASOS PARA ELABORAR UN PRESUPUESTO FAMILIAR

Existen 6 pasos recomendables para elaborar un presupuesto familiar que consiste en el siguiente que detallamos a continuación;

1. Recopile todas sus notas de ventas, facturas, rol de pago etc. (De 3 meses)
2. Tome un lápiz, un papel y calculadora
3. Anote sus ingresos fijos, variables y extras
4. Anote sus gastos fijos variables y extras
5. Fije una meta de ahorro
6. Evalúe el resultado y repita el ejercicio al siguiente mes.

2.1.8.6 MODELO DE UN PRESUPUESTO FAMILIAR

Fecha:

Responsable:

Firma:

Tabla 1 Presupuesto familiar

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Egresos o gastos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Fijos				Gasto imposible de evitar Fijos			
Mi sueldo				Alimentación			
Sueldo de la esposa				Compras de alimentos			
Pensiones de jubilación				Pensiones alimenticias			
Otros ingresos fijos				Restaurantes			
				Salud			
				Honorarios profesionales de salud			
Variables				Servicios de salud			
Horas extras				Medicinas y otros			
Comisiones				Medicina prepagada y prima de seguro médico			
Inversiones				Deducible del seguro			
				vivienda			
				Arriendo			
				Intereses préstamo hipotecario			
Extras				Impuesto predial			
Trabajos independientes				Educación			
Colaboraciones				Matricula y pensión			
Premios				Útiles y textos escolares			
				Educación para discapacitados			
				Cuidado infantil			
				Uniformes			
				Vestimenta			
				Ropa en general			
				Luz			
				Agua			

				Impuestos			
				Gastos fijos que se puede evitar			
				Mensualidad del televisor			
				Planes de celulares			
				Internet			
				Tele cable			
				Gastos variables			
				Limpieza			
				Gastos automóvil			
				Recreación			
				Teléfono			
				Celular			
				Extras			
				Donación			
				Apuestas			
				Regalos			
				Borracheras			
				Vicios			
				Las citas			
Total de ingresos				Total de gastos			
				Ingresos - gastos = \$	saldo		

Elaborado por: Hugo Janeta

Nota: Los gastos de alimentación, salud, vivienda, educación y vestimenta son gastos personales considerados por el Servicio de Rentas Internas.

2.1.9 EL ANALFABETISMO FINANCIERO Y EL PROCESO EDUCATIVO

El analfabetismo financiero influye directamente en todo el proceso educativo de la vida de una persona, en la cual empieza desde el ingreso a la educación inicial hasta su PhD, maestrías etc.

El factor económico para la educación hace la diferencia entre una persona analfabeta y un profesional, pero no hace la diferencia entre un adinerado y un mendigo.

2.1.10 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL COMERCIO ECONÓMICO EL TRUEQUE

Es el intercambio de productos con una característica con otro nuevo producto de otras características, como también puede ser en servicios.

Estos fueron los primeros sistemas de comercio practicado en la antigüedad y nació de la necesidad de sobrevivencia de la población humana, el intercambio se hizo obligatorio e indispensable debido a muchos factores como:

La tierra.- Existen tierras productivas y no productivas para la agricultura.

El clima.- Existen climas favorables y no favorable para la agricultura.

El agua.- Existe agua dulce y agua salada

Los recursos naturales.- Existen lugares muy ricos y muy pobres en recursos.

Estos y otros factores han contribuido al intercambio de productos alimenticios con otros productos alimenticios, también productos alimenticios con materiales, joyas y objetos de valor.

Esta actividad fue legal hasta que se descubriera el oro y se inventara el papel moneda, todos estos antecedentes dio origen al comercio que en la actualidad conocemos.

2.1.10.1 EL COMERCIO ECONÓMICO

¿Qué es el comercio económico?

Es una actividad laboral económica legal que ofrece productos o servicios hacia un mercado consumidor.

¿Qué es el comerciante?

Es la persona que hace del comercio su profesión habitual.

Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporación.

“El comercio es una importante actividad económica en todos los países del mundo. Surgió cuando algunas personas producían más de lo que necesitaban y, sin embargo, carecían de otros productos básicos. Acudían a mercados locales, y allí comenzaron a intercambiar sus sobrantes con otras personas, es decir, a practicar el trueque: daban el bien que les sobraba a cambio de recibir otro bien que no tenían, sin recibir dinero a cambio”.

2.1.10.2 TIPOS DE COMERCIOS ECONÓMICOS

1.- Comercio al por mayor.- Los comerciantes mayoristas adquieren grandes cantidades de mercancía directamente de los productores. Después la venden en pequeñas cantidades a otros comerciantes, nunca al pequeño consumidor.

2.- Comercio al por menor.- El comerciante minorista compra la mercancía a los mayoristas y después la vende directamente al consumidor.

2.1.10.3 FORMAS DE COMERCIALIZAR

1. El comercio interior.- Son todas las compras y las ventas que realiza dentro de las fronteras de un país o de una región.

2. El comercio exterior.- Son todas las compras y las ventas que realiza un país o región con el resto del mundo.

Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporación.

“Las exportaciones son los productos que se venden a otros países o regiones. Las importaciones son los productos que compran un país o una región. La diferencia entre importaciones y exportaciones nos da la balanza comercial de un país: es positiva cuando se vende más de lo que se compra, y negativa si se importa más de lo que se exporta”.

2.1.11 EL DINERO

El dinero es cualquier material que tiene un valor económico, legalizado por un gobierno mediante leyes y acuerdos internacionales.

<http://definicion.de/dinero/>

“El dinero es un medio de intercambio, por lo general en forma de billetes y monedas, que es aceptado por una sociedad para el pago de bienes, servicios y todo tipo de obligaciones. Su origen etimológico nos lleva al vocablo latino *denarius*, que era el nombre de la moneda que utilizaban los romanos”.

2.1.11.1 IMPORTANCIA DEL DINERO

Debemos tener en cuenta que el dinero es solo un gran invento muy ingenioso por una persona, pero mientras existan los grandes intereses de los que controlan este modelo económico viviremos en una dependencia y nos toca aceptar como un medidor de la riqueza y poder se dice en el mundo capitalista que uno vale lo que tiene o sea si tengo más dinero valgo más en termino económico y si no tengo dinero no valgo nada en termino de dinero, pero no confundamos el valor como persona con el valor económico de una persona.

El dinero es muy importante en la vida que lo necesitamos desde que nacemos hasta que morimos.

<http://www.portada.com/que/cual-es-la-importancia-del-dinero/C0kmrtFeEeGkieOogGFR8g>

“Las funciones del dinero como medio de cambio y medida del valor facilitan el intercambio de bienes y servicios y la especialización de la producción. Sin la utilización del dinero el comercio se reduciría al trueque o intercambio directo de un bien por otro; éste era el método utilizado por la gente primitiva y, de hecho, el trueque se sigue empleando en algunos lugares. En una economía de trueque, una persona que tiene algo con lo que comerciar ha de encontrar a otra persona que quiera eso mismo y que tenga algo aceptable para ofrecerle a cambio. Por lo tanto, el dinero se considera como la pieza clave de la vida económica moderna”

2.1.11.2 CARACTERÍSTICAS DEL DINERO

<http://www.portada.com/que/cual-es-la-importancia-del-dinero/C0kmrtFeEeGkieOogGFR8g>

“Las características que debe cubrir el dinero para ser considerado como tal, son:

- A) **Aceptación universal.** - El dinero tiene que ser un bien deseable por todos.

- B) **Fácil de transportar.** - Que acumule mucho valor en poco peso y que no requiera recipientes frágiles.

- C) **Divisible.** - Que sirva para adquirir bienes caros y baratos y que pueda ser fraccionada sin perder su valor.

- D) **Incorruptible.** - Es la característica que ha resultado ser más fácil de conseguir, que no se pierda valor con el paso del tiempo”.

2.1.11.3 CLASIFICACIÓN DEL DINERO

<http://andrescusi.blogspot.com/2012/07/el-dinero-concepto-clasificacion.html>

Son las especies que han servido para expresar el dinero (evolución), pudiendo distinguirse las siguientes:

- A) **Dinero mercancía (El trueque).**- En esta etapa el bien que sirvió como dinero tenía en sí un valor intrínseco y se utilizó para uso o consumo final, fue la forma primitiva de las especies monetarias que terminaron la economía del trueque.

El tabaco, el cacao y la sal son ejemplos significativos utilizados por nuestros aborígenes. Igualmente el ganado fue por mucho tiempo el dinero de los antiguos romanos.

- B) **Dinero metálico (La moneda).**- En esta época el dinero se expresó en especies metálicas y la moneda adquirió su verdadera naturaleza. El día en que se eligió fue aceptado como representativo del dinero, no porque era deseable por sí

mismo, sino porque de acuerdo a sus características tuvo aceptación general por la comunidad como especie monetaria.

El bronce y los metales sirvieron para fabricar (acuñar) las monedas basándose en su belleza, su materialidad, su incorruptibilidad y su escasez que le daba el atributo de garantizar su poder de cambio más o menos constante.

C) Dinero signo o fiduciario (El billete).- El desenvolvimiento del intercambio en la comunidad fue cada vez más creciente y la cantidad de moneda metálica existente no fue suficiente para abastecer los requerimientos de la economía.

Ello ocasionó que para abastecer a la comunidad tuvieron que hacerse aleaciones con otros metales en los cuales la cantidad de metal precioso era cada vez menor, perdiendo la moneda su valor intrínseco y aplicándose la llamada “ley de Gresham”, en virtud de la cual en los países, dos monedas legales están en circulación, la moneda mala le quita siempre el puesto a la buena y esta última desaparece.

D) Dinero bancario (El cheque).- La intervención del estado en la edición de los billetes y en la acuñación de monedas exigió la creación de organismos estatales (Banco Central) que se encargaron de esta función de oferta primaria de dinero con carácter de monopolio.

Como consecuencia de ese depósito, los Bancos entregaron a sus clientes un talonario de títulos con los cuales podían retirar las especies monetarias cuando quisiera. Además con ella se podían intercambiar bienes y servicios porque son representativos de especies monetarias y los Bancos mantienen en sus bóvedas. Ésos títulos son los que se han venido en forma generalizada como cheques.

E) Dinero electrónico (La tarjeta de crédito).- Mediante esta modalidad, la comunidad realiza todos sus pagos para el intercambio de bienes y servicios, sin la necesidad de manejar especies monetarias (monedas, billetes, cheques), sino simplemente usan una tarjeta de ciertas características que será recibida por un

terminal de computadora quien aceptará o rechazará el pago de la transacción que se pretenda hacer, según tenga o no, en la memoria del computador dinero a su favor; previa suscripción de una orden de pago conforme a la capacidad del pago del deudor.

2.1.11.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL DINERO

Tabla 2 Ventajas y desventajas del dinero

Ventajas	Desventajas
Es un medidor de la riqueza.	Es un medidor de la pobreza.
El dinero en buenas manos ayuda a la paz social.	El dinero en malas manos financia el terrorismo.
Cuando tienes dinero prestas a un amigo.	A veces cuando prestas dinero y no te pagan te ganas un enemigo.
Cuando ganas mucho dinero te haces una persona muy importante.	Los delincuentes secuestran a las personas más importantes.

Elaborado por: Hugo Janeta

2.1.11.5 FUNCIONES DEL DINERO

<http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20110113201701AAiUZPG>

1. Facilitar el intercambio de mercaderías.- Por tratarse de un bien convencional de aceptación general y garantizada por el estado.
2. Actuar como unidad de cuenta.- Es decir, expresar en determinadas unidades los valores que ya poseen las cosas.
3. Patrón monetario.- Regulación de la cantidad de dinero en circulación en una economía, a través de una paridad fija con otro elemento central que lo respalda, que puede ser un metal precioso o una divisa fuerte de aceptación generalizada a nivel internacional para todo tipo de transacciones comerciales.

4. Reserva de valor.- En una hipotética economía de trueque, las personas cambian mercancías por otras.
5. Medio de transferencia del poder adquisitivo.- Cuando una persona otorga un crédito a otra, le está transfiriendo capacidad de compra por un tiempo determinado.
6. Medio de pago de las obligaciones monetarias.- Las obligaciones de dar una cierta suma de dinero, se cancelan entregando esa cantidad monetaria.
7. Instrumento de política económica.- Las autoridades monetarias pueden influir en la economía regulando la cantidad de circulante, los créditos bancarios, etc.; de esta manera, se influye en la estructura productiva, en las inversiones, en el poder adquisitivo de la población.

2.1.12 EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero es el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit.

La transformación de los activos financieros emitidos por las unidades inversoras en activos financieros indirectos, más las demandas de los ahorradores, es en lo que consiste la canalización.

Esto se realiza principalmente por la no coincidencia entre unidades con déficit y unidades con superávit, o sea ahorrador e inversor. Del mismo modo que los deseos de los inversores y ahorradores son distintos, los intermediarios han de transformar estos activos para que sean más aptos a los últimos.

La eficiencia de esta transformación será mayor cuanto mayor sea el flujo de recursos de ahorro dirigidos hacia la inversión.

En las distintas unidades económicas se posicionen como excedentarias o deficitarias podrá ser debido a razones como: la riqueza, la renta actual y la esperada, la posición social, si son unidades familiares o no lo son, la situación económica general del país y los tipos de interés (las variaciones de estos puede dar lugar a cambios en los comportamientos en las unidades de gasto).

2.2 EL PROCESO EDUCATIVO

Es el conjunto integrado de la estructura de nivel institucional que se compone por la Educación General Básica, Bachillerato General Unificado y Universidad que permite la enseñanza-aprendizaje en el país.

<http://definicion.de/educacion/>

“El proceso educativo se materializa en una serie de habilidades y valores, que producen cambios intelectuales, emocionales y sociales en el individuo. De acuerdo al grado de concienciación alcanzado, estos valores pueden durar toda la vida o sólo un cierto periodo de tiempo”.

El proceso educativo es una experiencia único es un ciclo de vida organizado y con un solo objetivo de educar para prepararnos para la vida adulta y ser ciudadanos de bien.

En el Ecuador la educación está reglamentada por el Ministerio de Educación, dividida en educación fiscal, fisco misional, municipal, y particular; laica o religiosa, hispana o bilingüe intercultural. La educación pública es laica en todos sus niveles, obligatoria y gratuita hasta el bachillerato.

Por otra parte la enseñanza, tiene dos regímenes, costa y sierra.

La Educación Inicial o Preescolar.- Es el proceso al desarrollo integral de niños y niñas menores de 5 años, y tiene como objetivo potenciar su aprendizaje y promover su bienestar sus experiencias significativas y oportunas que se dan en ambientes estimulantes, saludables y seguros.

Corresponde desde los 3 hasta los 5 años de edad del niño/a esta no es obligatoria en la educación ecuatoriana. Se subdivide en dos niveles, el primero engloba al alumnado de 3-4 años; y el segundo, a alumnos de 4-5 años.

El Ministerio de Educación, con el Proyecto Educación Inicial de Calidad con Calidez, trabaja en pro del desarrollo integral de niños y niñas menores de 5 años, promueve su aprendizaje, apoya su salud, nutrición y promueve la inclusión, la interculturalidad, el respeto y cuidado de la naturaleza.

Educación General Básica.- La E.G.B tiene como fin desarrollar las capacidades, habilidades, destrezas y competencias de los niños/as y adolescentes desde los 5 años de edad en adelante hasta continuar los estudios de Bachillerato.

Está compuesta por diez años de atención obligatoria que se quiere reforzar, ampliar y profundizar las capacidades y competencias adquiridas en la etapa anterior y se introducen las disciplinas básicas.

El nivel de Educación General Básica se divide en 4 subniveles:

Tabla 3 Niveles de Educación General Básica

Niveles	Grado de E.G.B	Edad
Preparatoria	1	5 años
Básica Elemental	2, 3 y 4	6 a 8 años
Básica Media	5, 6 y 7	9 a 11 años
Básica Superior	8, 9 y 10	12 a 14 años

Elaborado por: Hugo Janeta

Aunque las edades estipuladas son las sugeridas para la educación en cada nivel, no se puede negar el acceso del estudiante a un grado o curso por su edad.

En casos de repetición de un curso escolar, necesidades educativas especiales, jóvenes y adultos con educación inconclusa se debe aceptar su edad, a los estudiantes en el grado que corresponda según los cursos que haya aprobado y su nivel de aprendizaje.

La metodología se basa en el tratamiento de las asignaturas básicas de manera que faciliten a adquisición y comprensión del conocimiento en otros campos.

La cantidad de alumnos por aula es de 17. Con respecto a la jornada lectiva, ésta consta de un total de 35 horas semanales desde segundo a séptimo de E.G.B. entre asignaturas obligatorias (30h) y actividades adicionales (5h), con un total de 7 horas diarias.

Para los alumnos de octavo a décimo de E.G.B. las jornadas lectivas son de 7 horas diarias, de las cuales todas se destinan a asignaturas obligatorias, constituyendo también 35h semanales.

La evaluación pretende ser permanente, sistemática y científica y tiene como finalidades el diagnosticar la situación de aprendizaje del estudiante y lograr mejoras en su formación a través del estímulo, de acuerdo con el desarrollo del aprendizaje y la capacidad individual de cada estudiante.

La calificación quimestral de cada área es la media de las evaluaciones parciales, previas al examen quimestral. La calificación anual, por área es el promedio de las calificaciones quimestrales.

Para obtener el certificado de haber alcanzado la titulación de E.G.B., la Dirección Provincial de Educación debe aprobar la certificación que da la primera autoridad del establecimiento junto con el informe del desarrollo psicológico, motriz y social alcanzado por el niño, constituyendo un requisito para acceder al siguiente nivel.

Los jóvenes que concluyen los estudios de la Educación General Básica serán ciudadanos capaces de:

- Convivir y participar activamente en una sociedad intercultural y plurinacional.
- Sentirse orgullosos de ser ecuatorianos, valorar la identidad cultural nacional, los símbolos y valores que caracterizan a la sociedad ecuatoriana.

- Disfrutar de la lectura y leer de una manera crítica y creativa.
- Demostrar un pensamiento lógico, crítico y creativo en el análisis y resolución eficaz de problemas de la realidad cotidiana.
- Valorar y proteger la salud humana en sus aspectos físicos, psicológicos y sexuales.
- Preservar la naturaleza y contribuir a su cuidado y conservación.
- Solucionar problemas de la vida cotidiana a partir de la aplicación de lo comprendido en las disciplinas del currículo.
- Producir textos que reflejen su comprensión del Ecuador y el mundo contemporáneo a través de su conocimiento de las disciplinas del currículo.
- Aplicar las tecnologías en la comunicación, en la solución de problemas prácticos, en la investigación, en el ejercicio de actividades académicas, etc.
- Interpretar y aplicar a un nivel básico un idioma extranjero en situaciones comunes de comunicación.
- Hacer buen uso del tiempo libre en actividades culturales, deportivas, artísticas y recreativas que los lleven a relacionarse con los demás y su entorno, como seres humanos responsables, solidarios y proactivos.
- Demostrar sensibilidad y comprensión de obras artísticas de diferentes estilos y técnicas, potenciando el gusto estético.

El Bachillerato.- Es la especialización que se realiza después de los 10 años de educación básica y antes de la educación superior, estas pueden ser: físico-matemático, químico-biólogo, ciencias sociales y arte.

Se denominan desde 1º a 3º año. El estudiante se gradúa entonces con el nombre de bachiller en su especialización.

A partir del 2011 se eliminan las especializaciones mencionadas, creando el actual Bachillerato General Unificado.

El principal objetivo del nuevo Bachillerato es proporcionar una formación general y una preparación interdisciplinaria para así poder guiarlas para la elaboración de proyectos de vida y para integrarse a las sociedad como seres humanos responsables, críticos y solidarios.

El alumnado debe cursar una serie de asignaturas comunes a todos los tipos de Bachillerato y pueden optar a una de las opciones siguientes:

- **Bachillerato en ciencias:** En el que además de las asignaturas comunes, se ofrece una formación complementaria en áreas científico-humanísticas.
- **Bachillerato técnico:** Además de las asignaturas comunes recibe una formación en áreas técnicas, artesanales, deportivas o artísticas que permitan a las y los estudiantes ingresar al mercado laboral en actividades de emprendimiento social o económico.

La justificación ante la necesidad de un Bachillerato Unificado alude a que es la única manera de garantizar la igualdad a todos los bachilleres y a la vez aumentar las opciones de pos graduación.

Una vez que los alumnos finalizan los estudios reciben el Título de Bachiller de la República del Ecuador. Y en caso de que hayan hecho algún Bachillerato Técnico se especifica la figura profesional cursada por el estudiante en la institución educativa. Este Título les otorgará próximamente (en 2014) el acceso directo a la Universidad.

En el Bachillerato General Unificado, el papel del docente viene a ser el de un guía que orienta al estudiante en su aprendizaje. Su rol es definir objetivos de aprendizaje, ofrecer a los estudiantes experiencias de aprendizaje que les permitan alcanzar los objetivos (lo que incluye recursos y materiales), y realizar un proceso de evaluación (que incluye la autoevaluación) para mejorar la enseñanza-aprendizaje. Por tanto, el estudiante es el protagonista de su propio aprendizaje, es decir, debe construir, investigar, hacer, actuar, experimentar y satisfacer su curiosidad para aprender.

Abanderados.- Todos los establecimientos educativos del país que ofrecen bachillerato, seleccionan una vez al año, entre todos los estudiantes de tercer año, al Abanderado/a del Pabellón Nacional con sus dos escoltas, Posta estandarte del Cantón o de la Ciudad, y sus escoltas; y al Portaestandarte del Plantel, con sus respectivos dos escoltas.

Estas distinciones corresponden a los nueve estudiantes de Tercer año de Bachillerato Técnico o en Ciencias, que hayan logrado los más altos puntajes en el promedio de las notas finales de aprovechamiento de 2do de básica a 2do año de Bachillerato.

Estructura de nivel institucional

Tabla 4 Nivel Institucional

Edad	Años	Nivel Institucional
5 a 14	1 a 10 años	Educación General Básica
15 a 16 16 a 17 17 a 18	1 a 3 años	Bachillerato General Unificado
19 20 21 22	1 a 4 años	Universidad/ educación profesional

Fuente: Ministerio de Educación

El Sistema de Información del Ministerio de Educación.- Es conocido como SIME, es el sistema creado para que profesores ecuatorianos se postulen a docentes de las diferentes unidades educativas, asesor y auditor educativo, así como también se pueden postular a director y rector de los planteles educativos. Los módulos que ofrece son:

- Recursos humanos.
- Procesos administrativos.

- Formación docente.
- Instituciones educativas.
- Gestión educativa.

2.2.1 IMPORTANCIA DEL PROCESO EDUCATIVO

El docente se convierte en la persona más influyente e importante que impacta en la formación de la vida del estudiante en todo el proceso educativo.

<http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-De-La-Observaci%C3%B3n-En/1804568.html>

“Como docentes es necesario conocer no solo el proceso de enseñanza-aprendizaje sino también el ámbito escolar así como al alumnado y su globalidad. Una de las tareas más importantes para el docente es la observación ya que a través de ella se da cuenta de lo que pasa alrededor de su ámbito escolar, de sus alumnos y de las cosas que el realiza con los docentes. El docente está expuesto diariamente a numerosos alumnos cada uno con características y problemas diferentes es decir información que el docente capta a través de la observación y el análisis e interpretación de datos obtenidos”.

Es muy importante estar actualizado en el ámbito educativo ya que esto nos permite actuar legalmente, minimizar recursos y tiempo, como también debemos estar más interesados en ayudar en todo el proceso educativo de los estudiantes mediante la observación anticipada a buscar soluciones a los problemas del día a día en el proceso educativo.

2.2.2 CONDICIONES DEL PROCESO EDUCATIVO

Las condiciones es un aspecto muy importante ya que se refiere desde la buena estructura física de una institución educativa hasta las realidades de las condiciones de un estudiante ya sea en lo económico, logístico y personales en el caso de un estudiante con discapacidad física para estudiar se debe tomar muy en cuenta estas condiciones para dar un trato especial.

<http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=130336>

“Organizar un ambiente estructurado que estimule el aprendizaje, se ha definido como una competencia funcional que se refiere a la capacidad para crear un buen clima de

trabajo y administrar, tanto el espacio como las relaciones interpersonales, con el objetivo de que los estudiantes se sientan motivados e interesados en aprender”.

2.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO EDUCATIVO

A) Calidad.- Las Unidades Educativas del Milenio proporcionarán la oferta educativa que complementen las necesidades de la comunidad, la oferta podrá cubrir la Educación General Básica y Bachillerato, ya sea con cobertura propia o mediante instituciones “anexas”. Gracias a su carácter experimental, las Unidades Educativas del Milenio elaboran su Plan Educativo Institucional de forma participativa, y respetan así las características culturales, sociales y económicas.

Procesos que se desarrollan para alcanzar el mejoramiento pedagógico:

1. Construcción participativa del Plan Educativo Institucional Comunitario.
2. Jornadas de socialización del Plan Educativo Institucional de la CEMIL.
3. Ejecución de planes de mejora de la Comunidad Educativa del Milenio.
4. Proyectos de emprendimiento de las Unidades Educativas del Milenio.
5. Integración con la comunidad.
6. Uso de las tecnologías en el proceso de aprendizaje.

B) Tecnología.- Las Unidades Educativas del Milenio incorporan elementos modernos de tecnología de la información en el proceso de enseñanza-aprendizaje, éstas utilizan la tecnología como un medio para potenciar la educación desde las etapas más tempranas de desarrollo.

C) Integración con la comunidad.- Las Unidades Educativas del Milenio forman parte de un Plan Educativo Institucional que contempla una perspectiva estratégica, el cual incorpora articuladamente a los padres de familia, la comunidad y diversos sectores sociales, productivos, culturales, deportivos, entre otros.

D) Infraestructura.- El diseño arquitectónico considera características etnográficas de su zona de influencia y la accesibilidad para las personas con discapacidades.

De acuerdo a la malla curricular, goza de aulas con ambientes temáticos, equipamiento moderno, bibliotecas comunitarias, laboratorios, canchas deportivas y espacios culturales.

2.2.4 VENTAJA DEL PROCESO EDUCATIVO

La Educación Inclusiva

Es el derecho que tiene todo niño de recibir una educación de calidad sin importar la capacidad o discapacidad. Como lo establece el Estatuto de Salamanca (1994), las escuelas deben incluir a los niños sin importar las condiciones que tengan, ya sean físico, intelectual, social, emocional, lingüístico o cualquier etc.

Debe incluir niños con discapacidades, superdotados, niños de la calle, niños de poblaciones remotas, niños de etnias o minorías culturales, y niños de situaciones en desventaja o grupos marginados.

El Estatuto de Salamanca fue creado por la UNESCO en 1994 para fomentar e impulsar la inclusión en varios países, Ecuador fue uno de los países que firmó el estatuto y se comprometió para brindar una educación inclusiva a los niños, niñas y adolescentes del país.

La inclusión forma parte de dos procesos, es el incremento de la participación de los estudiantes en las escuelas regulares y en comunidad, pero a la misma vez es el proceso de reducir la exclusión de los estudiantes de las mismas.

Inclusión es enfocarse hacia una planificación concreta de cómo adaptar y adecuar a las escuelas para que puedan ser instituciones que brinden una atención adecuada a la diversidad.

Los beneficios que se pueden observar al implementar la inclusión en las escuelas son en el ámbito social, emocional y académico.

Al impulsar la inclusión desde las escuelas se fomenta la inclusión en sociedad. Los estudiantes que asisten a escuelas inclusivas salen con una mentalidad abierta, valores marcados, dispuestos a ver y tratar a todos por igual.

Los aspectos positivos de la inclusión para los niños son:

- Los estudiantes se sienten en igualdad de condiciones.
- Surgimiento de respeto por las diferencias.
- Se comparten experiencias dentro y fuera del aula.
- Crece la tolerancia y aceptación hacia las diferencias.

2.2.5 COMPONENTES DEL PROCESO EDUCATIVO

[http://www.ecured.cu/index.php/Componentes del proceso docente educativo.](http://www.ecured.cu/index.php/Componentes_del_proceso_docente_educativo)

“El componente es un elemento esencial del objeto, del proceso que, en su ordenamiento, en relación con otros componentes, conforma su estructura. La integración de todos los componentes da lugar al sistema, en este caso al proceso de enseñanza aprendizaje. Mientras el componente es una parte del proceso, que para que exista se requiere de la presencia de todos ellos; la propiedad se expresa a través de la totalidad del proceso: la función o las cualidades de los niveles de asimilación y de profundidad”.

Desde mi punto de vista los componentes dan forma a la estructura de todo el sistema educativo en los tres niveles;

2.2.5.1 EL PRIMER NIVEL O MACRO.- Hace referencia a las políticas del estado, plasmado en el currículo vigente, allí se encuentran los objetivos, que el día de hoy se llama, reforma curricular consensuada, que se trabaja desde el año 1996, y actualizada y fortalecida en el año 2010, que cumple con la ejecución del Plan Decenal de Educación.

2.2.5.2 EL SEGUNDO NIVEL O MESO.- Hace referencia a la planificación institucional, allí se encuentran plasmadas las políticas, fundamentos, modelos pedagógicos y curriculares de la educación, el ejemplo es la planificación del PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL, con todos sus componentes es decir el aspecto administrativo y curricular incorporado el Proyecto Curricular Institucional.

2.2.5.3 EL TERCER NIVEL O MICRO.- Se expresa la planificación micro curricular elaborando los instrumentos curriculares que se trabaja en el aula de clase. Hoy se planifica los bloques con las destrezas con criterios de desempeño, proyecto de aula y planes de clases.

2.2.6 ELEMENTOS DEL PROCESO EDUCATIVO

Estudiantes.- Son las personas que buscan aprender y acreditar los aprendizajes obtenidos y se organizan en forma individual o grupal y en diferentes edades.

Trayectoria curricular.- Es la descripción del orden en que deben lograrse los aprendizajes definidos para el nivel educativo específico.

Mediación docente.- Es la intervención de un profesional con el objeto de apoyar y propiciar el nivel de aprendizaje del estudiante.

Mediación digital.- Es el uso de la tecnología de la información y comunicación para el estudio.

Espacio.- Es el lugar en el cual se realiza la interacción estudiante- docente.

Tiempo.- Son los momentos y periodos que se desarrolla las actividades de aprendizajes establecidos en calendarios y horarios escolares.

Certificación.- Es la emisión de un documento oficial que hace constar que el estudiante logro los aprendizajes establecidos para el nivel educativo.

2.2.7 TIPOS DE PROCESOS EDUCATIVOS

2.2.7.1 PROCESO DE LAS MATRÍCULAS

Ministerio de Educación del Ecuador

Art. 221.- El período de matrículas ordinarias será del quince al treinta de septiembre, en el régimen de sierra; y del quince al treinta de abril, en la costa.

Art. 222.- En los establecimientos de nivel medio, el rector está facultado para conceder hasta tercera matrícula, en el mismo curso.

La cuarta y última, será autorizada por el director provincial, exclusivamente para los cursos del ciclo básico.

Art. 223.- Las matrículas, en los establecimientos particulares de nivel medio, serán legalizadas en los propios planteles por el rector y el secretario.

Art. 224.- Las matrículas extraordinarias se registrarán por las siguientes disposiciones:

a) (Reformado por el Art. 18 del D.E. 2359, R.O. 670, 24-IV-91) En los niveles pre primario y primario, se concederán durante el transcurso del primer período y previa autorización del director del establecimiento;

b) En el nivel medio: extraordinarias, concedidas por el rector, hasta un mes posterior al término de las ordinarias; extraordinarias, con fecha posterior a las señaladas anteriormente, concedidas por la Dirección Provincial de Educación y Cultura respectiva, en los siguientes casos, y siempre que los alumnos estuvieren asistiendo normalmente a clases, desde la iniciación del curso.

2.2.7.2 PROCESO ADMINISTRATIVO

Está constituido por las funciones fundamentales de la administración: planificación, organización, dirección y control, son medios de que se vale el administrador para lograr eficacia y eficiencia en la institución educativa.

En la práctica, las funciones administrativas están íntimamente entrelazadas, ya que una función no se realiza al terminar la otra.

A) Planificación.- Es un proceso que sirve para tomar decisiones que permita determinar acciones y racionalizar recursos para el logro de objetivos.

Sus elementos son.- Objetivos, políticas, estrategias, metas, actividades y recursos.

Sus principios son.- Universalidad, continuidad, flexibilidad, sencillez, uniformidad, previsión, unidad, equilibrio e inherente.

Preguntas de la planificación

¿Qué tiene que hacerse?

¿Dónde se hará el trabajo?

¿Cuándo tiene que hacerse el trabajo?

¿Cómo se hará el trabajo?

¿Por qué debe hacerse el trabajo?

¿Quién va a hacer el trabajo?

Los elementos del proceso administrativo

Las personas.- Es el recurso más importante en toda organización por ende son capacitados continuamente para una administración efectiva en todos los procesos.

Las ideas.- Son valores agregados de una persona capacitada o especializado con vasta experiencia que le permiten tomar decisiones acertadas.

Los recursos.- Se refieren a lo económico y material a ser utilizado para ser posible llevar a cabo el proceso educativo.

Los objetivos.- Es lo que da direccionalidad a cualquier organización permitiendo lograr sus fines hacia sus metas establecidas en tiempo y espacio.

B) Organización.- Es el componente ordenador de proceso administrativo; su papel fundamental es poner en orden los esfuerzos y establecer los diferentes tipos de relaciones.

Bases de la organización

División del trabajo.- Para llevar a efecto se divide en divisiones, unidades, departamentos, áreas etc.

Estructura.- Por lo general contamos con una estructura organizacional y funcional la cual permite visualizar la parte administrativa y operativa de una institución.

Amplitud de control.- Permite realizar la implementación de planes y programas en las fechas establecidos.

Los elementos de la organización;

Factor humano.- Son todas las personas que componen la fuerza laboral para la ejecución de las actividades.

Factor estructural.- Todo proceso cuenta con una estructura organizativa que plantean los lineamientos a ser ejecutados.

Factor material y económico.- Aquí tenemos todo los materiales para operar y el capital económico para invertir.

Los pasos a seguir para organizar son:

Elaborar el manual de funciones.- Consiste en poner todo por escrito las tareas y funciones para asignar las responsabilidades.

Elaborar el manual de procedimientos.- Es describir los procedimientos a seguir del manual de funciones, de esta manera se complementa los procesos de organización.

Elaborar los organigramas.- Un organigrama es una técnica que permite organizar y representar gráficamente cualquier estructura de una organización.

Estos tres elementos constituyen una herramienta que permite la coordinación efectiva, dentro de una institución educativa.

C) Dirección.- Es la fase en que se realizan todas y cada una de las acciones previstas en la planificación para asegurar el logro de objetivos.

Los fundamentos de la dirección

La dirección está dirigido por un jefe.

Tiene una función de liderar el grupo con aceptación y confianza.

Ejercer su influencia diciendo al subordinado que hacer y cómo hacerlo.

Capacidad para lograr objetivos del grupo

D) Control.- Permite al administrador tener la certeza de que realmente se está haciendo lo planificado.

Tipos de evaluación:

A) Evaluación externa.- Es realizado por una persona externa a la institución o sea independiente ya que esto permite ser más objetivo y dar muchas observaciones.

B) Evaluación interna.- Es realizado por un personal de la misma institución que le interesa el buen funcionamiento de centro escolar.

C) Evaluación Institucional.- Es un análisis que se enfoca en las funciones, las divisiones de trabajo, la interrelación entre ellas, y la capacidad de gerencia como equipo.

2.2.7.3 PROCESO DE COORDINACIÓN

A) Determinar que se va a coordinar.

B) Analizar la naturaleza de los elementos a coordinarse.

C) Establecer el tipo de coordinación.

D) Ejecutar y controlar la ejecución.

E) Evaluar los resultados.

2.2.7.4 PROCESO DE ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA EDUCATIVA

UBERTO, Motato. Organización y administración educativa, 1999, UTE

Al llevar a cabo la organización de una empresa se sigue un proceso lógico en la cual se dan las siguientes etapas.

- Análisis de objetivos

-Identificación de actividades.

-Clasificación y agrupación de actividades.

-Asignación de responsabilidades y delegación de autoridad.

-Establecimientos de mecanismos de coordinación del trabajo.

2.3 MARCO INSTITUCIONAL

LA CREACIÓN

Ubicado en la calle 25 de mayo y 7 de agosto, Cantón Shushufindi, Provincia de Sucumbíos, país Ecuador.

Su población es colona, dedicada a realizar trabajos de obreros en las principales compañías petroleras y de palma africana.

El Colegio Nacional Técnico “Shushufindi”, fue creada el 14 de agosto de 1980, mediante resolución N# 1977, con un documento que dice: autorización al Colegio Nacional Mixto sin nombre de Shushufindi, Parroquia limón cocha Cantón Orellana, provincia de Napo el funcionamiento del segundo curso de ciclo básico a partir del año lectivo 1980-1981, existe un oficio formal que redacta lo siguiente:

REPÚBLICA DEL ECUADOR

MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CULTURA

Ofic. # 33271

Sección: DIRECCIÓN NACIONAL DE PLANEACIÓN DE LA EDUCACIÓN

Asunto:

Quito, 15 de agosto de 1.980

N# 1977

CONSIDERANDO:

QUE el Colegio Nacional Técnico Mixto “SIN NOMBRE” de Shushufindi, Parroquia limón cocha Cantón Orellana, provincia de Napo, solicita autorización para el funcionamiento del segundo curso de ciclo básico, a partir del año lectivo 1980-1981.

QUE la Asesoría de la Planificación General de la Educación, en memorándum N#1540 de 25 de julio del año en curso, emite su opinión favorable para el funcionamiento del indicado curso; y, en uso de las atribuciones,

RESUELVE:

AUTORIZAR al Colegio Nacional Técnico Mixto “SIN NOMBRE” de Shushufindi, Parroquia limón cocha Cantón Orellana, provincia de Napo, el funcionamiento del segundo curso de ciclo básico, a partir del año lectivo 1980-1981.

COMUNÍQUESE.- En Quito, a 14 de agosto de 1.980.

F) Lcdo. Carlos Garbay M. f) Dr. Daniel Almeida N.

SUBSECRETARIO DE DIRECTOR NACIONAL DE
EDUCACIÓN Y CULTURA PLANEAMIENTO DE LA EDUCACIÓN

Ángel Ochoa

JEFE DE REGIMEN ESCOLAR DEL NAPO

Es fiel copia del original que reposa en el archivo de régimen escolar de Napo.

MISIÓN

Colegio Nacional Técnico Shushufindi, contribuye al desarrollo fortaleciendo al sistema productivo económico y social en el ámbito local, provincial y nacional, al mejoramiento de las condiciones de vida y trabajo de sus estudiantes, como también a la promoción de un trabajo sustentado en conocimiento y tecnología con un nivel de calificación profesional de acuerdo a las exigencias laborales actuales.

El Colegio desarrolla procesos eficientes de actualización pedagógica enfocada en la investigación técnica y socio cultural, también en el acondicionamiento, adecentamiento de ambiente físico como un perfil de los alumnos y alumnas con valores, actitudes, habilidades y destrezas, una planta docente con un alto perfil profesional enfocados en procesos de enseñanza aprendizaje socio constructivista con una implementación de los recursos didácticos con tecnología moderna.

VISIÓN

Ser una comunidad educativa transformadora que fundamente su accionar en los principios de los valores de unidad, respeto y solidaridad.

La educación técnica estará comprometida con el desarrollo local, provincial y nacional, formando profesionales competentes, eficientes y productivos en la modernización del sistema educativo ecuatoriano, con características innovadores y generadores de emprendedores en la producción, con oportunidades de trabajo dentro y fuera del país.

ORGANIGRAMA

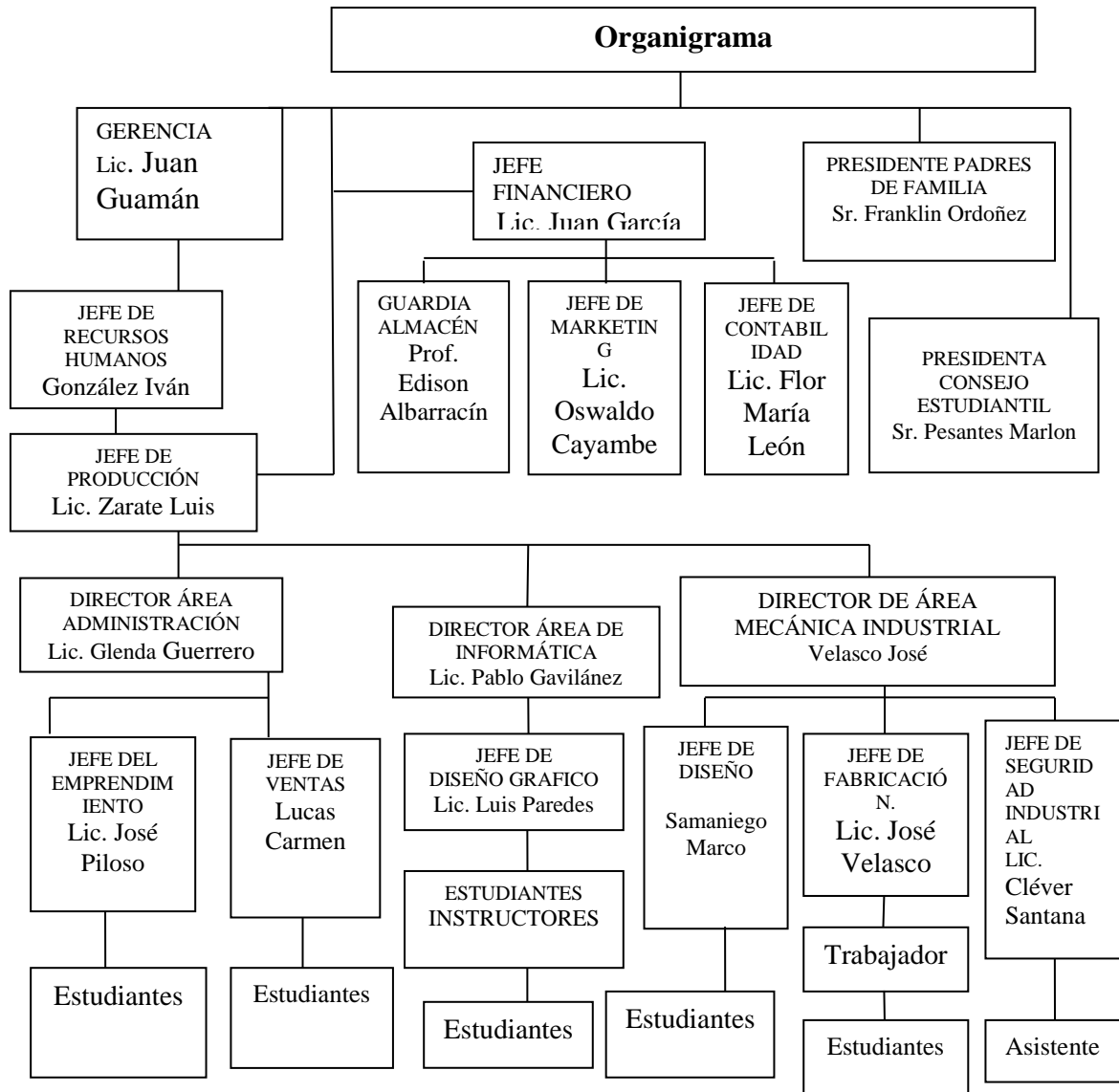


Gráfico 1 Organigrama organizacional

2.4 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Según la Constitución Política del Ecuador en el TÍTULO II- DERECHOS, capítulo segundo Artículo 26 dice;

La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del estado.

Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, la familia y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Art. 28.- La educación responderá al interés público y no estará al servicio de intereses individuales y corporativos.

Se garantizará el acceso universal, permanencia, movilidad e ingreso sin discriminación alguna y la obligatoriedad en el nivel inicial, básico y bachillerato o su equivalente.

La educación pública será universal y laica en todos sus niveles, y gratuita hasta el tercer nivel de educación superior inclusive.

Según el TÍTULO VII- RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR, capítulo primero

Artículo 344 dice;

El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles de educación inicial, básica y bachillerato, y estará articulado con el sistema de educación superior.

El estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulara la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema.

Art. 347.- Será responsabilidad del estado:

7. Erradicar el analfabetismo puro, funcional y digital, y apoyar los procesos de post-alfabetización y educación permanentes para personas adultas, y la superación del rezago educativo.

8. Incorporar las tecnologías de la información y comunicación en el proceso educativo y propiciar el enlace de la enseñanza con las actividades productivas o sociales.

11. Garantizar la participación activa de los estudiantes, familias y docentes en los procesos educativos.

Según el TÍTULO VI- RÉGIMEN DE DESARROLLO, Artículo 283 dice;

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objeto garantizar la producción y la reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrara por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulara de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativas y comunitarios.

Sección sexta, política monetaria, cambiaria, crediticia y financiera Artículo 302 dice;

Las políticas monetarias, crediticia, cambiaria, y financiera tendrán como objetivos:

1. Suministrar los medios de pago necesarios para que el sistema económico opere con eficiencia.

2. Establecer niveles de liquidez global que garanticen adecuados márgenes de seguridad financiera.

4. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivo y activo que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la

balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la constitución.

Art.303.- La formulación de las políticas monetarias, crediticia cambiaria y financiera es facultad exclusiva de la Función Ejecutiva y se instrumentara a través del Banco Central. La ley regulara la circulación de la moneda con poder liberatorio en el territorio ecuatoriano.

La ejecución de la política crediticia y financiera también se ejercerá a través de la banca pública.

El Banco Central es una persona jurídica de derecho público, cuya organización y funcionamiento será establecido por la ley.

Sección octava, sistema financiero Artículo 308 dice.- Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediaran de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable.

Art. 310.- El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientara de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía.

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

los micros, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria.

Según el Capítulo sexto, Artículo 319 dice;

Se reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domesticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivara aquellos que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentara la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art.321.- El Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas públicas, privadas, comunitarias, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental.

Sección tercera, formas de trabajo y su retribución Artículo 325 dice;

El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconoce todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencias o autónomas, con inclusión de labores de auto sustento y cuidado humano, y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

Art.329.- Las jóvenes y los jóvenes tendrán el derecho de ser sujetos activos en la producción, así como en las labores de auto sustento, cuidados familiar e iniciativas comunitarias. Se impulsaran condiciones y oportunidades con este fin.

Se reconocerá y protegerá el trabajo autónomo y por cuenta propia realizado en espacios públicos, permitidos por la ley y otras regulaciones. Se prohíbe toda forma de confiscación de sus productos, materiales o herramienta de trabajo.

Sección quinta, Intercambios económicos y comercio justo Artículo 336 dice;

El Estado impulsara y velara por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurara la transparencia y eficacia en los mercados y fomentara la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante la ley.

Según la sección sexta, ahorro e inversión Artículo 338 dice;

El Estado promoverá y protegerá el ahorro interno como fuente de inversión productiva en el país. Asimismo, generara incentivos al retorno del ahorro y de los bienes de las personas migrantes, y para que el ahorro de las personas y de las diferentes unidades económicas se oriente hacia la inversión productiva de calidad.

2.5 HIPÓTESIS

¿El desconocimiento del manejo financiero familiar por parte de la comunidad educativa, afecta en la culminación del proceso educativo de los niños?

2.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

2.6.1 EL ANALFABETISMO FINANCIERO

Se refiere a las personas que desconocen del funcionamiento básico del sistema financiero, que a la vez sobreviven con problemas económicos.

2.6.2 EL PROCESO EDUCATIVO

Es el conjunto integrado de la estructura de nivel institucional que se compone por la Educación General Básica, Bachillerato General Unificado y Universidad que permite la enseñanza-aprendizaje en el país.

2.7 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM			TÉCNICAS
			E	D	PF	
<p>2.1 Analfabetismo financiero.</p> <p>Se refiere a las personas que desconocen del funcionamiento básico del sistema financiero, que a la vez sobreviven con problemas económicos.</p>	2.1.1 Tipos de analfabetismo	2.1.1.1 Analfabetismo puro	8	8	8	Encuesta
		2.1.1.2 Analfabetismo funcional	8	8	8	
		2.1.1.3 Analfabetismo digital	8	8	8	
		2.1.1.4 Analfabetismo financiero	8	8	8	
	2.1.2 Importancia del estudio de alfabetismo financiero		9	9	9	
	2.1.3 Problemas del analfabetismo financiero	2.1.3.1 Problemas familiares	10	10	10	
		2.1.3.2 Problemas de salud	10	10	10	
		2.1.3.3 Problemas Emocionales	10	10	10	
		2.1.3.4 Problemas migratorios	11	11	11	
		2.1.3.5 Problemas educativos	11	11	11	
		2.1.3.6 Problemas económicos	11	11	11	
	2.1.4 Característica de analfabetismo financiero		13	13	13	
	2.1.5 Componentes de analfabetismo financiero	2.1.5.1 Filosofía de pobreza	13	13	13	
		2.1.5.2 Hábitos de consumo	13	13	13	
		2.1.5.3 Pereza al trabajar	14	14	14	

	2.1.5.4 Pobreza económico familiar	14	14	14
2.1.6 Ventajas y desventajas de analfabetismo financiero en la educación	2.1.6.1 Ventajas	14	14	14
	2.1.6.2 Desventajas	16	16	16
2.1.7 El analfabetismo financiero en el hogar		17	17	17
2.1.8 El presupuesto familiar	2.1.8.1 Importancia del presupuesto familiar	18	18	18
	2.1.8.2 Elementos del presupuesto familiar	18	18	18
	2.1.8.3 Tipos de presupuestos	19	19	19
	2.1.8.4 Clasificación del presupuesto	19	19	19
	2.1.8.5 Pasos para elaborar un presupuesto familiar	20	20	20
	2.1.8.6 Modelo de un presupuesto familiar	21	21	21
2.1.9 El analfabetismo financiero y el proceso educativo		22	22	22
2.1.10 Origen y evolución del comercio económico el trueque	2.1.10.1 El comercio económico	23	23	23
	2.1.10.2 Tipos de comercio económicos	24	24	24
	2.1.10.3 Formas de comercializar	24	24	24
2.1.11 El dinero	2.1.11.1 Importancia del dinero	25	25	25
	2.1.11. 2 Características del dinero	26	26	26
	2.1.11.3 Clasificación del dinero	26	26	26
	2.1.11.4 Ventajas y desventajas del dinero	28	28	28

		2.1.11.5 Funciones del dinero	28	28	28		
		2.1.12 El sistema financiero	29	29	29		
2.2 Proceso educativo. Es el conjunto integrado de la estructura de nivel institucional que se compone por la Educación General Básica, Bachillerato General Unificado y Universidad que permite la enseñanza-aprendizaje en el país.		2.2.1 Importancia del proceso educativo	36	36	36		
		2.2.2 Condiciones del proceso educativo	37	37	37		
		2.2.3 Características del proceso educativo	37	37	37		
		2.2.4 Ventajas del proceso educativo	38	38	38		
		2.2.5 Componentes del proceso educativo	2.2.5.1 El primer nivel o macro	40	40	40	
			2.2.5.2 El segundo nivel o meso	40	40	40	
			2.2.5.3 El tercer nivel o micro	40	40	40	
		2.2.6 Elementos del proceso educativo	40	40	40		
		2.2.7 Tipos de procesos educativos	2.2.7.1 Proceso de matrícula	41	41	41	
			2.2.7.2 Proceso administrativo	42	42	42	
	2.2.7.3 Proceso de coordinación		45	45	45		
	2.2.7.4 Proceso de organización de una empresa educativa		45	45	45		

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación de acuerdo a las fuentes de consulta de donde procede una parte del marco teórico es bibliográfica, y también se utilizó la investigación de campo.

3.1.1 INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

La investigación bibliográfica documental se realiza en base a la aplicación de la técnica del fichaje, acudiendo a las bibliotecas.

Para investigar algunas consultas de otros autores respecto al tema de diferentes medios como el internet, libros, revistas, Cd se hizo muy indispensable este tipo de investigación para sustentar teóricamente este trabajo.

3.1.2 INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Para realizar esta investigación de campo se elabora instrumentos en este caso la encuesta mediante la formulación de algunas preguntas para ser ejecutadas en la comunidad educativa y obtener información muy valiosa para nuestra investigación.

3.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 MÉTODO ESTADÍSTICO

Este método es cuantitativo que nos permite realizar el análisis de los datos para transformarla en información, para luego obtener los resultados y por ultimo nos permite sacar nuestras propias conclusiones y recomendaciones.

3.2.2 MÉTODO DE ANÁLISIS

Nos permite dividir por partes para revisarlo cuidadosamente cada una de las partes, identificando las partes de interés.

En esta acepción, hace referencia a cada uno de los elementos de los que se obtiene la información. Los individuos pueden ser personas, objetos o acontecimientos. Delimitar el universo o población, esto es el total de las unidades de análisis del estudio, (persona, instituciones, plantas, procesos, sistemas, etc.).

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población.

La población universo estuvo constituido por 200 estudiantes de la sección nocturna, también por 15 docentes y 185 padres de familia del Colegio Nacional Técnico Shushufindi, teniendo un total de 400 personas que muestran un interés fundamental de esta investigación que es confirmar que el analfabetismo financiero afecta el proceso educativo de los niños.

Tabla 5 Porcentaje de personas encuestadas

UNIDADES DE OBSERVACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudiantes	75	46%
Padres de familia	75	45%
Docentes	15	9%
Total	165	100

Fuente: Secretaria del Colegio Nacional Técnico Shushufindi

La muestra.

Como la población pasa de 100 personas se procedió a aplicar la fórmula para el cálculo de la muestra.

$$n = \frac{N}{E^2(N-1) + 1}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población

E = Error porcentual, para nuestro caso será igual a 0,05 (equivalente a 5%)

Muestra para alumnos

$$n = \frac{200}{0.05^2 (200 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{200}{0.0025 (199) + 1}$$

$$n = \frac{200}{1.4975}$$

n=133

Muestra para padres de familia

$$n = \frac{185}{0.05^2 (200 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{185}{0.0025 (184) + 1}$$

$$n = \frac{185}{1.46}$$

n=126

3.4 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para este trabajo investigativo y atendido a los objetivos planteados se utilizara la siguiente técnica e instrumento:

La encuesta.- Es una técnica investigativa que permite valorar una población por medio de la recopilación de información como hechos, opiniones, actitudes, hábitos y situaciones con el objeto de explicar las variables establecidos para una investigación y obtener conclusiones.

Además contará con ítems de carácter cerrado, para un fácil manejo de la información y su empleo estadístico, representado en tablas y gráficos.

3.5 INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN

El cuestionario.- Es un instrumento de investigación útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1.1 ENCUESTA DIRIGIDA A DOCENTES SOBRE ANALFABETIZACIÓN FINANCIERA

1.- ¿Qué entiende por analfabetismo financiero?

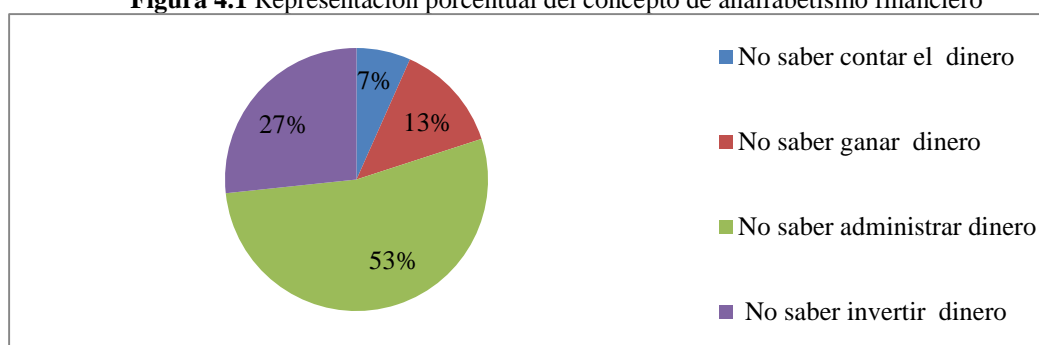
Tabla 6 El analfabetismo financiero es

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No saber contar el dinero	1	6,66%
No saber ganar dinero	2	13%
No saber administrar dinero	8	53%
No saber invertir dinero	4	26,66%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.1 Representación porcentual del concepto de analfabetismo financiero



Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de encuestados, el 53 % manifiesta que el analfabetismo financiero es no saber administrar el dinero, el 27% manifiesta que es no saber invertir el dinero, el 13% manifiesta no saber ganar dinero y el 7% manifiesta no saber contar el dinero.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes coinciden en que el analfabetismo financiero es no saber administrar el dinero, por lo que se hace necesario abordar este tema en los centros educativos.

2.- ¿Cuál es la importancia de enseñar educación financiera en los estudiantes?

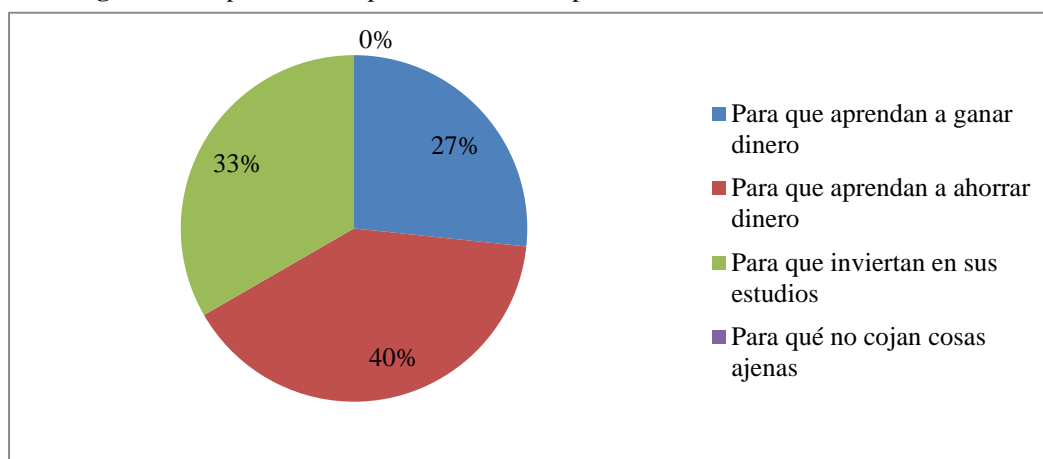
Tabla 7 La importancia de enseñar educación financiera

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Para que aprendan a ganar dinero	4	26,66%
Para que aprendan a ahorrar dinero	6	40%
Para que inviertan en sus estudios	5	33,33%
Para qué no cojan cosas ajenas	0	0%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.2 Representación porcentual de la importancia de estudiar educación financiera.



Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 40 % manifiesta que educación financiera es para que aprendan a ahorrar dinero, el 33% manifiesta que es para que inviertan en sus estudios, el 27% manifiesta para que aprendan a ganar dinero, el 0% manifiesta para que no cojan cosas ajenas.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes coinciden en que educación financiero, es para que aprendan a ahorrar dinero, con fines de invertirlo en la educación.

3. - ¿Quién debería de preocuparse de la educación financiera de los estudiantes?

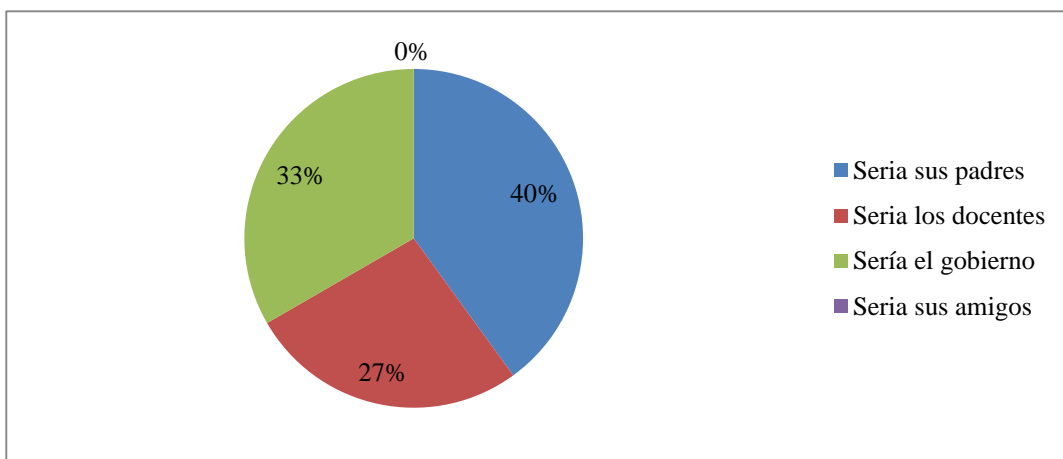
Tabla 8 Responsable por la educación financiera sería

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sería sus padres	6	40%
Sería los docentes	4	26,66%
Sería el gobierno	5	33,33%
Sería sus amigos	0	0%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.3 Representación porcentual del responsable de la educación financiera



Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 40 % manifiesta que el responsable de la educación financiera sería sus padres, el 33% manifiesta que sería el gobierno, el 27% manifiesta que sería los docentes, el 0% manifiesta que sería sus amigos.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes coinciden que sus padres deben preocuparse por la educación financiera de sus hijos, esto demuestra la importancia de abordar estos temas tanto en el hogar como en la escuela.

4. - ¿Cree importante que exista una asignatura de alfabetización financiera desde la Escuela para:

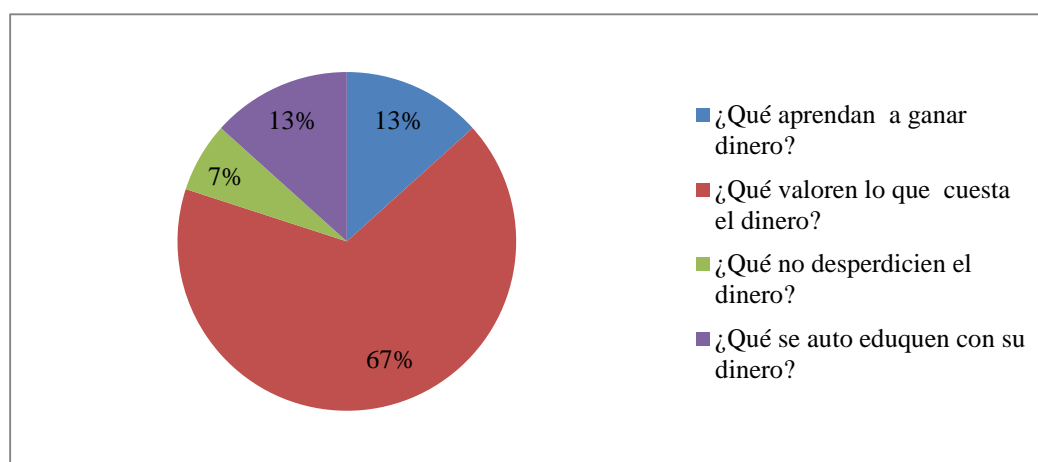
Tabla 9 Importante una asignatura de alfabetización financiera

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Qué aprendan a ganar dinero?	2	13,33%
¿Qué valoren lo que cuesta el dinero?	10	66,66%
¿Qué no desperdicien el dinero?	1	6,66%
¿Qué se auto eduquen con su dinero?	2	13,33%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.4 Representación porcentual de la importancia de alfabetizar financieramente



Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 67 % manifiesta la importancia de la asignatura de alfabetización financiera para que valoren lo que cuesta el dinero, el 13% manifiesta para que se auto eduquen con su propio dinero, el 13% manifiesta para que aprendan a ganar dinero, el 7% manifiesta para qué no desperdicien el dinero.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes coinciden que debería existir una asignatura de alfabetización financiera desde la escuela para que valoren lo que cuesta el dinero, de esta manera no malgastaran mal su dinero para invertirlo bien en sus estudios.

5.- ¿Cómo afectaría el problema económico en la educación del estudiante?

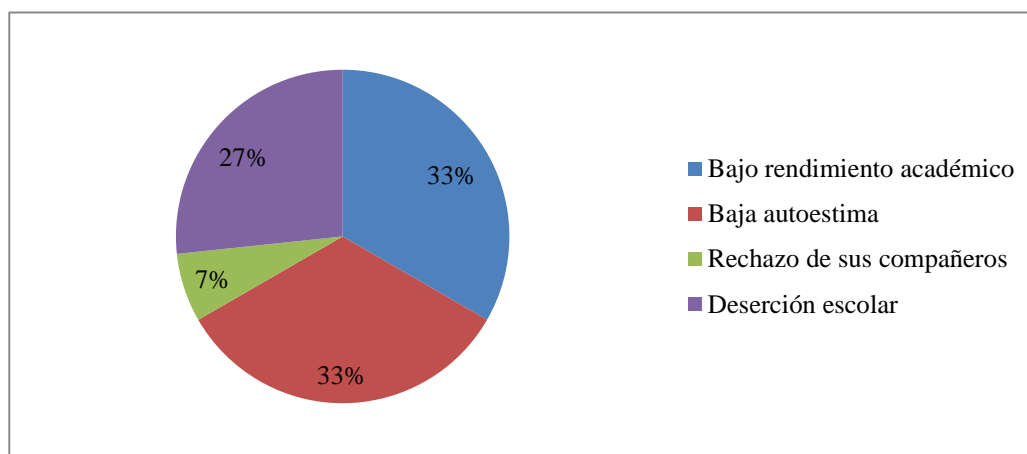
Tabla 10 Efecto del problema económico

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajo rendimiento académico	5	33,33%
Baja autoestima	5	33,33%
Rechazo de sus compañeros	1	6,66%
Deserción escolar	4	26,66%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.5 Representación porcentual sobre el efecto económico



Fuente: Encuesta aplicada a los docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 33 % manifiesta que el efecto del problema económico en la educación del estudiante es el bajo rendimiento académico, el 33% manifiesta que baja la autoestima, el 27% manifiesta que es la deserción escolar, el 7% manifiesta que es el rechazo de sus compañeros.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes coinciden que el efecto del problema económico en el estudiante es el bajo rendimiento académico, y por ende se debería buscar soluciones a la falta de dinero.

4.1.2 ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIAS SOBRE ANALFABETIZACIÓN FINANCIERA

1.- Le interesaría aprender alfabetización financiera para

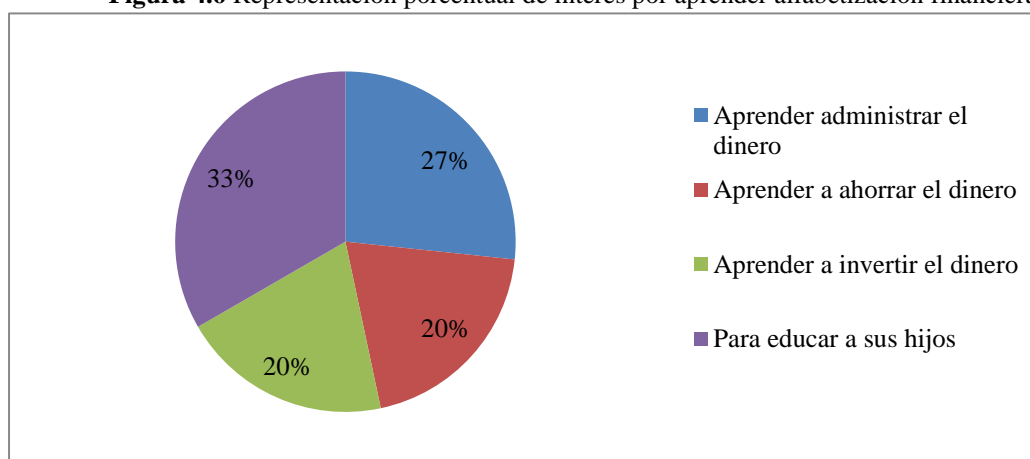
Tabla 11 Aprender alfabetización financiera

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Aprender administrar el dinero	20	26,66%
Aprender a ahorrar el dinero	15	20%
Aprender a invertir el dinero	15	20%
Para educar a sus hijos	25	33,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.6 Representación porcentual de interés por aprender alfabetización financiera



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familia de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 33 % manifiesta interés por aprender alfabetización financiera para enseñar a sus hijos, el 27% manifiesta para aprender administrar el dinero, el 20% manifiesta para aprender a invertir el dinero, el 20% manifiesta para ahorrar el dinero.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias tienen interés por aprender alfabetización financiera para enseñar a sus hijos desde los hogares.

2.- ¿Cuáles son los problemas por la falta de dinero en su hogar?

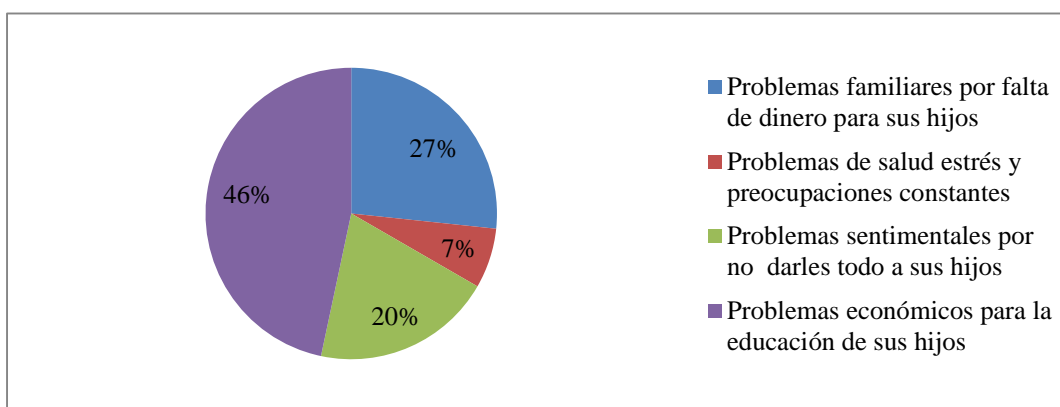
Tabla 12 Los problemas por falta de dinero

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Problemas familiares por falta de dinero para sus hijos	20	26,66%
Problemas de salud estrés y preocupaciones constantes	5	6,66%
Problemas sentimentales por no darles todo a sus hijos	15	20%
Problemas económicos para la educación de sus hijos	35	46,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familia de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.7 Representación porcentual sobre falta de dinero en el hogar



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 46 % manifiesta que tiene problemas económicos para la educación de sus hijos, el 27% manifiesta problemas familiares por falta de dinero para sus hijos, el 20% manifiesta problemas sentimentales por no darles todo a sus hijos, el 7% manifiesta problemas de salud, estrés y preocupaciones constantes.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias tienen problemas económicos para la educación de sus hijos, por esta razón se debe capacitar en el área financiero como algo urgente.

3.- ¿En qué gastan más recursos económicos para la educación de sus hijos?

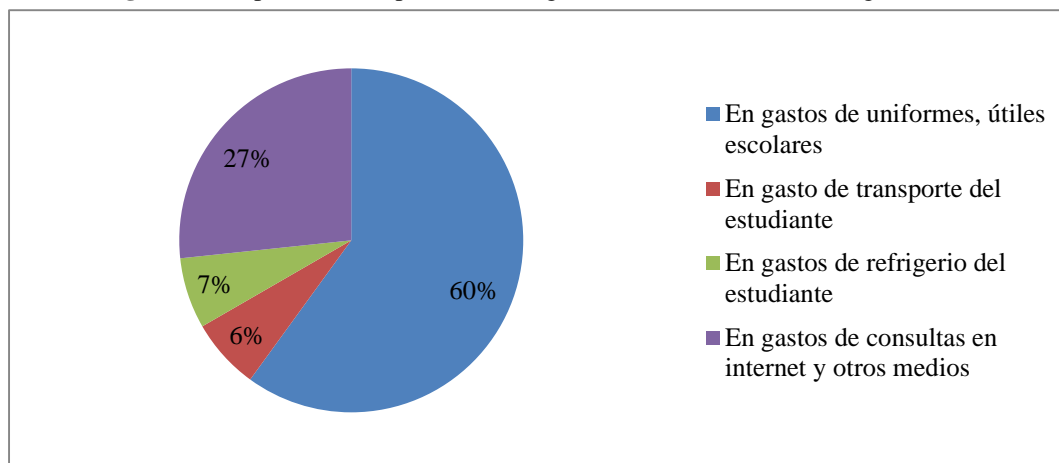
Tabla 13 Gastos en educación

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En gastos de uniformes, útiles escolares	45	60%
En gasto de transporte del estudiante	5	6,66%
En gastos de refrigerio del estudiante	5	6,66%
En gastos de consultas en internet y otros medios	20	26,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.8 Representación porcentual de gastos de educación del Colegio



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 60 % manifiesta que gasta más dinero en uniformes y útiles escolares, el 27% manifiesta en gastos de consultas en internet, el 7% manifiesta en gastos de refrigerios, el 6% manifiesta en gasto de transporte.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias gastan más dinero en uniformes y útiles escolares, veo que es necesario enseñar a elaborar un plan de ahorro para este fin.

4.- Los ingresos económicos promedios familiares mensuales

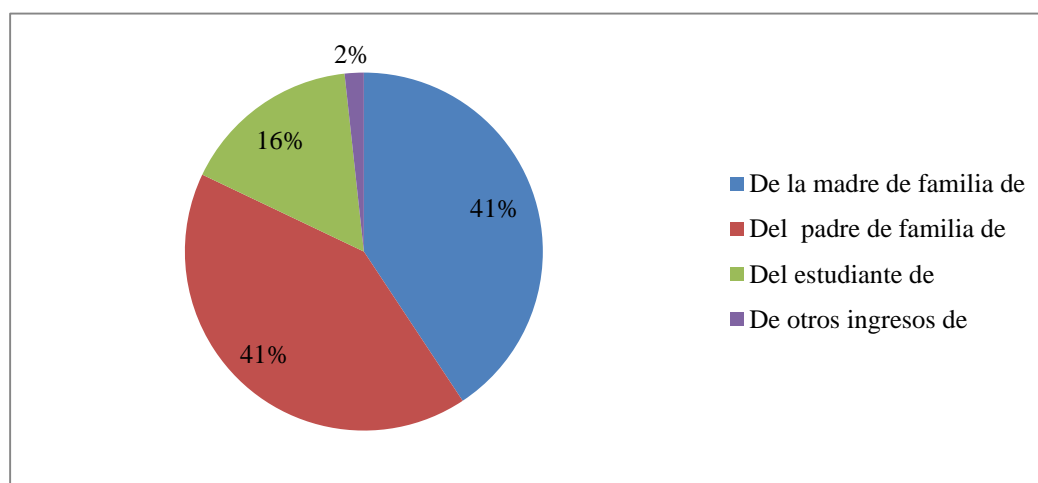
Tabla 14 Ingresos económicos familiares

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De la madre de familia de \$80,71	31	41%
Del padre de familia de \$82,07	31	41%
Del estudiante de \$ 32,14	12	16%
De otros ingresos de \$ 3,42	1	2%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.9 Representación porcentual de ingresos familiares mensuales



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 41 % manifiesta que el ingreso económico del padre es en promedio \$ 82,07, el 41% de las madres es \$ 80,71, el 16% de los estudiantes es \$ 32,14, el 2% de ingresos provienen de otras fuentes.

Interpretación

Se determina que el porcentaje de ingreso económico familiar mensual es en promedio de \$ 198,34, esto demuestra que tienen poca habilidad para aumentar sus ingresos y amerita ser capacitados.

5.- Está de acuerdo que sus hijos reciban educación para.

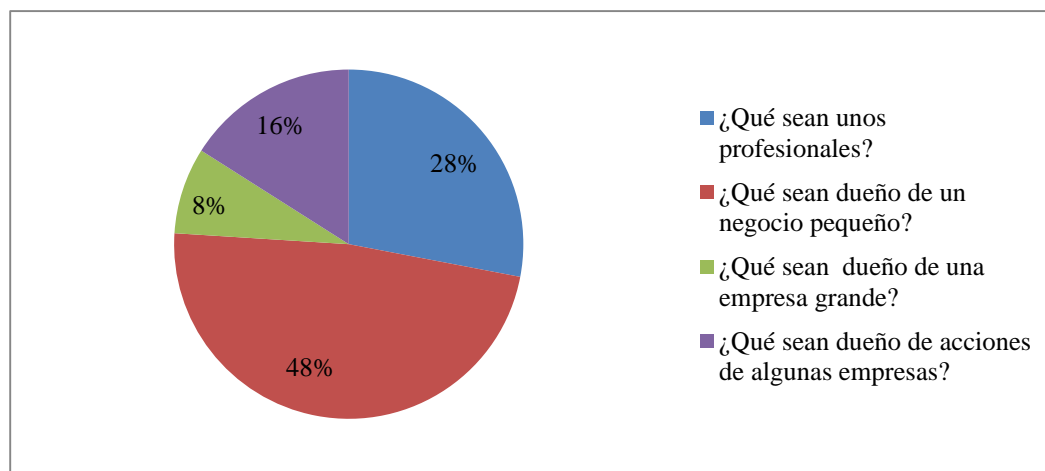
Tabla 15 ¿Para qué estudiar?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Qué sean unos profesionales?	21	28%
¿Qué sean dueño de un negocio pequeño?	36	48%
¿Qué sean dueño de una empresa grande?	6	8%
¿Qué sean dueño de acciones de algunas empresas?	12	16%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.10 Representación porcentual de elección para estudiar



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familia de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponden al 100% de los encuestados, el 48 % manifiesta que está de acuerdo que sus hijos estudien para que sean dueño de un negocio pequeño, el 28% para que sean unos profesionales, el 16% para que sean dueños de acciones de algunas empresas, el 8% para que sean dueños de una empresa grande.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias están de acuerdo que sus hijos estudien para que sean dueño de un negocio pequeño, con el fin que sea autónomo e independiente económicamente.

4.1.3 ENCUESTA DIRIGIDA PARA ESTUDIANTES SOBRE ANalfabetización FINANCIERA

1.- ¿Usted ha tenido problemas económicos para sus estudios?

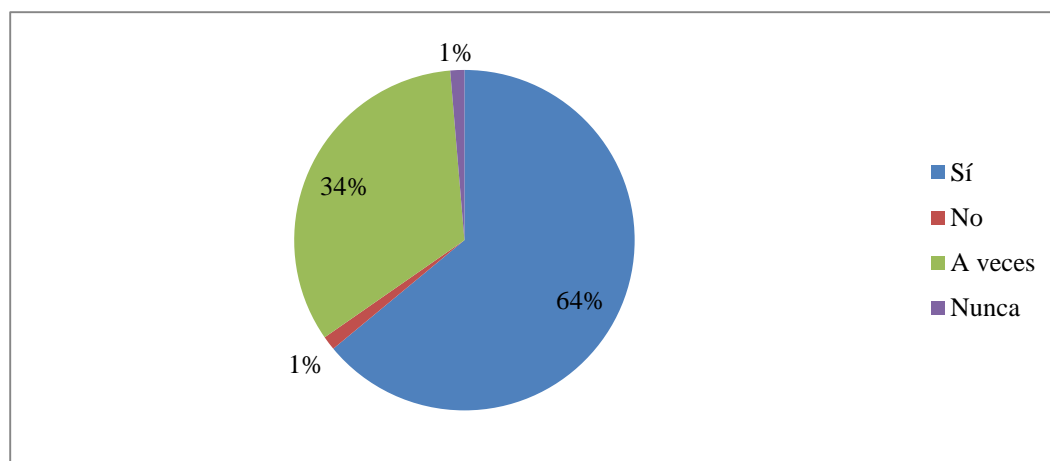
Tabla 16 Problemas económicos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	48	64%
No	1	1,33%
A veces	25	33,33%
Nunca	1	1,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.11 Representación porcentual de problemas económicos educativos



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 64 % manifiesta que si tienen problemas económicos para sus estudios, el 34% manifiesta que a veces, el 1% que no y el 1% que nunca.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de alumnos si tienen problemas económicos para sus estudios, esto es un problema real que hace falta una política en educación financiera para los estudiantes.

2.- ¿Por falta de dinero usted ha tenido que?

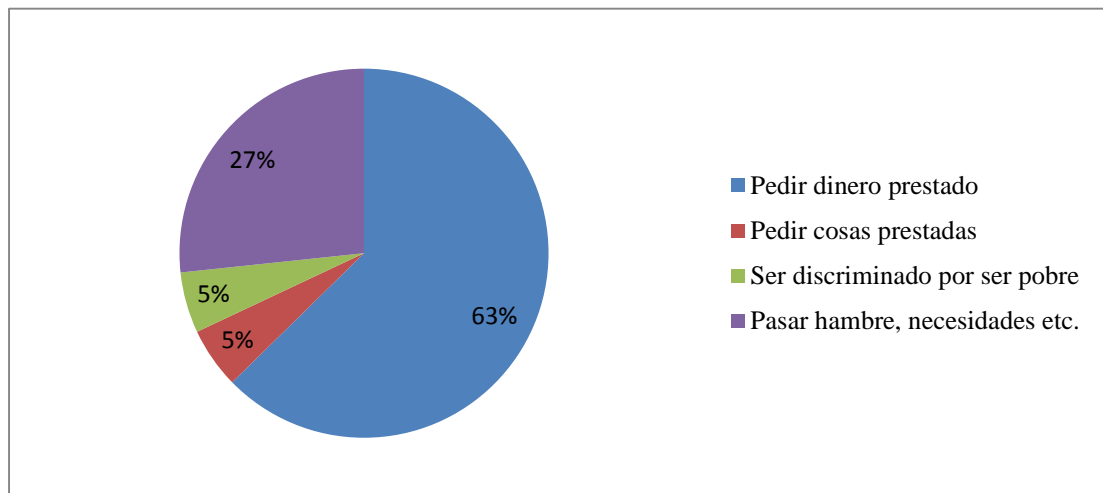
Tabla 17 Consecuencias de no tener dinero

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Pedir dinero prestado	47	62,66%
Pedir cosas prestadas	4	5,33%
Ser discriminado por ser pobre	4	5,33%
Pasar hambre, necesidades etc.	20	26,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.12 Representación porcentual de consecuencias de no tener dinero



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 63 % manifiesta haber pedido dinero prestado, el 27% manifiesta haber pasado hambre y necesidades, el 5% pedir cosas prestadas y el 5% ser discriminado por ser pobre.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de alumnos han pedido dinero prestado cuando no han tenido dinero para sus estudios, esto amerita de una campaña nacional en educación financiera para los hogares.

3.- ¿Qué otra actividad realiza aparte de estudiar?

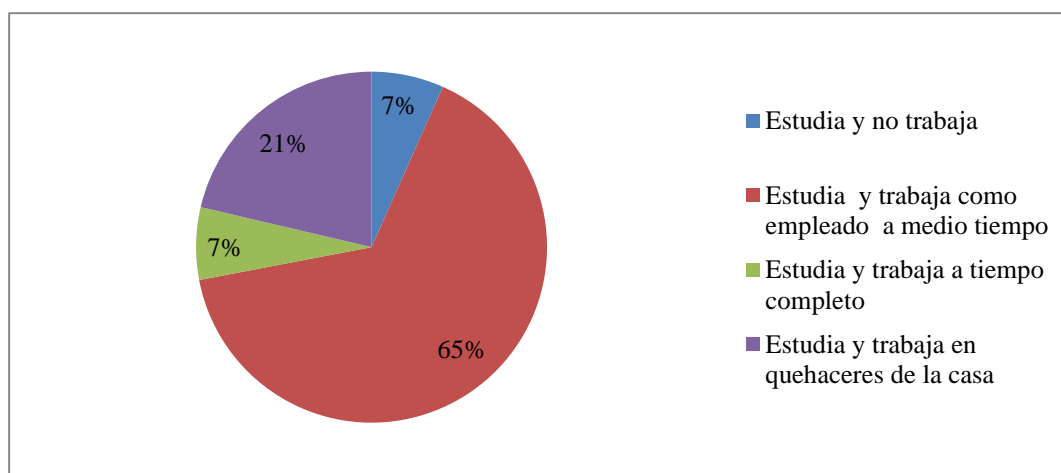
Tabla 18 Estudiar y trabajar

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudia y no trabaja	5	6,66%
Estudia y trabaja como empleado a medio tiempo	49	65,33%
Estudia y trabaja a tiempo completo	5	6,66%
Estudia y trabaja en quehaceres de la casa	16	21,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.13 Representación porcentual de estudiar y trabajar



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 65 % manifiesta que estudian y trabajan como empleados a medio tiempo, el 21% manifiesta que estudian y trabajan en quehaceres de la casa, el 7% que estudian y a trabajan a tiempo completo y el 7% solo estudian.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de alumnos estudian y trabajan como empleados a medio tiempo esto baja el rendimiento escolar que pone en riesgo la pérdida de año y deserción escolar.

4.- Para llegar a sus estudios ¿Qué medios de transporte utiliza?

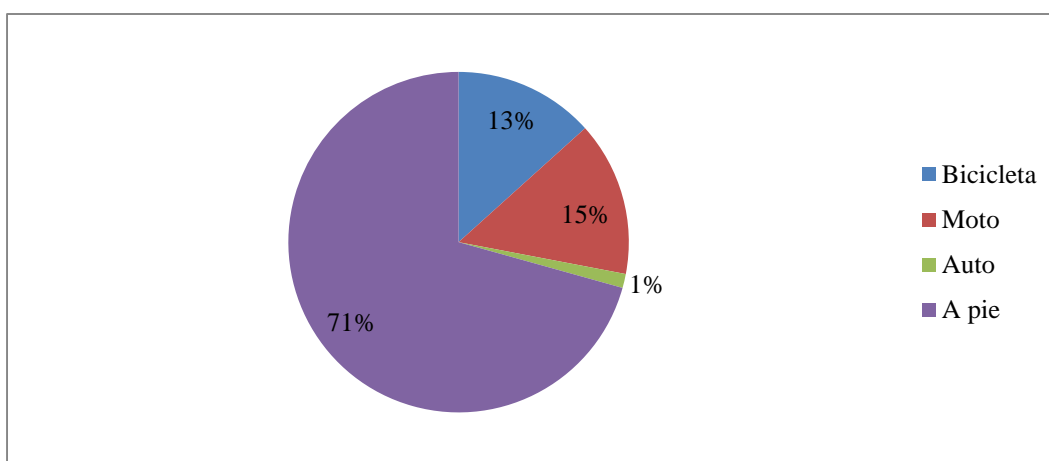
Tabla 19 Medios para transportar

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bicicleta	10	13,33%
Moto	11	14,66%
Auto	1	1,33%
A pie	53	70,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.14 Representación porcentual de transporte del estudiante



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 71 % manifiesta que transportan a pie, el 15% manifiesta que en moto, el 13% en bicicleta y el 1% en auto.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de alumnos se transportan a pie para sus estudios esto demuestra la carencia de transporte que pone en riesgo a exponer en las calles en la noche.

5.- ¿Para sus estudios usted cuenta con una computadora?

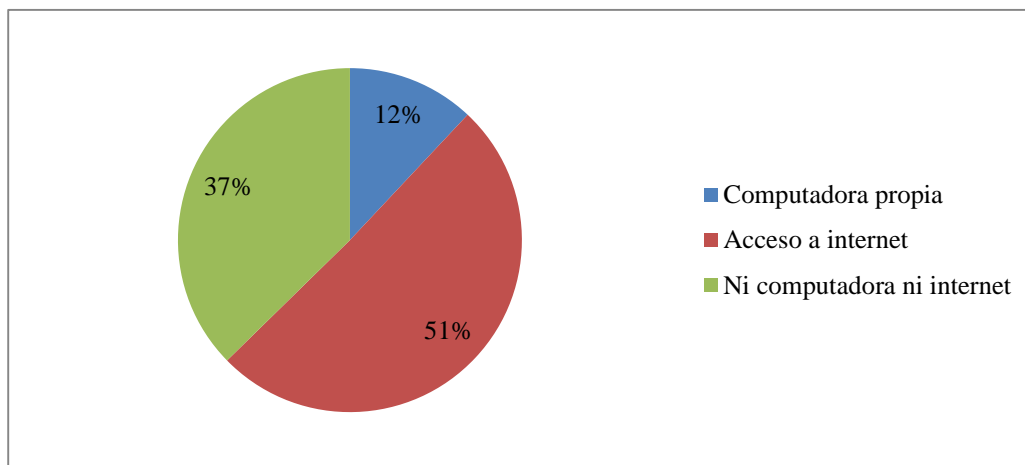
Tabla 20 Cuenta con computadora

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Computadora propia	9	12%
Acceso a internet	38	50,66%
Ni computadora ni internet	28	37,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.15 Representación porcentual de acceso a computadora propia



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 51 % manifiesta que tiene acceso a internet, el 37% manifiesta que no tiene computadora ni internet, el 12% tiene computadora propia.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de alumnos no cuenta con computadora ni tiene acceso a internet para sus estudios este problema se atribuye a la falta de dinero de sus padres.

6.- Después de estudiar por las noches donde se hospeda

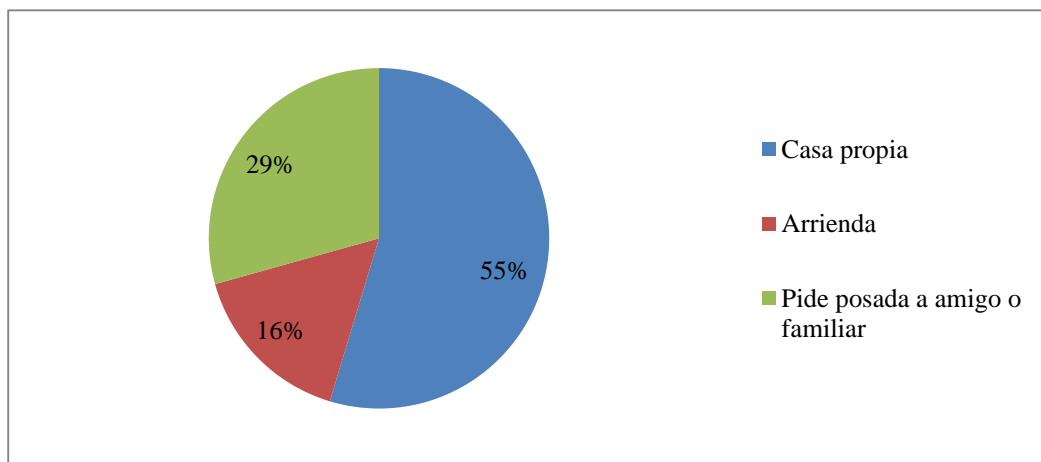
Tabla 21 La vivienda del estudiante

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Casa propia	41	54,66%
Arrienda	12	16%
Pide posada a amigo o familiar	22	29,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.16 Representación porcentual tipos de vivienda del estudiante



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 55 % manifiesta que vive en casa propia, el 29% manifiesta que pide posada a sus amigos o familiares, y el 16% viven arrendando.

Interpretación

Se determina que el 29% de estudiantes son del campo y buscan posada en las casas de amigos y familiares para pasar la noche y en la mañana volver a sus fincas, las casas de los amigos no son lugares seguros ya que pueden tener malas influencias.

7.- Sus ingresos económicos para sus estudios son provenientes de.

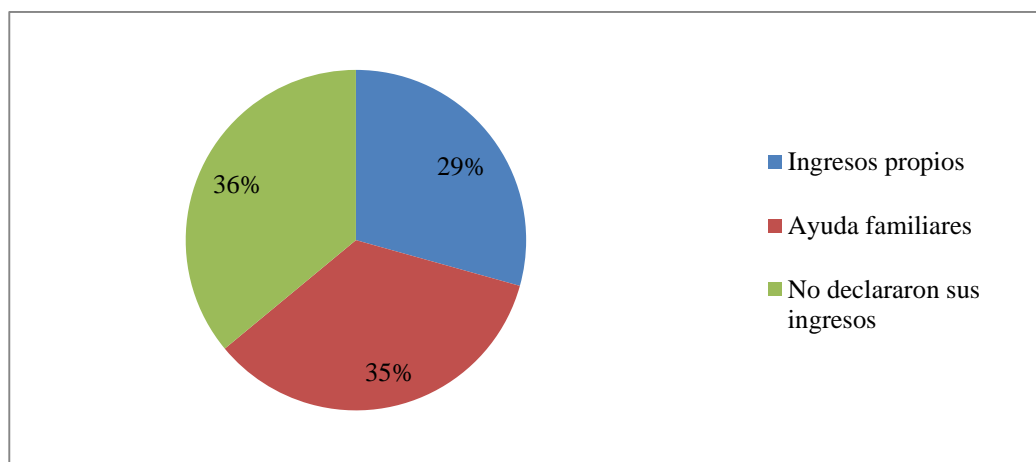
Tabla 22 Ingresos económicos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ingresos propios	22	29,33%
Ayuda familiares	26	34,66%
No declararon sus ingresos	27	36%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.17 Representación porcentual ingresos económicos mensuales



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 36% no declararon sus ingresos económicos, el 35% manifiesta que recibe ayudas familiares, el 29% cuentan con ingresos propios.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de estudiantes no declararon sus ingresos económicos por ende se debería investigar el por qué y sus causas, se debería inculcar que el tema dinero no lo tomen como un tabú.

8.- ¿Qué le gustaría aprender para solucionar problemas económicos?

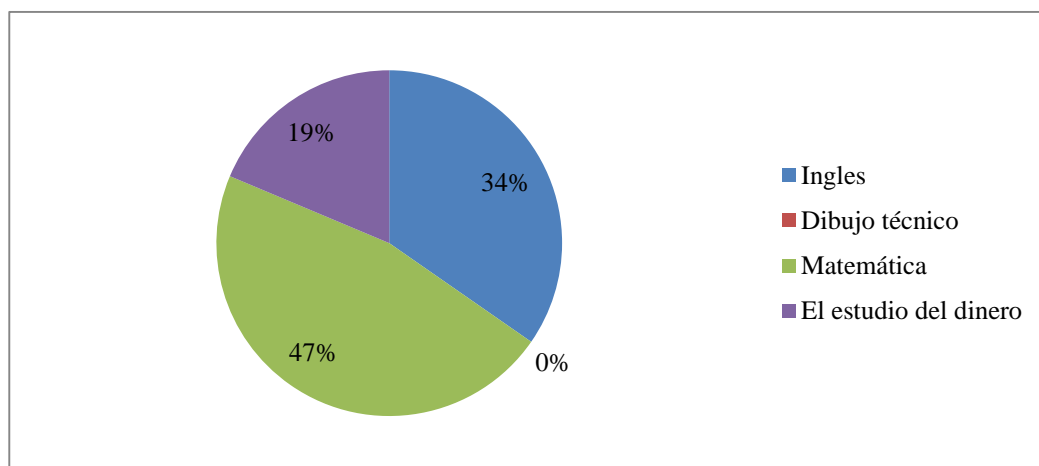
Tabla 23 Soluciones económicos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ingles	26	34,66%
Dibujo técnico	0	0%
Matemática	35	46,66%
El estudio del dinero	14	18,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.18 Representación porcentual de conocimientos de soluciones económicas



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 47% eligen las matemáticas para solucionar los problemas económicos, el 34% manifiesta el inglés, el 19% eligen estudiar al dinero y el 0% el dibujo técnico.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de estudiantes eligen estudiar las matemáticas para solucionar los problemas económicos, por esto veo necesario crear iniciativas como olimpiadas de matemáticas financiera.

4.1.4 ENCUESTA DIRIGIDO PARA DOCENTES SOBRE PROCESO EDUCATIVO

1.- ¿Qué es el proceso educativo para usted?

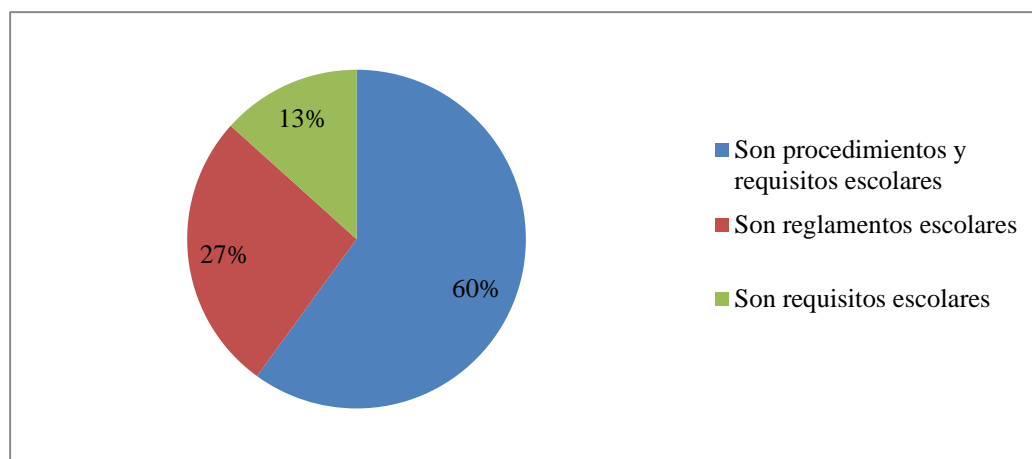
Tabla 24 Qué es el proceso educativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Son procedimientos y requisitos escolares	9	60%
Son reglamentos escolares	4	26,66%
Son requisitos escolares	2	13,33%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.19 Representación porcentual de concepto del proceso educativo



Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 60 % eligen que son procedimiento y requisitos escolares, el 27% manifiesta que son reglamentos escolares, el 13% eligen que son requisitos escolares.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes eligen que el concepto de proceso educativo son los procedimientos y requisitos escolares.

2.- ¿Cuál es el proceso educativo de ingreso al colegio?

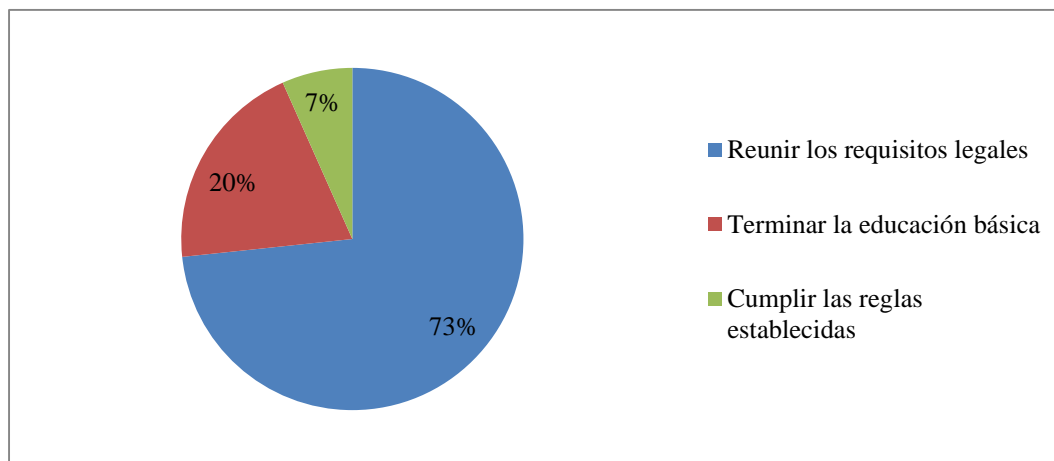
Tabla 25 El proceso de ingreso al Colegio

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Reunir los requisitos legales	11	73,33%
Terminar la educación básica	3	20%
Cumplir las reglas establecidas	1	6,66%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.20 Representación porcentual de requisitos de ingreso al colegio



Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 73 % eligen reunir los requisitos legales, el 20% manifiesta terminar la educación básica, el 7% eligen cumplir las reglas establecidas.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes al preguntar cuál es el proceso educativo de ingreso al colegio manifiestan reunir los requisitos legales que pide el Ministerio de Educación.

3.- En el proceso educativo ¿Qué es más importante tener?

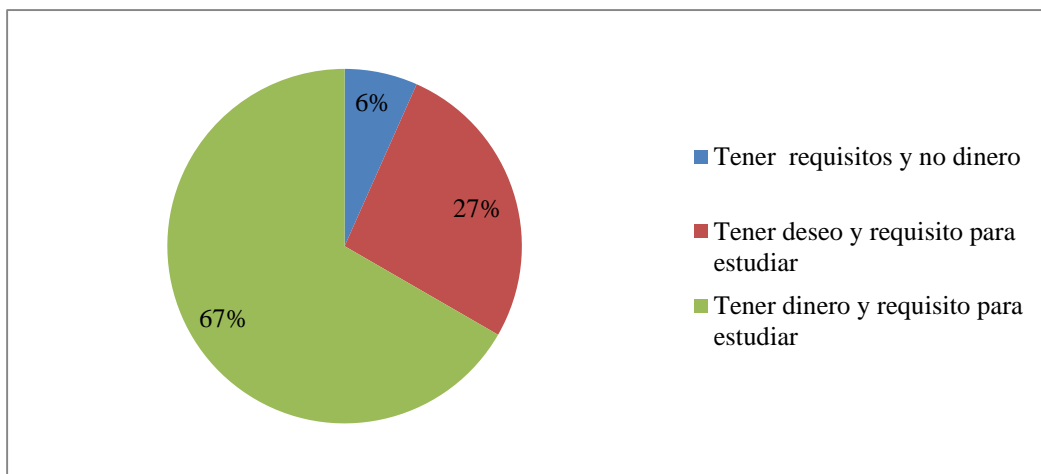
Tabla 26 Importancia del proceso educativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tener requisitos y no dinero	1	6,33%
Tener deseo y requisito para estudiar	4	26,66%
Tener dinero y requisito para estudiar	10	66,66%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.21 Representación porcentual del proceso educativo y la economía



Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 67% manifiesta que es más importante tener dinero y requisito para estudiar, el 27% manifiesta tener deseo y requisito para estudiar, el 6% eligen tener requisito y no dinero.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes al preguntar en el proceso educativo que es más importante afirman tener dinero y requisito para estudiar esto quiere decir que sin dinero no es posible estudiar esto nos dice que tenemos que aprender a ganar dinero.

4.- ¿Cuánto es el costo promedio de los requisitos del proceso educativo de un año escolar?

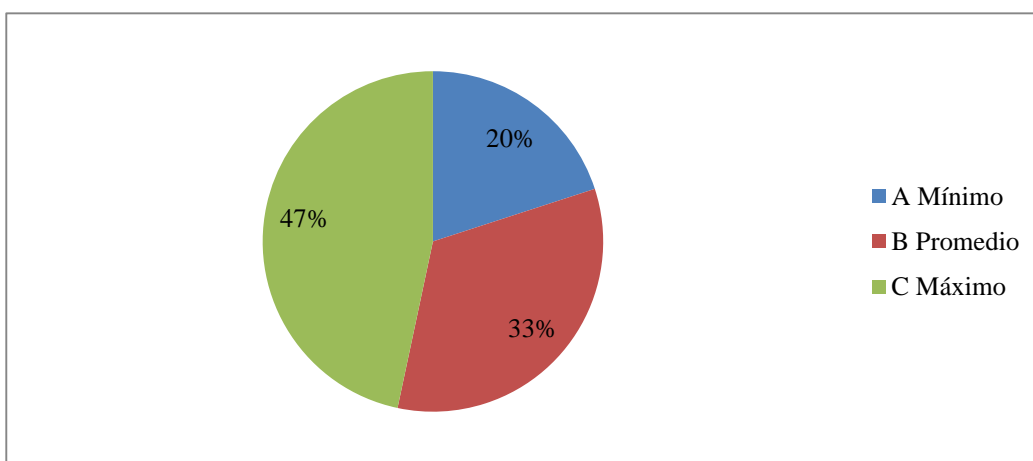
Tabla 27 Gastos del proceso educativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A Mínimo \$ 300	7	47%
B Promedio \$ 500	5	33%
C Máximo \$ 700	3	20%
TOTAL	15	100

Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.22 Representación porcentual de gasto anual del estudiante



Fuente: Encuesta aplicada a docentes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 15 docentes que corresponde al 100% de los encuestados, el 47% manifiesta que el gasto máximo en un año del estudiante es de \$700, el 33% manifiesta que el gasto promedio es \$ 500 y el 20% afirma que es \$300 dólares al año.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de docentes calculan que el gasto promedio de un estudiante anual es de \$ 500 dólares, es importante ahorrar este dinero antes de que empiece las matricules.

4.1.5 ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIAS SOBRE PROCESO EDUCATIVO

1.- ¿Está de acuerdo con el proceso educativo actual?

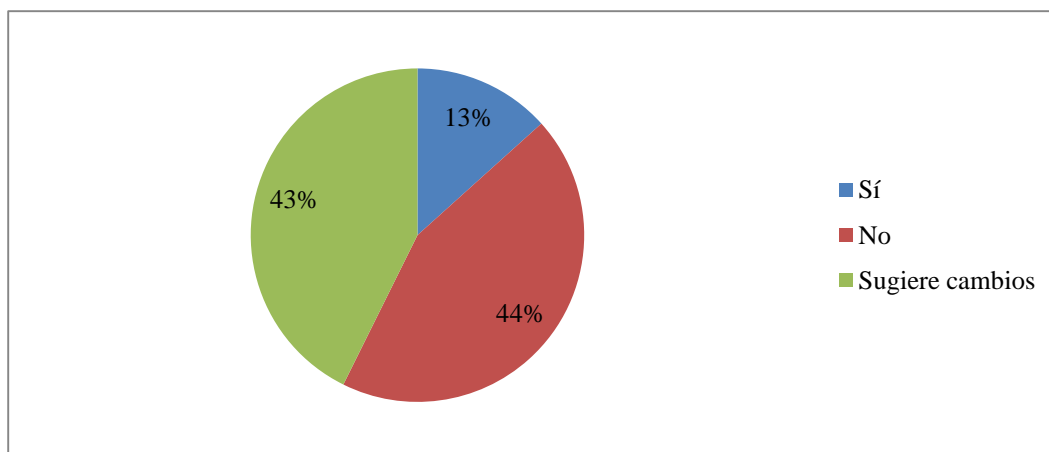
Tabla 28 Evaluación del proceso educativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	10	13,33%
No	33	44%
Sugiere cambios	32	42,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.23 Representación porcentual de satisfacción del proceso educativo



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familia de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 44 % manifiesta que no está de acuerdo con el proceso educativo actual, el 43% manifiesta que sugiere cambios y el 13% afirma que si está de acuerdo.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias no están de acuerdo con el proceso educativo actual, esto nos da la pauta que se recomienda hacer algunos cambios.

2.- ¿Cuántos años debería durar la educación secundaria según usted?

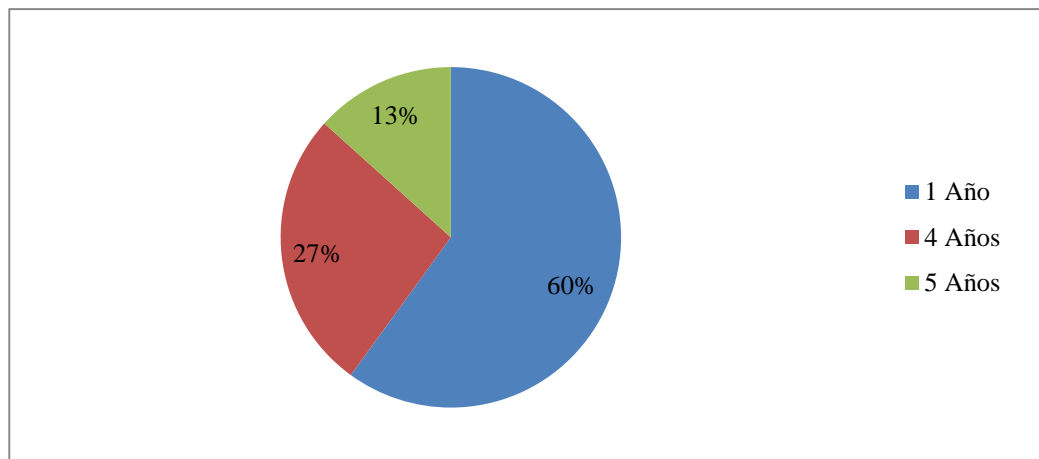
Tabla 29 Tiempo de duración

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 Año	45	60%
4 Años	20	26,66%
5 Años	10	13,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.24 Representación porcentual de duración en la educación secundaria



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 60% manifiesta que debería durar un año, el 27% manifiesta que dure 4 años y el 13% afirma que el tiempo sea 5 años.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familia concuerdan que el tiempo de duración de la educación secundaria debería ser de un año, para lograr este requerimiento se debe hacer una propuesta al ministerio de educación.

3.- El no aprobar un año escolar su hijo en que le afectaría según usted.

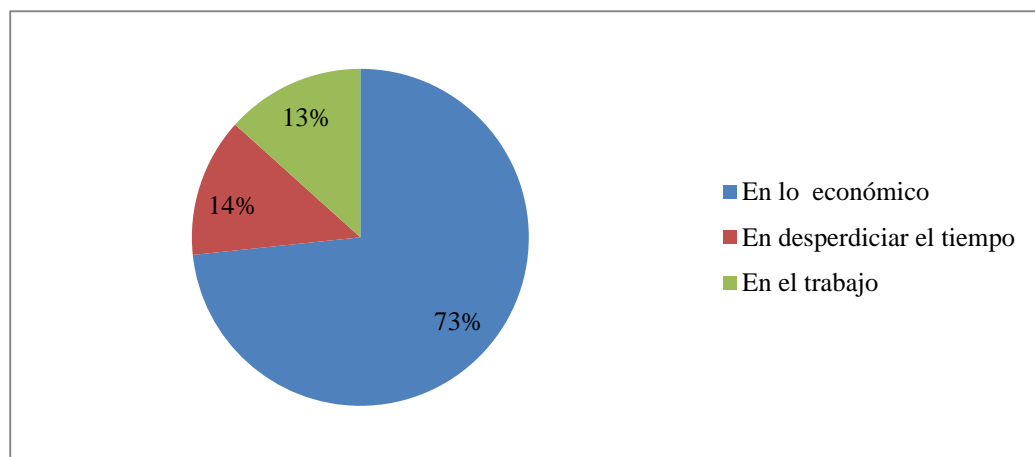
Tabla 30 El efecto de reprobado un año

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En lo económico	55	73,33%
En desperdiciar el tiempo	10	13,33%
En el trabajo	10	13,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.25 Representación porcentual del efecto de reprobado un año escolar



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 73 % manifiesta que el reprobado un año le afecta en lo económico, el 14% manifiesta que se pierde el tiempo y el 13% afirman que le afectaría en el trabajo.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias concuerdan que él no aprobar un año escolar su hijo le afectaría en su economía, por ende se debe tomar medidas correctivas y preventivas que eviten la pérdida de año.

4.- ¿Quiénes serían las personas que no pasaron por un proceso educativo y ganan más dinero que los que pasaron por un proceso educativo según usted?

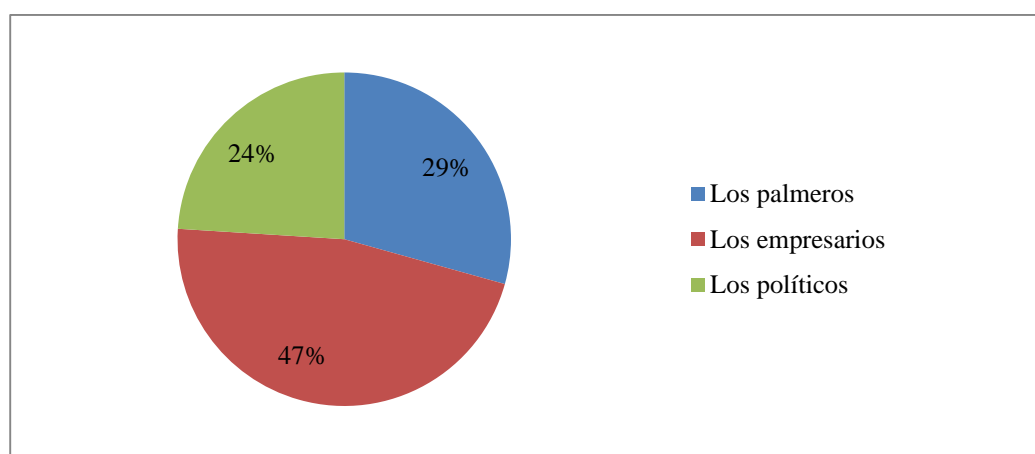
Tabla 31 El proceso educativo será garantía de éxito

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Los palmeros	22	29,33%
Los empresarios	35	46,66%
Los políticos	18	24%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.26 Representación porcentual del éxito sin proceso educativo



Fuente: Encuesta aplicada a padres de familias de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 padres de familias que corresponde al 100% de los encuestados, el 47% manifiesta que las personas de éxito que no pasaron el proceso educativo son los empresarios, el 29% manifiesta que son los palmeros y el 24% afirman que son los políticos.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de padres de familias concuerdan que las personas que ellos conocen que tienen éxito y no pasaron por un proceso educativo son los empresarios, esto demuestra que se debe dar énfasis en una educación empresarial.

4.1.6 ENCUESTA DIRIGIDA PARA ESTUDIANTES SOBRE PROCESO EDUCATIVO

1.- ¿Qué es el proceso educativo para usted?

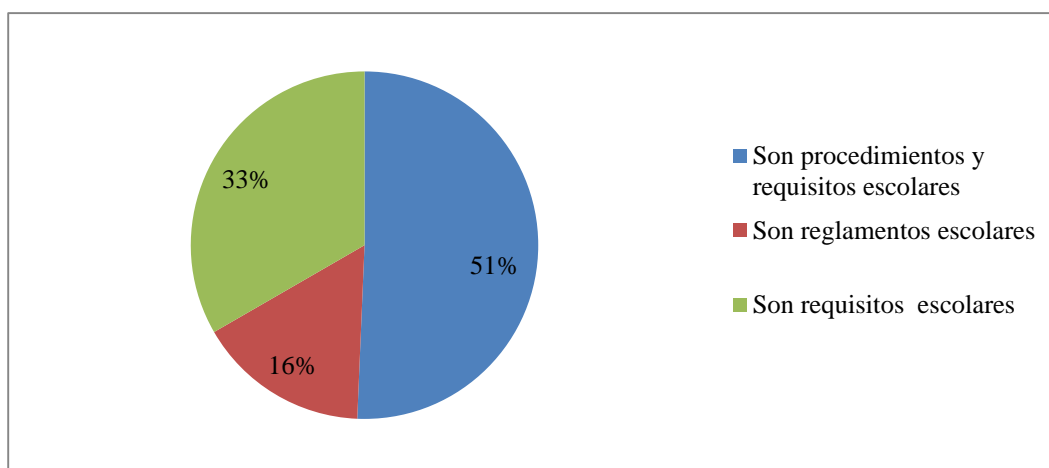
Tabla 32 Que son procesos educativos

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Son procedimientos y requisitos escolares	38	50,66%
Son reglamentos escolares	12	16%
Son requisitos escolares	25	33,33%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.27 Representación porcentual de concepto de proceso educativo



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 de estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 51% manifiesta que el proceso educativo son procedimientos y requisitos escolares, el 33% manifiesta que son requisitos escolares y el 16% afirman que son reglamentos escolares.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de estudiantes concuerdan que el concepto de proceso educativo son procedimientos y requisitos escolares.

2.- ¿En qué te podrías beneficiarte el conocer los procesos educativos?

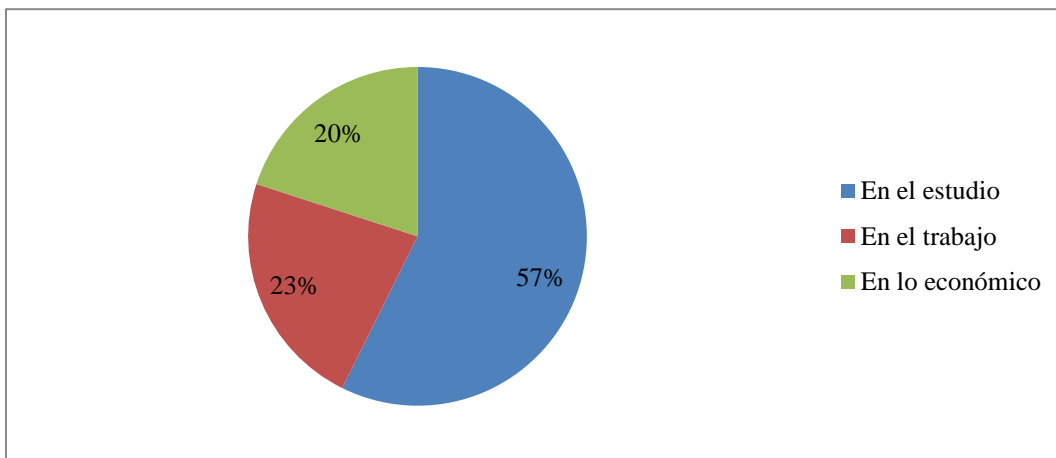
Tabla 33 Beneficio del proceso educativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En el estudio	43	57,33%
En el trabajo	17	22,66%
En lo económico	15	20%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.28 Representación porcentual del beneficio del proceso educativo



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 de estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 57% manifiesta que el proceso educativo le beneficia en el estudio, el 23% manifiesta que en el trabajo y el 20% afirman que tal vez le puede beneficiar en lo económico.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de estudiantes concuerdan que el beneficio de conocer el proceso educativo serviría solo para sus estudios, por lo cual es de poca importancia sus beneficios.

3.- ¿Cómo desearías que sea el proceso educativo académico?

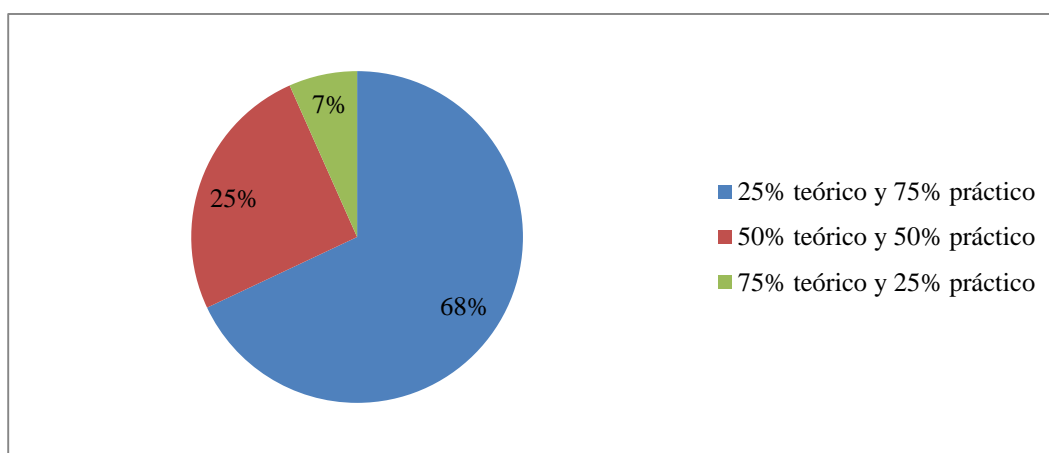
Tabla 34 El proceso educativo debería ser

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
25% teórico y 75% práctico	51	68%
50% teórico y 50% práctico	19	25,33%
75% teórico y 25% práctico	5	6,66%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.29 Representación porcentual como debería ser el proceso educativo



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 de estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 68% manifiesta que el proceso educativo académico debería ser 25% teórico y el 75% práctico, el 25% manifiesta que 50% teórico y 50% práctico y el 7% afirman que 75% teórico y 25% práctico.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de estudiantes concuerdan que el proceso educativo académico debería ser 25% teórico y el 75% práctico, ya que esto garantizara más ventajas competitivas.

4.- ¿Cuáles son los problemas que se debería solucionar en el proceso educativo?

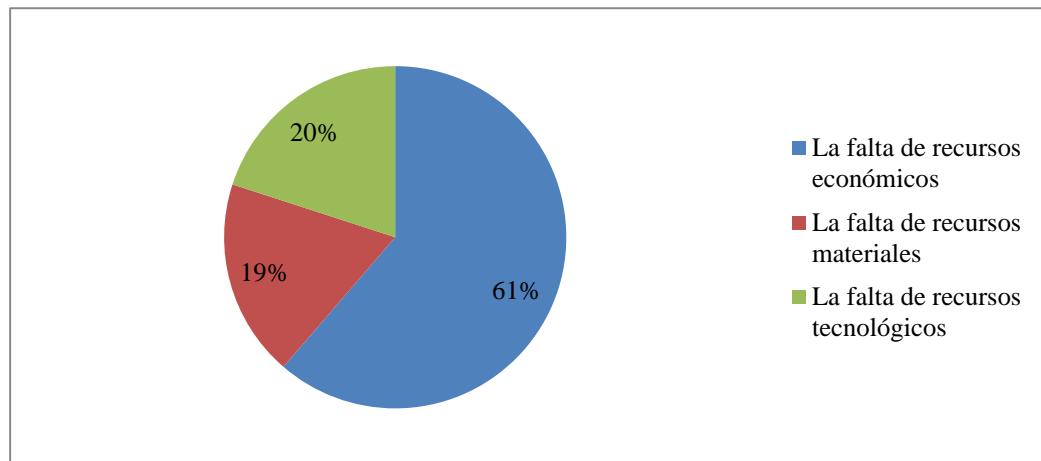
Tabla 35 Problemas del proceso educativo

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La falta de recursos económicos	46	61,33%
La falta de recursos materiales	14	18,66%
La falta de recursos tecnológicos	15	20%
TOTAL	75	100

Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Figura 4.30 Representación porcentual de soluciones al problema educativo



Fuente: Encuesta aplicada a estudiantes de la sección nocturna del Colegio Shushufindi.

Elaborado por: Hugo Janeta

Análisis

De los 75 de estudiantes que corresponde al 100% de los encuestados, el 61% manifiesta que el problema que se debería solucionar en el proceso educativo debería ser la falta de recursos económicos, el 20% manifiesta que la falta de recursos tecnológicos y el 19% afirman que es la falta de recursos materiales.

Interpretación

Se determina que el mayor porcentaje de estudiantes concuerdan que el problema que se debería solucionar en el proceso educativo es la falta de recursos económicos, para este propósito un programa educativo financiero es la solución acertada para los estudiantes y padres de familias.

4.2 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

¿El aplicar un Taller Básico Familiar de Educación Financiera, reduce el analfabetismo de la comunidad educativa sobre el tema y facilita el proceso educativo?

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DOCENTES SOBRE ANALFABETIZACIÓN FINANCIERA

PREGUNTAS	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBTENIDO	V	F
1.- ¿Qué entiende por analfabetismo financiero?	Opción c 50%	Opción c 53%	x	
2.- ¿Cuál es la importancia de enseñar educación financiera en los estudiantes?	Opción b 40%	Opción b 40%	x	
3.- ¿Quién debería preocuparse de la educación financiera en los estudiantes?	Opción a 40%	Opción a 40%	x	
4.- Cree importante que exista una asignatura de alfabetización financiera desde la Escuela para:	Opción b 65%	Opción b 67%	x	
5.- ¿Cómo afectaría el problema económico en la educación del estudiante?	Opción a 30%	Opción a 33,33%	x	

ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIAS SOBRE
ANALFABETIZACIÓN FINANCIERA

PREGUNTAS	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBTENIDO	V	F
1.- Le interesaría aprender alfabetización financiera	Opción d 30%	Opción d 33,33%	x	
2.- ¿Cuáles son los problemas por la falta de dinero en su hogar?	Opción d 45%	Opción d 46,66%	x	
3.- ¿En qué gastas más recursos económicos para la educación de sus hijos?	Opción a 60%	Opción a 60%	x	
4.- De cuanto son sus ingresos familiares.	Opción b \$ 318	Opción b \$82,27		x
5.- Está de acuerdo que sus hijos reciban educación para:	Opción b 45%	Opción b 48%	x	

ENCUESTA DIRIGIDA A ESTUDIANTES SOBRE ANALFABETIZACIÓN
FINANCIERA

PREGUNTAS	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBTENIDO	V	F
1.- ¿Usted ha tenido problemas económicos para sus estudios?	Opción a 40%	Opción a 64%	x	
2.- Por la falta de dinero usted ha tenido que:	Opción a 40%	Opción a 62,66%	x	
3.- ¿Que otra actividad realizan a parte de estudiar?	Opción b 30%	Opción b 65,33%	x	
4.- Para sus estudios con qué medios de transporte usted cuenta.	Opción d 70%	Opción d 70,66%	x	
5.- Para sus estudios usted cuenta con.	Opción c 20%	Opción c 37,33%	x	
6.- Después de estudiar por las noches donde se hospeda.	Opción c 15%	Opción c 29,33%	x	
7.- Sus ingresos económicos para sus estudios son.	Opción b 30%	Opción b 34,66%	x	
8.- ¿Qué le gustaría aprender para solucionar problemas económicos?	Opción d 60%	Opción d 18,66%		x

ENCUESTA DIRIGIDA PARA DOCENTES SOBRE PROCESO EDUCATIVO

PREGUNTAS	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBTENIDO	V	F
1.- ¿Qué es el proceso educativo para usted?	Opción a 50%	Opción a 60%	x	
2.- ¿Cuál es el proceso educativo de ingreso al Colegio.	Opción a 70%	Opción a 73,33%	x	
3.- En el proceso educativo que es más importante:	Opción c 60%	Opción c 66,66%	x	
4.- ¿Cuánto es el costo promedio de los requisitos del proceso educativos de un año escolar?	Opción b \$500	Opción b \$500	x	

ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIAS SOBRE PROCESO EDUCATIVO

PREGUNTAS	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBTENIDO	V	F
1.- ¿Está de acuerdo con el proceso educativo actual?	Opción a 70%	Opción d 42,66%		x
2.- ¿Cuántos años debería durar la educación secundaria según usted?	Opción b 60%	Opción a 60%	x	
3.- El no aprobar un año escolar su hijo en que le afectaría según usted:	Opción a 70%	Opción c 73,33%	x	
4.- ¿Quiénes serían las personas que no pasaron por un proceso educativo y ganan más dinero que los que pasaron por un proceso educativo según usted?	Opción b 50%	Opción b 46,66%		x

ENCUESTA DIRIGIDA A ESTUDIANTES SOBRE PROCESO EDUCATIVO

PREGUNTAS	RESULTADO ESPERADO	RESULTADO OBTENIDO	V	F
1.- ¿Qué es el proceso educativo para usted?	Opción a 70%	Opción a 50,66%		x
2.- ¿En qué te podrías beneficiarte el conocer los procesos educativos?	Opción a 40%	Opción a 57,33%	x	
3.- ¿Cómo desearías que sea el proceso educativo académico?	Opción a 75%	Opción a 68%		x
4.- ¿Cuáles son los problemas que se debería solucionar en el proceso educativo?	Opción a 70%	Opción a 61,33%		x
TOTAL			23	7

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

-Se pudo comprobar que a los padres de familias no les alcanza lo que ganan, como también no saben hacer un presupuesto familiar y viven con graves problemas económicos en el sustento familiar, que impacta directamente en el presupuesto para la educación de sus hijos.

-Hay una gran mayoría de los estudiantes encuestados que afirman que les falta dinero para sus estudios y por causa de este problema los estudiantes declaran haber tenido que pedir dinero prestado para apalear imprevistos en sus estudios.

-También se pudo constatar que los estudiantes se transporta a pie para sus estudios y además los estudiantes no tienen una computadora en sus casas para realizar sus tareas cotidianas en sus estudios, estos antecedentes afectan directamente al rendimiento académico y a una baja autoestima.

-Se conoció que más de la mitad de los estudiantes que estudian tienen que trabajar para obtener dinero y poder auto educarse, esto sucede debido a que sus padres cuentan con pocos recursos económicos para ofrecerles ayuda en sus estudios.

-Se comprobó que la falta de dinero al padre de familia y por ende al estudiante afecta al empezar, continuar y terminar todos sus estudios, esto amerita saber otras áreas de conocimientos financieros.

-Se obtuvo el apoyo, el interés y la urgencia por parte de los estudiantes, padres de familia y docentes conocer un programa de educación financiera.

5.2 RECOMENDACIONES

-Los padres de familias y docentes luego de darse cuenta de los problemas reales de la falta de conocimiento sobre el manejo del dinero, creo importante que se debe crear una cultura de educación financiera desde el hogar, mediante programas, campaña que promuevan la inteligencia financiera.

-Las autoridades de la Institución para reducir el índice de analfabetismo financiero deberían de implementar como una materia sobre el dinero en vista de que todos lo usamos, pero muy poco hablamos sobre el dinero, para que se logre esto según la Constitución se debería recoger firmas en apoyo a la educación financiera desde la educación inicial.

-Por medio del SECAP, veo factible buscar el asesoramiento y capacitación en nuevas profesiones y proyectos de desarrollo económicos comunitarios, ya que la diversificación de actividades productivas mejoran los ingresos económicos.

-Comprometer al Banco Nacional de Fomento, para que promueva una capacitación técnica sobre cómo elaborar un proyecto productivo, sus beneficios para el acceso al crédito y las cuenta de ahorro, dirigido a estudiantes y padres de familia con el fin de minimizar la pobreza.

-Por medio de un técnico agrónomo del MAGAP obtener una capacitación técnica sobre planes de inversiones productivas agrícolas, forestales y cría de animales dirigido a estudiantes y padres de familias para que mejoren sus ingresos.

-El Director de la Institución promoverá Talleres Básicos Familiares de Educación Financiera muy práctico con directrices que garanticen mejorar la estabilidad económica en los hogares y esto a la vez coadyuve a reducir el abandono escolar de los niños y jóvenes.

CAPÍTULO VI

LA PROPUESTA

6.1 TEMA DE LA PROPUESTA

Taller Básico Familiar de Educación Financiera para la comunidad educativa del segundo año de bachillerato sección nocturna del Colegio Nacional Técnico Shushufindi.

6.2 JUSTIFICACIÓN

Luego de analizar e interpretar los resultados de la investigación, he verificado notablemente la hipótesis; que el analfabetismo financiero que tienen los miembros de la comunidad educativa afecta la economía de sus hogares y por ende el proceso educativo de los estudiantes de la sección nocturna del Colegio Nacional Técnico Shushufindi, es un tema sustentado mediante un profundo análisis e investigación con el fin de buscar alternativas de solución.

Y como efecto se mejore la situación económica de los hogares logrando más acceso a la educación y a todos los procesos educativos.

La influencia que tiene la macroeconomía en la vida financiera de las familias puede ser positiva o negativa. Es decir la falta de inversión en el propio país o la falta de recursos para crear infraestructura, la inflación provocada por la ley de la oferta y la demanda de la moneda, o alguna crisis financiera en otro país, traería como consecuencia problemas a las finanzas personales y familiares.

Cuando esto ocurre no debemos subestimar las consecuencias negativas que puede tener nuestra propia economía, por esa razón será necesario tomar medidas que nos permitan mantener sanas nuestras finanzas personales.

Hoy en día el adecuado uso de las finanzas puede ser una pieza clave para obtener una economía exitosa tanto en la vida familiar como personal.

Es importante meditar acerca de este importante tema debido a la preocupación que todos tenemos por ahorrar con miras a tener un mejor futuro, para nosotros y nuestras familias.

La importancia de una buena administración doméstica es básica para que los empresarios o administradores del hogar logren alcanzar el éxito deseado, tanto en la vida personal como en el matrimonio.

El desorden administrativo produce inseguridad, cesación de pagos y finalmente, los inevitables conflictos humanos, porque siempre se trata de buscar un responsable.

Esto mismo ocurre en esa famosa empresa llamada hogar, cuando se acumulan las cuentas y el dinero no alcanza, aumenta las tensiones y comienzan las recriminaciones mutuas, el esposo le reclama a su esposa que no sabe administrar; ella a la vez le señala a su marido, la incapacidad de ganar más dinero, tener un mejor empleo, entre otros.

Esto provoca que las relaciones mutuas se enfríen y una nube de incertidumbre envuelve a toda la familia por otro lado, el abandono escolar es más frecuente en los estudiantes de hogares con menores ingresos, convirtiéndose en la principal vía para las desigualdades sociales, en su salida también influyen otros factores como embarazos precoces, escasez de recursos, trabajo, etc.

Según el estudio “Panorama social de América Latina” publicado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en el Ecuador, un 28% de estudiantes son desertores.

Al desarrollar este manual de planificación financiera en el hogar es lograr que esta propuesta aporte a cada uno de los miembros de la comunidad educativa del Colegio Nacional Técnico Shushufindi sección nocturna.

En el contenido de este manual aprenderemos quien tiene la responsabilidad de llevar o manejar las finanzas en el hogar y además como es que las deben llevar haciendo que la administración del dinero en la familia sea muchísimo más fácil.

6.3 OBJETIVOS

6.3.1 OBJETIVO GENERAL

Capacitar a la comunidad educativa sobre el manejo eficiente de la economía familiar y comunitaria, mediante talleres y contribuir a satisfacer las necesidades educativas de los estudiantes.

6.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Revisar bibliografías sobre los temas a ser impartidos.
- Motivar la cultura del ahorro familiar.
- Capacitar a los padres de familias sobre cómo elaborar un presupuesto familiar y resolver problemas cotidianos con el manejo del dinero.
- Socializar el tema a los padres de familia, alumnos y docentes.

6.4 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Las crisis financieras son momentos difíciles para todos, pero en especial para quienes tienen hijos económicos y emocionalmente dependientes, después de todo, la principal preocupación de los padres, y uno de sus grandes motores motivacionales es el bienestar de su familia en todos los sentidos.

Cuando hay inestabilidad financiera y es necesario reducir gastos, los padres de familia se sienten agobiados ante la perspectiva de tener que negar satisfactores a los suyos.

Estos satisfactores van desde necesidades superfluas como la compra de juguetes o fiestas de cumpleaños, hasta otras más básicas como escuela, ropa, calzado y alimentos.

En muchas ocasiones el agobio de los padres por resolver los problemas financieros, les hace dejar de lado las necesidades emocionales de la familia.

Lo anterior, sin embargo, es de vital importancia puesto que el estrés es un factor determinante para la salud de los individuos de todas las edades.

Los niños pueden no entender de economía, no obstante, perciben las preocupaciones de los adultos, y, si no se les explica de manera adecuada, tienden a magnificar los problemas y a hacerlos propios, lo cual, según se ha comprobado en estudios psicológicos (entre los que destaca una reciente investigación de la Universidad de California sobre estabilidad familiar y recesión en un periodo de 20 años) puede dejar marcas de inseguridad y frustración en la vida adulta.

La sociedad moderna satura de información a los individuos y los medios, que están al alcance de todos, en muchas ocasiones transmiten hechos y cifras sin explicar claramente su significado.

Es por esto que resulta muy conveniente que los padres hablen con sus hijos sobre lo que significa una crisis económica y las repercusiones que puede acarrear en su entorno inmediato.

6.5 LISTADO DE CONTENIDOS

UNIDAD No. I

La educación financiera para mejorar la economía del hogar

- ¿Qué es la educación financiera?
- Importancia
- ¿Cuáles son los 3 componentes de la educación financiera?
- ¿Cuál es el proceso de la educación financiera?
- ¿Cuáles son las ventajas de la educación financiera?
- La propuesta de la nueva educación financiera del siglo XXI
- Las consecuencias de falta de educación financiera en el hogar

UNIDAD No. II

Los 7 planes financieros para erradicar el analfabetismo financiero en la comunidad educativa

- El plan de ganancia familiar
- El plan de inversión familiar a corto, mediano y largo plazo
- El plan para financiar los estudios y proyectos
- El plan de un presupuesto familiar y estudiantil
- El plan de ahorro para el estudio y jubilación
- El plan de control de gastos familiares y educativos
- Mi plan de proyección de ingresos, gastos y horas de trabajos

UNIDAD No. III

Los planes de emprendimientos y negocios educativos que mejoran la educación

- Opción A.- La creación de una asociación con fines de lucro
- Opción B.- La creación de un negocio familiar
- Opción C.- Redes de mercadeo la alternativa financiera del futuro

UNIDAD No. IV

La educación financiera para empresarios adolescentes

- Los conocimientos básicos formativos
- Los conocimientos básicos técnicos
- Los conocimientos básicos legales
- Descubriendo las 7 fórmulas para hacer dinero
- Los 4 métodos de ganancias de la educación financiera
- Las 8 ideas de negocios para empresarios adolescentes
- Las 10 claves del éxito del empresario adolescente
- El éxito de la educación financiera son los nuevos millonarios

6.6 DESARROLLO DE LOS CONTENIDOS

TALLER DE LA UNIDAD N° I

TEMA: LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA ECONOMÍA DEL HOGAR

Objetivo del tema: Dar a conocer a los padres de familia, estudiantes y docentes la gran importancia de aprender sobre la nueva educación financiera.

ORIGEN.- El origen de la educación tiene nombre y apellido se llama Robert Kiyosaki un exitoso empresario millonario que a los 47 años ya logro su libertad financiera retirándose de los negocios para dedicar su tiempo a lo que más le gusta ha fundado una fundación de educación financiera, ha escrito una docena de libros, y da conferencias en todo el mundo sobre educación financiera.

¿QUÉ ES LA EDUCACIÓN FINANCIERA? Es tener el conocimiento, la habilidad y la actitud para que toda persona se convierta en un empresario exitoso y millonario.

OBJETIVO.- Crear una cultura de educación financiera desde los hogares

IMPORTANCIA.- Concientizar a toda persona que de una buena educación financiera depende del éxito económico en su vida.

¿CUÁL ES EL PRINCIPIO Y EL FIN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

El principio es el dinero y el fin la felicidad

Gráfico 2 El dinero es el principio y la felicidad el fin



Fuente: Internet



RESPALDO A LA NUEVA EDUCACIÓN FINANCIERA

A) Respaldo internacional a la educación financiera

Gráfico 3 Respaldo de los expertos de negocios



Fuente: Internet

Aquí tenemos algunos multimillonarios como Donal Trump, Robert Kiyosaki y Paul Pilzer empresarios, inversionistas, expertos de negocios y ex asesores de algunos ex presidentes de los Estados Unidos quienes dan una cátedra para ser millonario y autores de una decena de libros sobre educación financiera.

B) Respaldo de los empresarios del network marketing de todo el mundo

Gráfico 4 Los network marketing



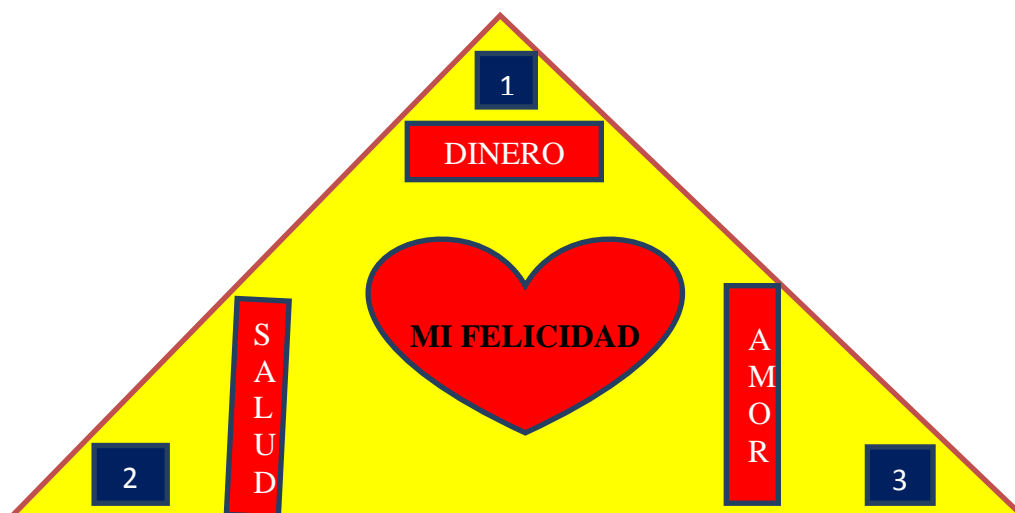
Fuente: Internet

¿POR QUÉ DEBEMOS ESTUDIAR EDUCACIÓN FINANCIERA?

Es por que vivimos en un país democrático y un modelo económico capitalista esto hay que tener muy en claro, que mientras existió, existe y existirá este modelo capitalista aquí en el ecuador y en cualquier lugar del mundo hay un refrán que dice vales lo que tienes o sea en un mundo capitalista si tienes dinero vales si no tienes dinero no vales nada porque eres libre en elegir trabajar o no trabajar ser rico o ser pobre.

¿CUÁLES SON LOS 3 COMPONENTES DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

Gráfico 5 Triángulo del componente de la educación financiera



Autor: Hugo Janeta

Tabla 36 Descripción de los componentes de la educación financiera

N#	Componentes	Sub componentes	Descripción
1	Dinero	Producción	Con la producción nace la revolución industrial.
		Comercio	Con el comercio nacen los mercados.
		Servicios	Con el servicio aparecen todas las profesiones.
2	Salud	Espiritual	Corazón nacen las actitudes.
		Mental	Cabeza nos da conocimientos.
		Física	Cuerpo nos da habilidades.
3	Amor	Conyugal	Representa nuestra familia.
		Humanidad	Representa la paz con buenas relaciones humanas.
		Naturaleza	Representa el cuidado del medio ambiente.

Autor: Hugo Janeta

Tabla 37 La fórmula de la felicidad: Dinero + salud + amor = felicidad

Relación	Descripción	Resultado
+ Dinero – salud	Es cuando tienes mucho dinero, pero vive enfermo.	No hay felicidad.
+ Salud – dinero	Es cuando vive sano pero sin dinero.	No hay felicidad.
+ Dinero – amor	Es cuando tiene dinero pero no se comprende con su esposa.	No hay felicidad.
Dinero + salud + amor	Es cuando tienes libertad financiera, buena salud y un hogar feliz es aquí en donde se esconde la verdadera felicidad.	Aquí si hay felicidad.

Autor: Hugo Janeta

¿CUÁL ES EL PROCESO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

Tabla 38 Proceso de la educación financiera

Orden	Procesos	Descripción	Ejemplos
1	Ingresos personales	Es el dinero que proviene de tu trabajo físico o intelectual provocado.	Un sueldo, comisión ventas etc.
2	Gastos	Son los consumos de necesidades básicas para vivir.	Comida, ropa etc.
3	Ahorros	Es el saldo que sobra de ingresos menos gastos.	Dinero puesto en una cuenta de ahorros disponible para su uso.
4	Inversión	Es dinero trabajando para ti.	Una casa de arriendo.
5	Rentabilidad	Es un derecho de ganancia no provocado.	Es la mensualidad que cobras de los arriendos.

Autor: Hugo Janeta

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

-Crecimiento personal.- Te conviertes en un gran líder, un buen administrador del dinero, un ejemplo de padre o madre con buenas relaciones humanas.

-Crecimiento económico.- Obtienes los conocimientos, actitudes, habilidades para ganar y ganar más dinero.

-Contribución social.- Te permite cumplir lo que más amas en tu vida tus sueños: Ejemplo crear una fundación para ayudar a los ancianos, construir una iglesia, crear una empresa para generar fuentes de trabajo etc.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?

A) La libertad financiera

Es ganar el dinero que necesita mi familia para vivir pero de forma residual sin tener que trabajar, el dinero proviene de inversiones, bonos, regalías etc. A consecuencia de esto usted ha hecho realidad todos sus sueños ejemplos.

- Si gana un millón mensual diezma a su iglesia 100.000 dólares al mes.
- Maneja el carro de su sueño.
- Vive en la mansión de su sueño.
- Viaja por el mundo en su avión privado de su sueño.
- Crear una fundación benéfica para ayudar a los niños pobres, ancianos, etc.

Gráfico 6 Beneficio de la libertad financiera



Fuente: Internet

A) La libertad de tiempo

Es ser el dueño de su tiempo para disfrutar la vida sin necesidad de pasar su tiempo trabajando 8, 12 o más horas diarias, en lugar de trabajar dedica su tiempo a cosas más importante como estas.

- Más tiempo para leer la biblia y predicar el evangelio.
- Más tiempo para visitar a nuestra familia.
- Más tiempo para tomarnos unas largas vacaciones.
- Más tiempo para ver crecer a nuestros hijos.
- Más tiempo para hacer lo que más amas.

Gráfico 7 Beneficio de la libertad de tiempo



Fuente: Internet

ALGUNAS DIFERENCIAS DE CONCEPTOS BÁSICOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Tabla 39 Las diferencias de conceptos básicos

Diferencias	
Dinero.- Es la moneda de curso legal y todo medio aceptado por una sociedad para el pago de bienes, servicios y obligaciones fiscales.	Capital.- Es el conjunto de bienes no destinados al consumo sino a la generación de otros bienes.
Riqueza económica.- Es la abundancia de dinero.	Pobreza económica.- Es la escasez de dinero.
Éxito académico.- Es una persona que tiene un título profesional.	Éxito económico.- Es una persona que tiene un título de propiedad.
Ingreso.- Es dinero que entra al bolsillo.	Egreso.- Es dinero que sale del bolsillo.
Gasto.- Es dinero que sale.	Inversión.- Es dinero que entra.
Debe.- Es el dinero que entra.	Haber.- Es el dinero que sale.
Oferta.- Es la capacidad de entregar bienes y servicios a los consumidores.	Demanda.- Es el requerimiento (natural o creado) de bienes o servicios por la oferta.
Necesidad.- Es básico como una silla.	Comodidad.- Es secundario como un sofá.
El comprador.- Es el que tiene derecho a ejercer la compra.	El vendedor.- Es el que tiene la obligación de satisfacer al comprador.




Trabajar por un sueldo.- Es trabajar para un empleador.	Trabajar por una utilidad.- Es trabajar para uno mismo.
Deuda mala.- Es el dinero que nunca la recupera como unas vacaciones.	Deuda buena.- Es el dinero que si la recupera se pagan solas como un negocio.
Préstamo.- Es cuando la entidad financiera entrega al cliente dinero.	Crédito.- Es cuando la entidad financiera se obliga a ofrecer al cliente dinero.
Un activo.- Es un bien que pone dinero en nuestros bolsillos.	Un pasivo.- Es un bien que saca dinero de nuestros bolsillos.
Actividad.- Es trabajar.	Productividad.- Es trabajar y ganar.
Inteligencia emocional.- Es tener éxito matrimonial.	Inteligencia financiera.- Es tener éxito financiero.

Fuente: Consulta varios autores

La diferencia principal entre los ricos y los pobres (y la clase media), dice Kiyosaki, es que “los ricos dedican su vida a adquirir activos, y los pobres dedican su vida a adquirir pasivos, creyendo muchas veces que son activos”.

¿CUÁLES SON LOS 3 TIPOS DE RESPONSABILIDADES FINANCIERAS EN EL HOGAR?

Tabla 40 Tipos de responsabilidades financieras del hogar

N#	Tipos	Descripción	Ejemplos
A	Apoderarse de la responsabilidad	Es cuando uno de los cónyuges tiene el control total de las finanzas, nada se decide sin su autorización.	
B	Deshacerse de la responsabilidad	Es cuando cualquiera de los cónyuges delega la responsabilidad del dinero de manera voluntaria.	
C	Compartir la responsabilidad	Es cuando ambos cónyuges planifican para el cumplimiento de las metas u objetivos financieros en el hogar.	

Autor: Hugo Janeta

LA PROPUESTA DE LA NUEVA EDUCACIÓN FINANCIERA DEL SIGLO XXI

Tabla 41 Diferencias entre educación escolar y educación financiera

Educación escolar	Educación financiera
Edad de 6 a 15 años	
<ul style="list-style-type: none"> -Se memoriza cuentos infantiles. -Te dicen si no eres inteligente no triunfaras en la vida. -Sabes todas las respuestas. -Aprendes matemáticas para comprar. -Estudias para ser empleado. 	<ul style="list-style-type: none"> -Descubre cuál es su meta financiera. -Aprendes a contratar a las personas más inteligentes que ti, para que trabajen para ti. -Sabes dónde encontrar todas las respuestas. -Aprendes matemáticas para vender. -Estudias para ser empresario.
Edad de 16 a 25 años	
<ul style="list-style-type: none"> -Se estudia para ser empleado de quienes se inventaron una profesión. -Se estudia algebra por obligación. -Aprendemos a hacer un buen currículum para buscar trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> -Se estudia para hacer un invento y crear una nueva profesión. -Se estudia sobre el dinero por pasión. -Aprendemos a hacer un buen plan de negocio para dar trabajo.
Edad de 26 a 50 años	
<ul style="list-style-type: none"> -Aprendes a trabajar por dinero. -Trabajamos por un sueldo básico -Te ascienden y por la edad te despide tu jefe. -Te jubilas y confías al estado (IESS) que se encargue de tu futuro. 	<ul style="list-style-type: none"> -Aprendes a que tu dinero trabaje para ti. -Trabajamos por una utilidad. -Llegas a ser empresario, inversionista y no tienes jefe. -Te jubilas y ya eres famoso, viajas por el mundo con tu avión privado y eres millonario.

Autor: Hugo Janeta

LAS CONSECUENCIAS DE LA FALTA DE EDUCACIÓN FINANCIERA EN EL HOGAR

A) La falta de dinero.- Tenemos que reconocer que el ser humano necesita de dinero desde el día que nace hasta que fallece y puede llegar a la vejez pobre, para cubrir sus necesidades viva pidiendo limosna, la falta de dinero ha sido, es y será la raíz de todos los males, aunque muchos religiosos contradicen con una doble moral cuando hablan de los diezmos, limosna, ofrendas etc.

En declaraciones del presidente Rafael Correa aclaro que la pobreza y la desigualdad hay que erradicar y alerta que la riqueza se concentra en un solo 20% de las familias del Ecuador.

B) Problemas de salud.- Para vivir se necesita dinero para comprar alimentos, muchas veces el cuerpo humano se enferma y cuando no hay dinero para una operación le puede causar la muerte y cuando esto pasa no se tiene dinero ni para el entierro.

C) Problemas de amor.- Existen estadísticas muy altas que las parejas conviven en muchos casos hasta que la falta de dinero los separe o sea un problema.

Gráfico 8 Consecuencias de la falta de educación financiera



Fuente: Internet

TALLER DE LA UNIDAD No. II

TEMA: LOS 7 PLANES FINANCIEROS PARA ERRADICAR EL ANALFABETISMO FINANCIERO EN LA COMUNIDAD EDUCATIVA

Objetivo del tema.- Poner en las manos el conocimiento técnico que le ayude a ganar más dinero para sus estudios y proyectos.

1 EL PLAN DE GANANCIA FAMILIAR

¿Qué es un plan de ganancia? Es ganar el dinero que necesito para comer el día de hoy, mañana y siempre por medio de un trabajo.

¿Qué es el trabajo digno en el Ecuador? Es un derecho al trabajo que accedemos todas/os los ecuatorianos respaldado por una política de la Revolución Ciudadana, cuya orientación persigue la inclusión social y la dignificación del trabajo, el Ministerio de Relaciones Laborales ha iniciado la campaña de Difusión de Derechos y Obligaciones Laborales: “Trabajo Digno en el Ecuador”

LA CONTRATACIÓN LABORAL

El contrato individual de trabajo puede ser verbal o escrito, sin embargo el Ministerio de Relaciones Laborales recomienda que se realice por escrito y se registre en la Unidad de Actas y Contrato de esta Cartera de Estado.

A) Contrato escrito obligatorio.- Deben celebrarse obligatoriamente por escrito los siguientes contratos:

1. Los que sean para trabajos que requieran conocimientos técnicos o de un arte o profesión determinada.
2. Los de obra cierta que excedan de 5 remuneraciones básicas.
3. Los a destajo o por tarea que tenga más de un año de duración.

4. Los a prueba.
5. Los de enganche.
6. Los de grupo o equipo.
7. Los eventuales, ocasionales y de temporada.
8. Los de aprendizaje.
9. Los que se estipulan por uno o más años.
10. Los que se celebran con adolescentes.

B) Jornada de trabajo.- La jornada máxima de trabajo de 8 horas diarias (40 semanales), y en el subsuelo es de 6 horas. La jornada también puede ser nocturna (de 19h00 a 6h00). El sábado y domingo son de descanso forzoso, y si por circunstancia del trabajo no se puede interrumpir, se debe designar dos días consecutivos a la semana para el descanso.

Los trabajadores adolescentes mayores de 15 años no podrán laborar en jornada nocturna, en días de descanso obligatorio, ni en fines de semana.

C) Horas suplementarias.- Las horas de trabajo que excedan de las 8 horas diarias, deben ser pagadas con el recargo de 50% hasta las 24 horas, pasado esta hora, hasta las 6 horas, deben ser pagadas con el 100% de recargo. La jornada de 8 horas solo puede extenderse por 4 horas más dentro de un mismo día, y no puede exceder de 12 horas a la semana.

D) Horas extraordinarias.- Cuando se trabaja el sábado y domingo en los días designados para el descanso semanal, o feriados, se deben pagar con el 100% de recargo.

LA SEGURIDAD SOCIAL

A) Afiliación al IESS.- Todo trabajador y trabajadora debe ser afiliado/a al seguro social desde el primer día de labores, y el empleador debe dar aviso de entrada dentro de los primeros 15 días de ingreso del trabajador, así mismo debe dar aviso de salida,

modificaciones de sueldo y salarios, accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, en el término de tres días de ocurrido el hecho.

B) Beneficios

-Prestamos: Quirografarios, hipotecarios y prendarios

-Cesantía

-Jubilación por vejez

-Jubilación por invalidez

C) Derecho Irrenunciable.- Recuerda que el derecho del trabajador/a a estar afiliado al Seguro Social es irrenunciable.

D) Prestación Médica.- A partir de los 6 meses de aportación continua, el trabajador/a y sus hijos hasta los 18 años de edad, tiene derecho de los servicios médicos en el IESS.

E) Prestación de Maternidad.- Toda trabajadora que acredite 12 meses de aportación continua al parto, tiene derecho a la atención médica durante el embarazo y el parto y conservan su derecho hasta dos meses después del cese de sus aportaciones.

VALORES ECONÓMICOS QUE DEBE RECIBIR UN TRABAJADOR

A) Sueldo o Remuneración.- El empleador debe pagar una remuneración básica mínima unificada de \$ 340 para el año 2014.

B) Décima Tercera Remuneración o Bono.- (Se paga hasta el 24 de diciembre) de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubiere percibido en el año. Para el cálculo de esta remuneración se debe incluir todo lo que recibe el trabajador en dinero o especie como horas extraordinarias y suplementarias, comisiones.

C) Décima Cuarta Remuneración.- Los empleadores les debe pagar hasta el 15 de marzo en la costa y región insular, y hasta el 15 de agosto en la sierra y región amazónica, una bonificación equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores es decir \$ 340 para el año 2014.

D) Jubilación Patronal.- Los trabajadores que por 25 años o más hubieren prestado servicios, continuada o interrumpidamente, tendrán derecho a ser jubilados por sus empleadores, independientemente de la jubilación a la que tenga derecho por parte del IESS. Si un trabajador es despedido intempestivamente, teniendo entre veinte y menos de veinte y cinco años de servicio para un mismo empleador, tendrá derecho, además de la indemnización por despido intempestivo, a la parte proporcional de la jubilación patronal.

E) Vacaciones anuales.- Cuando cumpla un año de trabajo, tienen derecho a 15 días de vacaciones. Cuando presten sus servicios por más de cinco años al mismo empleador, tendrán derecho a un día adicional por cada uno de los años excedentes, el empleador puede escoger si concede los días adicionales de vacaciones o los paga en dinero.

F) Utilidades.- (Al 31 de marzo del año siguiente) Tienen derecho al 15% de las utilidades líquidas que hubiere generado el empleador. El 10% se divide entre los trabajadores en proporción al tiempo de trabajo, el 5% restante debe ser entregado al trabajador en proporción al tiempo de servicios y número de cargas familiares, los trabajadores del sector hidrocarburífero y minero recibirán el 3% del porcentaje de las utilidades.

G) Fondos de reserva.- El empleador le cancela luego de cumplir un año de trabajo, estos pueden ser depositados por el empleador mensualmente en el IESS, si es solicitado por el trabajador o pagarlo en el sueldo mensual, cuyo valor es equivalente al 8,33% de la remuneración que percibe mensualmente, el trabajador que es afiliado activo, puede retirar del IESS los fondos de reservas, si registra 24 aportaciones por este concepto.

INDEMNIZACIONES Y BONIFICACIÓN

A) Por despido intempestivo.- Es sin que haya solicitado el desahucio o el visto bueno para la terminación de la relación laboral, el empleador deberá pagar una indemnización, equivalente a las tres remuneraciones mensuales si ha trabajado hasta tres años para el mismo empleador, de ahí en adelante una remuneración por cada año de trabajo, hasta veinte y cinco remuneraciones, y además la bonificación por desahucio, la fracción de año se considerara como año completo para el pago de la indemnización.

B) Indemnización despido mujer embarazada.- Una mujer no puede ser despedida ni desahuciada por causa del embarazo, si esto sucede el empleador debe pagarle un año de remuneración, además la indemnización por despido intempestivo.

C) Indemnización dirigente sindical.- Debe indemnizar con un año de remuneración, además por las indemnizaciones por despido intempestivo, la indemnización especial corresponde el 50% al trabajador y el otro 50% a la organización.

D) Visto bueno.- Es la forma como el empleador puede dar por terminado la relación laboral, sin que tenga que pagar ninguna indemnización.

E) Bonificación por desahucio.- Es la notificación que hace el inspector de trabajo indicando al empleador, la voluntad del trabajador de terminar la relación laboral y esto le da derecho que el empleador le pague una bonificación del 25% de la remuneración por cada año completo de trabajo, el empleador para terminar los contratos a plazo fijo debe pedir el desahucio y también deberá pagar dicha bonificación al trabajador.

LOS TIPOS DE SISTEMAS DE INGRESOS ECONÓMICOS

A) Sistema de ingreso lineal.- Es cambiar tiempo de trabajo por dinero. Se origina de dos líneas la una representa el tiempo en horas de trabajo y la otra lo que se gana en dinero por esas horas de trabajo ejemplo.

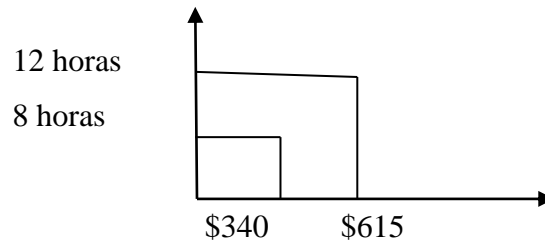


Tabla 42 Ingreso lineal

Ejemplos	Descripción	Tipo de ganancias lineales
Un agricultor, artesano, comerciante etc.	Es un auto empleado, microempresario independiente	Gana de la ventas de sus productos o servicios
Los empleados	Sean públicos o privados	Ganan un sueldo
El presidente Rafael Correa	Empleado público	Gana un sueldo y cuando deja el poder gana un sueldo vitalicio
Un astronauta	Sean públicos o privados	Gana un sueldo

Autor: Hugo Janeta

B) Sistema de ingreso residual.- Es ganar dinero toda la vida por un trabajo que se realiza una sola vez.

Tabla 43 Ingreso residual

Ejemplos	Descripción	Tipo de ganancias
Los escritores, cantantes, pintores etc. Ejemplo Julio Jaramillo.	Trabajan una sola vez escribiendo un libro, grabando un CD, pintando un cuadro para luego reproducirlos por millones para su venta.	A esas ganancias se llaman regalías.
Un empresario ejemplo Carlos Slim dueño de Claro.	Dueño de una empresa grande con más de 500 empleados.	Aquí gana utilidades.
Un inventor Henry Ford	Se inventa un producto o una marca.	El vende patentes.
Un empresario dueño de franquicias como Mac Donald.	Diseña una franquicia y crea una red.	Vende franquicias.
El inversionista como Warren Buffet.	Son los que invierten en acciones, financian proyectos etc.	Ganan intereses.
Distribuidores de productos en redes de mercadeo como Herbalife.	Son todas las empresas de multinivel que ofrecen un plan de compensación.	Ganan bonos, regalías.

Autor: Hugo Janeta

Las diferencias entre el ingreso lineal y el ingreso residual

Tabla 44 Diferencia entre ingreso lineal & ingreso residual

Ingreso lineal	Ingreso residual
Cambias tu tiempo de trabajo por dinero.	Solo trabajas una vez y gana dinero toda su vida.
Se trabaja de 8 a 12 horario fijo.	Se trabaja de 2 a 4 horario flexible.
Se da el 100% y recibe el 1% de su producción.	Se da el 1% y recibe el 100% de su producción.
Retiro o jubilación a los 30 o 40 años.	Independencia financiera a los 2 o 5 años.
Ingreso limitado sueldo mínimo vital \$ 340.	Ingreso ilimitado lo que uno quiere ganar.
Aquí está el 95% que representa la clase media y pobre.	Aquí está el 5% que representa la clase alta los millonarios y multimillonarios.

Elaborado por: Hugo Janeta

Opción A.- Ejemplo si la ganancia proviene de un ingreso lineal (Empleo)

Algunas recomendaciones para ganar dinero en este sistema.

- Si tiene un título profesional busque trabajo en algunas empresas del Estado como Petroecuador, Ministerio de Educación o a la vez realice un curso como para policía, militar aunque el sueldo es básico con beneficio de ley, estabilidad laboral, jubilación, pero el sector público no comparte utilidades.
- Si no tiene un título profesional busque trabajo en una empresa privada pero de antemano averigüe si comparte buenas utilidades desde \$ 3.000 en adelante aunque el sueldo sea bajo pero la utilidad es alta.
- También sucede que sin un título profesional puedes trabajar para el Estado como de conserje en una escuela, de obrero de cuadrilla en petroamazonas, como también

- Personal.- Cómo administrador, guardia de seguridad y persona de limpieza.
- Servicios básicos.- Como luz, agua, teléfono.
- Suministros de oficina.- Como caja de lápices, placas de hojas y borrador.
- Los gastos de ventas.- Como publicidad.

Paso 2.- Analizar los precios promedio de la competencia

Tabla 46 Ejemplo de precios promedio de la competencia

Servicios de la competencia	Precios promedio de la competencia
Alojamiento	75
Alojamiento más alimentación	170
Lavandería	2,25 por docena
Internet	0,85 /hora
Cabinas telefónicas	0,25 / minuto

Autor: Hugo Janeta

Paso 3.- Aplicar el método

Ejemplo de un método de fijación de precio por servicios

Hemos escogido el método de costo más el margen, los cuales detallamos.

Los precios por prestación del servicio nos sirven para sacar costos unitarios

- 3 Camionetas.
- 10 Cambios de aceite por camioneta.
- 8.640 Cambios de aceite en el año.

Tabla 47 Método de fijación de precio por servicio

Costos variables	Unidades	Cantidad	Marcas de aceite		
			Shell	Móvil	Havoline
Materia prima		1	6	5,5	5
		1,25	7,5	6,88	6,25
		1,5	9	8,25	7,5
Filtros		3			
Limpiavidrios		0,6			
Mantenimiento Vehículo	300 c/u anual	0,10			
Total costos variables		1	9,70	9,20	8,70
		1,25	11,20	10,58	9,95
		1,5	12,70	11,95	11,20
Costos fijos					
Sueldo operadores	3.000 c/u anual 2c/ mobil	2,08			
Sueldo administrativo	4.800 c/u	0,56			
Arriendo	2.400	0,28			
Publicidad	5.000	0,58			
Gastos generales	600	0,07			
Depreciaciones autos	1.000 c/ vehículo	0,27			
Depreciaciones maquinas	2.400	0,06			
Total costos fijos		3,90			
Total costos totales		1	13,60	13,10	12,60
		1,25	15,10	14,48	13,85
		1,5	16,60	15,85	15,10
Beneficio	15%	1	2,04	1,97	1,89
		1,25	2,27	2,17	2,08

		1,5	2,49	2,38	2,27
Precio de venta		1	15,64	15,07	14,49
		1,25	17,37	16,65	15,93
		1,5	19,09	18,23	17,37
IVA	12%	1	1,88	1,81	1,74
		1,25	2,08	2,00	1,91
		1,5	2,29	2,19	2,08
Precio de venta		1	17,52	16,88	16,23
		1,25	19,45	18,65	17,84
		1,5	21,38	20,42	19,45

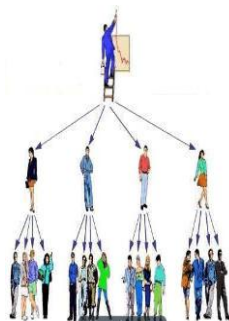
Elaborado por: Hugo Janeta

Opción C.- Ejemplo si la ganancia proviene de un ingreso residual (Empresa de Multinivel)

Explicación de las ganancias

Empecemos de izquierda a derecha del gráfico los niveles 1, 2, 3 y 4 son la red de personas en este caso de 6 x 6 # 36 x 6 # 216 y así, cada persona compra 250 puntos de volumen en productos si se suma por 6 personas da igual 1.500 puntos y por cada 100 puntos en el primer nivel la empresa te paga 2 % que equivale \$ 2 entonces en 250 puntos se gana \$5 x 6 # \$30.

Gráfico 9 Ingresos residuales de bonos y regalías



Fuente: Internet

Tabla 48 Ejemplos de Ingresos residuales

N #	Productos	Copias	Valor unitario copias	Valor total copias	P.V.D	P.V.P	Regalía 1%
1	Libro	1.000	\$ 2	\$ 2.000	\$ 5	\$ 20	\$ 1.000
2	Cd música	10.000	00,10	\$ 1.000	00,25	\$ 1	\$ 1.000
3	Artes pintura	1.000	\$ 1	\$ 1.000	\$ 5	\$ 20	\$ 1.000
4	Minutos de llamadas	Cantidad 10.000	Valor minuto 00,20	Valor total minutos \$ 2.000	-6% \$1.880	00,20	3%X 00,20 # 00, 03
5	Franquicias	Cantidad 100	Valor unitario \$2.000	Valor total \$ 200.000	\$1.000	\$2.000	3% de volumen de ventas
6	Patentes	1.000	\$1.000	1'000.000	\$ 500	\$1.000	1% x1'000.0 00 #100.000
7	Salud, belleza o cosméticos	Hugo tiene 10.000 socios	\$ 2 x 100 puntos de cada socio	Cantidad total de puntos 1'000.000	\$130 x 100 puntos	\$145 x 100 puntos	2% x 100 puntos # \$20.000

Autor: Hugo Janeta

2 EL PLAN DE INVERSIÓN FAMILIAR A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

¿Qué es un plan de inversión? Es saber dónde vamos a invertir bien nuestro dinero, trabajo, tiempo y esfuerzo.

¿Qué es inversión? Es aquello que una persona decide aportar a un negocio. Este aporte puede ser en dinero, activos (maquinarias, equipos) o conocimientos.

1 Plan de inversión a corto plazo (de 1 día a 1 año)

Veamos algunos ejemplos.

- Cría de animales como pollos, peces, abejas, codorniz, cerdos, pavos, cuyes etc.
- Agricultura como huerto familiar, elaboración de viveros, siembra de arroz, maíz, maní, soya, plátano yuca etc.
- Artesanías como elaboración de muebles, ropa, calzado, bisuterías etc.

2 Plan de inversión a mediano plazo (de 1 a 5 años)

Ejemplo modelo de un plan de inversión para cultivo de café.

Tabla 49 Plan de inversión de cultivo de café

I PRODUCTOS AGRÍCOLAS (FORMACIÓN O MANTENIMIENTO)			
1.- Producto	Café		
Formación	X		
Mantenimiento	Formación		
Variedad de semilla	Plántulas sarchimor		
Nivel tecnológico	Semitecnificado		
Región geográfica	Costa Manabí		
Lugar de referencia de costos de producción	Santa Ana – Ayacucho – La Laguna		
2.- Aspectos de mercado			
Principales productores nacionales	Loja, Guayas, El Oro, Los Ríos, Zamora Chinchipe		
Demanda del producto en el país (Industrias y mercados)	Mercado local, industria		
Principales importadores	Francia, Alemania, Bélgica, Estados Unidos		
3.- Aspectos técnicos (Nombre del mes)			
Época de siembra	Enero - febrero		
Ciclo de producción (Vegetativo)	7 años (Recomendables)		
Inicio de la cosecha	A partir del 2do año		
4.- Zona ecológica	Bosque húmedo tropical		
Rasgos de altitud	0 A 600 msnm	Suelos, textura	Franco arcilloso
Temperatura anual promedio	24 Grados centígrados	PH	5 A 6,5
Precipitación anual	500 a 1800 mm	Topografías	Plana

				ligeramente ondulada
Requerimiento hídrico	Regular	Pendiente		10 – 40%
Frecuencia/turno de riego	No	Profundidad		25 cm
Luminosidad	8 horas luz día	Humedad		60 – 80%
Extensión mínima requerida para lograr rentabilidad	1 Hectárea			
	Al 9 de noviembre del 2014			
5.- Aspectos productivos y requerimientos financieros	Cantidad	Unidad	Costo	Total
Labores pre culturales				
Análisis de suelo				38,00
Análisis de suelo	1,0	Análisis	38,00	38,00
Preparación del suelo				171,63
Limpieza (Rosa manual)	10,0	Jornales	15,00	150,00
Elaboración de semillero	1,0	Jornal	15,00	15,00
Desinfección	0,5	kg	13,26	6,63
Siembra				692,20
Semilla	1,5	kg	10,00	15,00
Acarreo de tierra - sustrato	5,0	Jornales	15,00	75,00
Fundas 5x9	4.400,0	Unidades	0,01	39,60
Llenado de fundas	8,0	Jornales	15,00	120,00
Siembra (Germinador)	0,5	Jornal	15,20	7,60
Vivero (Repique)	7,0	Jornales	15,00	105,00
Trasplante (Lugar definitivo)	20,0	Jornales	15,00	300,00
Resiembra	2,0	Jornales	15,00	30,00
Fertilizante				991,50
Urea (Sacos de 50 kg)	12,0	Sacos	12,00	144,00
DAP	7,5	Sacos	35,00	262,50
Compuesto	12,0	Sacos	30,00	360,00
Mano de obra	15,0	Jornales	15,00	225,00
Control fitosanitario				660,00
Fungicidas – insecticidas	3,0	Aplicaciones	100,00	300,00
Mano de obra	24,0	Jornales	15,00	360,00
Labores culturales				
Mantenimiento				555,00
Limpieza (Rosa manual)	33,0	Jornales	15,00	495,00
Podas	4,0	Jornales	15,00	60,00
Cosecha				225,00
Mano de obra	15,0	Jornales	15,00	225,00
II COSTO DIRECTO				3.333,33
Pos- cosecha		Jornal		
Mano de obra		Jornal		
Clasificación del producto		Jornal		
Sacos (Embalaje)		Unidad		
Imprevistos (5,00%)	5,0%			

III COSTOS FINANCIEROS				166,67
TOTAL COSTO PRODUCCIÓN				3.500,00
INVERSION TOTAL				3.500,00
INVERSIÓN MÍNIMA				666,67
Rendimiento por hectárea de (Café cereza)	110 quintales a partir del tercer año			
Precios de mercado (café cereza)	25 dólares			
RANGOS				
Rubro	Unidad	Mínimo	Máximo	
Rendimiento por hectárea	Quintales	110,00	165	
Precio (Café cereza)	USD/qq	25,00	25	
Costo directo por hectárea	USD	2.750,00	4.125	
Total a financiar 7.000 dólares por 2 hectáreas de café				
..... Franklin Samaniego TÉCNICO MAGAP	 BENEFICIARIO		

Fuente: MAGAP

Nota técnica: La mano de obra valorada en 15 dólares por 8 horas de trabajo-salario digno, se homologa la densidad de siembra de 4.000 plántulas por hectárea y se ha considerado el pos-cosecha.

3 Plan de inversión a largo plazo (más de 5 años)

Programa de incentivos para la Reforestación con Fines Comerciales

El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP) entregara incentivos económicos no reembolsables desde el 75% al 100% del costo de establecimiento y mantenimiento de tu bosque, durante tus 4 primeros años.

Pasos para acceder al programa de incentivos.

Paso 1.- Presentación de la documentación legal exigida para la aprobación de la propuesta.

Paso 2.- Inspección de campo para comprobar en campo la información contenida en la ficha técnica.

Paso 3.- Aprobación el MAGAP emite una resolución aprobatoria o Certificado de Futura Bonificación.

Paso 4.- Incentivo del costo de establecimiento y mantenimiento, este certificado se hará efectivo 1 año después de la siembra en la Corporación Financiera Nacional (CFN), el monto de incentivo a devolver al beneficiario será en función de los arboles vivos por hectárea.

Paso 5.- Mantenimiento los 3 siguientes años el beneficiario seguirá recibiendo un incentivo para el mantenimiento del futuro bosque.

Mayor información: web: <http://servicios.agricultura.gob.ec/forestación/>

Teléfono: 259 9330 Subsecretaría de Producción Forestal

3 EL PLAN PARA FINANCIAR LOS ESTUDIOS Y PROYECTOS

¿Qué es un plan de financiamiento? Es buscar de donde voy a obtener el dinero que necesito para poner en marcha mi plan de inversión para un proyecto, negocio o estudio.

Conociendo el diccionario crediticio del Banco del IESS

-Sujeto de crédito.- Son afiliados (en relación de dependencia o voluntarios), jubilados y pensionistas del IESS que cumplen con los requisitos y condiciones establecidos para cada tipo de crédito.

-Garantía.- Todo los créditos que otorgue el Biess deberán contar con una garantía adecuada de acuerdo con el tipo y destino del préstamo aprobado.

-Capacidad de endeudamiento.- Monto del crédito al que podrán acceder, se ha considerado el 40% de los ingresos reportados al IESS.

-Tasa de interés.- Es el valor que se paga por el uso del dinero, en un periodo de tiempo dependiendo el tipo de crédito y las tasas de interés activas referencial publicadas por el Banco Central del Ecuador.

-Tasa de interés de mora.- Es el recargo por el atraso del pago de la cuota del préstamo más los intereses normales. El cálculo se hace a la fecha de vencimiento de la cuota mensual a pagar, se aplica un recargo del 10% (0.1 veces) al capital en base a la tasa de interés que se halle vigente.

-Plazo.- Los plazos a los cuales el Biess otorga sus créditos dependen del préstamo y en los préstamos hipotecarios está ligado a la edad del solicitante.

Conozca cuales son los factores que se analizan para conceder un crédito

Tabla 50 Factores personales

Factores	Parámetro del factor	Explicación	Calificación
Edad	Entre 18 y 24 años	Sus ingresos y productividad aun no son óptimos	Menor 40
	Entre 25 y 50 años	Sus ingresos y productividad son mejores	Entre 80 y 100
	Entre 51 y 70 años	Sus ingresos y productividad tienden a bajar	Entre 60 y 79
	Mayor a 70 años	Sus ingresos y productividad bajan	Menor a 40
Estado civil	Casado	Mayor seguridad	Menor 80 y 100
	Unión libre	Seguridad media alta	Entre 60 y 79

	Soltero	Seguridad media	Entre 40 y 59
	Divorciado o viudo	Seguridad media baja	Menor a 39
Ocupación	Profesional o empresario en sociedad	Seguridad alta	Menor 80 y 100
	Empresario (por cuenta propia)	Seguridad media alta	Entre 60 y 79
	Empleado	Seguridad media	Entre 40 y 59
	Obrero	Seguridad baja	Menor a 39
Patrimonio	Vivienda propia Vehículo propio	Seguridad alta	Menor 80 y 100
	Vivienda en condominio	Seguridad media alta	Entre 60 y 79
	Vivienda familiar	Seguridad media	Entre 40 y 59
	Vivienda en arriendo	Seguridad baja	Menor a 39
Ingresos mensuales	Mayor a \$1,000	Seguridad alta	Menor 80 y 100
	Entre \$500 y \$999	Seguridad media alta	Entre 60 y 79
	Entre \$300 y \$499	Seguridad media	Entre 40 y 59
	Menor a \$299	Seguridad baja	Menor a 39

Fuente: Libro contabilidad para no financieros

Puntaje parcial

Puntaje total

Tabla 51 Puntaje total

Alto	Entre 80 y 100	A (Alto)	Entre 400 y 500
Medio alto	Entre 60 y 79	M A (Medio alto)	Entre 300 y 399
Medio	Entre 40 y 59	M (Medio)	Entre 200 y 299
Bajo	Menor a 40	B (Bajo)	Menor a 200

Fuente: Libro contabilidad para no financieros

Conociendo algunas fuentes de financiamiento para proyectos productivos en el Ecuador.

- Corporación femenina ecuatoriana (CORFEC)
- Fondo de Competitividad para la Microempresa (PME)
- Fondo de Inversión Social Emergente – FISE
- Instituto Nacional del Niño y la Familia – INNFA
- Instituto de Investigaciones Socio - Económicas y Tecnológicas – INSOTEC
- Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio– FEPP
- Fundación Esquel del Ecuador
- Corporación de promoción y Desarrollo Social – UTOPIA
- Centro Ecuatoriano para el Empleo en el Sector Informal Urbano – CEPESIU
- Además existen bancos y cooperativas para estos fines.

Los créditos recomendados para buscar financiamiento.

La superintendencia de bancos ha dividido los créditos en 6 segmentos,

- 1. Créditos de consumo:** Otorgados a personas naturales para la compra de bienes o servicios no relacionados con una actividad productiva. Ejemplo vehículos o electrodomésticos.
- 2. Créditos comerciales:** Otorgados a personas naturales o jurídicas para la adquisición de bienes o pagos de servicio relacionados con una actividad productiva. Ejemplo crédito para la compra de maquinaria para una empresa.
- 3. Créditos para la vivienda:** Otorgados a personas naturales para adquisición, reparación, construcción o remodelación de vivienda propia.
- 4. Créditos educativos:** Son aquellos destinados a financiar los estudios, generalmente universitarios, de licenciatura o de posgrado.

5. Créditos para la microempresa.- No superan \$ 20.000 para personas naturales o jurídicas cuyas ventas anuales no alcanzan \$100.000 dólares para actividades de producción y comercialización de bienes o prestación servicios.

6. Créditos de inversión pública: Son aquellos destinados a financiar programas, proyectos, obras y servicios cuya prestación es responsabilidad del estado.

7. Crédito del Bono de Desarrollo Humano.- Se otorgará en un rango de US\$ 600 hasta US. 1.200 como un anticipo del bono de Desarrollo Humano, a un plazo de hasta 2 año y con un interés de 5% anual, los recursos servirán para financiar proyectos de inversión en micro unidades de producción comercio o servicio.

Requisitos:

- Copia a color de cédulas y papeleta de votación actualizada (beneficiario)
- Copia de la planilla de algún servicio básico que permita verificar el domicilio.

Procedimiento

- Acercarse al BNF con todos los requisitos y llenar la solicitud de Bono de Desarrollo, con el asesor de microfinanzas.
- Una vez aprobada la solicitud por el Programa de Protección Social (PPS) le comunicarán para informarle la resolución del BNF.
- Acercarse al BNF para firmar la documentación como: Pagare, contrato mutuo, tabla de amortización, declaración de compromiso a utilizar los recursos entregados en actividades de producción, comercio o servicio.
- El cliente se compromete a:
 - 1 Utilizar los recursos del crédito en el plan de inversión aprobado.
 - 2 Autorizar al banco las visitas de control y seguimiento del préstamo.

Sin costo **Tiempo de Entrega:** 15 días **Telf.:** 1800 002 002

Ejemplo de los requisitos básicos para un crédito en un banco

- La copia de la cédula y certificado de votación a color si es casado también del cónyuge.
- Copia de servicio básico (agua, luz y teléfono).
- Copia de RUC, copia del impuesto a la renta del 2014 y las 3 últimas declaraciones de IVA.
- Justificar patrimonio copia de impuesto predial o copia de matrícula de vehículo.

Los tipos de préstamos que ofrece el Banco de IESS

1. Préstamos Quirografarios.- Es un crédito para cubrir cualquier necesidad de los afiliados o jubilados, los primeros en base a la garantía del acumulado de fondos de reservas y fondos de cesantía, y los segundos en base a la pensión unificada que la otorga el IESS. Se lo acredita en menos de 72 horas en la cuenta bancaria del solicitante.

2. Préstamos Hipotecarios.- Son créditos para los afiliados y jubilados del IESS para la adquisición de vivienda terminada, terreno, oficina, local comercial, consultorios y otros; además de construcción, remodelación, ampliación o mejoramiento de vivienda. Sirve incluso para traspasar hipotecas de vivienda en otras instituciones financieras al Banco del IESS con un interés más bajo.

3. Préstamos Prendarios.- El Biess concede créditos inmediatos de hasta \$ 1.500, con dinero en efectivo, recibiendo como garantía joyas de oro. Se hacen en nuestras agencias de Préstamos Prendarios (Monte de Piedad) y son operaciones crediticias para todos los ecuatorianos o residentes en el país.

Los pasos para hacer un préstamo hipotecario en el Banco del IESS

Paso 1.- Ingrese a la página web.

A.- www.bies.fin.ec

B.- Ingrese al sistema préstamo hipotecario.

C.- Digite su clave del IESS.

Paso 2.- Seleccione el tipo de préstamo que requiera.

Paso 3.- Llene el formulario de solicitud en la web e imprima 4 copias de su solicitud.

Mayor información: 1-800-Biess7 – 1800243777

4 EL PLAN DE UN PRESUPUESTO FAMILIAR Y ESTUDIANTIL

¿Qué es el presupuesto familiar? Es un documento que ayuda a administrar los ingresos y gastos a fin de llegar el fin de mes con un saldo positivo.

El objetivo del presupuesto.- Es tener un mayor control de sus gastos.

Reglas de oro para el presupuesto

- 1.- Nunca los gastos deben superar a los ingresos.
- 2.- Nunca el pago del capital de una deuda e intereses, debe exceder del 30% del ingreso del grupo familiar.
- 3.- Realice el presupuesto familiar con toda su familia si lo tiene.
- 4.- Tenga buena organización y estricta disciplina para cumplir.
- 5.- Cuando los gastos superan los ingresos, tome la primera opción de aumentar sus ingresos y como segunda opción reducir sus gastos.
- 6.- Nunca se olvide designar para el ahorro parte de su saldo.

¿Qué son los ingresos y gastos?

¿Que son los ingresos? Es la suma de todos los sueldos, salarios, ganancias, pagos de interés, transferencias y otras formas de ingreso de una familia.

¿Que son los gastos? Es la distribución responsable del gasto familiar.

Existen varios tipos de gastos

. **Gastos fijos obligatorios.-** Su importe no suele variar mucho mes a mes y no pueden dejarse de pagar.

. **Gastos variables necesarios.-** Son los suministros (agua, gas, electricidad, teléfono, etc.), la comida, la ropa o el transporte. Son gastos necesarios en la vida diaria, que se pueden reducir si se hace un consumo más moderado, como usar bombillas de bajo consumo, viajar en transporte público o bajar la temperatura de la calefacción algún grado.

. **Gastos discrecionales o extras.-** Son todos los demás gastos que, en caso de necesidad, se podrían reducir o eliminar. Aquí se incluyen las comidas fuera de casa, las actividades de ocio, la compra de discos y películas, el tabaco, etc.

Ejemplo modelo de cómo hacer el presupuesto familiar

Fecha:

Responsable:

Firma:

Tabla 52 Presupuesto familiar

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Egresos o gastos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Fijos				Gasto imposible de evitar Fijos			
Mi sueldo				Alimentación			
Sueldo de la esposa				Compras de alimentos			
Pensiones de jubilación				Pensiones alimenticias			
Otros ingresos fijos				Restaurantes			
				Salud			
				Honorarios profesionales de salud			
Variables				Servicios de salud			
Horas extras				Medicinas y otros			
Comisiones				Medicina prepagada y prima de seguro médico			
Inversiones				Deducible del seguro			
				vivienda			
				Arriendo			
				Intereses préstamo hipotecario			
Extras				Impuesto predial			
Trabajos independientes				Educación			
Colaboraciones				Matricula y pensión			
Premios				Útiles y textos escolares			
				Educación para discapacitados			
				Cuidado infantil			
				Uniformes			
				Vestimenta			
				Ropa en general			
				Luz			

				Agua			
				Impuestos			
				Gastos fijos que se puede evitar			
				Mensualidad del televisor			
				Planes de celulares			
				Internet			
				Tele cable			
				Gastos variables			
				Limpieza			
				Gastos automóvil			
				Recreación			
				Teléfono			
				Celular			
				Extras			
				Donación			
				Apuestas			
				Regalos			
Total de ingresos				Total de gastos			
				Ingresos - gastos = \$	saldo		

Elaborado por: Hugo Janeta

Nota: Los gastos de alimentación, salud, vivienda, educación y vestimenta son gastos personales considerados por el Servicio de Rentas Internas.

6 Consejos para elaborar el presupuesto familiar

1. Recopile todas sus notas de ventas, facturas, rol de pago etc. (De 3 meses).
2. Tome un lápiz, un papel y calculadora.
3. Anote sus ingresos fijos, variables y extras.
4. Anote sus gastos fijos, variables y extras.
5. Fije una meta de ahorro.
6. Evalúe el resultado y repita el ejercicio al siguiente mes.

¿Qué es el presupuesto estudiantil?

Es un documento que ayuda a administrar eficientemente los ingresos y gastos del estudiante a fin de culminar su carrera de estudios.

El objetivo.- Proveer todo el dinero que necesita para que culmine sus estudios.

Ejemplo modelo de cómo hacer el presupuesto estudiantil

Fecha:

Responsable:

Firma:

Tabla 53 Presupuesto estudiantil

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Egresos o gastos	Año 1	Año 2	Año 3
Fijos				Gasto imposible de evitar Fijos			
Mi sueldo				Alimentación			
Otros ingresos fijos				Compras de alimentos			
Variables				Restaurantes			
Horas extras				Salud			
Comisiones				Servicios de salud			
Inversiones				Medicinas y otros			
Extras				vivienda			
Trabajos independientes				Arriendo			
Colaboraciones				Educación			
Premios				Matricula			
				Pensión			
				Útiles y textos escolares			
				Monografías			
				Pasantías			
				Vestimenta			
				Uniformes			
				Calzado			
				Ropa en general			
				Gastos fijos que se puede evitar			
				Planes de celulares			
				Consultas en internet			
				Gastos variables			
				Aseo e higiene			
				Gastos de transporte			
				Mingas			
				Multas			
				Recreación			
				Teléfono			

				Celular			
				Extras			
				Cuotas económicos			
				Apuestas deportivas			
				Intercambio de regalos			
				Paseos			
				Otros			
Total de ingresos				Total de gastos			
				Ingresos - gastos = \$	saldo		

Elaborado por: Hugo Janeta

5 EL PLAN DE AHORRO PARA EL ESTUDIO Y JUBILACIÓN

¿Qué es el ahorro? Es economizar todo lo que se gasta en exceso.

¿Qué debemos ahorrar?

Ahorrar	{ <ul style="list-style-type: none"> - Ahorrar dinero - Ahorrar recursos - Ahorrar tiempo - Ahorrar esfuerzo
---------	--

¿Por qué es importante ahorrar?

Para emergencias, jubilación, actualizar la profesión, los estudios de colegio, universidad de los hijos, un posible desempleo, crear una empresa, comprar un automóvil, una casa, las vacaciones, etc.

Los tipos de ahorros

A) **El ahorro a plazo fijo.**- Es cuando se ahorra una cantidad de dinero a un plazo fijo establecido por lo cual va a recibir interés.

B) El ahorro programado.- Es un plan de ahorros que se compromete a hacer aportes periódicos de dinero según su posibilidad en un tiempo determinado por la cual recibe intereses, bonificación e incentivos.

¿Para qué sirven los tipos de cuentas bancarias?

A) Cuenta corriente.- Nos sirven para girar los cheques y tener la disponibilidad inmediata de los fondos cuándo se necesita.

B) Cuenta de ahorros.- Nos brinda una rentabilidad al ganar interés de nuestro dinero ahorrado.

Algunos beneficios que nos ofrece la cuenta corriente y de ahorro.

- Obtener nuestra tarjeta electrónica de débito o de crédito.
- Se puede programar los pagos de servicios públicos o privados.
- Acceso a la información de los movimientos bancarios por canales electrónicos.
- Depósitos de cheques nacionales e internacionales.
- Acceso a una amplia red de canales electrónicos para realizar todas sus transacciones como banca electrónica, autoservicios, banca móvil, establecimientos y servicio al cliente.

Los requisitos básicos para abrir una cuenta de ahorros

Copia de cédula y papeleta de votación, copia de planilla de servicio básico y una cantidad mínima de dinero desde \$ 25 dólares.

Las metas para ahorrar recomendables para estudiantes

Tabla 54 Ejemplo de metas financieras para estudiantes

Dinero	Meta 1	Meta 2	Meta 3	Meta 4	Meta 5	Meta 6
\$ 60						Auto
\$ 50					Negocio	
\$ 40				Motoneta		
\$ 30			Computadora			
\$ 20		Colegio				
\$ 10	Celular					
Meses	12	18	24	30	36	48
Total ahorros	\$ 120	\$ 360	\$ 720	\$ 1.200	\$1.800	\$ 2.880

Autor: Hugo Janeta

Las metas para ahorrar recomendables para padres de familia y docentes

Tabla 55 Metas financieras

Metas de ahorros	Descripción	Fecha inicio Fecha culmino	Valor ahorrado
Ahorrar \$ 51.83 ctvs mensuales por 3 años.	Por medio de la retención de mis fondos de reserva.	01/20/2013 01/20/2016	1.865.88
Ahorrar \$ 100 mensuales por 5 años y 6 meses que dará \$6.600.	Mediante un ahorro programado en el Banco Internacional donde ganare un interés de \$188 y una bonificación de \$1.032.	01/01/2014 01/06/2019	\$ 7.820

Autor: Hugo Janeta

Tu plan de ahorro es recomendable designar para 3 fondos

Se recomienda ahorrar un 25% de los ingresos mensuales para formar tres fondos.

Tabla 56 Plan de ahorro

Tipos de fondos	%	Descripción	Ejemplos
Fondo para emergencias.	5%	Para depósito de ahorro.	Para disponibilidad inmediata en caso de enfermedades, fallecimiento
Fondo para gastos familiares.	10%	Depósito a plazo fijo como ahorros programados por un año.	Para retiro en fechas planificadas como navidad, vacaciones.
Fondo de retiro de jubilación.	10%	Productos financieros específicos como aportaciones al IESS, seguros.	Para retiros mensuales como jubilación.

Fuente: Banco Internacional

12 Consejos para ahorrar y consumir inteligentemente

- 1.- Ahorrar cada mes en el banco o un chanchito que sirva de ahorro.
- 2.- Comparar precios hasta llegar a dos centavos y su calidad antes de comprar.
- 3.- Tenemos que leer la caducidad y tener cuidado con la publicidad.
- 4.- El ahorro familiar es consumir menos cantidad de los productos o servicios que solemos usar. Economiza la luz, el consumo de agua, teléfono etc. Y evite gastar en compra de lotería, rifas, juegos de azar, brujerías etc.
- 5.- Reducir los "gastos hormiga".

Tabla 57 Ejemplo de gastos hormiga anual

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor mensual	En un año
2	Comidas rápidas (hamburguesas, salchipapas, etc.)	50,00	15,00	180
1	Belleza		5,00	60
1	Internet		10,00	120
1	Tabacos	30,00	1,20	14,40
1	Cervezas	1,50	6,00	72,00
	Gasto anual			446,40

Elaborado por: Hugo Janeta

- 6.- Planificar antes de comprar y evitar excesos.
- 7.- Dar mayor valor a la calidad que a la cantidad.
- 8.- Evitar el uso de envases no retornables y embalajes innecesarios.
- 9.- Compartir o pedir prestado y alquilar mejor que comprar.
- 10.- Comprar únicamente por internet en sitios seguros.
- 11.- Regalar servicios mejor que productos.
- 12.- Dejar de comprar a crédito si está endeudada por sus intereses altos.

6 EL PLAN DE CONTROL DE GASTOS FAMILIARES Y EDUCATIVOS

¿Qué es un gasto? Es todo dinero que sale de nuestro bolsillo que nunca se recupera.

¿Para qué sirve un plan de control de gastos? Para dar un seguimiento y control del destino final en que se gasta el dinero.

¿Cuál es la importancia de llevar un control de gastos? Nos sirve como de respaldo legal, el uso responsable y transparente del dinero que a la vez permite saber que tenemos de inventario para futuras auditorias.

El libro diario como una herramienta para el control de gastos

¿Qué es un libro diario? Es el documento legal y obligatorio en el cual se registra las operaciones de los comerciantes o empresarios, indicando el origen que ha dado lugar dicho registro y los documentos que lo justifican.

Se compone por:

-Debe.- Se anotan las entradas de dinero.

-Haber.- Se anotan las salidas de dinero.

Tabla 58 Ejemplo de formato de libro diario

Libro diario				
Código O factura	Fecha	Detalle	Debe	Haber

Elaborado por: Hugo Janeta

Tabla 59 Control de gastos

Gastos	Valor unitario	Gasto Mensual	Gasto Anual
Gastos fijos			
Alimentación			
Compras de alimentos			
Pensiones alimenticias			
Restaurantes			
Salud			
Honorarios profesionales de salud			
Servicios de salud			
Medicinas y otros			
Medicina prepagada y prima de seguro médico			
Deducible del seguro			
vivienda			
Arriendo			
Intereses préstamo hipotecario			
Impuesto predial			
Educación			
Matricula y pensión			
Útiles y textos escolares			

Educación para discapacitados			
Cuidado infantil			
Uniformes			
Vestimenta			
Ropa en general			
Luz			
Agua			
Teléfono			
Celular			
Internet			
Tele cable			
Impuestos			
Gastos variables			
Limpieza			
Gastos automóvil			
Recreación			
Extras			
Donación			
Apuestas			
Regalos			
Borracheras			
Vicios			
Las citas			
Total de gastos			

Elaborado por: Hugo Janeta

Nota: Los gastos de alimentación, salud, vivienda, educación y vestimenta son gastos personales considerados por el Servicio de Rentas Internas.

6 Consejos para manejar bien el dinero

1. Enlista las necesidades básicas con su nivel de prioridad que tiene mensualmente con su valor respectivo.
2. Sea ordenado y disciplinado en gastar solo el dinero presupuestado.
3. No se guíe por los impulsos y emociones de compras innecesarios.
4. Nunca prestes más del 30% de tu dinero ahorrado si lo haces pide garantía.
5. Crear una cultura del buen manejo del dinero y las finanzas en tu familia, dialoga con ellos y darles a entender la importancia del ahorro para enfrentar los tiempos económicos difíciles.

6. Analiza los gastos que realizaste frente a lo planeado, toma medidas para mejorar la gestión del dinero y/o no cometer los mismos errores del mes.

7 MI PLAN DE PROYECCIÓN DE INGRESOS, GASTOS Y HORAS DE TRABAJOS

¿Qué es una proyección? Es anticiparse a la probabilidad de un evento a futuro.

¿Para qué elaborar una proyección de gastos familiares? Es para saber con exactitud cuánto dinero voy a gastar en cierto tiempo para poder proveer de los recursos y cubrir dichos gastos.

¿Cuál es la ventaja de elaborar una proyección de gastos familiares?

- Saber cuánto de dinero necesitamos en nuestras necesidades básicas.
- Nos permite saber si necesitamos aumentar nuestros ingresos.
- Nos permite minimizar gastos para poder ahorrar.
- Permite ver en qué clase económica llegaremos en la vejez.

¿Cuál es la consecuencia de no elaborar una proyección de gastos personales?

- Solo se vive el presente no hay una visión a futuro.
- Vive con ciertos problemas imprevistos ya que no se ha preparado.
- No podrá anticiparse a los cambios, las crisis que pueda afectar su vida.

Tabla 60 Proyección de ingresos personales

Ingresos	Fechas mensual	Fechas anual	Valor mensual	Valor anual	Total 1 año
Sueldo básico o unificado	01-01- 2014		340		
Horas fijas al 100%	01-01-2014		121,86		
Horas fijas al 50%	01-01- 2014		45,70		

Horas fijas al 25%	01-01-2014		89,11		
Bonos	01-01-2014		40,00		
Movilización	01-01-2104		40,00		
Alimentación	01-01-2014		168,00		
Décimo tercero		15 de agosto		340,00	
Décimo cuarto		15 de dic		600,00	
Vacaciones anuales		01 de enero		260,00	
Utilidades		15 de abril		100,00	
Fondo de reserva		Cada 3 años	50,00	600,00	
IESS					
otros					
Total					

Autor: Hugo Janeta

Líquido a recibir mensual \$..... líquido a recibir anual \$.....

Mediante este flujo de fondo podemos hacer una proyección de nuestros gastos.

Tabla 61 Flujo de fondos anual

Flujo de Fondos Anual													
RESUMEN	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octubre	Nov	Dic	Total
Saldo Inicial													
Total Ingresos													
Total Gastos													
Flujo Mensual Neto													
Ahorro													
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octubre	Nov	Dic	
Salario 1													
Salario 2													
Otros													
Partidas Extras													
Crédito													
GASTOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Octubre	Nov	Dic	
Alimentación													
Gastos Automóvil													
Recreación													
Impuestos													
Teléfono													
Luz													
Gas													
Alquiler													
Gastos Comunes													
Limpieza													
Gastos Médicos													
Vestimenta													
Internet / Cable													
Otros ...													
Pago de crédito													
Gasto total													

Elaborado por: Hugo Janeta

Tabla 62 Proyección de gastos personales

GASTOS	Diario	Mensual	1 año	10 años	20 años	30 años	40 años	50 años	60 años	70 años	80 años	100 años	Total
Alimentación													
Salud													
Arriendo													
Vestimenta													
Luz													
Gas													
Teléfono													
Internet													
Gasto total													

Elaborado por: Hugo Janeta

Tabla 63 Proyección de horas de trabajo

Diario	Semanal	Mensual	1 año	10 años	20 años	30 años	40 años	50 años	60 años	70 años	80 años	100 años
Horas de trabajo												
8	40	160	1.920	19.200	38.400	57.600	76.800	96.000	115.200	134.400	153.600	192.000
Horas de dormir												
8	40	160	1.920	19.200	38.400	57.600	76.800	96.000	115.200	134.400	153.600	192.000
Horas de óseo tiempo libre												
8	40	160	1.920	19.200	38.400	57.600	76.800	96.000	115.200	134.400	153.600	192.000

Elaborado por: Hugo Janeta

TALLER DE LA UNIDAD N°. III

TEMA: LOS PLANES DE EMPRENDIMIENTOS Y NEGOCIOS EDUCATIVOS QUE MEJORAN LA EDUCACIÓN

Objetivo del tema. Dar a conocer opciones de emprendimientos reales, para que mejoren su economía y terminen sus estudios.

¿Qué es un plan de emprendimiento? Es poner en marcha a una actividad económica con actitud, conocimiento, habilidad y autonomía.

Ejemplo de un modelo matriz para seleccionar la idea de negocio

Tabla 64 Matriz de selección de ideas

IDEAS ANÁLISIS	IDEA 1 Elaboración de comida	IDEA 2 Elaboración de adornos	IDEA 3 Elaboración de ropa
Tengo apoyo familiar			
Es de consumo masivo			
Tengo interés personal o experiencia en la idea			
Es a prueba de crisis			
Tengo competencia			
Es una tendencia			
Es una moda			
Es una necesidad del cliente			
Es una vanidad del cliente			
Tengo dinero o créditos			
Tengo un asesor			
TOTAL			

Autor: Hugo Janeta


Realizar una lluvia de ideas y análisis para seleccionar el mejor puntuado.

Escala: 1 Deficiente 2 Malo 3 Bueno 4 Muy bueno 5 Excelente

Resultado N#.....Idea de negocio excelente

Ejemplo de modelo de formato para la enunciación de la idea de negocio

Tabla 65 Formato para enunciar la idea

Área del proyecto	Educativo
Nombre:	Hugo Janeta
Teléfono:	062 839746
Celular:	0980 635665
E-mail:	hugojaneta@hotmail.es
Dirección:	Vía Aguarico 3 y Brasil casa 09-12 Diag.
Barrio:	Complejo turístico El Cisne (del Dr. Morocho)
Ciudad:	Shushufindi
Provincia:	Sucumbíos
País:	Ecuador
Idea	Elaboración de rompecabezas
Razón social	Mega empresarios S.A.
Slogan	“ Ideas con poder”
Logotipo	
Marca	JANETA
Objetivo	A la elaboración, exportación, importación y comercialización de todo tipo de materiales e insumos para la Industria Educativa y afines

Autor: Hugo Janeta

Las 30 ideas de negocios educativos innovadores productivos

1. Cuentos personalizados para niños.- Modificar el texto original de los cuentos a fin de que los niños sean los protagonistas de los cuentos, con lo cual se llamaría poderosamente su atención.

2. Elaboración de camas infantiles.- Hacer camas con diseños para niños para que el lugar donde duerman los infantes se vuelvan atractivo para ellos.
3. Elaboración de juegos infantiles para colegios.- Elaborar juegos mecánicos para niños que permitan desarrollar las actividades motrices de los niños.
4. Elaboración de títeres.
5. Fabricar autos de madera para niños.- Fabricar autos de madera con el fin de que los niños puedan acceder a un juguete barato y a su vez puedan sentir la sensación de manejar.
6. Fábrica de casas de muñecas.- De igual manera, se puede fabricar cosas de muñecas en madera y comercializarlas a buen precio. Lo importante sería que sean para muñecas del tamaño de una Barbie.
7. Juegos didácticos en madera.- Se puede fabricar juegos en madera que faciliten el aprendizaje de los niños.
8. Juguetes educativos.- Hacer juguetes cuya características sea la de enseñar algo a los niños.
9. Muebles escolares.- Fabricar muebles que faciliten las labores escolares tanto en la casa como en la escuela.
10. Muebles infantiles.- Se podría hacer mueble con diseños para niños de manera que estos se sientan a gusto con ellos.
11. Parques mecánicos infantiles.- Confeccionar juegos mecánicos con altos niveles de seguridad y a precios cómodos.
12. Crear un salón de juegos de monopolio.
13. Fabricar árboles navideños artificiales.
14. Software infantil didáctico.- Realizar programas de cómputo que faciliten a los niños el aprendizaje básico del conocimiento infantil.
15. Creación de una biblioteca virtual y físico.- Compra-venta-alquiler
16. Elaboración de rompecabezas.
17. Elaboración de tarjetas con mensajes.
18. Venta de agendas escolares.
19. Venta de revistas escolares.- Con auspiciantes comerciales.
20. Crear videos motivacionales, documentales y cursos etc.
21. Crear escuelas.- De dibujo, canto, lectura rápida, oratoria y actores etc.

22. Organizar cursos, eventos, seminarios, conferencias etc.
23. Crear catálogos de libros, discos, comida típica
24. Fabricación importación y exportación de artesanías
25. Confeccionar uniformes deportivos.
26. Elaboración de bisuterías.- Llaveros, pulseras etc.
27. Crear un club de inventores y empresarios juveniles.
28. Escribir un libro, pintar cuadros y grabar un nuevo género musical.
29. Organizar olimpiadas de lectura, escritura, oratoria etc.
30. Crear un programa de alfabetización financiera

OPCIÓN A.- LA CREACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN CON FINES DE LUCRO

Organizar asociaciones para prestar servicios de catering (limpieza, comida, lavado de ropa, etc.).

Requisitos para crear una asociación.

1. Solicitud de aprobación del Estatuto, al Ministro de Bienestar Social y Director Nacional de Cooperativas firmado por el Presidente y Abogado patrocinador.
2. Certificación del técnico, difusor o promotor cooperativo que haya asesorado a los aspirantes a socios de la pre-cooperativa.
3. Copia certificada del Acta Constitutiva de Asamblea General en la que se haya resuelto la creación de la Cooperativa y designado al Directorio Provisional. Deberá constar en la misma la nómina de sus miembros, y deberá estar firmada por todos los aspirantes socios fundadores de la Cooperativa.
4. Tres ejemplares del Estatuto que contendrá las siguientes especificaciones:
 - a. Nombre, domicilio y responsabilidad de la cooperativa.
 - b. Finalidad y ámbito de acción.
 - c. Derechos y obligaciones de los socios.
 - d. Estructura y organización interna.
 - e. Medidas de control y vigilancia.
 - f. Forma de constituir, pagar o incrementar el capital social,
 - g. Principio y el término del año económico.

- h. Uso y distribución de los excedentes.
- i. Causas de disolución y liquidación de la cooperativa.
- j. Procedimiento para reformar el estatuto; y,
- k. Las demás disposiciones para el buen funcionamiento de la Cooperativa.

1. Al final del Estatuto deberá firmar el Secretario, indicando las fechas de las tres sesiones en que fue discutido y aprobado.

2. Tres listas de los socios fundadores, con las siguientes especificaciones: Nombres y apellidos, número de cédula de identidad, domicilio, estado civil, ocupación, nacionalidad, número y valor de los certificados de aportación que suscribe y que paga de contado y la firma.

3. Al final de la lista, certificación de la Autoridad Competente con la indicación de que los miembros de la Cooperativa en creación la firmaron en su presencia. La certificación podrá extender el Gobernador, Jefe Político, Teniente Político o un funcionario de la Dirección Nacional de Cooperativas.

4. Comprobante del depósito bancario, por lo menos el 50% del valor de los certificados de aportación que hayan suscrito los socios.

En las Cooperativas de Vivienda y agrícolas añadirá:

a. Certificado del Registrador de la Propiedad de los bienes que tenga cada socio o la sociedad conyugal (si es casado).

b. Certificado conferido por la respectiva Autoridad Política, que el cooperado reside en el lugar en que va a funcionar la cooperativa de vivienda o agrícola.

c. El estudio socio-económico de los cooperados, para ver su capacidad amortizativa.

En las Cooperativas de Transporte Terrestre se añadirá:

a. Certificación de que el cooperado es chofer profesional.

b. Documentos justificativos que es propietario del vehículo que va a aportar a la cooperativa.

En las cooperativas de seguros no se requerirá la presentación de informe favorable de la Superintendencia de Bancos, y Seguros.

1. Plan inicial de trabajo y financiamiento de la Cooperativa, se hará constar:

- Tipo de actividades que va a desarrollar la cooperativa.
- El capital inicial que se requiere para realizar tales actividades indicando los costos de operación, el rendimiento posible de la empresa en el lapso de un año; la manera como se incrementara el capital, a base de cuotas, préstamos o capitalización de intereses o beneficios; las ventajas sociales, culturales y de cualquier otra índole, que obtendrán los socios, y las proyecciones futuras de la empresa, después del lapso indicado.

2. Dos respaldos en medio magnéticos del Estatuto y lista de socios fundadores.

Procedimiento:

1. Solicitud al Director Nacional de Cooperativas adjuntando los requisitos.
2. Revisión y análisis de la documentación.
3. Acuerdo Ministerial.

NOTA: Favor traer el ticket original.

Costo: Sin costo **Tiempo Estimado de Entrega:** 15 días laborables.

OPCIÓN B.- LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO FAMILIAR

Ejemplo modelo de un mini plan de negocio familiar

1. Descripción del negocio.

Taller Industrial y Cerrajería “JANETA” pone a disposición su nuevo servicio de puertas enrollables de todos los tamaños las mismas que serán entregadas y armadas en su domicilio, atención de lunes a sábado de 7:00 am hasta 5:00pm.

1.1. Objetivo

Implementar un servicio de puertas enrollables para satisfacer el mercado del Cantón Shushufindi.

1.2. Objetivos específicos

- Brindar un servicio de calidad con los mejores materiales.
- Distribuir las puertas enrollables al por mayor y menor.

2. Productos y servicios

Servicios:

Ofrece puertas enrollables realizadas con los mejores materiales.

2.1. Descripción del servicio

Innovación: Se incrementa el nuevo servicio de puertas enrollables.

Presentación: Encontrara varios diseños únicos que son elaboradas con tool, acero, platina, galvanizadas y variedad en cerramientos, pasamanos, protectores de ventana y todo trabajo de cerrajería.

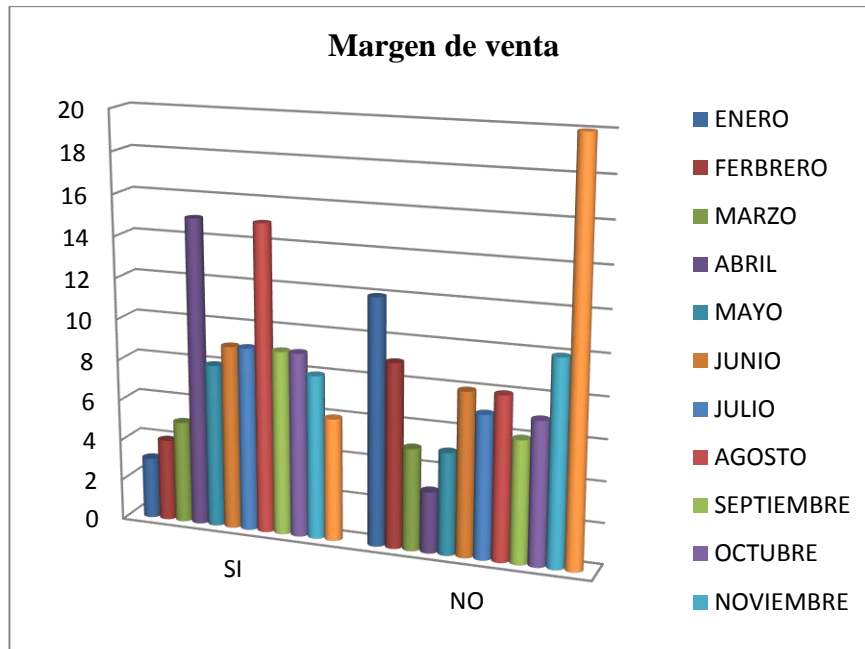
Beneficios: Se ofrecerá calidad, garantía e instalación a domicilio.

2.2. Ventajas competitivas

- Cuenta con material de la mejor calidad.
- Cuenta con un servicio a domicilio.
- Tiene precios accesibles y cómodos.

2.3. Estudio de mercado

Gráfico 10 Margen de ventas



Elaborado por: Hugo Janeta

2.4. Localización y recursos

Localización:

Se encuentra ubicado en el Cantón Shushufindi en el Barrio el Cisne Vía Aguarico 3 y Brasil Diag. Al Complejo del Dr. Morocho.

Recursos:

- Rollo de fleje galvanizado
- Varilla de acero
- Platina de 1" x 1/8
- Tubos
- Plancha de tool
- Riel

3. Descripción del sector

Actualmente **Taller Industrial y Cerrajería “Janeta”** se encuentra brindando los servicios de construcciones metálicas, cerramientos, puertas acordeón, pasamanos, protectores de ventana y trabajo de cerrajería en general y a partir del 15 de septiembre del 2015 brindara su nuevo servicio a clientes y amigos.

4. Estrategia de comercialización

- Por cada puerta vendida gratis la armada en el domicilio.
- Si compra más de dos puertas tendrá un descuento del 10%.
- Garantizamos nuestro servicio.

5. Gestión de personal

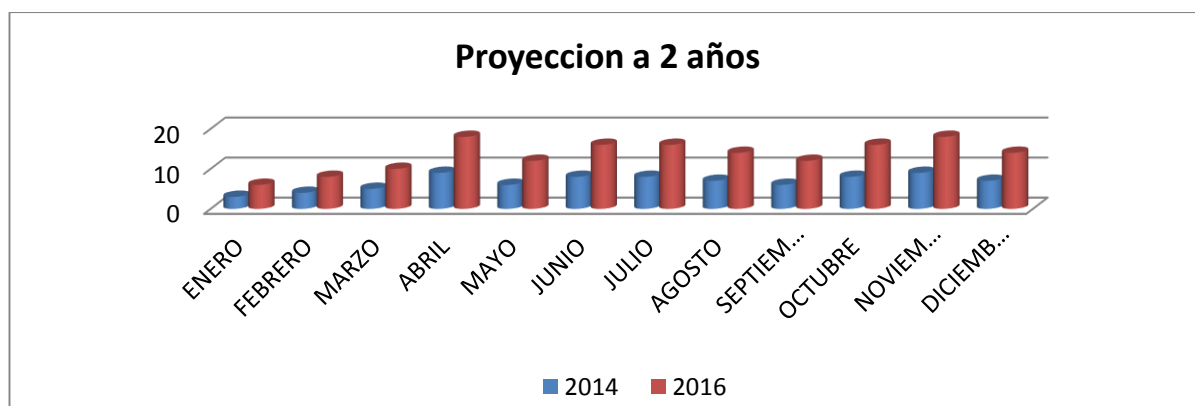
Cuenta con cuatro personas que trabaja de lunes a sábados.

1. El propietario 1. La secretaria 2. Ayudantes

6. Proyección y normativa

6.1. Proyección:

Gráfico 11 Proyección de ventas



Elaborado por: Hugo Janeta

6.2. Normativa

-RUC -Patente Municipales -Permiso de los Bomberos -IESS, entre otros.

7. Información económica – financiera

7.1. Información económica

Tabla 66 Información económica

Detalles	Inversión	1 año	2 año	Total
Capital	20.085,00	241.020,00	482040,00	743.145,00
M.D.O	1.650,00	19.800,00	39600,00	61.050,00
Permisos	500,00	6.000,00	12000,00	18.500,00
Imprevistos	400,00	4.800,00	9600,00	14.800,00
total	22.635,00	271.620,00	543.240,00	837.495,00

Elaborado por: Hugo Janeta

7.2. Financiero

Tabla 67 Balance inicial

Activos	Debe	Haber
Saldo Inicial	5.427,00	
Herramientas	18.450,00	
Total activos	23.877,00	
Pasivo		
Materiales		1.635,00
Total pasivo		1.635,00
Patrimonio		22.242,00

Elaborado por: Hugo Janeta

8. Plan de puesta en marcha

Tabla 68 Plan de puesta en marcha

Herramientas para la incrementación del negocio			
Cantidad	Detalle	Valor	Total
1	Flejadora de puertas enrollables	8.000,00	8.000,00
1	Cortadora eléctrica de metal	300,00	300,00
1	Enrolladora de resortes	4.000,00	4.000,00
1	Taladro pedestal	400,00	400,00
1	Taladro Manual	150,00	150,00
1	Pulidora	300,00	300,00
1	Sisaya Manual	200,00	200,00
1	Combo y llaves	100,00	100,00
1	Traqueladora	5.000,00	5000,00
Total herramientas		18.450,00	18.450,00

Elaborado por: Hugo Janeta

Tabla 69 Materiales para la incrementación del negocio

Cant.	Detalle	Valor	Total
1	Rollo de fleje galvanizado 0,70	350,00	350,00
1	Rollo de varilla de acero	1.000,00	1.000,00
1	Platina de 1" x 1/8	5,00	5,00
1	1 1/4 x 1/8	15,00	15,00
1	Tubos iso para los ejes de los puentes enrollables	40,00	40,00
1	Plancha de tool 1/16	50,00	50,00
1	Plancha de tool de 1/8	160,00	160,00
1	Riel de 40 x 2.5	15,00	15,00
Total materiales		1.635,00	1.635,00
Herramientas + materiales		20.085,00	20.085,00

Elaborado por: Hugo Janeta

9. Riesgos

9.1. Riesgos de mercado

- Escases de los materiales necesarios para realizar las puertas enrollables
- Competencias desleal
- Falta del personal para la elaboración de las puertas.

9.2. Otros riesgos

- Fallas continuas en la luz
- Inestabilidad política y económica

OPCIÓN C.- REDES DE MERCADEO LA ALTERNATIVA FINANCIERA DEL FUTURO

¿Qué es redes de mercadeo? Es la nueva comercialización de productos o servicios en venta directa a través de una red de empresario/as líderes que se afilian a una empresa de multinivel.

¿Qué es el network marketing? Es una palabra inglesa que traducido significa mercadeo en red

¿Qué es una empresa de multinivel? Es una empresa legalmente establecida en un país que comercializa sus productos o servicios en venta directa, apoyado con sistemas tecnológicos, educativos con un plan de ganancias y una carrera empresarial.

Robert kiyosaki en su libro el cuadrante del flujo de dinero capítulo 4 dice; toda persona que quiere empezar un negocio con poco dinero pero con un tremendo

potencial de convertirse en millonario en 5 a 10 años debería considerar seriamente la industria de redes.

¿Cómo identificar a una empresa ilegal que hace un fraude y desaparece?

-Utilizan identidades y direcciones falsas.

-Sus web site no son seguras y sus servidores (Programas) cuentan con licencia para poco tiempo y capacidad.

-El sistema de comercialización es tipo piramidal donde el que ingresa primero nunca es superado por el segundo no hay equidad por eso es ilegal,

-Su producto favorito es captación de dinero, pago de intereses altos 5%, 10% 20%, publicidad, comunicación telefónica, productos tecnológicos y digitales.

-Los depósitos de dinero son a las cuentas de las empresas pero en su mayoría a cuentas personales de los líderes que encabezan.

-Los pagos de las comisiones lo hacen con dinero de los nuevos afiliados, venta de saldo de dinero virtual por dinero efectivo.

-Existen también programas automáticos para este tipo de actividades

-Sus líderes trabajan hasta que alguna persona o autoridades de un país lo denuncia, como también en su mayoría la página web entra en mantenimiento y después se cierra.

Aquí enlistamos algunas empresas ilegales como legales

Tabla 70 Empresas ilegales y legales

Empresas ilegales	Empresas legales
Área de finanzas	Área de belleza
D.M.G	www.yanbal.com
Interfeder	www.avon.com
www.finanzasforex.com	www.esika.com
www.forexmacro.com	Área de cosmetología
Área de publicidad	www.leudine.com
www.publiflash.com	Área de salud
www.globalpublichas.com	www.hecenprosefi.com
www.tendenznews.com	www.herbalife.com
www.surveynoticias.com	www.tiens.com
www.gumfrage.com	www.omnilife.com
Área de comunicación	www.4life.com
www.telexfree.com	www.totallifechanges.com
Área de tecnología	www.prolife.com
www.wcm777.com	www.fuxion.net

Elaborado por: Hugo Janeta

Algunas preguntas y respuestas básicas en este negocio

-¿Cuánto tiempo lleva esta industria y en donde apareció? Lleva más de 60 años y apareció en Estados Unidos.

-¿Porque el network marketing es considerado como la nueva profesión que más paga en el mundo? Ganan en promedio de \$ 21,655 por mes ver en www.businessforhome.org y www.lanuevaprofesion.com

-Tienen alguna asociación.- Forma parte de la Asociación Mundial de Ventas Directas www.dsa.org y en el Ecuador a la Asociación ecuatoriana de Venta Directa (AEVD).

-¿Por qué no hacen publicidad por los medios de comunicación masivo? Le prohíben por ser venta directa (fabricante – consumidor).

-¿Por qué paga tanto esta industria? En lugar de gastar millones en la publicidad mejor paga al empresario que distribuye de persona a persona de país en país.

-¿Cómo me afilio a la empresa? Tienes que buscar un patrocinador.

-¿Qué es un patrocinador? Es una persona que te va a patrocinar.

-¿Qué es patrocinar? Es afiliarte a la empresa mediante un contrato y la asignación de un código.

-¿Qué es un código? Es un número de registro que te sirve para tener acceso a tu oficina virtual de tu negocio con una contraseña secreta

-¿Por qué me hablan de ganar dinero cuando tengo que invertir para afiliarme? Como todo negocio para empezar hay que invertir y pagar mes a mes arriendo, empleados etc.

- Me dicen que luego de afiliarme tengo que hacer puntos cada mes.- Los puntos es el valor no de dinero sino de volumen equivalente que da la empresa a un producto y como requisito es comprar 100 puntos cada mes un ejemplo.

-¿Qué es estar activo? Es volver a comprar 100 puntos en producto cada mes si un producto cuesta \$ 10 que equivale a 50 puntos tendrías que invertir \$ 20 en dos productos que equivale a 100 puntos.

-¿Qué gano con estar activo? Es un requisito para que puedas cobrar tu bono, premio, subir de rango, comprar con descuentos y ganar tus regalías mensuales.

-¿Qué pasa si no estás activo? Estas inactivo quiere decir que no ganas nada ese mes.

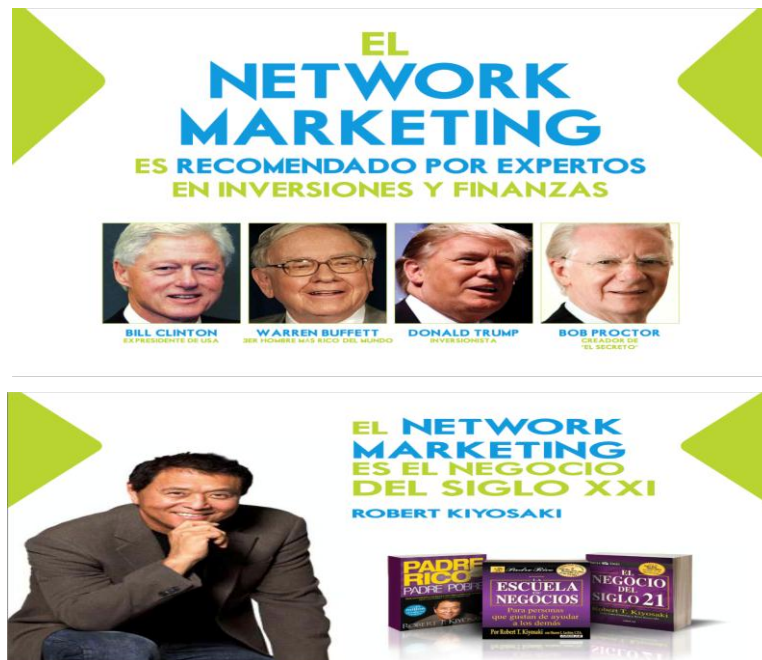
-¿Qué es prospectar? Es salir a la calle a afiliar a nuevos líderes.

Los 8 pasos del éxito en redes de mercadeo

1. Tus metas
2. El compromiso
3. La lista de amigos
- 4 Invitación a tus prospectos
- 5 Presenta el plan de negocio
6. Seguimiento
7. Enseña que hagan lo mismo
8. Evalúa y repite los 8 pasos

El negocio del futuro es recomendado por los expertos

Gráfico 12 Los que recomiendan el mercadeo en red



Fuente: Internet

¿Cuáles son las características, ventajas y beneficios de estas empresas?

Tabla 71 Las características, ventajas y beneficios de las empresas

Características	Ventajas	Beneficios
En la mayoría son transnacionales	Oportunidad de trabajo para todos	Capacitación física y virtual gratis
Todas son legales en su matriz de país de origen,	Cero discriminación y explotación laboral	Los productos te llegan a tu casa por empresas de encomiendas.
Tienen sucursales en varios países en su mayoría estas legales y otros en proceso de legalizar	No pide currículum vitae, títulos, edad, sexo, raza, nacionalidad.	Obtienes un kit educativo en donde te guía paso a paso todo sobre el negocio

Están bien administradas y todas tienen página web	Puedes dejar de ser empleado para convertirte en un empresario exitoso	Un lucrativo plan de ganancias entre el 20% al 80% en diferentes formas
En su mayoría son dueños de sus propios laboratorios y el proceso de producción	Tener el negocio perfecto sin jefes, horarios, inventarios, empleados, deudas a proveedores y bancos	Pagos puntuales semanales, quincenales y mensuales
Ofrecen productos y servicios exclusivos y patentados	Tienes una oficina virtual de tu negocio, pero la empresa te lleva la administración	Una carrera empresarial con estatus y reconocimientos
Su sistema de mercadeo lo hacen en venta directa (fabricante-consumidor)	Tienes todo el respaldo de la empresa y el apoyo de un equipo de empresarios a nivel mundial	Ganas bonos, comisiones, premios, viajes, cena de gala, utilidades y regalías
Están registradas en la Asociación ecuatoriana de Venta Directa (AEVD)	Puedes hacer el negocio con todas las personas del mundo y ganar dinero de ellos.	En caso de fallecer todas las ganancias son heredables para la familia

Elaborado por: Hugo Janeta

Matriz para evaluar la empresa de multinivel correctamente

Tabla 72 Matriz de evaluación de empresas

EMPRESAS ANÁLISIS	Empresa 1 4life www.4life.com	Empresa 2 yanbal www.yanbal.com	Empresa 3 Bisxantone prosefi www.hecenpro.fesi.com
ADMINISTRACIÓN			
Conozco a sus fundadores			
Esta registrada por la superintendencia de compañías en su país de origen			
Las dirección matriz y agencias si son reales			
Tiene página web site			
Respaldo y solidez (sin deudas)			
Tiene prestigio y reconocimientos			
El equipo directivo tiene experiencia y liderazgo			
La cuenta bancaria es a nombre de la empresa			
Tiene sistemas que trabajen para mi			
PRODUCTO O SERVICIO			
Nicho de mercado amplio			
Mercado con expansión			
PLAN DE GANANCIAS			
Paga regalías de por vida			
Paga más por la red que por ventas			
SISTEMA EDUCATIVO			
Tiene un sistema educativo completo, fácil, sencillo y duplicable			
EQUIPO DE APOYO			
Línea de auspicio experimentado			

Elaborado por: Hugo Janeta
 Realizar un análisis para evaluar el mejor puntuado.

Escala: 1 Deficiente 2 Malo 3 Bueno 4 Muy bueno 5 Excelente

Resultado N#.....La empresa excelente

¿Cuáles son los requisitos, actitudes, conocimientos y habilidades para trabajar?

Tabla 73 Los requisitos, actitudes, conocimientos y habilidades para trabajar

Requisitos para trabajar	Actitudes	Conocimientos	Habilidades
1 Copia de cedula.	Positiva, entusiasta y motivadora.	Saber evaluar el negocio.	Para practicar buenas relaciones humanas.
Llenar el formulario de afiliación.	Espíritu emprendedor y visión.	Hacer el mapa de sus sueños (sus metas).	Tener comunicación efectiva.
Tener un correo electrónico.	Tener fe, y espíritu de poder para cambiar lo malo por lo bueno.	Capacitarse profesionalmente.	Para atraer a nuevos socios al negocio.
Un teléfono para contactar amigos.	Tener pasión y amor por lo que se hace.	Hacer la planificación empresarial.	Para vender y distribuir masivamente sus productos o servicios.
Tener una cuenta bancaria para cobrar sus comisiones.	Ser perseverante, constante y pagar el precio para lograr el éxito.	Saber dar una presentación empresarial del negocio.	Para organizar eventos y convenciones.

Tener el R.U.C para facturar y trabajar legalmente.	Tener convicción, e inspirar confianza a los demás.	Saber evaluar el crecimiento.	Liderar el trabajo en equipo.
Hacer una inversión mínima desde \$ 25 a cambio de un kit, producto y la franquicia personal.	Desarrollar el máximo potencial humano.	Manejo de la oficina virtual.	Resolver y prevenir cualquier problema.
Recibir una capacitación para hacer el negocio.	Vivir alegre y feliz.	De cómo lograr el éxito en el negocio.	Para conquistar el éxito.

Elaborado por: Hugo Janeta

Modelo de una presentación empresarial (Reunión en casa / central)

I. PARTE

• El Anfitrión: (Abre la presentación) → 1 – 2 minutos

APERTURA

- Saluda
- Rompe el hielo
- Se presenta y da la bienvenida
- Historia personal (brevísima)
- Edifica y presenta al expositor

II. PARTE

• El Expositor: (Da la presentación) → 50 minutos

• Introducción: 5 minutos

INTRODUCCIÓN

- Saluda
- Devuelve la edificación al anfitrión
- Se identifica con el público
- Explica el motivo por el que está ahí
- Identifica a los invitados
- Cuenta su historia personal (breve) **3 minutos**

➤ Motiva / exhorta a escuchar el plan **40 segundos**

• **Presentación del Plan: (4 puntos): 45 minutos**

1. ADMINISTRACIÓN (ADM) 5 minutos

- A. Fundadores...
- B. Prestigio, Solidez y Crecimiento
- C. Presidente
- D. Científicos

2. PRODUCTO (PROD) O SERVICIO 10 minutos

- A. Características, ventajas y beneficios (Su importancia, ¿qué es?, ¿cómo funciona? y ¿para qué sirve?)
- B. Testimonios: (2 a 3 de los más impactantes)

3. ¿CÓMO SE GANA DINERO? (\$) 20 minutos

- A. 2 formas de generar ingresos (Ingreso Lineal vs Ingreso Residual)
- B. ¿Cómo se gana dinero? (Plan de compensación)

4. SISTEMA EDUCATIVO (SE) 10 minutos

- A. Universidad Internacional Janeta (y todo el sistema educativo)
- B. Resultados (Testimonio de negocio)
- C. Cierre

Gráfico 13 Comercialización tradicional & redes de mercadeo



Fuente: Internet

Gráfico 14 Crecimiento potencial de la industria de redes de mercadeo



Fuente: Internet

Los productos de distribuyen son:

Como productos naturales, de belleza, joyas, perfumes, ropa y calzado por catálogos.

Gráfico 15 Los productos



Fuente: Leudine

Los pasos para comenzar hacer el negocio

Paso 1. Se afilia mediante un contrato

Paso 2. Invierte dinero a cambio recibe producto

Paso 3. Se capacita y enseña a los demás que hagan lo mismo

Tabla 74 Ejemplo de una convención anual de negocio

CONVENCIÓN ANUAL DE NEGOCIO			
Lugar: Cámara de Comercio de Quito			
Invitada especial: Dr. Gladis Isabel Narváez (Quito – Ecuador)			
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
01/02/2014	01/10/2014 01/24/2014	01/25/2014	01/26/2014
Campaña	Inscripciones	Convención	Convención anual

publicitaria de negocio. -Anuncios en los medios de comunicación masiva -Invitación vía online -Contacto directo a empresarios potenciales	a la convención anual de negocio -1.000 entradas -Valor \$ 3,00 socio -Invitado valor \$ 1,00	anual de negocio solo para empresarios AGENDA -Capacitación de negocio de 09:00 a 11:30 am -Cena de gala 12:00 -Capacitación de producto de 13:00 a 14:00 pm -Entrega de auto al ganador 14:30	de negocio para invitados AGENDA -Presentación empresarial de la oportunidad de negocio de 09:00 a 11:30 am -Afiliación de nuevos socios de 11:30 a 12:00 -Cena de gala 12:00
---	--	---	---

Elaborado por: Hugo Janeta

Tabla 75 Ejemplo de un plan semanal de actividades

Lugar: Oficina matriz Capacitador:				
Hora	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
19:00 a 21:00 pm	Reunión central para la presentación del negocio	Seguimiento a los nuevos socios	Reuniones en las casas	Entrenamiento de negocio
	Jueves	Viernes	Sábado	
19:00 a 21:00 pm	Entrenamiento de productos	Planificación empresarial de negocio	Prospección e invitación a nuevos socios al negocio	

Elaborado por: Hugo Janeta

Gráfico 16 Cómo se gana dinero con la red de empresarios



Fuente: Internet

Gráfico 17 Resultados del éxito en el negocio



Fuente: Archivo Personal

Acciones diarias para lograr el éxito

Nombre _____, Tel. () _____

Celr. _____, Rango _____, Total _____

Mes _____, Año _____, Patrocinador _____

Tabla 76 Acciones diarias

Actividad	1	2	3	4	5	6	7
Llamadas por teléfono							
Planificación Empresarial							
Presentaciones de Negocio							
Patrocinados personalmente							
Patrocinados a otros niveles							
Horas de Trabajo							
Reuniones llevadas a cabo							
Prospectos nuevos añadidos							
Referencias recibidas							
Seguimientos							
Personas nuevas llevadas a reunión							
Escuchar, ver, leer para motivarse							
Asistencia a reunión central							
Clientes Nuevos							
Totales							

Elaborado por: Hugo Janeta

Estos son mis logros hasta ahora:

Total de patrocinados personalmente: _____

Total de patrocinados a otros niveles: _____

Total de clientes repetitivos: _____

Total de calificado de primer nivel: _____

Total de calificado a otros niveles: _____

Nivel Calificado: _____

TALLER DE LA UNIDAD N°. IV

TEMA: LA EDUCACIÓN FINANCIERA PARA EMPRESARIOS ADOLESCENTES

Objetivo del tema.- Formar a los adolescentes para una carrera empresarial

LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS FORMATIVOS

CERTIFICADO DE COMPROMISO DEL EMPRESARIO ADOLESCENTE

Yo,me comprometo contigo.....a:

- Seguir los pasos del manual básico familiar de educación financiera.
- Asistir y promover a todas las actividades de negocio.
- Trabajar en equipo contigo para desarrollar la red de franquicias, agencias etc.
- Mantenerme activo reinvertiendo en mí y en mi negocio.
- Invertir mínimo 10 horas semanales en capacitación empresarial.
- Hablar por lo menos con una persona al día de la oportunidad de mi empresa.
- Los empresarios independientes, no son empleados, por esta razón el compromiso es con usted mismo, con su empresa y con el futuro de su familia.

.....

Firma del nuevo empresario

Fecha:.....

Yo,.....me comprometo contigo.....a
apoyarte sin restricciones en el inicio de tu negocio, para que tengas éxito sin límites
y cumpliré los siguientes compromisos:

- Llevar a cabo una planificación empresarial con el propósito de realizar un plan de acción para poner tu negocio en marcha.
- Te moldeare como se da un plan de oportunidad hasta que lo aprendas.

-Te enseñare por medio del ejemplo los pasos del manual de educación financiera hasta que adquieras confianza en esta y obtengas los conocimientos que te permitan desarrollar tus habilidades, actitudes y conocimientos para la riqueza.

-Tendremos consultaría y evaluaciones periódicas para desarrollar estrategias que permitan lograr las metas

Liderazgo del empresario adolescente

1. Tiene un sueño, está dispuesto a trabajar para lograrlo.
2. Su actitud es positiva y entusiasmo.
3. Presenta frecuentemente la oportunidad de negocio.
4. Tiene cinco clientes repetitivos o más.
5. Lee, ve y escucha casetes, libros de motivación y capacitación.
6. Asiste a seminarios, adiestramientos, ferias, congresos, cumbres y reuniones regionales.
7. Fomenta el trabajo en equipo.
8. Edifica a todos de corazón.
9. Es un ejemplo vivo a seguir.
10. Practica los valores del ser humano: Igualdad, rectitud, libertad y amor.

Características del empresario adolescente

1. Fija metas.
2. Diseña un plan de acción y da seguimiento.
3. Sigue los procedimientos, las reglas etc.
4. Establece las buenas relaciones humanas.
5. Actúa con iniciativa en búsqueda de oportunidades.
6. Autoconfianza.
7. Persuasivo.
8. Busca información.
9. Asume riesgos con responsabilidad.

10. Persistencia y paciencia.
11. Exige eficiencia y calidad.
12. Cumplimiento.

Las 12 ventajas del empresario adolescente

1. Posee un espíritu superior.
2. Toma el control de su vida.
3. Es independiente.
4. Se gana el respeto y admiración de sus colaboradores.
5. Es un actor productivo de la sociedad.
6. Genera fuentes de empleo a muchas familias.
7. Paga impuesto al Estado, para que se conviertan en obras públicas.
8. Combate la guerra, el hambre, la delincuencia y prostitución etc.
9. Activa la paz social, el bienestar y la felicidad.
10. Atrae al turista, inversionistas y empresarios.
11. Crea nuevos estilos de vidas, como millonarios, multimillonarios y trillonarios.
12. Deja un legado a las nuevas generaciones.

Las 12 herramientas del empresario adolescente

1. Un plan estratégico.
2. Un plan operativo.
3. Un estatuto.
4. Un reglamento interno.
5. Un manual funciones.
6. Un manual de procedimientos.
7. Un organigrama.
8. Una propuesta de negocio.
9. Un producto o servicio estrella.
10. Un equipo de expertos.
11. Un programa educativo.

12. Tecnología de punta.

Los 12 libros recomendables para el empresario adolescente

1. La biblia.
2. Manual de relaciones humanas autor. Pedro Mina.
3. Piense y hágase rico. Autor Napoleón Hill padre de la motivación.
4. Como crear cooperativas, clubes, asociaciones y compañías.
5. Diseño y gestión de empresas.
6. Administración de empresas.
7. Contabilidad y auditoría.
8. Economía.
9. Comercio exterior.
10. Leyes.
11. La guía del éxito en empresas de multinivel autor Dr. Herminio Nevares
12. La biblia del vendedor autor Alex Dey

LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS TÉCNICOS

- Conocer los pasos para la Constitución de Compañías, Consorcios etc.
- ¿Cómo es un libro de actas?
- ¿Cómo hacer una Acta de la Junta General?
- ¿Cómo es un libro expediente de actas?
- ¿Cómo es un libro de acciones y accionistas (participaciones y socios)?
- ¿Cómo se hace Transferencias de acciones?
- ¿Cómo es un libro talonario de acciones (participaciones)?
- Compras públicas.
- Ingreso y aumento de códigos.
- Reseteo de claves.
- Cesión de participaciones.
- Actas de juntas.
- Actas de finiquito.

- ¿Cómo hacer balances en sus 3 primeros meses del año para evitar multas?
- Buro de crédito.
- Central de riesgos.
- I.E.P.I. (Búsqueda fonética).
- ¿Cómo hacer un Reglamento de Seguridad Industrial?
- ¿Cómo hacer un Reglamento Interno de Trabajo?
- ¿Cómo hacer Contratos de trabajo?

LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS LEGALES

- Ley del Régimen Tributario.
- Ley del Código de Comercio.
- Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.
- Permiso Sanitario.
- Permiso de Funcionamiento de Intendencia.
- Ley del Cuerpo de Bomberos.
- Ley del Régimen Municipal.
- Patente Municipal Anual de Funcionamiento.

DESCUBRIENDO LAS 7 FÓRMULAS PARA HACER DINERO

1) Ingreso por ventas de producto o servicio (-) costos de producción # Utilidad.

La fórmula del empleador para hacer dinero

Descripción: Aquí existen 2 variables que se pueden manejar la primera los ingresos se maneja indirectamente, la segunda los costos se maneja directamente aquí está el empleado y su sueldo que es fijado por el empleador que siempre busca bajar los costos o gastos o sea su salario en vez de subir.

Ejemplo: El empleador para ganar dinero el empleado tiene que perder ganando poco dinero, su dignidad, su autoestima, su tiempo con su familia, su sueño y su carácter porque viven atemorizados de que le despidan.

2) Problema + solución # Oportunidad de negocio

Descripción: Investiga los problemas propios y ajenos, luego encuentra la solución y ya tienes una oportunidad de negocio.

Ejemplo: Si con tu invento se puede solucionar un problema ya tienes un negocio

3) Preparación + oportunidad # Éxito

Descripción: Tienes que estar preparado para que aproveches una oportunidad hay tendrás éxito.

Ejemplo: Eres un profesional pero, tiene que buscar una buena oportunidad para tener éxito.

4) Menos (-) (X) más (+) # Mas (+)

Descripción: Cuando se gana poco pero de muchos se gana más.

Ejemplo: La empresa claro gana solo centavos por cada minutos de llamadas, pero de millones en el mundo gana una fortuna.

5) Productos o servicios + derechos + distribución # Ingresos residuales

Descripción: Si tienes un producto o servicio con tu marca registrado, patentado, tu código, con permisos, licencias y derechos de autor cuando esto se duplique por cualquier medio para su distribución en ventas te genera una regalía.

Ejemplo: Un libro, un Cd de música, una red de distribución bajo tu patrocinio, del volumen de venta que esto genere es tu derecho de ganar dinero por el trabajo que solo hiciste una vez y ganar aun después de muerto.

6) Apalancamiento + crecimiento exponencial = Regalías

Descripción: Apalancamiento es ganar por el esfuerzo, trabajo o el dinero de otras personas esto permite un crecimiento exponencial que genera una regalía.

Ejemplo: Una red de distribuidores, de franquicia, agencias etc.

7) Imitar + igualar + innovar = Calidad

Descripción: Imita algo que quieras hacer, iguala al de la competencia luego innova como resultado tendrás un producto de calidad que te llevara al éxito

Ejemplo: Los Chinos tienen esta filosofía.

LOS 4 MÉTODOS DE GANANCIAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Método 1: Gana dinero sin dinero

A) Área: Empleado sin relación de dependencia (Clase social baja).- Es una persona que trabaja de forma autónoma.

Ejemplos usando recursos humanos su actitud

-Crea un nuevo movimiento político y ya eres un futuro candidato a presidente del Ecuador o algún cargo como funcionario público te ganas un buen sueldo, más el 5% hasta el 20% del costo político de los contratos Ejemplo si eres presidente de la Junta Parroquial, Alcalde o prefecto si le das un contrato de \$ 1'000.000 y le cobras

el 10% de costo político te ganas \$100.000 eso lo reparte para ti y 3 concejales te queda \$ 25.000 eso es ganar dinero sin dinero.

-Hazte sacerdote o pastor y vive de las limosnas, diezmos, ofrenda coloca un santuario en algún lugar y listo.

-Cásate con una persona adinerada si realmente sientes amor no dejes pasar esa oportunidad cuantas personas conoces que de la nada son millonarios.

-Hereda dinero si conoces a algún familiar ancianito que te pueda dejar una herencia por acompañarlo hasta la vejez hay tienes la oportunidad.

-Busca a personas que necesiten ayuda como de cargador, guía de turismo etc.

-Conviértete en publicidad móvil forra tu automóvil, moto, triciclo con un anuncio y cualquier empresario está dispuesto a pagarte por eso.

-Vende fotografías por internet de lugares turísticos y algo novedosos.

-Como un cliente incognito es un agente que evalúa el servicio al cliente son contratadas por las empresas de restaurant y hotelería etc.

-Mendiga como último recurso aprende a tocar un instrumento musical, haz trucos mágicos u organiza un espectáculo un ejemplo Paolo Aladino es famoso.

Ejemplos usando recursos humanos su conocimiento

-Aprende a hacer redes de mercadeo son los nuevos empresarios millonarios del siglo XXI.

-Aprende la profesión llamada ventas y gana dinero.

-Aprende profesiones cortas y con buena paga como ejemplo. Un soldador gana \$ 40 a 60 diarios.

-Ofrece tus servicios no profesionales como guardián, conserje, obrero etc.

-Prueba la venta por catálogo ya sea por revistas o por internet.

Ejemplos usando recursos humanos sus habilidades

-Hazte cantante crea un nuevo género grava un disco como Romeo Santos, Shakira son millonarios.

- Hazte escritor de novelas, literaturas, poemas como Miguel de Cervantes, Robert Kiyosaki son millonarios.
- Hazte pintor como Guayasamín es un millonario.
- Hazte un profesor de baile.
- Si hablas español ya eres un profesor de español.
- Hazte futbolista como Antonio Valencia es un millonario.

Ejemplo usando recursos materiales

Recicla materiales y usa como materia prima para nuevos usos.

B) Empleado con relación de dependencia (Clase social media).- Es una persona que trabaja para un empleador sea público o privado.

Ejemplos usando recursos humanos sus conocimientos

- Ofrece tus servicios profesionales como, medico, abogado, profesor, policía, militar, ingeniero, astronauta etc.
- Como técnico, especialistas, masterado etc.

Ejemplos usando recursos humanos sus habilidades

Si hablas ingles ya eres un profesor de inglés.

Ejemplos usando recursos materiales

- Arrienda un cuarto de tu casa redúcete y listo.
- Renta un espacio vacío como local, terreno etc.
- Alquila tus cosas tu motocicleta, auto, triciclo etc.

Método 2: Ganar dinero con el dinero de otros

Ejemplos en área de producción

Busca programas públicos o privados de ayudas a financiamientos productivos, como el MAGAP, te da un bono de hasta el 70% en reforestación comercial.

Ejemplos en área de comercio

-Si pones cualquier negocio donde los productos que tú vendes te trae algún proveedor o fabricante te suelen dejar a crédito y pagas poco a poco según como vendas.

-Compra bienes con dinero prestado y luego vendes sacando tus ganancias.

-Prueba redes de mercadeo como lo haces en la mayoría de empresas te pagan un bono de 25, 50 o 100 dólares por una persona que patrocines si patrocinas a 10 a 50 dólares te ganas 500 y tú te afilias gratis.

-Saca créditos con bajo interés 5%, 10% en los Bancos, IEES y Cooperativas y hazle multiplicar su rentabilidad esto te puede hacer millonario.

Ejemplos en área de servicio

-Si quieres comprar un vehículo siempre tienes que financiar el 30% de la entrada a un Banco, tienes que asumir la responsabilidad trabajar para pagar al Banco y a la concesionaria que te dio a crédito el vehículo.

-Si quieres ser gerente y representar a una compañía en especial constructora busca un auspiciante solo tienes que negociar para apoyar la candidatura de un alcalde por

ejemplo pero que estés seguro que vaya a ganar ya que una vez en el poder los contratos te direcciona a tu compañía que solo representas legalmente ya que el alcalde es el dueño él te asesora te financia y tu ganas un sueldo y un porcentaje de los contratos.

Método 3: Ganar dinero con el trabajo de otros

Tabla 77 Ganar dinero con el trabajo de otros

Opción 1 Ejemplo el Ministro de Educación trabaja 8 horas diarias						
Horas	Diario	Semanal	Mensual	1 año	100 años	En 100 años
	8 Horas	40 Horas	160 Horas	1.920 Horas	192.000 Horas	total trabaja 192.000 Horas
Opción 1 En el mes trabaja 160 horas si le dividimos para el sueldo básico más alto de un director periodista \$ 942,03 sale \$ 5,89 la hora						
Ganas	Por 8 horas gana \$47,12	Por 40 horas gana \$235,60	Por 160 horas gana \$942,40	Por 1.920 horas gana \$1'130.88 0	Por 192.000 horas gana \$113'088. 000	En 100 años se estima que ganaría \$113'088.00 0
Opción 2 Ejemplo el Dr. Herminio Nevarez fundador de la www.int.com afilio 5 socios a una red de mercadeo de www.4life.com en el 2.000 y en 5 años ya tenía 120.000 socios y ganaba \$240.000 mensuales						
Horas	Diario	Semanal	Mensual	1 año	2 años	Total en 2 años
	400 Horas	2.000 Horas	8.000 Horas	96.000 Horas	192.000 Horas	años 192.000 horas
Opción 2 Ejemplo el Dr. Herminio Nevarez afilio 5 socios a una red de mercadeo de www.4life.com en el 2.000 y en 5 años ya tenía 120.000 socios y ganaba \$ 240.000 mensuales						
Ganas	Por 400 horas	2.000 Horas	8.000 Horas gana \$ 240.000 mensual	96.000 Horas gana \$ 2'880.000 al año	192.000 Horas gana \$ 5'760.000 en 2 años	192.000 Horas de trabajo

Conclusión 1 Resultados

Si trabajas 8 horas diarias, 40 semanales y 160 horas mensuales por 100 años acumula 192.000 horas de trabajo se estima que ganaría \$ 113'088.000 con un sueldo básico de 942,03 mensual.

Conclusión 2 resultados

Si tienes 100 hombres que te trabajen para ti 4 horas diarias en su tiempo libre en 2 años tendrías las mismas 192.000 horas si tienes 120.000 socios si solo ganaras \$ 2 de cada uno ganarías \$ 240.000 mensuales y en 2 años ganarías \$ 5'760.000

Elaborado por: Hugo Janeta

Método 4: Ganar dinero con tu dinero (Tu trabajo)

1) Auto empleado.- Es toda persona que emprende un negocio pequeño en cualquier área el es (gerente-propietario), como también es todo profesional con su propia actividad económica.

Ejemplos área de producción.- En proyectos productivos agrícolas, cría de animales y forestales, elaboración de manualidades y artesanías etc.

Ejemplos área de industrialización.- Usar la materia prima lo que produce la tierra, agua, aire, minerales, la flora y fauna para transformar en otros usos con valor agregado.

Ejemplos área de comercio.- Poner una tienda, una distribuidora, compras en subasta policiaca, descuentos etc.

Ejemplos área de servicio.- De taxista, peluquería, comedor, crear un sitio web para las ventas, como contratista independiente etc.

2) Empresario.- Es dueña de una compañía grande con más de 500 empleados, un gerente le administra la empresa para el dueño y tiene sistemas trabajando para él.

Ejemplos área de producción.- Compañías agrícolas como palma, banano etc.
-Compañías de explotación petrolera y minera

Ejemplos área de industrialización.- Compañías farmacéuticas, alimenticios etc.

Ejemplos área de comercio.- Compañías de comercios, redes de franquicias, etc.

Ejemplos área de servicio.- Compañías de servicios, redes de franquicias etc.

3) Inversionista.- Es la persona que tiene dinero para invertir.

Ejemplos.- Invertir en el mercado de valores, ganar interés en productos financieros bancarios, invertir en acciones de empresas emergentes, invertir en bienes raíces etc.

LAS 8 IDEAS DE NEGOCIOS PARA EMPRESARIOS ADOLESCENTE

- 1) Crea un nuevo invento.- Como una nueva línea de ropa, un nuevo menú, una herramienta útil etc.
- 2) Crea una nueva necesidad.- Como la de fumar, facebook, etc.
- 3) Crea una nueva profesión, trabajo o negocio.- Informática, vende huevo de codorniz, bolo yogoso etc.
- 4) Reutilizar objetos usados.- Recicla objetos usados como materia prima para nuevos usos.
- 5) Trabaja en negocio de temporada.- Vender flores en San Valentín, pinta tumbas en finados, etc.
- 6) Abre un negocio de empeño.- Recibes algún artefacto a cambio le das dinero con intereses
- 7) Compra libros usados a bajo costo.- Puedes comprar, vender, alquilar, cambiar libros usados y revenderlo en el internet.
- 8) Aprópiate de la materia prima.- Mina de oro, lastre, arena, bosques, fuentes de agua, etc.

LAS 10 CLAVES DEL ÉXITO DEL EMPRESARIO ADOLESCENTE

- 1. Un propósito bien definido.-** Tus sueños, metas etc.
- 2. Velocidad de implementación.-** Es empezar, continuar y terminar también ideas & acción, plan & acción etc.
- 3. Buena gestión de las finanzas.-** Elabora un presupuesto para cada rubro, ahorra en tiempos de abundancia en vez de comprar. Optimiza gastos e invierte bien un empresario precavido vale por 2.
- 4. Habilidades Sociales.-** Ten un equipo de asesores, crea alianzas etc.
- 5. Autodisciplina.-** La autodisciplina supera al talento e ideas.
- 6. Determinación.-** Es una herramienta contra lo negativo y nos permite lograr el objetivo nos hace trabajar como nadie lo haría para lograr cosas que nadie más lograría; de eso se trata emprender.
- 7. Adaptarse a los cambios.-** Para usar la competencia, el entorno, las tendencias a nuestro favor, siendo flexible y abiertos por que el cambio es un meteorito que acaba a la empresa dinosaurio.
- 8. Capacidad para conseguir capital.-** El flujo de caja es la sangre de un negocio Según Robert Kiyosaki, "El principal deber de un empresario es recaudar capital. Un empresario que no pueda obtener capital, deja de ser un emprendedor". Dar buen uso y aumentar el valor a los accionistas, proveedores y más valor al cliente.
- 9. Enfoque.-** El desenfoque es la mayor causa del fracaso.
- 10. Confianza.-** Poner a Dios como tu primer socio y cree en ti, en tu capacidad de liderazgo que guie al éxito convéncete y convencerás.

Fuente: Javier Díaz, Publicación 23-05-2013

EL ÉXITO DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA SON LOS NUEVOS MILLONARIOS

Top list: los 10 más ricos del mundo en 2014, según 'Forbes'

Tabla 78 Los 10 millonarios del 2014

N#	Empresarios	Edad	Empresas	Fortuna
1	Bill Gates (EU)	58	El fundador de Microsoft	76,000 mdd
2	Carlos Slim (México)	74	El fundador de las telecomunicaciones claro.	72,000 mdd
3	Amancio Ortega (España)	77	Es número 1 en el mundo en el sector "retail" con el grupo Inditex (opera la producción y venta de ropa para las marcas ZARA, Massimo Dutti, Bershka, ZARA Home, y otras).	64,000 mdd
4	Warren Buffett (EU)	83	Con 3G Capital, hizo la compra del fabricante de salsa catsup Heinz por 23,200 mdd, e invirtió 4,000 mdd en ExxonMobil.	58,200 mdd
5	Larry Ellison (EU)	69	Fundador de la empresa de programas de cómputo Oracle.	48,000 mdd
6	Charles Koch (EU)	78	Presidente y fundador de Koch Industries,	40,000 mdd
7	David Koch (EU)	73	Es el contribuyente más generoso del Partido Republicano.	40,000 mdd
8	Sheldon Adelson (EU)	80	Dueño de casinos en Las Vegas, Adelson regresa al top ten de los millonarios más grandes del mundo.	38,000 mdd
9	Christy Walton (EU)	59	Hija de Sam Walton, fundador de la cadena Wal-Mart vuelve, Christy es la mujer más rica del mundo.	36,700 mdd
10	Jim Walton (EU)	66	Su empresa Wal-Mart.	34,700 mdd
			Total de fortuna	507,600 mdd

Fuente: [Forbes México](#)

6.7 PLAN DE USO DE LOS MEDIOS PARA LA DIFUSIÓN DE LOS TALLERES

Se establecen las herramientas virtuales a utilizarse como apoyo para el taller y obtener los mejores resultados, se clasifica en: Publicidad interna, publicidad directa y publicidad electrónica.

Publicidad interna

Elaboración de afiches para promocionar el taller básico de educación financiera.

Gráfico 18 Afiche del taller

TALLER BÁSICO FAMILIAR DE EDUCACIÓN FINANCIERA PARA PADRES DE FAMILIAS, ESTUDIANTES Y DOCENTES	
<p>-Mi pueblo parece por falta de conocimiento. La Biblia</p> <p>-El secreto para tener éxito es estar bien educado</p> <p>“No tienes que ser grande para empezar....Pero tienes que empezar para ser grande” Zig Ziglar</p>	
LUGAR:	Colegio Nacional Técnico Shushufindi
FECHA:	Jueves 16 y 17 de octubre del 2014
HORA:	De 13:00 a 17:00 EXPOSITOR: Sr. Hugo Janeta

Elaborado por: Hugo Janeta

Publicidad directa

Elaboración de volantes para los asistentes al taller



Gráfico 19 Volante del taller



Elaborado por: Hugo Janeta


Elaboración de trípticos con temas a tratar dentro del taller

Gráfico 20 Tríptico del taller (parte externa del tríptico)

<p>¿CUÁL ES EL PRINCIPIO Y EL FIN DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA?</p> <p>El principio es el dinero</p>  <p>El fin es la felicidad</p> 	<p>OBJETIVO</p> <p>Crear una cultura de educación financiera desde los hogares</p> <p>IMPORTANCIA</p> <p>Concientizar a toda persona que de una buena educación financiera depende del éxito económico en su vida.</p> <p>¿QUÉ ES LA EDUCACIÓN FINANCIERA?</p> <p>Es tener el conocimiento, la habilidad y la actitud para que toda persona se convierta en un empresario exitoso y millonario.</p>	<p>TALLER BÁSICO FAMILIAR DE EDUCACIÓN FINANCIERA</p> <p>JUEGA, APRENDE Y DIVIERTETE</p> <p>DATOS INFORMATIVOS</p> <p>LUGAR: Colegio Nacional Técnico Shushufindi</p> <p>FECHA: Jueves 16 y 17 de octubre 2014</p> <p>HORA: 13:00 a 17:00</p> <p>EXPOSITOR: Sr. Hugo Janeta</p>
--	--	--

Elaborado por: Hugo Janeta

Gráfico 21 Tríptico del taller (parte interna del tríptico)

PARTICIPANTES	ACTIVIDADES	PERFÍL DEL CAPACITADOR
<ul style="list-style-type: none"> -Estudiantes -Padres de familia -Docentes 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apertura del taller 2. Dinámicas 	
<p style="text-align: center;">TEMAS</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Presentación del video 4. Exposición 5. Evaluación 6. Finalización 7. Refrigerio 	
<ul style="list-style-type: none"> - La educación financiera para mejorar la economía del hogar. 		<ul style="list-style-type: none"> -Manejo de técnicas participativas
<ul style="list-style-type: none"> - Los 7 planes financieros para erradicar el analfabetismo financiero en la comunidad educativa 		<ul style="list-style-type: none"> -Dinámica de grupos
<ul style="list-style-type: none"> - Los planes de emprendimientos y negocios educativos que mejoran la educación 		<ul style="list-style-type: none"> -Actitud motivadora
<ul style="list-style-type: none"> - La educación financiera para empresarios adolescentes 		

Elaborado por: Hugo Janeta

Publicidad electrónica

- Utilización de redes sociales para captar la atención de los participantes y difundir entre ellos la importancia de la educación financiera.
- Utilización de videos para mejor captación de los estudiantes



Los medios utilizados para la difusión del taller de educación financiera, tienen el objetivo de generar un mejor aprendizaje y mayor captación de los participantes, la publicidad interna, directa y electrónica apoyara este propósito a través de volantes, trípticos y afiches, además de la publicidad a través de redes sociales como Facebook, Instagram y twitter, correo electrónico y medios electrónicos como videos y documentales, permitirán obtener los resultados esperados del taller, además que permiten interrelacionarse con los jóvenes de una forma más actual y de acuerdo a sus preferencias.

6.8 SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LOS TALLERES

Siguiendo los lineamientos de la educación financiera, se deben plantear estrategias y elementos esenciales que permitan dar seguimiento a cada una de las actividades realizadas, además de evaluar las mismas conforme los avances realizados.

Puesto que es importante evidenciar el aprendizaje adquirido para determinar cuáles son los resultados obtenidos y si es necesario modificare algún aspecto dentro de cada unidad.

Para evaluar el aprendizaje es importante considerar el método aplicado para el aprendizaje, para eso se considera la aplicación de indicadores de medición que permitan identificar cual es el grado de conocimiento adquirido por los participantes en cuanto al manejo de sus finanzas personales, planificadas a futuro.

Tabla 79 Indicadores de medición del aprendizaje obtenido

Unidades	Actitudes	Conocimientos	Habilidades
La educación financiera para mejorar la economía del hogar	<ul style="list-style-type: none"> • Creer que se puede ser millonario • Cambiar de filosofías de pobrezas por riquezas 	<ul style="list-style-type: none"> • Saber la importancia de la educación financiera • Saber los componentes, procesos y ventajas de la educación financiera 	<ul style="list-style-type: none"> • Ganar ingresos residuales de por vida • Aplicar el proceso de ganar dinero y ser libre financieramente
Los 7 planes financieros para erradicar el analfabetismo financiero en la comunidad educativa	<ul style="list-style-type: none"> • Disciplina para cumplir los objetivos establecidos. • Decisión de cómo, cuándo y que se quiere conseguir a futuro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer planes de ganancias, inversión y financiamiento • Hacer presupuestos familiares y educativos, planes de ahorros para la educación, gastos y proyecciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar su situación económica • Definición de metas a futuro. • Planificación financiera • Inversión financiera
Los planes de emprendimientos y negocios educativos que mejoran la educación	<ul style="list-style-type: none"> • Espíritu emprendedor • Motivación para la planificación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de proyectos educativos y productivos • Conocer los negocios de multinivel en forma profesional 	<ul style="list-style-type: none"> • Diversificar y aumentar los ingresos familiares • Producir bienes y servicios educativos innovadores
La educación financiera para empresarios adolescentes	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo empresarial • Mente millonario • Ganar dinero sin dinero 	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos formativos, técnicos y legales del empresario • Conocer las formulas, claves y métodos para crear riqueza 	<ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia financiera para ganar dinero • Hacer que el dinero trabaje para uno

Elaborado por: Hugo Janeta

EL JUEGO DEL MILLONARIO EN 10 MINUTOS

Objetivo.- Desarrollar la actitud, el conocimiento y la habilidad de la inteligencia financiera para ganar dinero.

Requisitos.- Solo saber leer y escribir, sin límite de edad **Materiales.-** Tener una hoja de papel, un lapicero, una calculadora y un reloj.

Procedimiento

-El juego puede ser individual, en pareja o grupal.





-Tome en cuenta que el tiempo es de 30, 20 y 10 minutos usted elige.

-El juego empieza con el medio financiero jornalero con su edad promedio para jubilarse es de 50 años y su capital de ahorro es de 0,50 ctvs. Y termina con el medio financiero red de distribución su edad promedio para jubilarse es de 5 años y su rentabilidad anual es de \$50.000.

-Usted sale como que fuera real con 0,50 ctvs. Y gana 18 veces, pero también pierde 6 veces no se desanime debe salir y llegar.

-En la hoja haga 2 columnas en la primera sume lo que gana y en la segunda sume todo lo que pierde y reste que obtendrá \$50.000 de rentabilidad.

Tabla 80 El juego del millonario en 10 minutos

Jornalero -Mendigo GANA 0,50	-Agricultor -Vendedor -Político GANA \$1	-Cantante -Escritor -Futbolista GANA \$5	Artesano -Maestro -Técnico GANA \$25	-Pintor -Inventor -Fabricante GANA \$50	Profesional -Empleado -Empleador GANA \$ 250	-Desempleo -Deuda -Divorcio PIERDE \$1	Contratista -Servicios GANA \$500	-Préstamos -Sueldos -Seguros PIERDE \$5						
SALE 0, 50	Minutos	Años	Medios financieros											
 	1	2	3	50	Jornalero							Comerciante -Vende, compra -Alquila -Empeña GANA \$2.500		
	2	4	6	45	Artesano									
	3	6	9	40	Profesional									
	4	8	12	35	Contratista									
	5	10	15	30	Comerciante									
 	6	12	18	25	Cía. Nacional							-Bienes raíces -Inversión GANA \$5.000		
	7	14	21	20	Cía. Transnacional									
	8	16	24	15	Red de franquicia									
	9	18	27	10	Red de ventas									
	10	20	30	5	Red de distribución									
LLEGA \$50.000														
-Dinero	Ahorros mensuales # 3			5	4,50	4	3,50	3	2,50	2	1,50	1	0,50	Cía. Nacional -Industrial -Bancario
-Salud	Ahorros semestral # 2			50	45	40	35	30	25	20	15	10	5	
-Amor	Ahorros anuales # 1			500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	
-Crisis	Rentabilidad mensual # 3			500	450	400	350	300	250	200	150	100	50	-Comercial -Transporte -Turismo GANA \$ 25.000
-Guerra	Rentabilidad semanal # 2			5.000	4.500	4.000	3.500	3.000	2.500	2.000	1.500	1.000	500	
-Terremoto PIERDE \$ 25	Rentabilidad diario # 1			50 mil	45 mil	40 mil	35 mil	30 mil	25 mil	20 mil	15 mil	10 mil	5 mil	
-Vehículo -Alimentos -Medicina -Celular GANA \$0	Red de distribución -Combustible -Computador GANA \$76	-Cosmético -Perfumes -Medicinas GANA \$14.000	Red de ventas -Joyas GANA \$900	-Salud GANA \$100	Red de franquicia -Alimentos -Hoteles GANA \$1.500	-Experiencia -Competencia -Tecnología -Calidad PIERDE \$20	-Comunicación -Salud -Tecnología GANA \$150	Cía. Transnacional -Petroleras -Mineras GANA \$18,50	-Robo, cárcel -Hipoteca -Secuestro -Impuestos PIERDE \$15					

Elaborado por: Hugo Janeta

El aprendizaje obtenido a través del taller básico familiar de educación financiera se empieza comprendiendo sus conceptos y la importancia de la educación financiera, los ingresos residuales, algunos conceptos básicos del dinero, uso de planes y herramientas financieras, ejemplos y modelos que sirven para planificar, evaluar, ejecutar y comprender desde el punto estratégico, además se hace énfasis en sus actitudes, conocimientos y habilidades los cuales serán evaluados a través de cuestionarios sobre el buen uso de sus finanzas personales planificadas a una visión a futuro.

Tabla 81 Indicador del nivel de participación

Indicador del nivel de participación en el taller de educación financiera
Número de estudiantes capacitados en el taller
Estudiantes que participaron en las actividades desarrolladas a través de cada unidad.
Porcentaje de estudiantes objetivos a quienes llegó el mensaje y fomento de la educación financiera en el hogar
Nivel de participación obtenido

Elaborado por: Hugo Janeta

Con la evaluación se podrá determinar si los participantes logran:

- Su nivel de impacto en la aplicación de la educación financiera en la vida
- Establecer planes y emprendimientos que mejoren su economía y su educación
- Planificar los presupuestos y ahorros para la educación y su futuro
- Tomar decisiones adecuadas para sus finanzas personales y de su familia.

A

6.9 SOCIALIZACIÓN DE LA PROPUESTA

DESCRIPCIÓN DE TALLERES

1.- Nombre del Taller

TALLER BÁSICO FAMILIAR DE EDUCACIÓN FINANCIERA

2.- Descripción de los talleres

Taller Básico Familiar de educación Financiera orientado a docentes, estudiantes y padres de familia, que tiene por propósito socializar los conceptos, su importancia de saber cómo elaborar planes para mejorar la economía en los hogares y que sus hijos sean los beneficiados directos que les permitan cubrir sus necesidades económicas para sus estudios secundarios y les permita culminar sus estudios universitarios que lleguen a ser los nuevos profesionales del futuro.

El taller se llevará a cabo los días Jueves 16 y 17 de octubre del 2014 de 13h00 pm a 17h00 pm.

3.- Desarrollo del taller

Los talleres de socialización son procesos de corta duración mediante los cuales se ofrecen un espacio de discusión y aprendizaje en la que los participantes podrán reflexionar sobre sus conocimientos, experiencia, sistematizar y organizar las herramientas que han aplicado en el trabajo y adquirir nuevos conocimientos y habilidades. Un factor de gran importancia en el aprendizaje, es la posibilidad de aprender de las experiencias de las personas que comparten la socialización.

El taller de difusión consta de tres momentos:

- **Presentación** de los participantes mediante la cual conocerán a sus compañeros de experiencia y compartirán sus expectativas sobre el taller.
- **Desarrollo** de las unidades donde se desarrollarán los distintos temas con el uso de ejercicios y técnicas
- **Evaluación** de los contenidos, las formas de trabajo y las metodologías empleadas en el proceso de aprendizaje.

El responsable tiene como misión facilitar la participación individual y del grupo, la comunicación y la comprensión de conceptos que ayuden a conseguir los objetivos propuestos.

Corresponde al responsable.

- **Organizar** el taller, la inauguración, explicar los objetivos y la metodología;
- **Planificar** las estrategias e instrumentos de comunicación, las actividades de socialización;
- **Estimular** y orientar la reflexión y las actividades, integrar y sintetizar;
- **Detectar** los conflictos latentes, ofreciendo respuestas adecuadas y evitando; introducir sus propias opiniones como medio de poner fin a los conflictos;
- **Proporcionar** indicaciones claras y precisas sobre el uso de los materiales;
- **Disponer** de los recursos necesarios para el desarrollo de la socialización;
- **Elaborar** un informe del taller que incluya la evaluación de los participantes con observaciones y recomendaciones;

Con respecto a los contenidos:

- Es importante la motivación para aprender. El taller debe funcionar como espacio de creación e intercambio de experiencia entre los participantes;
- Son importantes los conocimientos previos y la experiencia de cada persona;
- Se favorecerán todas las técnicas de observación, análisis, expresión y comunicación;
- Al final de cada taller se realizará una síntesis y se elaborarán conclusiones.

Instrumentos para la capacitación:

El responsable usará diversos instrumentos proponiendo aquellos que considere más idóneos para cada actividad, en pequeños grupos de reflexión, de manera individual, o en plenaria para rescatar información en colectividad. A continuación se detalla una lista explicativa de la finalidad y el desarrollo de cada una de ellas.

a) Trabajo en grupos

Permite abordar brevemente los temas propuestos de manera individual contribuyendo al mismo tiempo a elaborar una opinión de grupo. De esta forma se propicia la cooperación y la evaluación de las ideas de los otros participantes.

b) Lluvia de ideas

Es una forma creativa y participativa de abordar asuntos. Un modo de hacerlo es con tarjetas en las que cada participante expresa una idea por escrito y todas juntas se revisan en plenaria.

c) Estudios de caso

Permiten estimular la reflexión individual y la discusión de grupo en la búsqueda de soluciones alternativas

d) Juegos de rol/dramatización

El objetivo es conseguir mediante la dramatización que los participantes asuman situaciones, problemas, necesidades y oportunidades.

e) Exposiciones grupales

f) Preguntas y respuestas

Con relación a los participantes:

Es importante formar un grupo mixto en el que participen todos los actores de la comunidad educativa para enriquecer el debate.

Antes de comenzar las actividades es importante conocer el perfil de los participantes y antes de iniciar el taller se debe también hacer una presentación de los

participantes, de las normas de convivencia y respeto a la pluralidad de opiniones y de los contenidos a tratar.

4.- Resultados esperados

Al finalizar el taller los participantes estarán en condiciones de:

- Los padres de familia y estudiantes conocer lo básico en educación financiera.
- Los docentes podrán compartir los conocimientos básicos sobre educación financiera a los demás grados.

5.- Recursos para el Taller

- Guía de actividades del taller Básico Familiar de Educación financiera
- Infocus
- Computador
- Trípticos
- Material de Oficina (Hojas, cuadernos, esferos, lápices)
- Materiales de comunicación (videos)
- Formatos de un presupuesto personal
- Formularios para el establecimiento de metas en cuanto a la planificación financiera.

6.- Responsable: Investigador Sr. Hugo Janeta

AGENDA DE SOCIALIZACIÓN DEL TALLER BÁSICO FAMILIAR DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Tabla 82 Agenda de socialización

Fecha y hora	Unidades	Actividades	Metodología	Recursos
<p>Jueves 16 de octubre 2014</p> <p>13h00</p> <p>15h00</p>	<p>La educación financiera para ganar dinero</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es la educación financiera? - Importancia - ¿Cuáles son los 3 componentes de la educación financiera? -¿Cuál es el proceso de la educación financiera? - ¿Cuáles son las ventajas de la educación financiera? - La propuesta de la nueva educación financiera del siglo XXI - Las consecuencias de falta de educación financiera en el hogar 	<p>1. Apertura del taller</p> <p>2. Dinámica: Los talentos</p> <p>3. Presentación del video</p> <p>4. Realizar el mapa de los sueños</p> <p>5. Daremos a conocer el libro de padre rico y padre pobre y su importancia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Charla - Lluvia de ideas - Discusión - Exposición - Evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> - Manual básico de educación financiera - Infocus
<p>Jueves 16 de octubre 2014</p>	<p>Los 7 planes financieros para erradicar el analfabetismo financiero en la comunidad educativa</p> <ul style="list-style-type: none"> - El plan de ganancia familiar - El plan de inversión 	<p>1. Apertura del taller</p> <p>2. Presentación de video</p> <p>3. Dinámica: La empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Charla - Lluvia de ideas - Conferencia - Discusión - Exposición - Evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> - Computador

15h00	familiar a corto, mediano y largo plazo	4. Elige un ingreso económicos		- Trípticos
17h00	- El plan para financiar los estudios y proyectos - El plan de un presupuesto familiar y estudiantil - El plan de ahorro para el estudio y jubilación - El plan de control de gastos familiares y educativos - Mi plan de proyección de ingresos, gastos y horas de trabajos	5. Pondremos ejemplos de activos y pasivos.		- Material de Oficina (Hojas, esferos, lápices)
Viernes 17 de octubre 2014	Los planes de emprendimientos y negocios educativos que mejoran la educación - Opción A.- La creación de una asociación con fines de lucro - Opción B.- La creación de un negocio familiar - Opción C.- Redes de mercadeo la alternativa financiera del futuro	1. Apertura del taller 2. Mi historia personal 3. Presentación de video 4. Preguntar ¿Cómo hacer dinero sin dinero? 6. Escoger el negocio perfecto	- Charla - Lluvia de ideas - Conferencia - Discusión - Exposición - Evaluación	de comunicación (videos)
13h00				
15h00				
Viernes 17 de octubre	La educación financiera para empresarios adolescentes - Los conocimientos básicos	1. Apertura del taller 2. Motivación	- Charla - Lluvia de ideas - Conferencia	

2014	formativos	empresarial:	- Discusión	
15h00	- Los conocimientos básicos técnicos	3. presentación del video	- Exposición	
17h00	- Los conocimientos básicos legales	4. Haga una presentación empresarial exitosa.	- Evaluación	
	- Descubriendo las 7 fórmulas para hacer dinero			
	- Los 4 métodos de ganancias de la educación financiera			
	- Las 6 ideas de negocios para empresarios adolescentes			
	- Las 10 claves del éxito del empresario adolescente			
	- El éxito de la educación financiera son los nuevos millonarios			

Responsable: Hugo Janeta

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, Campos. (2006) Guía práctica para la elaboración de tesis. Quito: Codeu, Tecnología Educativa
- Constitución Política del Ecuador 2008
- CAMPANA, Patricia. (2013). Modulo Planificación y ejecución de la investigación (P.E.I.). Séptimo nivel, UTE.
- JARRIN, Pedro. (1993). Guía práctica de investigación científica (10 ediciones). Quito: Imprenta composer.
- ROMERO, Cristina. (2006). Dirección de Instituciones Educativas. Quito: Codeu, Tecnología Educativa
- UBERTO, Motato. (1999). Organización y administración educativa, Quito: UTE

NET GRAFÍA

- <http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/9038839>
- http://www.larepublica.co/la-importancia-de-la-educaci%C3%B3n-financiera_34891
- <http://www.buenastareas.com/ensayos/Educacion-Financiera-En-Las-Familias/4228594.html>
- <http://hidalgo.milenio.com/cdb/doc/impreso/9038839>
- <http://definicion.de/dinero/>
- <http://www.portada.com/que/cual-es-la-importancia-del-dinero/C0kmrtFeEeGkieOogGFR8g>
- <http://andrescusi.blogspot.com/2012/07/el-dinero-concepto-clasificacion.html>
- <http://www.loquesomos.org/index.php/es/la-calle/economia-s-/7225-ventajas-y-desventajas-del-dinero>
- <http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20110113201701AAiUZPG>
- <http://definicion.de/educacion/>

- <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-De-La-Observaci%C3%B3n-En/1804568.html>
- <http://www.educarchile.cl/Portal.Base/Web/VerContenido.aspx?ID=130336>
- http://www.ecured.cu/index.php/Componentes_del_proceso_docente_educativo.
- [Red Educar red social orientada a la educación en Ecuador-](#)
- [Ministerio de Educación del Ecuador -](#)
- <http://www.educacion.gob.ec/index.php/basica-egb>
- [SIME: Sistema de Información del Ministerio de Educación](#)
- <http://servicios.agricultura.gob.ec/forestación/>
- www.bancointernacional.com.ec
- www.pichincha.com
- www.biess.fin.ec
- www.inclusión.gob.ec

ANEXO



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: Ciencias de la Educación

**EL ANALFABETISMO FINANCIERO AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES Y
POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES**

CUESTIONARIO PARA DOCENTES SOBRE ANALFABETIZACIÓN FINANCIERA

INSTRUCCIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo determinar cómo afecta la economía de los hogares en el proceso educativo de los estudiantes. Para que sea respondida por usted. Lea cada enunciado y marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente. La escala de frecuencia consta de (4) opciones de la siguiente manera

- 1.- ¿Qué entiende por analfabetismo financiero?
- No saber contar el dinero ()
- No saber trabajar para ganar dinero ()
- No saber administrar el dinero ()
- No saber en qué invertir el dinero ()
- 2.- ¿Cuál es la importancia de enseñar educación financiero en los estudiantes?
- Para que aprendan a ganar dinero ()
- Para que aprendan a ahorrar dinero ()
- Para que inviertan en sus estudios ()
- Para que no cojan lo que no es de su propiedad ()
- 3.- ¿Quién debería preocuparse de la educación financiera en los estudiantes?
- Sería sus padres ()
- Sería los docentes ()
- Sería el gobierno ()
- Sería sus amigos ()
- 4.- Cree importante que exista una asignatura de alfabetización financiera desde la Escuela para:
- Que aprendan a trabajar y ganar dinero ()
- Que valoren cuánto cuesta obtener dinero ()
- Que no sean desperdiciados con el dinero ()
- Que se auto eduquen con su propio dinero ()
- 5.- ¿Cómo afectaría el problema económico en la educación del estudiante?
- Bajo rendimiento académico ()
- Baja autoestima ()
- Rechazo de sus compañeros ()
- Deserción escolar ()



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

CARRERA: Ciencias de la Educación

**EL ANALFABETISMO FINANCIERO AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES Y
POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES**

**CUESTIONARIO PARA PADRES DE FAMILIA SOBRE ANALFABETIZACIÓN
FINANCIERA**

INSTRUCCIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo determinar cómo afecta la economía de los hogares en el proceso educativo de los estudiantes. Para que sea respondida por usted. Lea cada enunciado y marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente. La escala de frecuencia consta de (4) opciones de la siguiente manera

- 1.- Le interesaría aprender alfabetización financiera para
- Para aprender a administrar el dinero ()
 - Para aprendan a ahorrar el dinero ()
 - Para aprender a invertir el dinero ()
 - Para educar a sus hijos ()
- 2.- ¿Cuáles son los problemas por la falta de dinero en su hogar?
- Problemas familiares por falta de dinero para dar a sus hijos ()
 - Problemas de salud estrés y preocupaciones constantes. ()
 - Problemas sentimentales por no darles todo a sus hijos ()
 - Problemas económicos para la educación de sus hijos ()
- 3.- ¿En qué gastas más recursos económicos para la educación de sus hijos?
- En los gastos de, uniformes, útiles escolares ()
 - En gastos de transporte del estudiante ()
 - En gasto de refrigerios del estudiante ()
 - En gastos de consultas en internet y otros medios ()
- 4.- Los ingresos económicos promedios familiares mensuales
- De la madre de familia de (\$)
 - Del padre de familia de (\$)
 - Del estudiante de (\$)
 - De otros ingresos de (\$)
- 5.- Está de acuerdo que sus hijos reciban educación para:
- Que sean empleados (un profesional) ()
 - Que sean auto empleados (dueño de un negocio pequeño) ()
 - Que sean empresarios (dueño de una empresa grande) ()
 - Que sean inversionistas (dueño de acciones de algunas empresas) ()



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: Ciencias de la Educación

EL ANALFABETISMO FINANCIERO AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES Y
POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES

**CUESTIONARIO PARA ESTUDIANTES SOBRE ANALFABETIZACIÓN
FINANCIERA**

INSTRUCCIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo determinar cómo afecta la economía de los hogares en el proceso educativo de los estudiantes. Para que sea respondida por usted. Lea cada enunciado y marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente. La escala de frecuencia consta de (4) opciones de la siguiente manera

- 1.- ¿usted ha tenido problemas económicos para sus estudios? ()
Si ()
No ()
A veces ()
Nunca ()
- 2.-Por la falta de dinero usted ha tenido que: ()
Pedir dinero prestado ()
Pedir cosas prestadas ()
Ser discriminado por ser pobre ()
Pasar hambre, necesidades etc. ()
- 3.- ¿Que otra actividad realizan a parte de estudiar? ()
Estudia y no trabajan ()
Estudia y trabajan como empleado a medio tiempo ()
Estudia y trabajan a tiempo completo ()
Estudia y trabajan en quehaceres de la casa ()
- 4.- Para llegar a sus estudios ¿Qué medios de transporte utiliza?
Bicicleta () moto () auto () a pie ()
- 5.- Para sus estudios usted cuenta con. Una computadora () internet () ninguno ()
- 6.- Después de estudiar por las noches donde se hospeda
Casa propia () arrienda () pide posada al amigo o familiar ()
- 7.- Sus ingresos económicos para sus estudios son provenientes de.
Ingresos propios () ayuda familiares () otros ()
- 8.- ¿Qué le gustaría aprender para solucionar problemas económicos?
Inglés ()
Dibujo técnico ()
Matemáticas ()
El estudio del dinero ()



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: Ciencias de la Educación

EL ANALFABETISMO FINANCIERO AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS HOGARES Y
POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES

CUESTIONARIO PARA DOCENTES SOBRE PROCESO EDUCATIVO

INSTRUCCIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo conocer a detalle el proceso educativo de los estudiantes. Para que sea respondida por usted. Lea cada enunciado y marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente. La escala de frecuencia consta de (3) opciones de la siguiente manera

- 1.- ¿Qué es el proceso educativo para usted?
- Son procedimientos y requisitos escolares ()
- Son reglamentos escolares ()
- Son requisitos escolares ()
- 2.- ¿Cuál es el proceso educativo de ingreso al colegio
- Reunir los requisitos legales ()
- Terminar la educación básica ()
- Cumplir las reglas establecidas ()
- 3.- En el proceso educativo ¿Qué es más importante tener?
- Tener requisitos y no dinero ()
- Tener deseo y requisito para estudiar ()
- Tener dinero y requisito para estudiar ()
- 4.- ¿Cuánto es el costo promedio de los requisitos del proceso educativos de un año escolar?
- A (\$300)
- B (\$ 500)
- C (\$ 700)



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: Ciencias de la Educación

**EL ANALFABETISMO FINANCIERO AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS
HOGARES Y POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES**

**CUESTIONARIO PARA PADRES DE FAMILIA SOBRE PROCESO
EDUCATIVO**

INSTRUCCIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo conocer a detalle el proceso educativo de los estudiantes. Para que sea respondida por usted. Lea cada enunciado y marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente. La escala de frecuencia consta de (3) opciones de la siguiente manera

- 1.- ¿Está de acuerdo con el proceso educativo actual?
- Si
- No
- Sugiere cambios
- 2.- ¿Cuántos años debería durar la educación secundaria según usted?
- 1 Año
- 4 Años
- 5 Años
- 3.- El no aprobar un año escolar su hijo en que le afectaría según usted:
- En lo económico
- En desperdiciar el tiempo
- En el trabajo
- 4.- ¿Quiénes serían las personas que no pasaron por un proceso educativo y ganan más dinero que los que pasaron por un proceso educativo según usted?
- Los palmeros
- Los empresarios
- Los políticos



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: Ciencias de la Educación

**EL ANALFABETISMO FINANCIERO AFECTA LA ECONOMÍA DE LOS
HOGARES Y POR ENDE EL PROCESO EDUCATIVO DE LOS ESTUDIANTES**

CUESTIONARIO PARA ESTUDIANTES SOBRE PROCESO EDUCATIVO

INSTRUCCIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo conocer a detalle el proceso educativo de los estudiantes. Para que sea respondida por usted. Lea cada enunciado y marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente. La escala de frecuencia consta de (3) opciones de la siguiente manera

- 1.- ¿Qué es el proceso educativo para usted?
- Son procedimientos y requisitos escolares
- Son reglamentos escolares
- Son requisitos escolares
- 2.- ¿En qué te podrías beneficiarte el conocer los procesos educativos?
- En el estudio
- En el trabajo
- En lo económico
- 3.- ¿Cómo desearías que sea el proceso educativo académico?
- 25% teórico y 75% práctico
- 50% teórico y 50% práctico
- 75% teórico y 25% práctico
- 4.- ¿Cuáles son los problemas que se debería solucionar en el proceso educativo?
- La falta de recursos económicos
- La falta de recursos materiales
- La falta de recursos tecnológicos