

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN**



**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO(A) EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN – MENCIÓN
MATEMÁTICAS**

TEMA:

**“MANEJO DE LOS CONCEPTOS FINANCIEROS APLICADOS A LAS
MATEMÁTICAS, INFLUYE EN EL MEJORAMIENTO DE LAS
TRANSACCIONES MERCANTILES”**

AUTOR:

MARCIA ELIZABETH MURILLO ORTIZ

DIRECTOR:

DRA. SUSANA VÁSQUEZ CASTILLO.

AZUAY- ECUADOR

2011

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

En mi calidad de Director del trabajo de grado presentado por la estudiante MARCIA ELIZABETH MURILLO ORTIZ, para optar por el grado académico de Licenciado en Ciencias de la Educación, Mención Matemáticas, cuyo título es: “MANEJO DE LOS CONCEPTOS FINANCIEROS APLICADOS ALAS MATEMÁTICAS, INFLUYE EN EL MEJORAMIENTO DE LAS TRANSACCIONES MERCANTILES”

CERTIFICO que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del Jurado Examinador que se designe.

En la ciudad de Quito, a los 14 días del mes de abril del 2011.

Dra. Susana Vásquez Castillo.

Directora de Tesis

MENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Por la presente declaro que este tema de investigación es fruto de mi trabajo y esfuerzo diario, no contiene material previamente publicado o escrito por otra persona que de manera substancial haya sido aceptado, excepto donde se ha hecho reconocimiento debido en el texto.

Cuenca, octubre de 2011.

MARCIA ELIZABETH MURILLO ORTIZ
C.I. 0101419091

DEDICATORIA

Este proyecto fue preparado con la esperanza de mejorar la calidad de vida de los estudiantes de la UNED Azuay que son parte de la comunidad económicamente activa del cantón Chordeleg por lo tanto dedico este trabajo primeramente a ellos. Luego a mi esposo, a mis hijos, a mi madre que siempre estuvieron conmigo, y de una u otra manera me han apoyado en todos los momentos de la realización de este trabajo, y así culminar una más de mis metas.

Marcia

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios primeramente por darme la vida y la ocasión de compartir buenos momentos con este grupo de estudio, a la Universidad Tecnológica Equinoccial por brindarme la oportunidad de seguir ampliando mis conocimientos y mejorando mis habilidades, a los tutores por la paciencia y el apoyo que me han brindado al cabo de estos ciclos de estudio, de manera especial va mi agradecimiento a la Dra. Susana Vásquez Castillo por ser un pilar fundamental para la consecución de este trabajo.

Marcia

ÍNDICE GENERAL

CARÀTULA	i
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR.....	ii
MENCIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS.....	viii
RESUMEN.....	x
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO.....	3
1.1 Tema.....	3
1.2 Justificación.....	3
1.3 Planteamiento del Problema.....	4
1.3.1 Formulación del Problema.....	7
1.3.2 Alcance del Problema.....	7
1.4 Objetivos de la Investigación.....	7
1.4.1 Objetivo General.....	8
1.4.2 Objetivos Específicos.....	8
1.5 Hipótesis.....	8
CAPÍTULO II.....	9
MARCO TEÓRICO.....	9
2.1 Antecedentes.....	9
2.2 Fundamentación Teórica.....	10
2.2.1 Variable Independiente.....	10
2.2.2 Variable Dependiente.....	16
2.3 Marco Administrativo Legal.....	18
2.4 Fundamentación Legal.....	18
CAPÍTULO III.....	25
METODOLOGÍA.....	25

3.1	Tipo de Investigación.....	25
3.2	Métodos de la Investigación.....	25
3.3	Población y Muestra.....	26
3.4	Técnicas e Instrumentos de Recolección.....	26
3.5	Operacionalización de las Variables.....	27
CAPÍTULO IV.....		28
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....		28
4.1	Presentación de Resultados.....	28
4.2	Presentación de los resultados de las Encuestas.....	29
4.2.1	Encuestas de Docentes.....	29
4.2.2	Encuestas de Estudiantes.....	49
4.3	Presentación de resultados de Entrevistas.....	69
4.3.1	Entrevista dirigida al Alcalde de Chordeleg.....	69
4.3.2	Entrevista dirigida a los Comerciantes.....	69
4.3.3	Entrevista dirigida a artesanos de Chordeleg.....	70
4.4	Verificación de la Hipótesis.....	70
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		72
CONCLUSIONES.....		72
RECOMENDACIONES.....		74
CAPÍTULO VI.....		75
TÍTULO.....		75
5.1	Propuesta de Intervención.....	75
5.2	Ubicación y Beneficiarios.....	75
5.3	Desarrollo de la Propuesta.....	78
BIBLIOGRAFÍA.....		118
ANEXOS.....		119

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

ENCUESTAS APLICADAS A LOS PROFESORES DEL PLANTEL.

Cuadro y Gráfico 01.....	31
Cuadro y Gráfico 02.....	32
Cuadro y Gráfico 03.....	33
Cuadro y Gráfico 04.....	35
Cuadro y Gráfico 05.....	36
Cuadro y Gráfico 06.....	37
Cuadro y Gráfico 07.....	38
Cuadro y Gráfico 08.....	38
Cuadro y Gráfico 09.....	39
Cuadro y Gráfico 10.....	40
Cuadro y Gráfico 11.....	41
Cuadro y Gráfico 12.....	42
Cuadro y Gráfico 13.....	43
Cuadro y Gráfico 14.....	44
Cuadro y Gráfico 15.....	45
Cuadro y Gráfico 16.....	46
Cuadro y Gráfico 17.....	47
Cuadro y Gráfico 18.....	48
Cuadro y Gráfico 19.....	49
Cuadro y Gráfico 20.....	50

ENCUESTAS APLICADAS A LOS ESTUDIANTES

Cuadro y Gráfico 21.....	51
Cuadro y Gráfico 22.....	52
Cuadro y Gráfico 23.....	53
Cuadro y Gráfico 24.....	54
Cuadro y Gráfico 25.....	55
Cuadro y Gráfico 26.....	56
Cuadro y Gráfico 27.....	57
Cuadro y Gráfico 28.....	58
Cuadro y Gráfico 29.....	59
Cuadro y Gráfico 30.....	60
Cuadro y Gráfico 31.....	61
Cuadro y Gráfico 32.....	62
Cuadro y Gráfico 33.....	63
Cuadro y Gráfico 34.....	64
Cuadro y Gráfico 35.....	65
Cuadro y Gráfico 36.....	66
Cuadro y Gráfico 37.....	67
Cuadro y Gráfico 38.....	68
Cuadro y Gráfico 39.....	69
Cuadro y Gráfico 40.....	70

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

CARRERA: Licenciatura en Ciencias de la Educación.

RESUMEN EJECUTIVO.

“EL MANEJO DE LOS CONCEPTOS FINANCIEROS APLICADOS A LAS MATEMÁTICAS, INFLUYE EN EL MEJORAMIENTO DE LAS TRANSACCIONES MERCANTILES”,

Autora: Marcia Elizabeth Murillo Ortiz

Tutora: Dra. Susana Vásquez Castillo.

Fecha: Cuenca 2011.

RESUMEN

El tema “El manejo de los Conceptos Financieros aplicados a las Matemáticas, influye en el mejoramiento de las Transacciones Mercantiles”, enfoca directamente la actividad comercial dentro de nuestra comunidad económicamente activa, ya que el uso de los documentos de soporte de las transacciones mercantiles es el diario vivir de las personas del cantón. Además busca la forma más clara para impartir los conceptos financieros en cuanto al uso de documentos o títulos negociables como: cheques, letras de cambio, póliza de acumulación, pagaré, bono, entre otros, y en el caso de los documentos no negociables: factura, vale de caja, recibo, papeleta de depósito, nota de débito, nota de crédito etc. para que los estudiantes tengan conocimientos claros acerca de su utilización y de las sanciones que existen por su incumplimiento contempladas tanto en la Constitución como en el Código de Comercio, Código Civil, la ley de compañías etc. Además que conozcan de los intereses que fluctúan constantemente, también de las formas más claras de estafa como son los juegos de azar muy de moda en nuestras comunidades que en algunos casos se vuelve un vicio y para que sean capaces de buscar la mejor opción, a su vez poder compartir los conocimientos adquiridos en sus hogares para la que rentabilidad familiar sea superior.

Palabras Clave:

Conceptos financieros, transacciones, actividad comercial, documentos de soporte, impartir, utilización, sanción, juegos de azar, estafa, rentabilidad.

INTRODUCCIÓN

Los Conceptos Financieros aplicados a las Matemáticas en la actualidad han tomado un puesto más influyente, debido a que la mayoría de la población realiza algún tipo de comercio dentro del cual estos temas son muy importantes porque de ellos depende la rentabilidad de esta actividad. Además con la interiorización de los conceptos los artesanos y comerciantes podrán determinar los valores idóneos de la mercadería a más de acumular buenos réditos para las dos partes.

Para una mayor funcionalidad en el presente documento está contemplado en el primer capítulo todo lo referente al tema: “El Manejo de los conceptos financieros aplicados a las matemáticas, influye en el mejoramiento de las Transacciones Mercantiles”. Su planteamiento, formulación, objetivos y su respectiva justificación.

En el Capítulo segundo se enfocará a los documentos de soporte en las transacciones mercantiles que son títulos privilegiados, conferidos por la ley, de singulares características que de una u otra manera certifican las transacciones mercantiles asegurando su uso, y proporcionando mayor seguridad en cuanto a los contratos previstos dentro de la actividad comercial.

Al ser títulos de uso común y diario en las empresas o personas que se dedican al intercambio de mercadería o bienes, se hace necesario aclarar los conceptos y las normas que rigen a cada uno de ellos, con base en la doctrina y la jurisprudencia. Los documentos mercantiles que son una base fundamental en el desarrollo de las transacciones mercantiles aparentemente sencillos y fáciles de utilizar y manejar, en su aplicación presentan algunos casos en los que se hace necesario el saber su correcta utilización para no caer en el error como es el del uso doloso de documentos.

Para enfocar de mejor manera el tema nos basaremos en las leyes del Código de Comercio que nos ayudarán a aclarar en gran parte los Conceptos Financieros o Títulos Valores que son conocidos también como “Títulos Circulatorios”, sin embargo hay que dejar en claro que no todos los documentos son títulos valores, pero el nombre más conocido “Documentos Negociables o” Títulos de Crédito.

En el Capítulo Tercero se tomará en cuenta la metodología y las técnicas de que nos serviremos para que este trabajo tengan los mejores y más confiables resultados, Además se contemplara la población, y la recolección, tabulación análisis de datos y su respectivo gráfico estadístico.

El capítulo cuarto versará sobre el marco administrativo, El quinto tendrá que ver con las conclusiones y recomendaciones.

El capítulo sexto se será el desarrollo en sí de la tesis luego se adjuntará la Bibliografía y los anexos.

Concluiremos esta investigación reforzando en el aula de clases, compartiendo con los estudiantes las experiencias positivas y negativas de la misma buscando soluciones claras y realizables a corto plazo, con una buena capacitación.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Tema

“Manejo de los conceptos financieros aplicados a las matemáticas, influye en el mejoramiento de las transacciones mercantiles”

1.2 JUSTIFICACIÓN

Esta investigación está encaminada a recopilar la información necesaria, para hacer de estos resultados, una fuente de consulta para todos los habitantes de la comunidad Chordelense, es importante y necesario realizarla ya que al ser un cantón netamente comercial y artesanal las transacciones mercantiles son el diario vivir de la comunidad económicamente activa comprendida entre los 14 a 60 años aproximadamente, ya que de una u otra manera formamos parte de ella. Este trabajo va a ser ejecutado porque al realizar las actividades comerciales debemos estar seguros de que estás van en nuestro provecho y no en nuestro perjuicio, ya que a cualquier actividad económica que nos dedicamos estamos expuestos a ganar o a perder, y que mejor forma de que en cierta manera tratemos de asegurar nuestra inversión que haciendo una investigación científica y metodológica para saber cuáles son las causas y los efectos del uso de los conceptos comerciales en nuestro cantón.

Siendo el tema “El Manejo de los conceptos financieros aplicados a la Matemática, influye en el mejoramiento de las transacciones mercantiles”, uno de los temas más controversiales, poco investigados y difundidos en la actualidad, se ha propuesto reforzar el mismo dentro de la Institución, puesto que ya es parte del pensum de estudio de matemáticas del noveno de básica, contamos con el apoyo de los estudiantes que van a ser los que se beneficien directamente con el proyecto, y en forma indirecta la comunidad en general.

Contamos con el tiempo necesario para la realización de las actividades propuesta puesto que es un tema de trascendental importancia dentro de la idiosincrasia cultural social y económica de Chordeleg, que al ser un cantón de artesanos estamos involucrados en la actividad económica, que mejor que se realice una investigación a cerca de este tema para poder sacar nuestras propias conclusiones.

Además los resultados serán socializados tanto dentro del colegio como en la comunidad para buscar soluciones conjuntamente que nos ayuden a remediar estos graves problemas, insertando a la sociedad sujetos capacitados para hacer frente a los nuevos retos, dándoles las pautas necesarias para mejorar las transacciones mercantiles, y a no dejarse engañar tan fácilmente por los medios de comunicación, a ser los forjadores de un nuevo futuro con conciencia y responsabilidad.

Esta investigación tendrá por objeto el mejoramiento y la concientización del estudiante, para que en lo posterior se pongan en práctica todos los consejos y actividades propuestas, que en un periodo no muy lejano podamos como Cantón mejorar nuestra actividad comercial y cambiar la calidad de vida de los habitantes.

1.3 Sistematización del Problema

Para comprender de mejor manera los objetivos de este estudio nos referimos en primer lugar a la parte técnica en la cual se definirán algunos conceptos:

Mientras las sociedades consumían aquello que producían, no se hizo necesario pensar económicamente. Cuando aparece el excedente o sobrante de la producción, que da paso al intercambio de productos, el hombre empezó a desarrollar lo que se llama el cálculo económico, cuya finalidad era la obtención del máximo beneficio en las operaciones de intercambio. (Enciclopedia océano uno, economía, 1994)

La Economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan sus escasos recursos para producir mercancías valiosas y distribuir las entre los diferentes individuos. También dice que: la economía produce eficientemente cuando no puede mejorar el bienestar económico de una persona sin empeorar el de alguna otra. (Samuelson, Nordhaus, 1999, p. 4)

En la sociedad actual, la producción se organiza de tal forma que se puede aprovechar todas las ventajas provenientes de la especialización y clasificación de los trabajos de la oferta y la demanda, la producción no tendría sentido lógico que de una u otra manera han provocado el apareamiento a nivel mundial de los esquemas de corrupción que están enfocados en la mayoría de casos en el mal uso de los conceptos financieros, puesto que al no ser usados correctamente se dan los casos de hurto, estafa, y por lo

tanto desconfianza en las Instituciones Bancarias tanto públicas como privadas, la falta de honestidad, que va en desmedro de la comunidad con la pérdida progresiva de valores. (Samuelson, Nordhaus, 1999, cap. 4)

Deberíamos manejar los conceptos financieros con más seriedad y responsabilidad, ya que hoy por hoy con el famoso márketing se valen de todos los medios disponibles para ofertar muchas alternativas como ofrecimientos y propuestas llamativas hacen que las personas caigan en sus utopías, y dando paso a una comunidad consumista pero a la vez desconfiada.

Al ser esta situación tan controversial y conflictiva porque sabemos que no sirven estos modelos de transacciones mercantiles pero seguimos permitiendo que se den y cada vez más, creciendo en forma acelerada en todos los países e incidiendo de manera directa en la población educativa.

Nuestro país tiene un nivel aceptable en cuanto a propuestas bancarias de créditos tanto para vivienda, comercios, talleres, etc. que son con plazos largos, el pago mensual bajo nos llaman la atención, nos hacen creer en mejorar nuestra calidad de vida y muchas veces es para hundirnos cada vez más, ya que el interés que está propuesto es demasiado alto pero muy disimulado para hacer llamativa la propuesta, pero al final de esta cancelación terminamos pagando el doble o más del préstamo original que realizamos.

En el caso particular de las loterías y los famosos juegos de azar tan arraigadas en nuestra sociedad, supuestamente están dirigidas para realizar obras de caridad pero en realidad son medios para que los ricos dueños de estas rifas se hagan más ricos y jugar infamemente con la ilusión de los ilusos que compramos los guachos.

En el Cantón Chordeleg al ser un pueblo netamente artesanal, y comercial, los conceptos financieros están prácticamente explotados al máximo, no necesariamente en el buen sentido de la palabra sino que han sido manipulados a favor de los dueños de almacenes dejando al obrero que en gran parte son alumnos a distancia, con grandes cuentas por pagar y con la desilusión de haber trabajado toda la semana para encontrarse al final con un pago injusto por su labor e insuficiente para solventar los gastos del hogar.

En nuestra comunidad también podemos abarcar el tema relacionado a los denominados “chulqueros” los cuales son una forma bancaria efectiva en algunos casos según las personas que utilizan sus servicios regularmente, siendo el interés que cobran por el

cambio de un cheque o letra de cambio relativo, ya que se debe al grado de amistad que tenga el chulquero-artesano o a la ventaja que tendrá en cuanto a la recaudación de su dinero, además cuando el monto del préstamo es alto, usan el contrato de compra – venta que le permite recuperar el dinero en forma segura.

Lo que hace necesario un proyecto urgente de capacitación sobre el computo matemático y conceptos financieros para mejorar las transacciones mercantiles, dirigido a los estudiantes jóvenes y adultos artesanos y a la comunidad en general para de alguna manera contrarrestar este abuso, que cada vez está dejando más personas, en la ruina económica, insolventes y de estos casos se produce un fenómeno tan grave como es la migración, que van en busca de mejorar sus ingresos económicos y su efecto dentro de nuestra sociedad es desastroso.

Esto puede ser visto como un círculo vicioso que se va dando en nuestra comunidad económicamente activa que busca por todos los medios cambiar su calidad de vida, es realmente alarmante, ya que no se ven cambios significativos en cuanto a la buena utilización de los documentos comerciales.

En el Cantón Chordeleg se da un caso muy característico, ya que la mayoría de habitantes son artesanos que con sus hábiles manos crean piezas únicas muy apreciadas, sean estos ceramistas, orfebres, zapateros, toquilleros y pintores, por tanto la producción casi en su totalidad es de bienes suntuarios, dirigida en gran parte al consumo de un grupo selecto.

Al ser nuestra comunidad tan vulnerable a estos sistemas financieros deseamos con esta investigación dar a los alumnos jóvenes y adultos del Colegio a Distancia las pautas necesarias para contrarrestar en algo este modelo financiero de utilización de los títulos de crédito.

El Colegio a Distancia de Chordeleg alberga a la población económicamente activa que por una u otra razón no ha podido estudiar en el sistema presencial, pero que a su vez son los obreros y artesanos padres de familia del cantón y sus alrededores, son los que necesitan urgentemente una capacitación clara y precisa acerca del correcto uso de los títulos de crédito.

Los estudiantes jóvenes y adultos del Colegio a Distancia están inmersos en el problema que es el ignorar el tema sobre el uso del concepto financiero razón por la cual están siendo estafados, perjudicados, engañados, con el ánimo de lucro por parte de los negociantes que les compran su trabajo.

Con nuestra investigación esperamos que la comunidad educativa logre tener conocimientos más claros a cerca de la utilización de los conceptos financieros aplicados a las matemáticas para de esta manera mejorar las transacciones mercantiles.

Así los estudiantes artesanos aplicarán en forma justa sus derechos al trabajo y su remuneración por el mismo, a pensar bien antes de realizar una transacción mercantil, analizar sus pro y contras, si los benefician o no y a no caer directamente en el consumismo propuesto por las propagandas promovidas en los medios de comunicación, a ser entes pensantes y no obligados por la situación etc.

1.3.1 Formulación del Problema

¿Con el manejo correcto de los conceptos financieros mejorarán las transacciones mercantiles de los alumnos del ciclo básico del Colegio a Distancia del CantónChordeleg?

1.3.2 Alcance del Problema

Nos hemos propuesto realizar esta investigación en el período comprendido enero y febrero del 2011. En el Colegio a Distancia “Monseñor Leonidas Proaño” del cantón Chordeleg provincia del Azuay, con recursos propios.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo General

Determinar el correcto manejo de los conceptos financieros para identificar su incidencia en el fortalecimiento de las transacciones mercantiles a fin de beneficiar a la economía de los estudiantes, docentes y padres de familia del Colegio a Distancia Extensión Chordeleg.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Averiguar los factores que influyen el deterioro de las transacciones Mercantiles.
- Concienciar a la comunidad educativa del Colegio Mons. Leonidas Proaño Extensión Chordeleg a cerca del correcto manejo de los intereses, tanto por ciento, amortizaciones, cálculo matemático etc. Encaminado al mejoramiento de las transacciones mercantiles del medio, para determinar el tipo de operaciones que se deben reforzar a fin de diseñar guías de trabajo.
- Alcanzar el uso correcto de los documentos para mejorar las transacciones mercantiles.
- Analizar alternativas de solución al problema del manejo de los conceptos financieros.

1.5 HIPÓTESIS

El Manejo de los conceptos financieros aplicados a la Matemática, incide en el mejoramiento de las transacciones mercantiles.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Antiguamente los primeros pueblos que se dedicaban al comercio fueron los asirios y los fenicios, de los cuales las únicas pruebas de su comercio son las lexrhodiadejactu.

En Atenas se determinó la existencia de lugares que fueron destinados para depósitos de mercancía, establecimientos de pérdidas de mercancías así como también para que los comerciantes realicen sus contratos, además tenían una jurisdicción especial para asuntos mercantiles.

En Roma se encontraron documentos que reflejan la existencia de Instituciones Mercantiles tales como la banca, las sociedades etc. Además existían acciones como la ejercitoria, institutoria y reseptiva sin embargo no se puede hablar a ciencia cierta de un verdadero Derecho Mercantil sino de un iusgentium y de un ius civil acondicionado a las actividades comerciales de la época. (Samuelson, Nordhaus, 1999)

De lo cual se deduce que la actividad económica ha venido dándose desde hace muchos años y en nuestras comunidades ha sido tan versátil porque antiguamente se comercializaba de la forma más arcaica como era el trueque que consistía en el cambio de un producto por otro, aunque en algunos lugares en la actualidad aún lo utilizan.

La potencia alcanzada entre los siglos XVI y XVIII por las grandes naciones europeas basadas en la monarquía absoluta hizo del Estado un importante empresario comercial e,Industrial, además en esta época se introdujo la conciencia de los registros mercantiles en los que constaba la actividad comercial.

Con el despegue de la Revolución Industrial a principios del siglo XIX, y el florecimiento de las empresas privadas de las manufactura y comerciales, se hizo urgente la necesidad de crear la función específica de la contabilidad, con los especialistas necesarios para su aplicación. (Enciclopedia océano uno, economía, 1994)

La riqueza de las naciones, había dicho Adams Smith, era el beneficio. Pero para conocer exactamente ese el beneficio era indispensable un control y el control requería un registro, y sobre el registro se elaboraba la filosofía empresarial fue entonces de ese modo como nació la contabilidad moderna, cuya complejidad ha ido a la par con la economía. (Enciclopedia océano uno, economía, 1994)

Por esa razón la población cuenta con la Filosofía Empresarial que dio inicio a la contabilidad que nos permite elaborar los registros de las actividades comerciales, y la utilización de los documentos de soporte que van a la par con la economía de cada país.

El Código de Comercio del Ecuador no define al acto de comercio. Si no en su artículo 3 enlista las actividades que constituyen actos de comercio. (Ramírez, 2008)

Como una forma de facilitar las transacciones mercantiles, la Letra de Cambio, el Pagaré a la orden, el Cheque, son títulos privilegiados, dotados por la ley de especiales características siendo su uso muy confiable.

La creación y circulación de los mismos tienen implicaciones en materia, mercantil, civil y penal.

2.2. Fundamentación Teórica.

2.2.1. Variable independiente

Manejo de los conceptos financieros

2.2.1.1 <u>Los títulos valores.-</u>	➤ Características de los títulos valores.-
	➤ Clasificación de los títulos valores
2.2.1.2 Los documentos negociables	➤ Cheque
	➤ Letra de Cambio
	➤ Pagaré
	➤ Bono
	➤ Póliza de acumulación

2.2.1.3 Los documentos no negociables	➤ Factura
	➤ Vale de caja
	➤ Recibo
	➤ Papeletea de depósito
	➤ Nota de crédito
Intereses y juegos de azar	➤ Nota de débito
	➤ Intereses
	➤ Juegos de azar

2.2.1.1 Los títulos valores.-

El Tratadista César Vivante sistematiza los títulos de Crédito en 1895, mientras que (2)Carlos M. Ramírez dice que “Los títulos valores son documentos necesarios para ejercitar el derecho literal y autónomo que en ellos se consigna” “El título valor es un documento que representa, en forma literal y autónoma, derechos y garantiza plenamente su exigencia al tenedor”(2)Carlos M. Ramírez, 2008, p. 22)

Título valor es un nominación genérica, y título de crédito Títulos valores. (Ramírez, 2008)

2.2.1.1.1 Características de los títulos valores.-

Sus características principales son:

Tiene la cualidad de ser necesario.

El derecho a la presentación que contiene el Título valor está incorporado al documento.

El derecho que contiene el título valor es literal.

El derecho que tiene el título valor es autónomo.

Según Carlos M. Ramírez el Título de crédito en un documento necesario en sentido de que subsiste por sí mismo y porque es condición indispensable del nacimiento, conservación y disfrute o ejercicio del derecho que contiene.

Legitimación.- La afirmación de que el documento es necesario produce el efecto legitimario de la posesión del título. (Ramírez, 2008)

Indica que para la legitimación de las obligaciones contenidas en un título valor

- 1) a través de la posesión del título cuando es al portador.
- 2) cuando es la posesión del título unida a requisitos complementarios.

Uno de los principios rectores de los títulos valores es el de la incorporación que expresa la conexión íntima, insoluble, permanente desde el nacimiento hasta su muerte entre el derecho y el título.

2.2.1.1.2 Clasificación de los títulos valores.-

La clasificación de estos nos permiten encontrar sus diferencias y de esta manera conocerlas de mejor manera a cada uno de ellos.

- En relación al emitente.
- Por la forma de emisión.
- Por la forma en que se promete el pago.
- Por la naturaleza de los derechos que incorporan
- Según la forma de circulación.
- Simples y Complejos.
- Según su función económica.
- Por su relación con la causa.
- Títulos del pasivo bancario

(Carlos M. Ramírez, 2008, p. 22)

“Las operaciones sobre letras de cambio, pagarés y cheques sobre documentos a la orden, cualesquiera que sean su causa y objeto y las personas que en ella intervengan, y las remesas de dinero de una plaza a otra hechas en virtud de un contrato de cambio”.(Gazmuri, 2010, p. 14 y 15)

En este capítulo nos referiremos a los conceptos importantes dentro de las transacciones mercantiles citando como los más importantes los siguientes:

2.2.1.2 Documentos Negociables.-

Son aquellos documentos que pueden convertirse en efectivo al momento de su presentación. Las empresas presentan estos documentos como un respaldo a las transacciones mercantiles que realizan con terceros, dentro de estos están los Cheques, Letras de Cambio, Póliza de acumulación Pagaré, Bono, entre otros.

2.2.1.2.1 El Cheque.-

Es un documento negociable por medio del cual el girador o dueño ordena al banco que se entregue una cantidad de dinero a una tercera persona en el lugar y fecha determinada.

Su clasificación, personas que intervienen, elementos, elaboración y uso.

(Carlos M. Ramírez, 2008, p. 22)

Operaciones sobre Cheque

El cheque es una orden de pago escrita, donde existe un librador, librado y un beneficiario. (Gazmuri, 2010, p. 14).

Es uno de los documentos más conocidos y utilizados en las transacciones mercantiles.

2.2.1.2.2 Letra de Cambio.-

Es un documento comercial negociable mediante el cual el deudor se compromete a pagar al acreedor o beneficiario una determinada cantidad de dinero a otra persona o a su orden, en un plazo establecido y con un interés legal. Toda letra de cambio aun cuando no haya sido girada a la orden, es transferible vía de endoso. Elementos, personas que intervienen, elaboración y uso (Carlos M. Ramírez, 2008, p. 43)

Es creada por una persona llamada librador, que le ordena a otro, que acepta la orden, que se llama aceptante que le pague a otra persona que es el beneficiario. Dentro de ella encontraremos el Giro de la letra, el liberamiento de la letra, el endoso de la letra, etc.

2.2.1.2.3 Pagaré.-

Es un documento de crédito, creado y reglado por la Ley, negociable en el que consta la promesa de cancelar una cantidad establecida de dinero en un tiempo determinado.

Operaciones de Pagares

Es un reconocimiento de una deuda. No hay un libramiento, solo hay una suscripción de pagaré. Esta suscripción es un acto mercantil. Todas sus operaciones son mercantiles.

(Gasmuri, 2010, p.15)

2.2.1.2.3 Bono.-

Es un título Financiero emitido por empresas comerciales o públicas en el mercado de valores de todo el país. El estado también emite estos bonos con el fin de obtener

recursos que luego serán invertidos en atender las necesidades presupuestarias. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso.

Póliza de acumulación.-

Es un documento de carácter Normativo, Facultado y establecido según el artículo N° 215 de la Ley General de Bancos. Por medio del cual el cliente busca obtener una rentabilidad, al más alto interés vigente hasta la fecha de su vencimiento. Pero el cliente no podrá retirar este dinero hasta que se cumpla el plazo establecido que puede fluctuar entre los 30 y 60 días. (Ramírez, 2008,)

“Las operaciones sobre letras de cambio, pagarés y cheques sobre documentos a la orden, cualesquiera que sean su causa y objeto y las personas que en ella intervengan, y las remesas de dinero de una plaza a otra hechas en virtud de un contrato de cambio”. (Gazmuri, 2010, P, 14 y 15)

2.2.1.3 Documentos no negociables.-

Son documentos que se los conoce también con el nombre de comprobantes de uso interno de las empresas, tales como: Factura, Vale de Caja, Recibo, Papeleta de Depósito, Nota De Débito Nota de Crédito etc.

➤ Factura.-

Es un documento que el vendedor entrega al comprador detallando en forma clara todas las mercancías o productos que le ha vendido, haciendo constar la cantidad, naturaleza, precios unitario y total además las condiciones de pago estipuladas para la misma. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso.

➤ Vale de Caja.-

Es la constancia escrita que certifica el compromiso que una persona adquiere con si mismo por recibir en calidad de préstamo una cantidad de dinero que deberá cancelar posteriormente. Por lo general este tipo de documento es utilizado para registrar dinero entregado a los empleados, por trabajos eventuales o anticipo de sueldos. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso.

➤ Recibo.-

Es un documento mediante el cual se acepta haber recibido una determinada cantidad de dinero mercadería. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso.

➤ Papeleta de Depósito.-

Es un Formato que emiten las instituciones bancarias para registrar los depósitos de los clientes tanto para las cuentas corrientes como para las cuentas de ahorro. Los elementos de este formato varía de acuerdo a la institución pero sus partes son comunes. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso.

➤ Nota de crédito.-

Es un documento que emiten las instituciones bancarias para notificar al dueño de la cuenta corriente o de ahorros que ha sido acreditada una determinada cantidad de dinero a su cuenta, por las siguientes razones: Préstamos que le otorga el Banco, Pago de intereses, Transferencia de valores de algún cliente. Crédito de valores recaudados de arriendos de algún local de propiedad del dueño de la cuenta. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso. (Ramírez, 2008,)

➤ Nota de Débito.-

Es un documento que emiten las instituciones bancarias para notificar al dueño de la cuenta corriente o de ahorros que el saldo de su cuenta a disminuido, por las siguientes razones: Cheques protestados, pago de impuestos, pago de luz agua y teléfono, pago de sueldos, otros egresos notariales y judiciales. Personas que intervienen, elementos, elaboración y uso. (Ramírez, 2008.)

2.2.1.4 Los intereses y los juegos de azar.-

2.2.1.4.1 Los intereses.-

No hace mucho tiempo los sistemas legales de la mayoría de los países operaban con mucha rigidez con las personas que eran morosos y no cumplían con sus obligaciones comerciales. Antiguamente en Roma, los acreedores o prestamistas podían descuartizar a los deudores o esclavizarlos. En Inglaterra, durante el reinado de Jacobo I Estuardo se podía condenar a muerte a los defraudadores y podía encarcelarse a los morosos. Con el

adelanto del comercio y las prácticas comerciales se fueron haciendo más tolerantes en cuanto a los deudores. Desde finales del siglo XIX se promulgaron leyes que regulaban los procesos de quiebra y de interrupción de pagos, permitiendo a los deudores liquidar sus bienes y pagar sus compromisos con estos ingresos. Por regla general, no se permite al moroso quedarse con ninguna propiedad hasta que no haya pagado sus deudas.

2.2.1.4.2 Los juegos de azar.-

En los últimos tiempos, los juegos de azar, se han extendido rápidamente aunque la actividad en algunos casos aumenta el bienestar económico, los juegos de azar plantean graves situaciones económicas.

La teoría de los juegos analiza la forma en que dos o más jugadores eligen cursos de acción o estrategias que afectan a cada uno de los participantes. Esta teoría puede parecer frívola por su terminología, en realidad está llena de significado y fue desarrollada fundamentalmente por Jhon Von Newman genio matemático nacido en Hungría. (2)(Samuelson, Nordhaus, 1999)

2.2.2. Variable dependiente.

Mejoramiento de las transacciones mercantiles.

2.2.2.1 CAPACITACIÓN	Clases de documentos comerciales
	Uso correcto de los documentos
	Llenado de los documentos de soporte
2.2.2.2 DIFUSIÓN DE LA CAPACITACIÓN	Estudiantes – Padres de familia
	Profesor-Estudiante
	Padres de familia -Comunidad
2.2.2.3 SEGUIMIENTO	Rastreo secuencial de la aplicación de lo aprendido.

2.2.2.1 Capacitación.-

En conocimiento del correcto uso de los conceptos financieros, esperamos que tanto la comunidad educativa del Colegio a Distancia como en general la sociedad económicamente activa del cantón Chordeleg, está en capacidad de mejorar su desenvolvimiento monetario siendo este el primer paso para mejorar considerablemente la calidad de vida de los habitantes ya que la subsistencia depende exclusivamente del turismo por ende del negocio.

2.2.2.1.1 Clases de Documentos Comerciales

La capacitación sobre el tema será clara y concisa para que los estudiantes asimilen más ampliamente los conceptos.

2.2.2.1.2 Llenado de los Documentos de Soporte

Con la práctica se conseguirá que el estudiante aprenda y aplique, llenando correctamente los documentos.

2.2.2.1.3 Uso correcto de los Documentos

Al aplicar lo aprendido en cuanto al correcto uso de soporte de las transacciones mercantiles podemos hablar de que se estaría mejorando por lo menos en parte la actividad económica del cantón.

2.2.2.2 Difusión de la capacitación

La mejor forma de difusión, de boca en boca. Y qué mejor que de Profesor-Estudiante, Estudiantes-Padres de Familia y Padres de Familia-Comunidad, para de esta manera llegar a mayor cantidad de gente con el mensaje.

2.2.2.2.1 Profesor –Estudiante

Con la instrucción dada por el profesor el estudiante estará en capacidad de transmitir lo aprendido.

2.2.2.2 Estudiantes-Padres de Familia

Los estudiantes transmitirán lo aprendido a sus padres y practicarán con ellos el correcto llenado de documentos.

2.2.2.3.- Padres de Familia-Comunidad

Luego de que los padres hayan sido instruidos ellos a su vez podrán informar a sus familiares, amigos y vecinos. Uniéndose Así al círculo de aprendizaje comunitario, logrando una sociedad aunque no en su totalidad, orientada en el manejo de los conceptos financieros.

2.2.2.3.-Seguimiento

Se hará un seguimiento, observando la aplicación de lo aprendido, indirectamente a los padres de familia y en forma directa a los estudiantes que asistan a clase.

2.3 MARCO ADMINISTRATIVO LEGAL

2.3.1Fundamentación Legal

En el Título II, Capítulo segundo, sección quinta, de la nueva Constitución del Ecuador, en cuanto a educación dice:

Art. 26 La educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexorable del estado, Constituye una área prioritaria de la política pública y de inversión estatal, garantía de la igualdad de inclusión social e indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Art. 27.- La educación se centrará en el ser humano y se garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa obligatoria, intercultural, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la Justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar.

La educación es indispensable para el conocimiento, el ejercicio de derechos y la constitución de un país soberano, y constituye eje estratégico para el desarrollo nacional.

Art. 28.- La educación responderá al interés público y no estará al servicio individuales y corporativos. Se garantiza el acceso universal, permanencia, movilidad y egreso sin discriminación alguna y la obligatoriedad en el nivel inicial, básico y bachillerato o su equivalente.

Es derecho de toda persona y comunidad interactuar entre culturas, participar en una sociedad que aprende. El estado proveerá el diálogo intercultural y sus múltiples dimensiones.

El aprendizaje se desarrollará en forma escolarizada y no escolarizada.

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

Título VII, Capítulo Primero, sección primera

Art. 343.- El sistema nacional de educación tendrá como finalidad el desarrollo de capacidades y potencialidades individuales y colectivas de la población, que posibiliten el aprendizaje, y la generación y utilización de conocimientos, técnicas, saberes, artes y cultura. El sistema tendrá como centro al sujeto, que aprende y funcionará de manera flexible y dinámica, incluyente, eficaz y eficiente.

El sistema nacional de educación integrará una visión intercultural acorde con la diversidad geográfica, cultural y lingüística del país, y el respeto a los derechos de las comunidades, pueblos y nacionalidades.

Art. 347 N° 7. Será responsabilidad del Estado: Erradicar el analfabetismo puro, funcional y digital y apoyar los procesos de pos-alfabetización y educación permanente para personas adultas, y la superación del rezago educativo.

En el siglo XIX se promulga el primer Código de Comercio el cual entró en vigencia el 1 de Enero de 1811.

Fuentes del Derecho Mercantil:

La palabra fuente nos da una idea de donde emana o brota algo. Para el derecho mercantil es el conjunto de medios materiales o instrumentales, que jurídicamente determinan el nacimiento, Formación y manifestación del Derecho Mercantil.

➤ La Ley.-

Es el conjunto de principios normativos del que regula la materia comercial y está representada por:

a.- El Código de Comercio: Es la ley comercial por excelencia de conformidad con el artículo 1 representada por:

- Las diversas relaciones que disciplina
- Los instrumentos de que está dotado
- Ofrecer los criterios suficientes para determinar la naturaleza comercial de otras leyes.

b.- Las Leyes Especiales representadas por:

- Son complementarias del Código de Comercio
- Las disposiciones de igual naturaleza que se encuentran insertas en las normativas civiles, ya sea el Código Civil o cualquier otra ley especial.
- Naturaleza Comercial: Ley de propiedad industrial.
- Ley de Mercadeo de Capital
- Ley de empresas de Seguros y Reaseguros

De conformidad con lo dispuesto en el Código de Comercio la letra de cambio tendrá de:

- La denominación de la letra de cambio inserta en el texto mismo del documento y expresa en el idioma empleado para la redacción del mismo
- Orden incondicional de pagar una determinada cantidad
- Nombre de la persona que debe pagar
- Vencimiento
- Lugar en donde se debe efectuar el pago
- Nombre de la persona a quien se debe efectuar el pago
- Indicación de la fecha o lugar en que se gira la letra
- Firma de la persona que la emite.

Los casos de excepción que refiere el artículo 411 es:

- ✓ Si falta indicaciones del vencimiento
- ✓ Cuando se ha omitido las indicaciones especiales del lugar de pago
- ✓ Cuando no se indica el lugar de emisión de la letra

La falta de mención es presa de los otros requisitos señaladas en el artículo 410 del código de comercio no es sustituida por la ley por lo que su omisión acarrea la no validez de la letra de cambio.

El artículo 419 del código de comercio establece que toda letra de cambio aunque no haya sido girada expresamente a la orden es trasmisible por vía de endoso, porque la letra de cambio en nuestra legislación es considerada como un documento a la orden y para que sea considerada como título no a la orden se requiere de clausula expresa con esta declaración.

De conformidad con lo previsto en el artículo 411 del código de comercio, si no se indica el lugar de emisión de la letra se considera como suscrita en el lugar expresado junto al nombre del girador.

En el artículo 410 del código de comercio en forma imperativa dispone la letra de cambio contendrá: la firma de la persona que emite. Y no contempla la ley la posibilidad de que el girador analfabeto está entre la huella de su pulgar derecho en lugar de la firma

El artículo 413 la letra de cambio domiciliada es aquella que puede ser pagadera en el domicilio de una tercera persona y si la letra es pagadera en el domicilio del girado, éste podrá, al aceptar, indicar una dirección del mismo lugar donde deba efectuarse el pago.

- ✓ Art. 410 y 411 sobre la creación y forma de la letra de cambio.
- ✓ Art. 412 sobre la forma de girar la letra de cambio.
- ✓ Art. 418. Referente a la garantía que da el giradora la aceptación y pago de la letra.
- ✓ Art. 429 al 437 sobre la aceptación de la letra de cambio.
- ✓ Art. 459 referente a la existencia de un recurso después de la aceptación parcial.
- ✓ art. 464 al 466. de la aceptación por la letra de cambio.
- ✓ art. 472 al 474. sobre la pluralidad de ejemplares de la letra de cambio.

El artículo 486 del C. de Comercio dispone que el pagaré contenga.

- La denominación del documento inserta en el texto del mismo y expresada en el idioma empleado en la relación del documento.
- La promesa incondicional de pagar una suma determinada
- Indicación del vencimiento. El pagaré cuyo vencimiento no estuviera indicado se considerará pagadero a la vista. Art. 487 C. de Comercio.
- La del lugar en donde deberá efectuar el pago “A falta de indicación especial, el lugar de emisión del documento se considera como lugar de pago y al propio tiempo, como lugar de domicilio del suscriptor. El pagaré en que no se indicare el lugar de su emisión, se considerará suscrito en el lugar designado al lado del nombre del suscriptor. Art. 487 C. de Comercio.
- El nombre de la persona a quien o cuya orden debe efectuarse el pago (Beneficiario)
- La indicación de la fecha y el lugar donde se suscribe el pagaré, y,
- La firma del que emite el documento.(suscriptor)

La Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento (R. O. N° 526. 74-04-03)

Establece “Cuando una persona que no sepa firmar, contraiga obligación a favor del Banco, la misma que debe constar de instrumento privado, estampará su huella digital al pie del documento, bajo la cual se anotará su nombre, apellido y número de cédula de identidad Además el gerente de la oficina suscribirá el documento, certificando que conoce al deudor, y que en su presencia a marcado su huella digital de esta forma quedará autentico el título. Art. 154.

El pagaré podrá ser suscrito por un mandatario “mandato es un contrato en que la persona confía la gestión de uno o más negocios a otra persona, que se hace cargo de ellos por cuenta y riesgo de la primera. La persona que confiere el encargo se llama conmitente o mandante, y la que lo acepta apoderado procurador y en general Mandatario. Art. 2020 del Código Civil.

Art. 489 del C. de Comercio. Dice “El suscriptor de un pagaré se obliga del mismo modo que el aceptante de una letra de cambio”

Art. 417 del C. de Comercio. Reza así: El Mandatario que se extralimita en el uso de sus poderes queda obligado personalmente según los términos del pagaré.

Art. 191 del Código de P. Civil. Dice que el pagaré es un documento privado.

Según el Código de Comercio

- Art. 419 – 428 Al endoso.
- Al aval. Art. 438-440;
- Al Vencimiento. Art. 441-445; Sin perjuicio de lo dispuesto en las leyes especiales.
- Art. 446-450; Al pago.
- A los recursos por falta de pago Art. 451-458. 460,-462;
- Al pago por intervención. Art. 463,467-471;
- A las copias. Art. 475-476;
- A las falsificaciones y alteraciones. Art. 477-478;
- A la prescripción. Art. 479-480;
- A los días feriados, cómputo de los plazos de interdicción de los días de gracia. Art. 481-482;
- A los conflictos de Leyes. Art. 483-485;
- AL domicilio. Art. 413 y 435;
- A la estipulación de intereses. Art. 414;
- A las diferencias de enunciación respecto a la suma que debe pagarse Art. 415;
- A las consecuencias de la firma incapaz Art 416, o de una persona que obra sin poderes o se extralimita de ellos Art. 417.

Según lo dispuesto en el artículo 1 de la ley de cheques, el cheque deberá constar de los siguientes requisitos:

- Denominación del cheque, inserta en el mismo texto del documento y expresada en los idiomas empleados para su redacción.
- Mandato puro y simple de pagar una determinada de dinero.
- El nombre de quién debe pagar.
- La indicación del lugar de pago.
- La indicación de la fecha y del lugar de emisión del cheque.
- Firma de quién expide el cheque.

El Art. 10 de la Ley de Cheques igual que para la letra de cambio según el C. de Comercio establece que quién firme un cheque como representante de una persona de

laque no tenga poder para actuar, así como el representante que haya excedido sus poderes, se obliga por si mismo en virtud del cheque.

El girado que tuviere conocimiento de la quiebra del girador, debe negar el pago del cheque.

Art. 28 L.Cheques.

Art. 29 L. Cheques. Al Pagoparcial.

Art. 30 L. Cheques. A comprobar la identidad de la persona a quien lo paga.

Art. 50 L. Cheques. En caso de revocatoria el banco deberá retener el valor del cheque.

Art. 6 de la Ley de Cheques.El cheque puede extenderse al mismo girador.

Art. 21 de la Ley de Cheques. “Las personas demandadas en virtud del cheque no pueden oponer al portador o tenedor las excepciones fundadas en sus relaciones con el girador o con los tenedores anteriores a menos que el tenedor a menos que el tenedor haya obrado a sabiendas en perjuicio del deudor”.

Art. 11 de la Ley de régimen Monetario y Banco del estado dispone: Son medios de pago, aunque no tienen curso forzoso, ni poder liberatorio, los cheques que se giren contra obligaciones bancarias definidas como depósitos monetarios.

Art. 14 Ref. L. Cheques “se reputará no escrita toda condición a la que se subordine el mismo.

Art. 14 Ref. Art. 22 L. Cheques. No se considera l endoso.

El endoso posterior al protesto efectuado después de la terminación del plazo de presentación Art. 23 L. Cheques.

Formalidades del endoso Art. 15 de la L. de Cheques. “El endoso debe escribirse en el cheque o en una hoja añadida al mismo denominada suplemento.

El endoso de los cheques enviado al Banco Central para trámite por la cámara de compensación, podrá hacerse solo con un sello del banco endosante, sin requerir la firma para el efecto Art. 17 inc. 2º L. Cheques.

Efectos del endoso

Art. 16 Ref. L. Ch. “El endoso transmite todos los derechos resultante del cheque Art. 44 L Ch., “El endosante, salvo cláusula en contrario, garantiza el pago”.

Art. 17 Ref. L. de Cheques “El girador responde por el pago. Toda cláusula por la cual el girador se exima de esta responsabilidad se reputa no escrita.

El beneficiario de un cheque, endosante o no de acuerdo a lo indicado en el Art.14 es considerado como tenedor legítimo. Art. 18 Ref. L. Cheques.

CAPITULO III METODOLOGÍA

3.1 Tipo de Investigación

Siendo el tema a investigar uno de los que poco se ha tratado, hemos visto la necesidad de realizar esta investigación.

Este trabajo será exploratorio, encaminado a indagar las más formas comunes de cambio.

Describiendo de una forma significativa el desarrollo de la actividad comercial del cantón, encontrar la relación entre el comportamiento de las personas sin ningún conocimiento mercantil y las que de una u otra manera han recibido algún tipo de información financiera.

3.2 Métodos de la Investigación

Se consideró que para la información que se desea recolectar a cerca de los documentos negociables y no negociables y según a la muestra a la que va dirigida, la mejor opción para iniciar un acercamiento es por medio de una encuesta, la misma que deberá ser realizada de manera individual y sobre todo verás.

Para estos se determinó los siguientes métodos:

Método de Observación Científica.- Proceso por el cual se permite ciertos rasgos existentes en el objeto de conocimiento: En un diseño observacional no puede faltar.

Método Inductivo.- Se inicia con la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar al conocimiento.

Método Deductivo.- Se inicia con el análisis del conocimiento para llegar a hechos particulares.

Método de Síntesis.- Proceso de conocimiento que procede de lo simple a lo complejo.

Método Estadístico.- Método cuantitativo que permite realizar el análisis de datos para transformarlos en información y de allí extraer resultados, conclusiones y recomendaciones.

Dependiendo de la investigación se puede utilizar otros métodos.

3.2 Población y Muestra

3.2.1 Población

La Unidad Educativa Fiscomisional a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg, del cantón Chordeleg, Provincia del Azuay, es una institución cuyo sostenimiento es Fiscomisional y alumnado mixto. Cuenta con 262 estudiantes, y oferta dos especialidades en su bachillerato, Sociales e Informática.

3.2.2 Muestra

Se aplicará en individuos los cuales estarán diferenciados en dos grupos: Estudiantes y Profesores pertenecientes o vinculados con la Unidad Educativa Fiscomisional a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg en un número de cuarenta estudiantes y doce docentes; los mismos que deberán señalar de manera clara la opción que consideren sea la adecuada para posteriormente iniciar el proceso de tabulación de los datos.

Matriz poblacional:

MUESTRA	TAMAÑO
Estudiantes	40
Docentes	12
TOTAL	52

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección

Para esta investigación se creyó conveniente utilizar las entrevistas como técnica precisa para la recolección veraz de la información, ya que al ser un método directo se obtiene de forma sencilla las respuestas necesarias a las preguntas propuestas.

Al ser la Unidad Educativa a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg nuestro punto de partida se dará prioridad a ésta para determinar de primera mano cómo nuestros estudiantes, padres de familia y profesores se relacionan con estos tipos de documentos; ya que al tratarse de personas adultas se considera que aproximadamente un 90%

realizan algún tipo de trabajo por lo que implica manejo de dinero y porque no decirlo manejo de documentos negociables y no negociables.

Las encuestas elaboradas para este tema están clasificadas en tres grupos: estudiantes, padres de familia y profesores, cada una está compuesta de diez preguntas que presentan opción múltiple, para lo cual el encuestado deberá marcar con una X la opción que creyere correcta, esta marcación deberá realizarse con bolígrafo para minimizar el riesgo de error y a su vez se explicará antes de iniciar que en cada una de las preguntas solo deberá estar marcado una de ellas.

3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES	CUESTIONARIO
Variable independiente: Manejo de los conceptos financieros	Código	Leyes, compras, ventas.	15%	
	Derecho mercantil	Instrumentos financieros.	20%	
	Formas de pago	Cheque Letra de cambio Pagaré Otros.		

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

4.1 Presentación de resultados.

Para el proceso de investigación llevado a cabo en la Unidad Educativa a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg se utilizó mayoritariamente entrevistas las cuales fueron aplicadas a los estudiantes de los Novenos de Básica y los Docentes que laboran en esta Institución. Además se hizo uso de la entrevista ya que fue realizada al Sr. Patricio López Alcalde del Cantón Chordeleg, por su vinculación directa con el comercio que se presenta dentro y fuera del Cantón.

4.2 Presentación de resultados de las encuestas.

Las muestras a considerarse fueron tomadas en la Unidad Educativa a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg a las cuales se les aplicó encuestas en un número de 40 Estudiantes y 12 Docentes siendo estos los que conforman la Comunidad Educativa y el total de los novenos de básica.

Luego de este proceso se tabuló una a una las encuestas para poder resumirlas y a la vez sacar conclusiones para tener una idea más clara de las partes que se deben enfatizar referentes a los documentos comerciales, conceptos, manejo y utilidades.

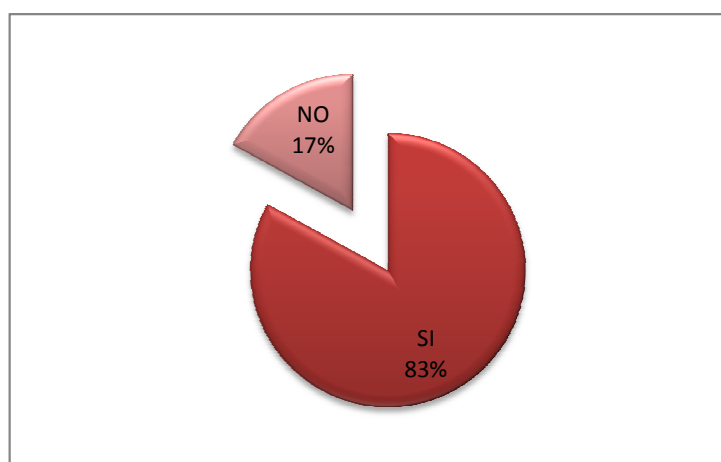
4.2.1 Encuestas Dirigidas a los Docentes.

1.- ¿Utiliza usted en su actividad cotidiana los documentos comerciales?

Cuadro No. 01

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	10	83,3
NO	2	16.7
TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 01



Fuente: Encuesta a los Docenes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 12 docentes que constituyen la muestra, 10 que corresponden al 83.3%, si utilizan estos documentos mientras que 2 correspondiente al 16.7% no las utilizan.

Interpretación.-

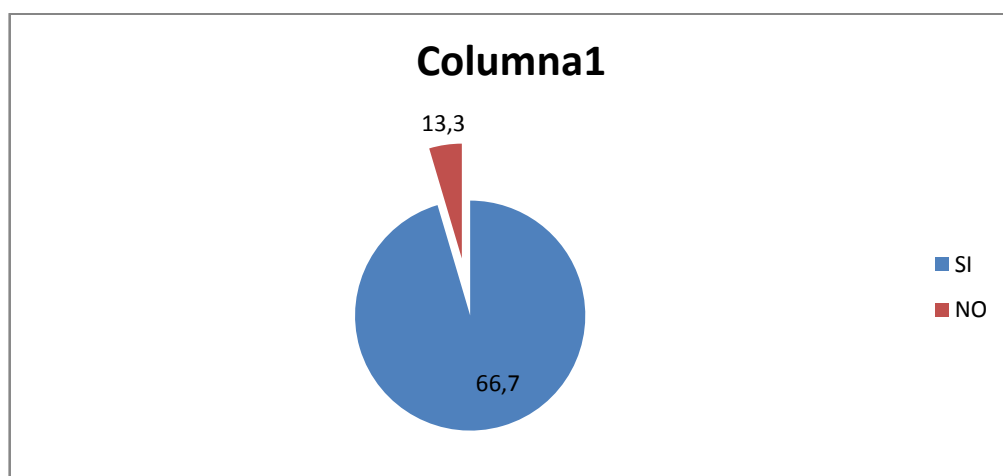
De acuerdo a la pregunta se llega a determinar que en lo que respecta a los docentes la mayoría de ello si utilizan los documentos comerciales lo cual se presenta como una ventaja ya que pudieran colaborar en el proceso de enseñanza.

2.- ¿Se ha capacitado usted con respecto a los conceptos financieros?

Cuadro No. 02

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	8	66,7
NO	4	13,3
TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 02



Fuente: Encuesta a los Docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 12 docentes que constituyen la muestra, 8 que corresponden al 66.7%, si han tenido capacitaciones en cuanto a conceptos financieros y 4 docentes que son el 13.3% no han tenido la oportunidad de capacitarse en estos temas.

Interpretación.-

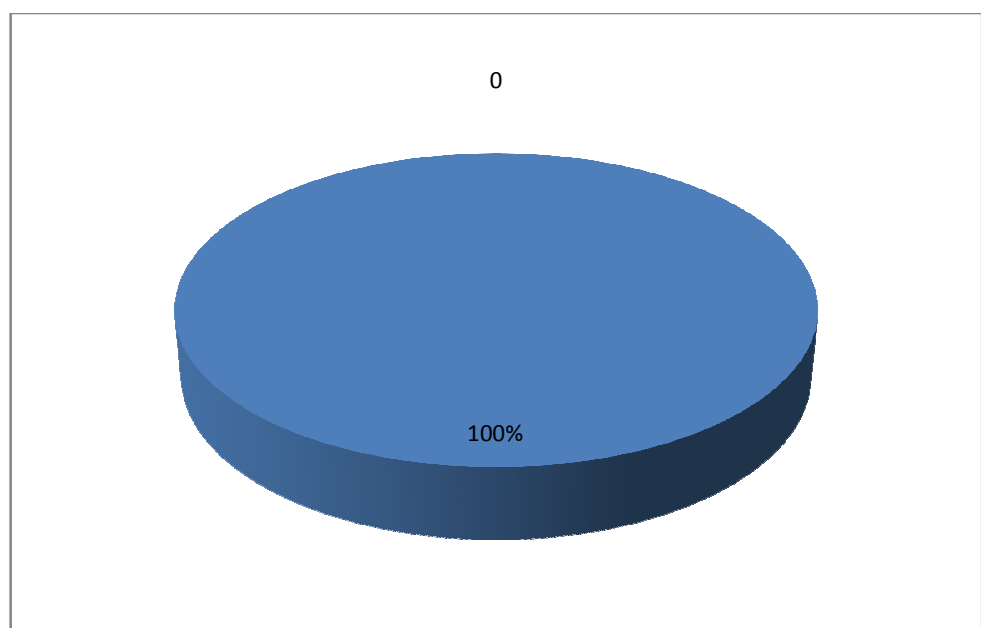
Como se anotó en la pregunta anterior el que la mayoría de docentes se hayan capacitado en estos temas nos proporciona mejores herramientas para mejorar la calidad de la educación de los estudiantes de la Extensión Chordeleg.

3.- ¿Conoce usted cuales son los documentos comerciales más utilizados para el comercio?

Cuadro No. 03

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	12	100,0
	NO	0	0,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 03



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 12 docentes constituyen la muestra el 100% si conoce cuales son los documentos comerciales más utilizados.

Interpretación.-

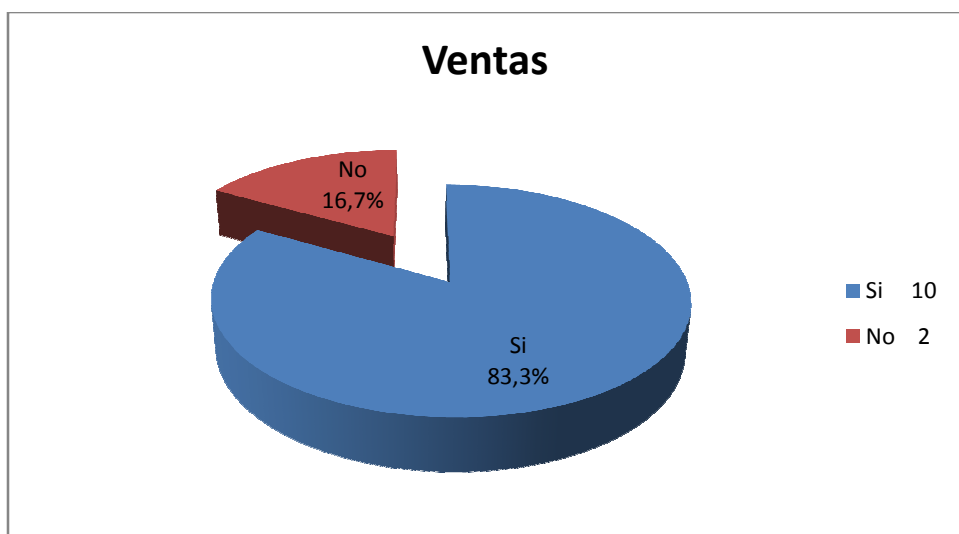
Se determina con más exactitud que el nivel de conocimientos por parte de los docentes es excelente con lo que se considera como un acierto para el desarrollo de los proyectos futuros.

4.- ¿En su actividad económica utiliza los documentos comerciales?

Cuadro No. 04

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	10	83,3
NO	2	16,7
TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 04



Fuente: Encuesta a los Docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 12 docentes que constituyen la muestra, 10 que corresponden al 83.3% si utilizan los documentos comerciales en sus actividades económicas y 2 docentes que son el 16.7% no las utilizan.

Interpretación.-

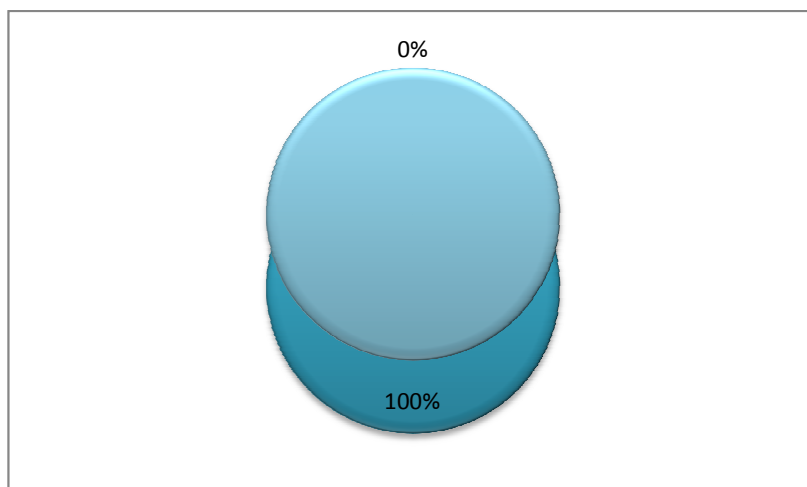
Se resume que la mayoría de docentes si utilizan los documentos comerciales en sus actividades económicas.

5.- ¿Sabe usted cuales son los documentos más comunes con los que puede usted negociar?

Cuadro No. 05

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	12	100,0
NO	0	0,0
TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 05



Fuente: Encuesta a los Docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 12 docentes que constituyen la muestra, el 100% si conoce cuales son los documentos más comunes para negociar.

Interpretación.-

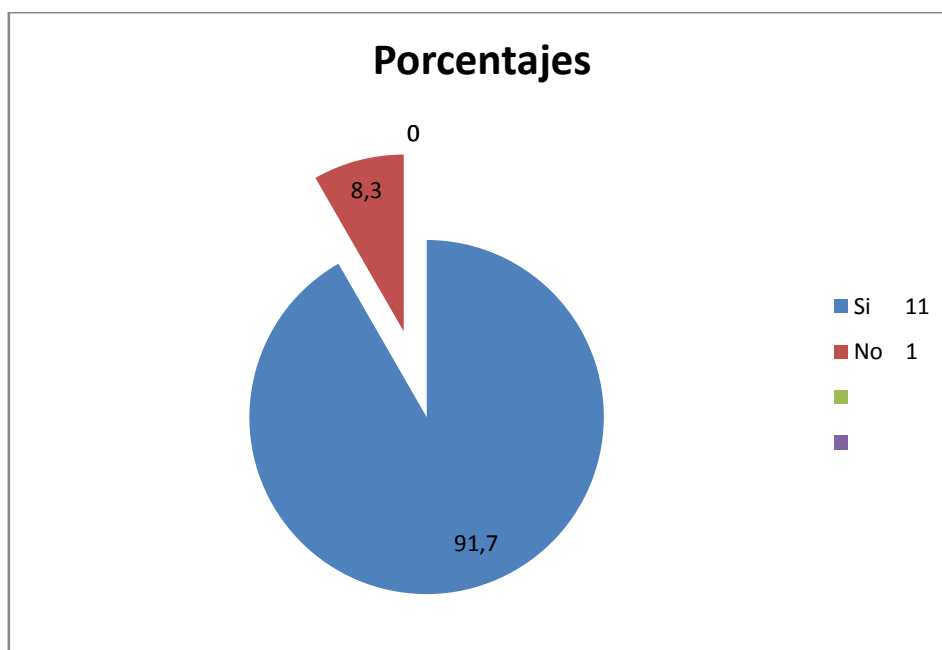
Se puede notar claramente en esta pregunta que la totalidad de los docentes si conoce cuales son los documentos más comunes utilizados en las negociaciones.

6.- ¿Conoce a cerca de los documentos no negociables?

Cuadro No. 06

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	11	91,7
	NO	1	8,3
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 06



Fuente: Encuesta a los Docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 12 docentes que constituyen la muestra, 11 que corresponden al 91.7%, si conocen cuáles son los documentos no negociables mientras que 1 correspondiente al 8.3% no sabe cuáles son éstos documentos.

Interpretación.-

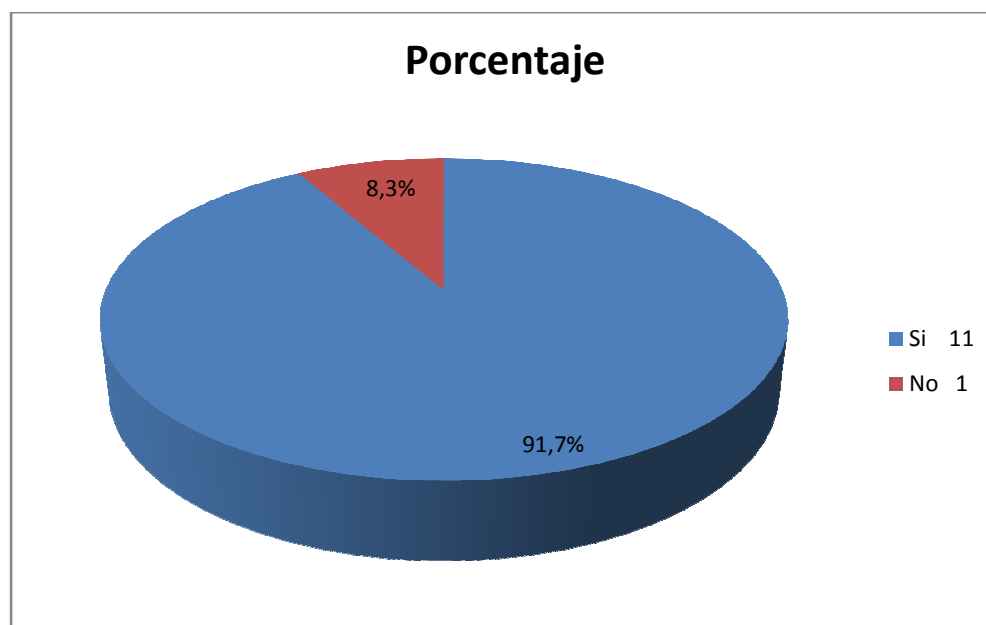
Se debe trabajar en un taller con los docentes para reafirmar conocimientos y así mejorar la utilización de estos temas.

7.- ¿Sabe llenar correctamente una factura?

Cuadro No. 07

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	11	91,7
	NO	1	8,3
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 7



Fuente: Encuesta a los Docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 10 que corresponden al 83.3%, si saben llenar correctamente una factura y los 2 docentes restantes correspondientes al 16.7% no pueden realizar esta actividad de manera eficaz.

Interpretación.-

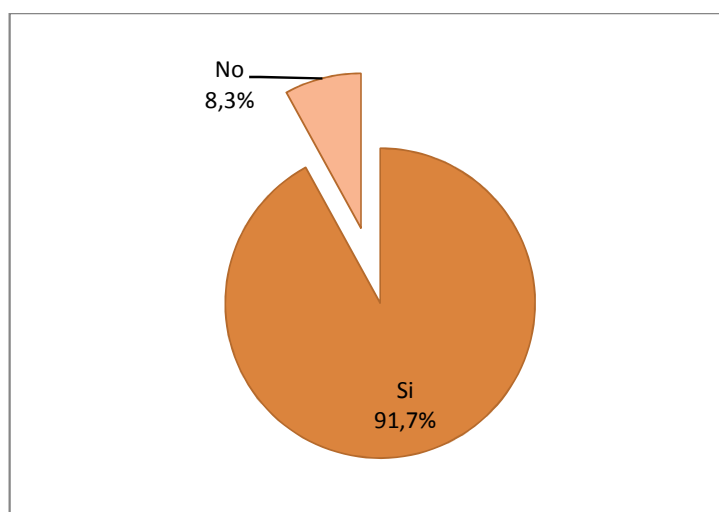
Se obtiene que la mayoría si sabe llenar correctamente una factura por lo que esto facilita las transacciones y a su vez se colaboraría con el afianzamiento de los conceptos.

8.- ¿Está al tanto de cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de una factura?

Cuadro No. 08

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	11	91,7
	NO	1	8,3
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 08



Fuente: Encuesta a los Docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 11 que corresponden al 91.7%, dicen conocer cuántas personas participan en el llenado de una factura mientras que 1 docente que corresponde al 8.3% dice no saberlo.

Interpretación.-

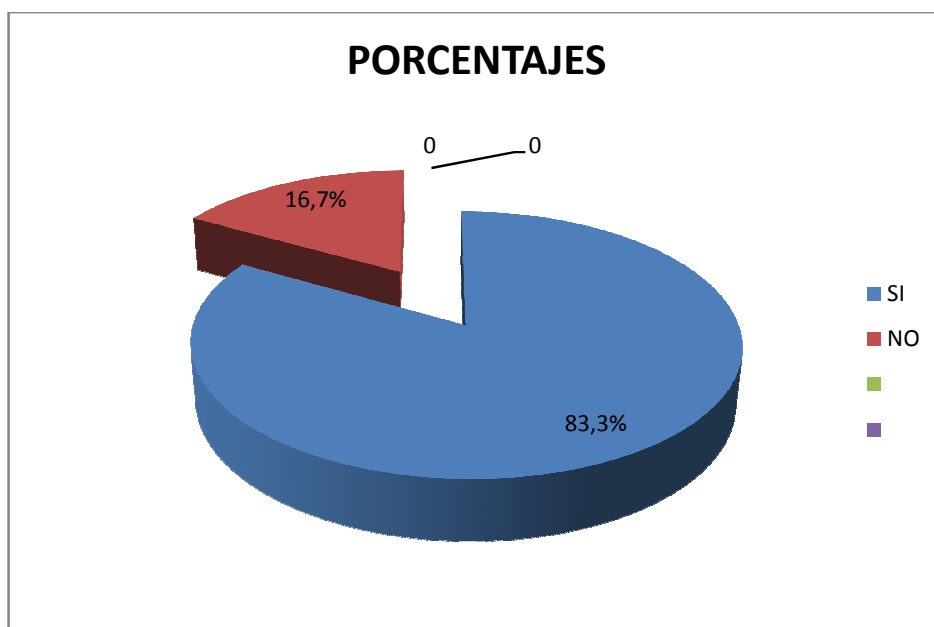
Se encuentra que la mayoría del grupo si conoce de manera veraz cuantas personas participan en el llenado de una factura por lo no amerita poner mucho énfasis en este tema.

9.- ¿Discierne usted la utilidad de una factura?

Cuadro No. 09

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	10	83,3
	NO	2	16,7
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 09



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 10 que corresponden al 83.3%, aducen si conocer para que sirve una factura pero 2 docentes que corresponden al 16.7% aducen no conocer su utilidad.

Interpretación.-

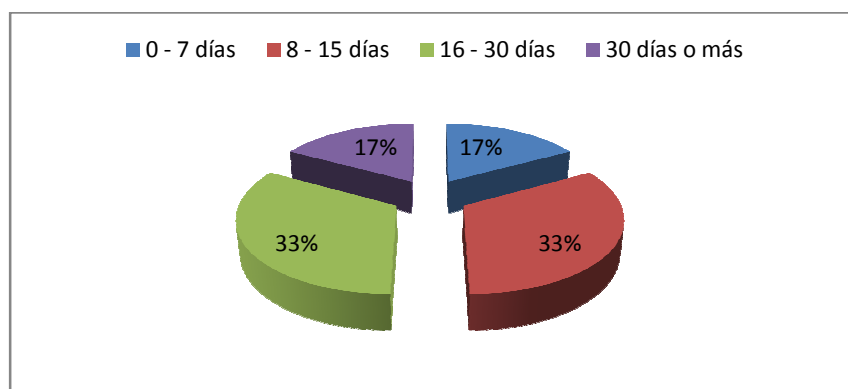
Se obtiene que la mayoría conozca cuál es la utilidad concreta de una factura por lo que no sería necesario retomar estos temas en la capacitación.

10.- ¿En su actividad comercial usted recibe cheques para ser cobrados en un periodo de?

Cuadro No. 10

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos 0-7 días	2	16,7
8-15 días	4	33,3
16-30 días	4	33,3
30 días o más	2	16,7
TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 10



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 2 corresponden al 16.7% reciben cheques para ser cobrados en un periodo de 0 a 7 días, 4 docentes equivalentes al 33.3% los reciben para periodos de 8 a 15 días, 4 de los docentes correspondientes al 33.3% reciben los cheques para periodos de 16 a 30 días y solo 2 docentes que corresponden al 16.7% los recibe para periodos de más de 30 días.

Interpretación.-

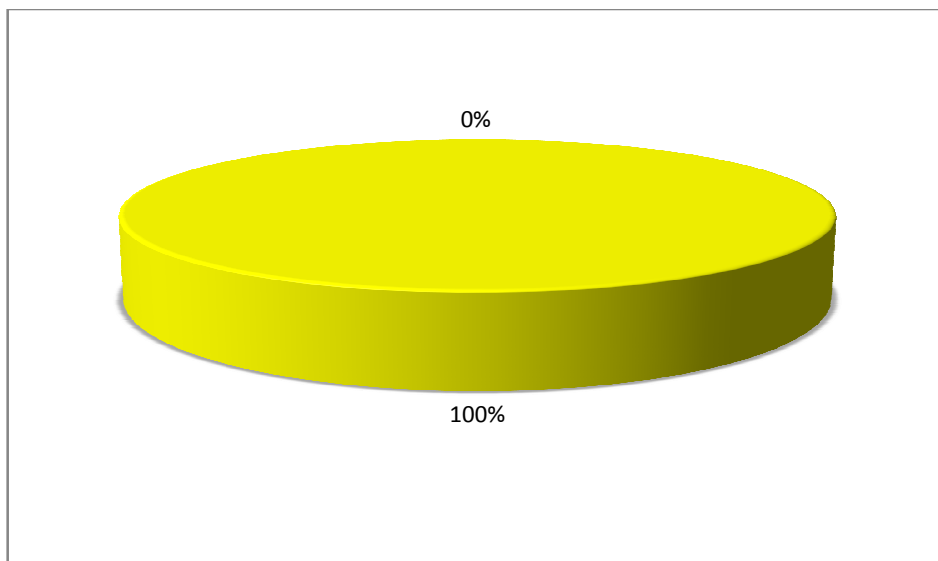
Se puede recalcar que el periodo más utilizado por los docentes para la recepción y posterior cobro de los cheques es el comprendido entre los 8 a 30 días siendo este considerado como tiempo prudencial basado en los fines de dicho documento.

11.- ¿Elabora correctamente el llenado del Cheque?

Cuadro No. 09

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	12	100,0
	NO	0	0,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 11



Fuente: Encuesta a los docentes de la extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes correspondientes al 100% todos pueden llenar correctamente un cheque.

Interpretación.-

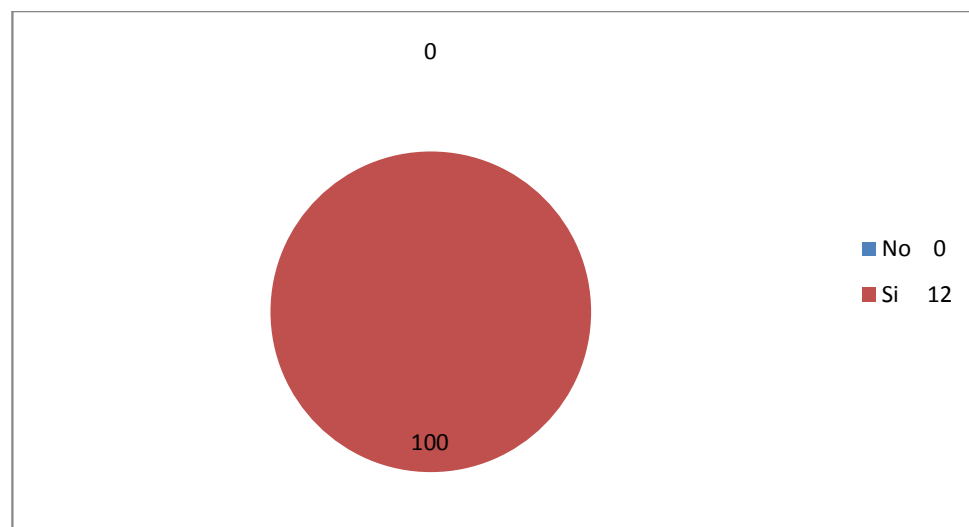
Se podría anotar que al ser el cheque un documento de mayor uso en las transacciones mercantiles su llenado es más conocido por la mayoría de los ciudadanos, por lo que se debería dar más énfasis a los documentos restantes

12.- ¿Determina claramente cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de un Cheque?

Cuadro No. 12

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	12	83,3
	NO	0	16,7
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 12



Fuente: Encuesta a los docentes de la extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes correspondientes al 100% todos conocen cuales son las personas que intervienen en la elaboración de un cheque.

Interpretación.-

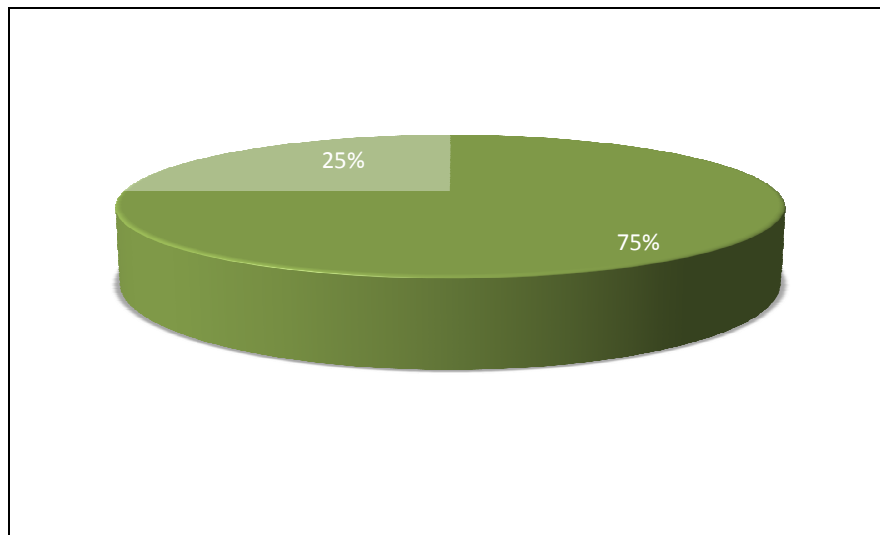
Como se anotó anteriormente al ser este documento tan utilizado la totalidad de la muestra si conoce cuales son las personas que intervienen en su elaboración por lo que no se debería profundizar más en este tema para dedicar mayor espacio a los demás instrumentos mercantiles.

13.- ¿Emplea usted la Letra de cambio en la actividad económica que realiza?

Cuadro No. 13

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	9	75,0
	NO	3	25,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 13



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 9 de ellos corresponden al 75% los mismos que contestaron que si utilizan la letra de cambio en las actividades económicas que realizan mientras que 3 docentes pertenecientes al 25% no las utilizan.

Interpretación.-

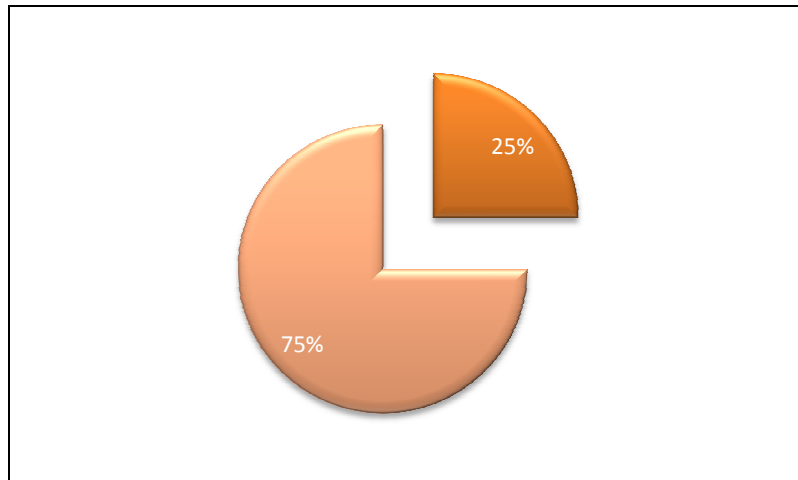
Se debería enfatizar el uso con los pros y contras de las letras de cambio para que todas las personas que realicen algún tipo de comercio utilicen más herramientas a parte del cheque como única opción.

14.- ¿Está usted al tanto de cuál es la tasa de interés legal?

Cuadro No. 14

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	3	25
	NO	9	75
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 14



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 3 corresponden al 25% los mismos que conocen cual es la tasa de interés legal mientras 9 de los docentes es decir el 75% dice desconocer dicho valor.

Interpretación.-

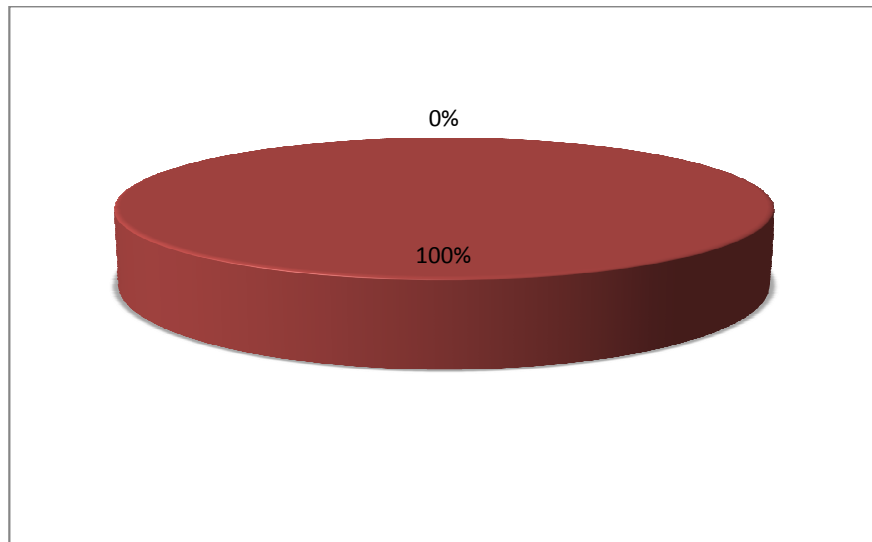
Se debe destacar algunos aspectos de las leyes y normas como por ejemplo la tasa de interés legal ya que los ciudadanos al tener más herramientas podrían llevar a cabo mejores procesos mercantiles.

15.- ¿Acude usted para sus créditos a las instituciones bancarias?

Cuadro No. 15

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	12	100,0
	NO	0	0,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 15



Fuente: Encuesta a los docentes de la extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes el 100% dice acudir a las Instituciones Bancarias para solicitar sus préstamos.

Interpretación.-

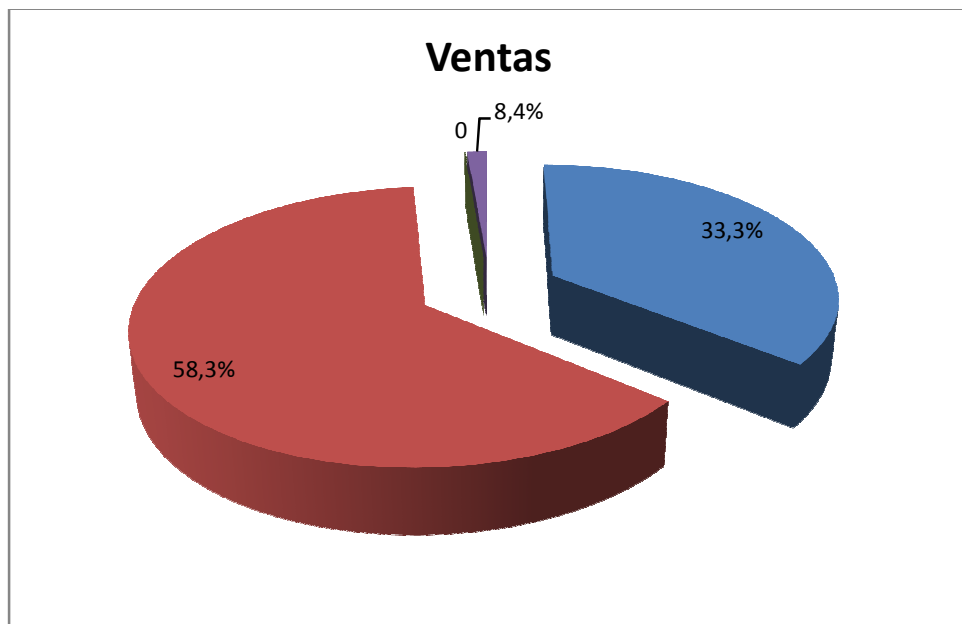
Se debe tomar en cuenta al momento de abordar estos temas en clase las tasas de interés de cada una de las instituciones bancarias para poder tener una idea clara de cuáles son las ventajas y las desventajas de realizar dichos créditos.

16.- ¿Cancela usted el interés legal en sus transacciones comerciales?

Cuadro No. 16

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	4	33,3
	NO	7	58,3
	A VECES	1	8.4
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 16



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 4 corresponden al 33.3% los cuales si pagan el interés legal, 7 docentes un porcentaje del 58.3% no lo pagan y 1 docente es decir el 8.4% lo paga a veces.

Interpretación.-

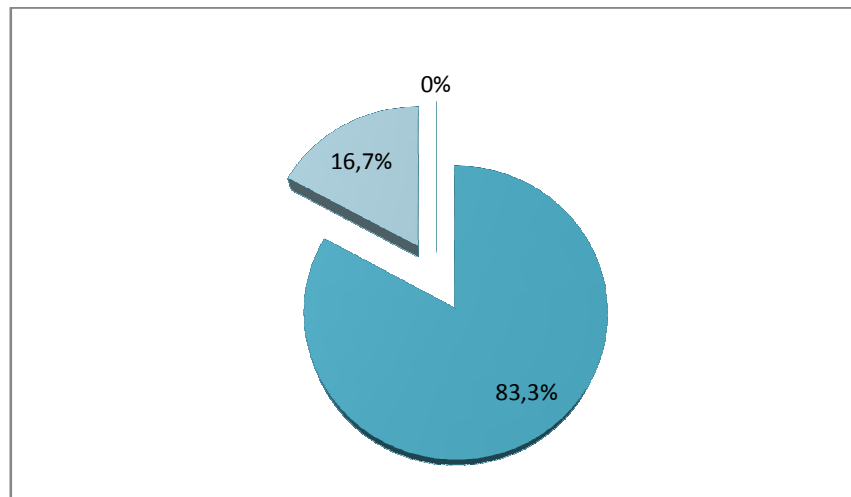
Se debe enfocar cuales son los beneficios de pagar un interés legal en las transacciones comerciales para con esto mejorar la actividad comercial de los ciudadanos.

17.- ¿Recurre a los servicios que prestan los chulqueros?

Cuadro No. 17

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Nunca	0	0,0
	Rara vez	10	83,3
	Siempre	2	16,7
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 17



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 10 docentes el 83.3% dice utilizar estos servicios rara vez de acuerdo a las necesidades que surjan mientras que 2 docentes 16.7% afirma siempre recurrir a dichos servicios.

Interpretación.-

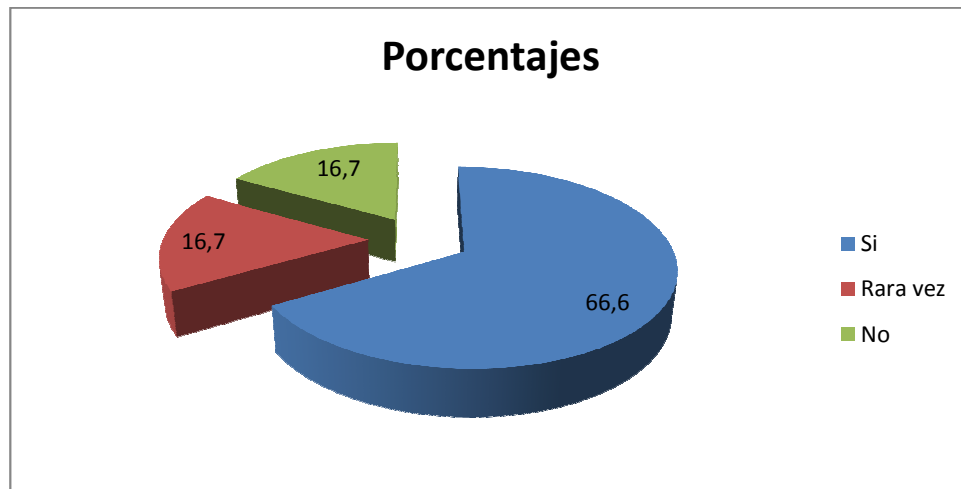
Por la información adquirida se reafirma que en el Cantón Chordeleg los llamados Chulqueros ocupan un lugar muy importante al momento de realizar los préstamos antes que las Instituciones Bancarias.

18.- ¿Emplea usted el contrato de compra-venta en sus actividades comerciales?

Cuadro No. 18

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	8	66,6
	Rara vez	2	16,7
	No	2	16,7
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 18



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes, 8 corresponden al 66.6% los cuales afirman si haber utilizado un contrato de compra y venta, 2 docentes el 16.7% dicen que lo han utilizado rara vez mientras que 2 docentes 16.7% afirma que no a utilizado este tipo de contrato antes en sus actividades comerciales.

Interpretación.-

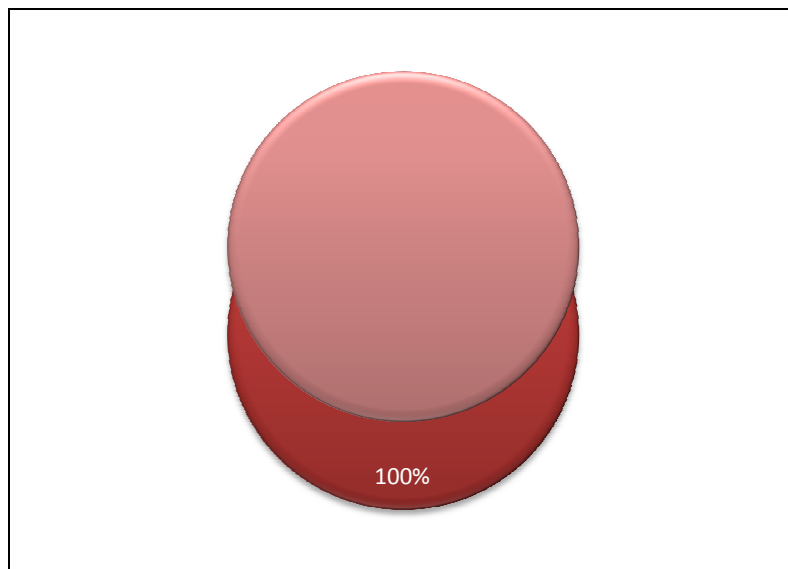
Tomando en consideración las respuestas marcadas se necesita profundizar en los temas y seguir practicando con los demás documentos comerciales para ampliar y mejorar las transacciones.

19.- ¿Su negocio o trabajo ha mejorado con este tipo de ayuda financiera?

Cuadro No. 19

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	12	100,0
	NO	0	0,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 19



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes el 100% de ellos aduce que efectivamente su actividad comercial ha mejorado con este tipo de ayuda financiera.

Interpretación.-

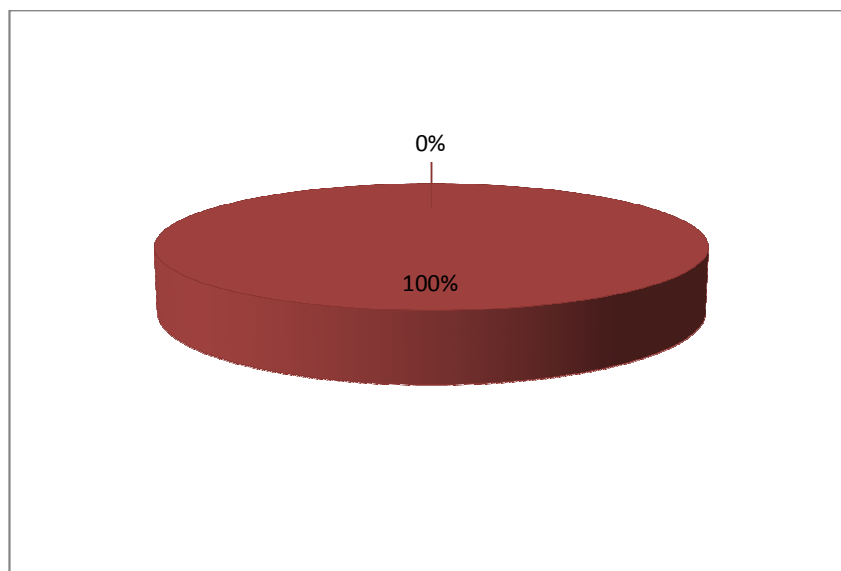
Luego de la obtención de los resultados se afirma que la buena utilización de los documentos comerciales ayuda al mejoramiento de las transacciones mercantiles.

20.- ¿Está usted de acuerdo en participar en procesos de capacitación acerca de los conceptos mercantiles y el buen uso de los documentos comerciales?

Cuadro No. 20

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	12	100,0
	NO	0	0,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 20



Fuente: Encuesta a los docentes de la Extensión Chordeleg.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 12 docentes el total de ellos está de acuerdo en participar en nuevos temas referentes a los documentos comerciales.

Interpretación.-

Por lo tanto se debe continuar socializando y capacitando a los docentes con nuevos temas y sobre todo con los referentes a leyes y sus usos.

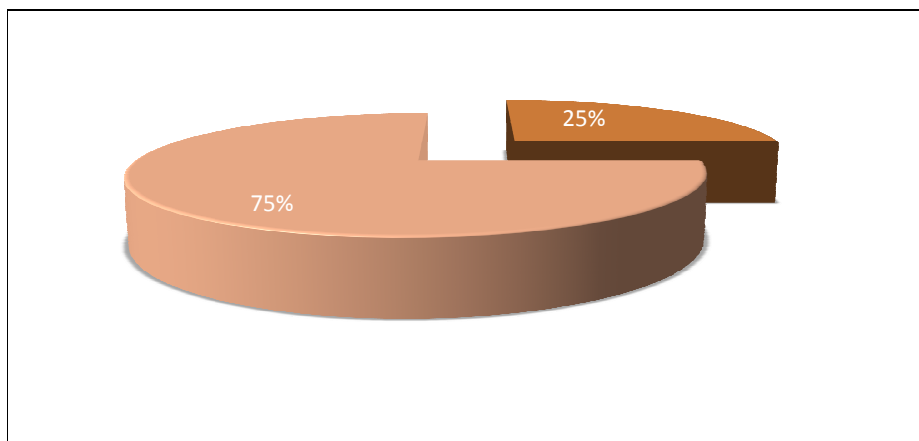
4.2.2 Encuestas Dirigidas a los Estudiantes.

1.- ¿Maneja usted los documentos comerciales?

Cuadro No. 21

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	10	25,0
NO	30	75,0
TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 21



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 40 estudiantes que constituyen la muestra, 10 que corresponden al 25%, si manejan estos temas mientras que 30 correspondiente al 75% no lo hacen.

Interpretación.-

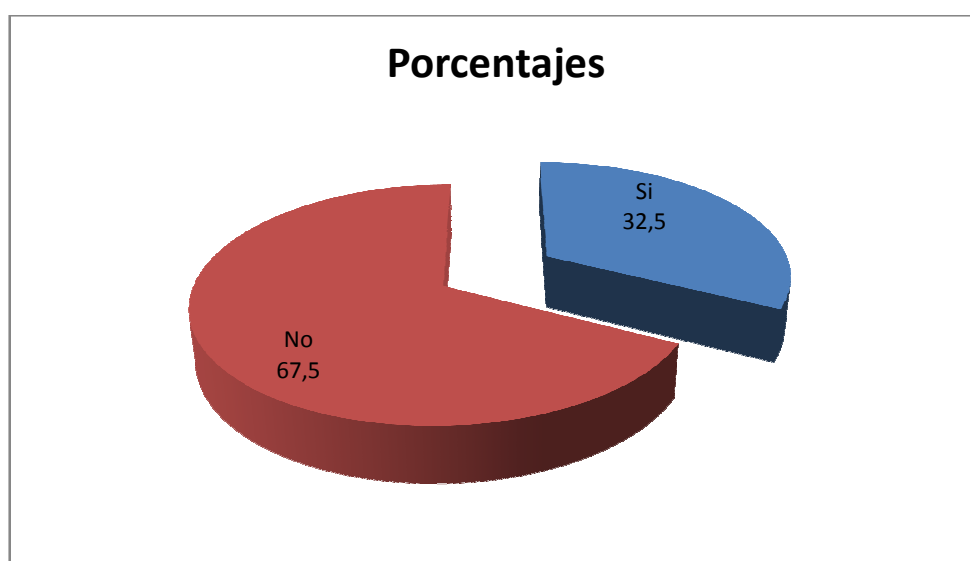
De acuerdo a la pregunta se llega a determinar que en lo que respecta a los estudiantes existe un numero mayoritario de personas que no manejan los documentos comerciales con claridad, por lo que se requiere enfatizar dichos temas tanto dentro del aula de clases como una materia inmersa en la malla curricular.

2.- ¿Ha tenido alguna capacitación en cuanto a los conceptos financieros?

Cuadro No. 22

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	13	32,5
	NO	27	67,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 22



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 40 estudiantes que constituyen la muestra, 13 que corresponden al 32.5%, si han tenido capacitaciones en cuanto a conceptos financieros y 27 estudiantes que son el 67.5% no han tenido la oportunidad de capacitarse en estos temas.

Interpretación.-

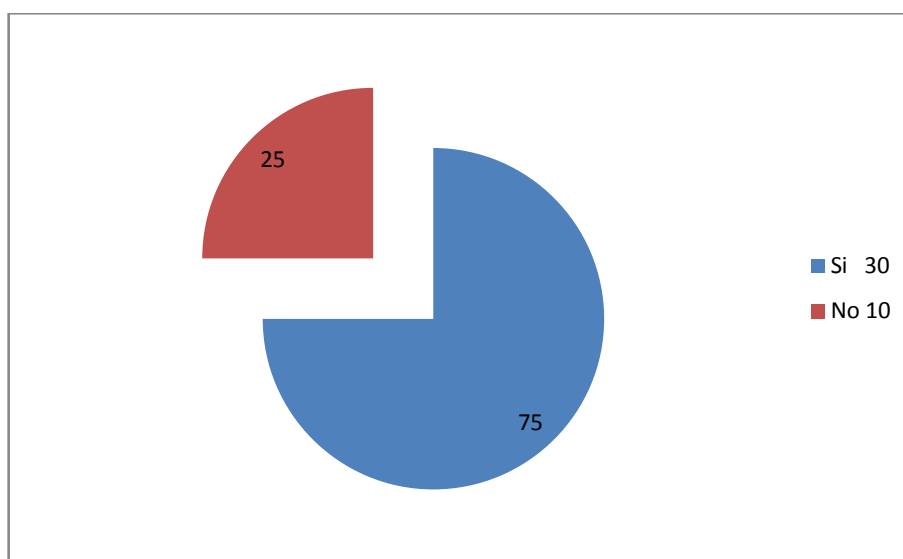
En esta pregunta se determina que la mayoría de los estudiantes no han tenido la oportunidad de capacitarse en los temas concernientes a los conceptos financieros, por lo que es necesario afianzar conocimientos en clase.

3.- ¿Conoce usted cuales son los documentos comerciales?

Cuadro No. 23

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	30	75,0
	NO	10	25,0
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 23



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 40 estudiantes que constituyen la muestra, 30 que corresponden al 75%, si conocen cuales son los documentos comerciales más utilizados y 10 estudiantes que son el 25% no conocen cuales son éstos.

Interpretación.-

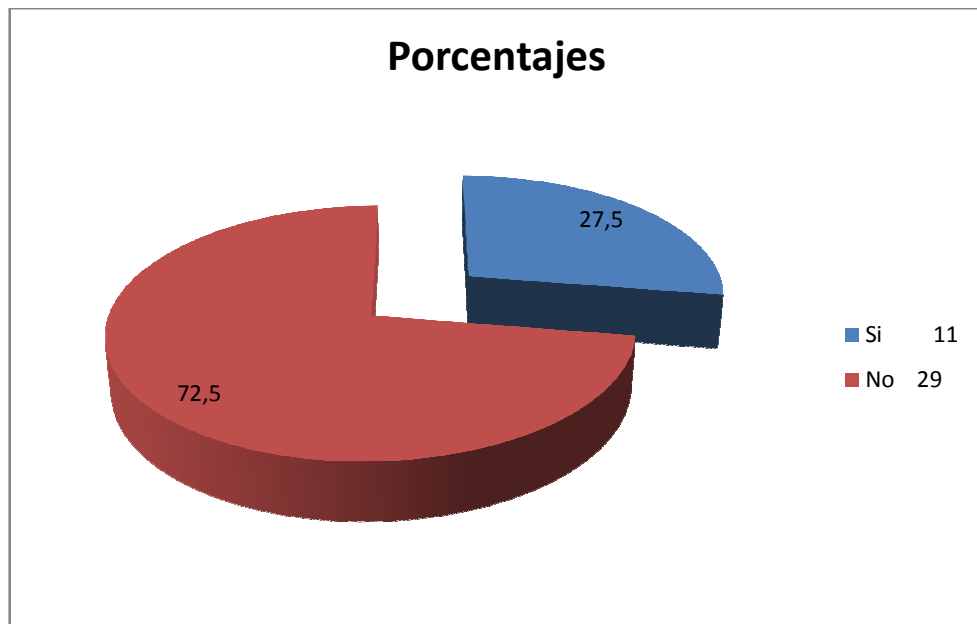
En esta pregunta se determina que la mayoría de los estudiantes si conocen cuales son los documentos comerciales más utilizados, por lo que únicamente es necesario afianzar éstos conocimientos.

4.- ¿En su actividad económica utiliza los documentos comerciales?

Cuadro No. 24

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	11	27,5
	NO	29	72,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 24



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 40 estudiantes que constituyen la muestra, 11 que corresponden al 27.5%, si utilizan los documentos comerciales en sus actividades económicas y 29 estudiantes que son el 72.5% no las utilizan.

Interpretación.-

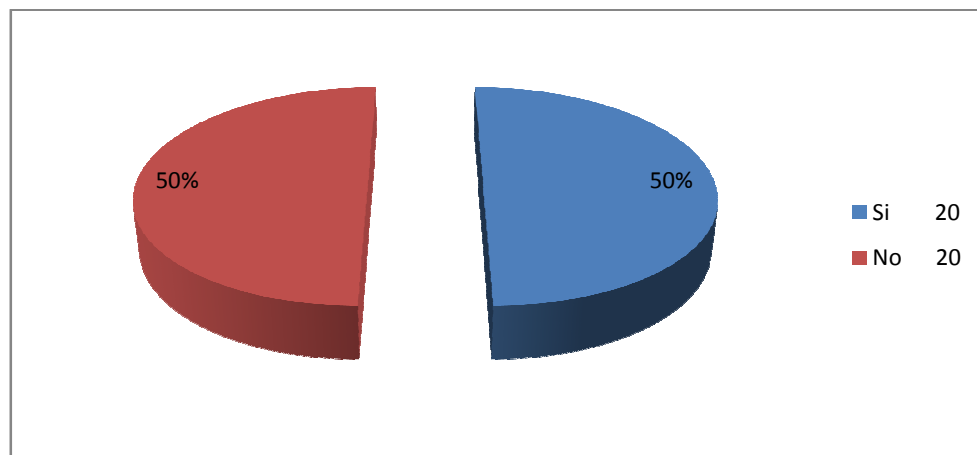
En esta pregunta se determina que la mayoría de los estudiantes si conocen cuales son los documentos comerciales más utilizados, por lo que únicamente es necesario afianzar éstos conocimientos.

5.- ¿Sabe usted cuales son los documentos más comunes con los que puede usted negociar?

Cuadro No. 25

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	20	27,5
	NO	20	72,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 25



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 40 estudiantes que constituyen la muestra, 20 que corresponden al 50%, si conocen cuáles son los documentos más comunes para negociar y los 20 restante son también el 50% y no conocen cuáles son los documentos más comunes para negociar.

Interpretación.-

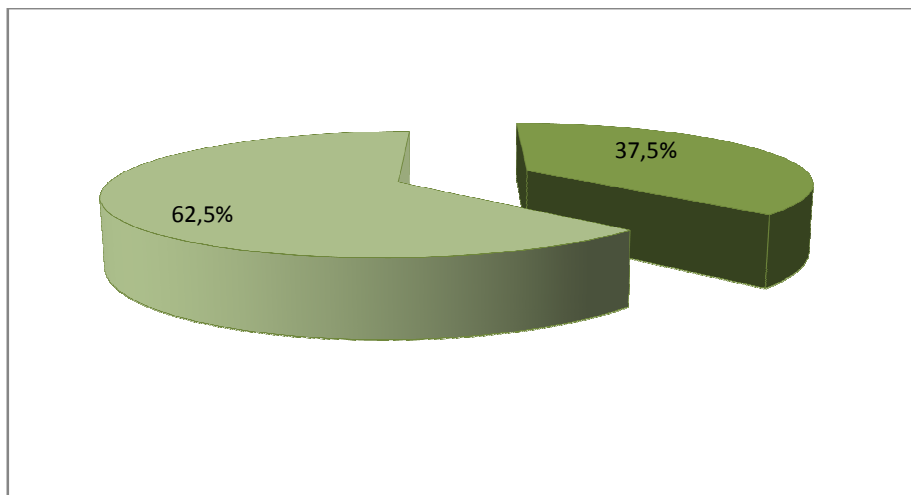
Se puede notar claramente en esta pregunta que la mitad de los estudiantes no conoce acerca de los documentos más utilizados para realizar las negociaciones por lo que cree conveniente trabajar en talleres para que los conocimientos estén equilibrados en todo el noveno de básica.

6.- ¿Conoce acerca de los documentos no negociables?

Cuadro No. 26

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	15	37,5
NO	25	62,5
TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 06



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De los 40 estudiantes que constituyen la muestra, 15 que corresponden al 37.5%, si conocen cuáles son los documentos no negociables mientras que 25 correspondientes al 62.5% no saben cuáles son éstos documentos.

Interpretación.-

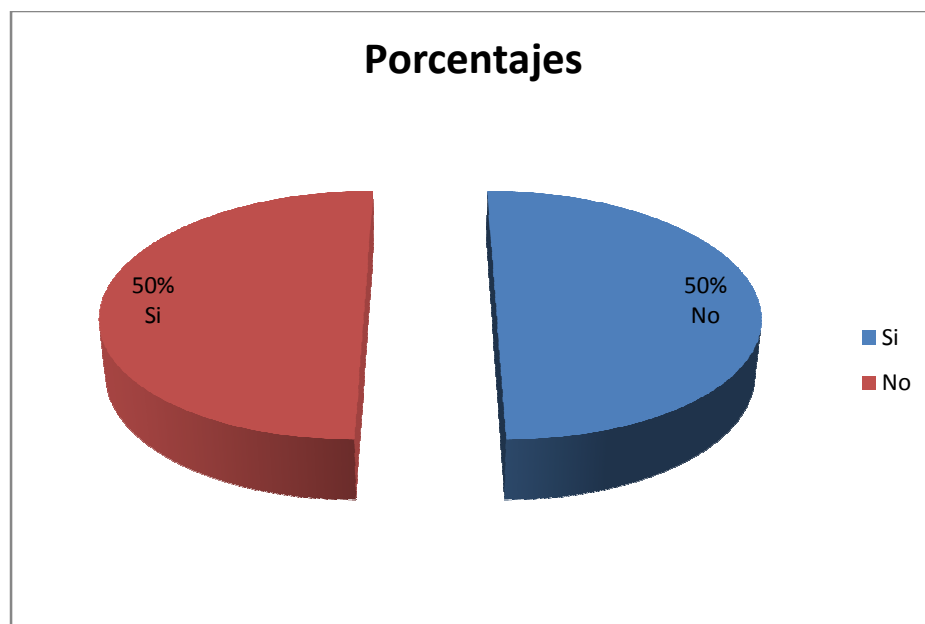
Se debe elaborar en la hora de clase un mapa conceptual con los nombres de los documentos para que los estudiantes asimilen rápidamente los conceptos, ya que existe una buena cantidad de estudiantes que desconocen estos temas.

7.- ¿Sabe llenar correctamente una factura?

Cuadro No. 27

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	20	50,0
	NO	20	50,0
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 27



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 20 que corresponden al 50%, si saben llenar correctamente una factura y los 20 estudiantes restantes correspondientes al 50% no pueden realizar esta actividad de manera eficaz.

Interpretación.-

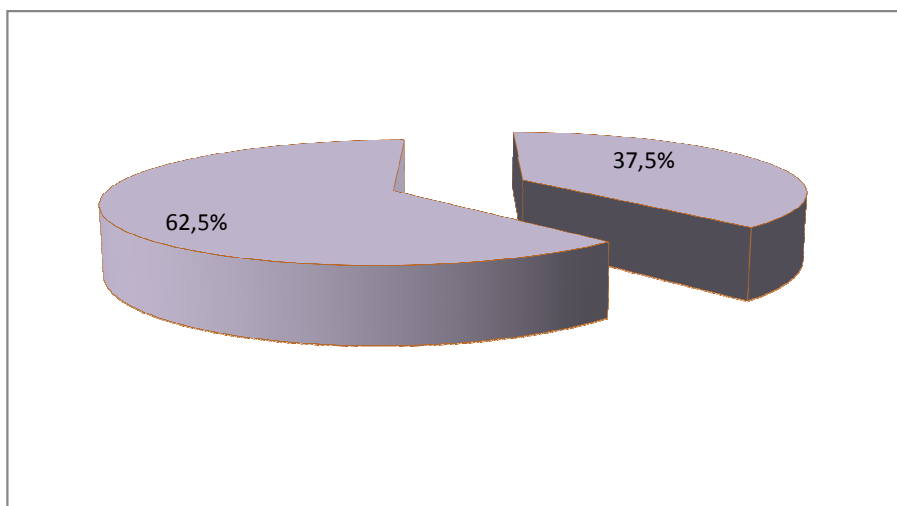
Se obtiene que la mitad del total no sabe llenar correctamente una factura por lo que dentro del aula de clase se debería trabajar más en el llenado de dichos documentos.

8.- ¿Está al tanto de cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de una factura?

Cuadro No. 28

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	15	37,5
NO	25	62,5
TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 28



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 15 que corresponden al 37.5%, dicen conocer cuántas personas participan en el llenado de una factura mientras que 25 estudiantes que corresponden al 62.5% dicen no saberlo.

Interpretación.-

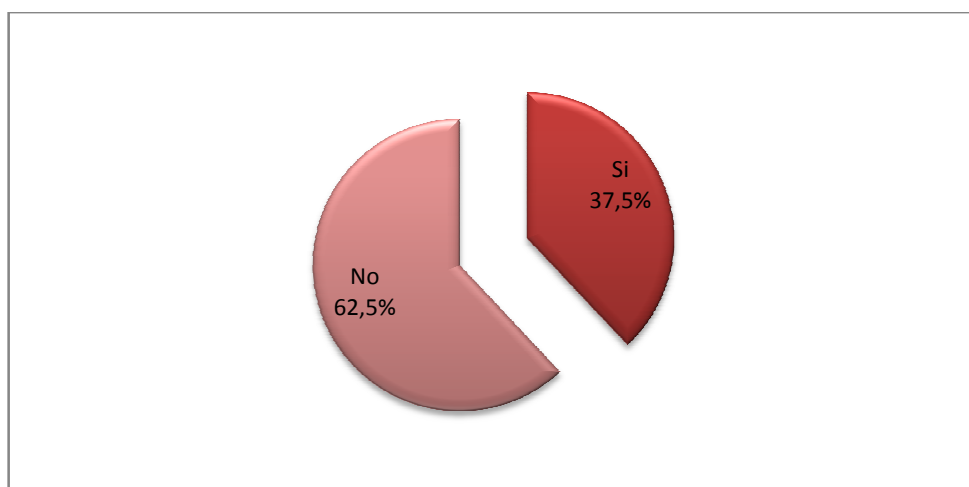
Se encuentra que la mayoría del grupo no conoce de manera veraz cuantas personas participan en el llenado de una factura por lo que se debe enfatizar más este punto para que no quede vacío a la hora de utilizar esta herramienta.

9.- ¿Conoce usted para qué sirve la factura?

Cuadro No. 29

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	15	37,5
	NO	25	62,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 29



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 15 que corresponden al 37.5%, aducen si conocer para que sirve una factura pero 25 estudiantes que corresponden al 62.5% aducen no conocer su utilidad.

Interpretación.-

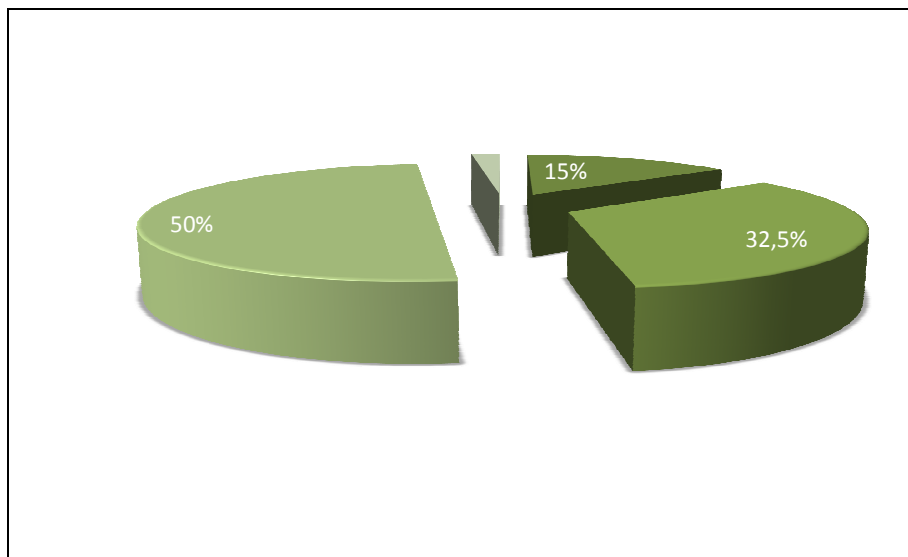
Los resultados luego de su tabulación revelan que la mayoría desconoce, cuál es la utilidad concreta de una factura por lo que sería necesario afianzar estos conocimientos en el aula.

10.- ¿Regularmente usted recibe cheques para ser cobrados en un periodo de?

Cuadro No. 30

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos 0-7 días	6	15,0
8-15 días	13	32,5
16-30 días	20	50,0
30 días o más	1	2,5
TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 30



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 6 corresponden al 15% reciben cheques para ser cobrados en un periodo de 0 a 7 días, 13 estudiantes equivalentes al 32.5% los reciben para periodos de 8 a 15 días, 20 de los estudiantes correspondientes al 50% reciben los cheques para periodos de 16 a 30 días y solo 1 estudiante que corresponde al 2.5% los recibe para periodos de más de 30 días.

Interpretación.-

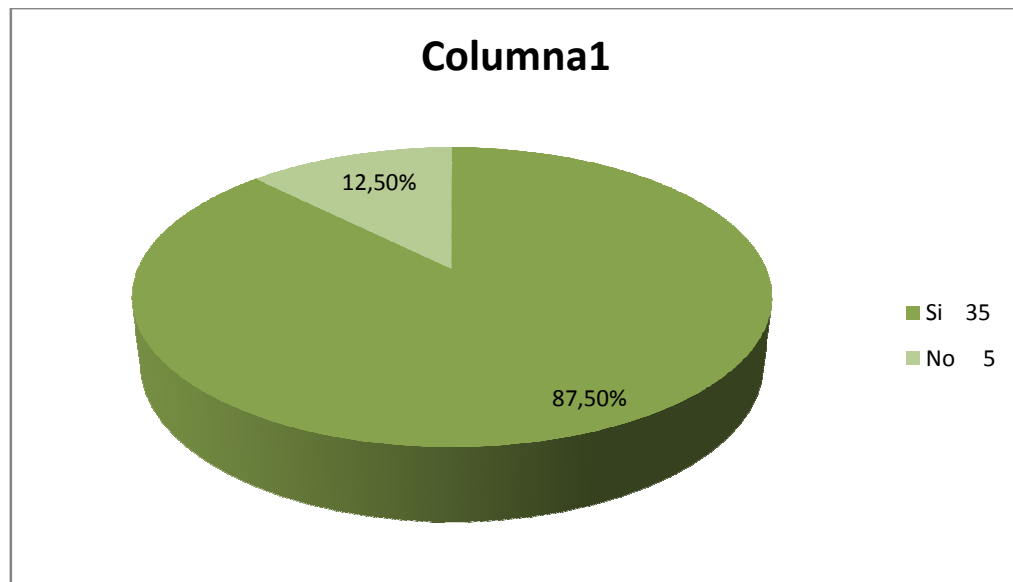
Se puede recalcar que el periodo más utilizado para la entrega de cheques para ser cobrados es el correspondiente a 16 a 30 días, por lo que se cree conveniente continuar con el proyecto para dar más herramientas a los comerciantes para que mejoren sus actividades comerciales.

11.- ¿Sabe llenar correctamente un Cheque?

Cuadro No. 31

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	35	87,5
	NO	5	12,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 31



Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 35 correspondientes al 87.5% si pueden llenar correctamente un cheque mientras que solo 5 correspondientes al 12.5% no lo pueden realizar eficientemente.

Interpretación.-

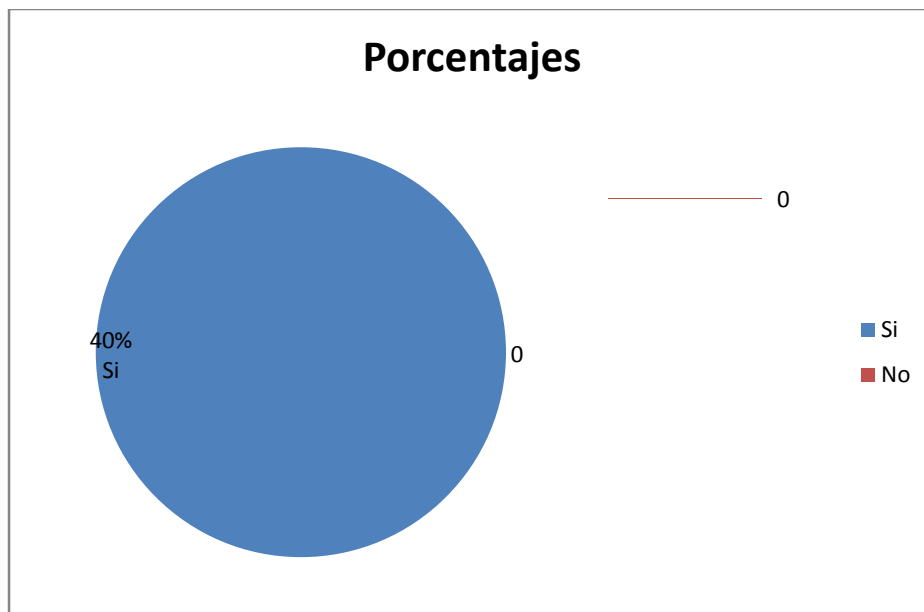
Se podría anotar que al ser el cheque un documento de mayor uso en las transacciones mercantiles su llenado es más conocido por la mayoría de los ciudadanos, por lo que se debería dar más énfasis a los documentos restantes.

12.- ¿Sabe cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de un Cheque?

Cuadro No. 32

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	40	100,0
	NO	0	0,0
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 32



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes correspondientes al 100% todoconocen cuales son las personas que intervienen en la elaboración de un cheque.

Interpretación.-

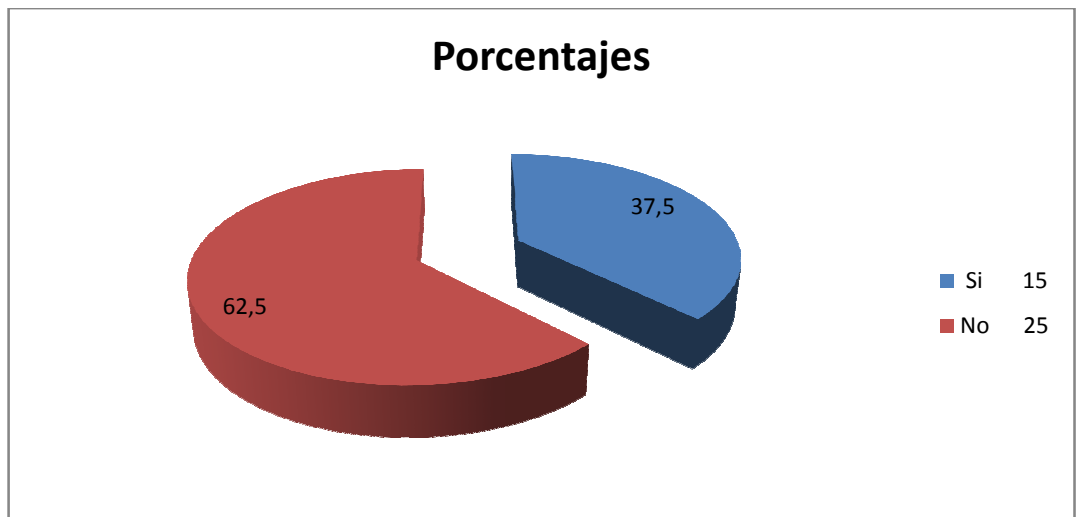
Como se anotó anteriormente al ser este documento tan utilizado la totalidad de la muestra si conoce cuales son las personas que intervienen en su elaboración por lo que no se debería profundizar más en este tema para dedicar mayor espacio a los demás instrumentos mercantiles.

13.- ¿Emplea usted la Letra de cambio en la actividad económica que realiza?

Cuadro No. 33

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	15	37,5
	NO	25	62,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 33



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 15 de ellos corresponden al 37.5% los mismos que contestaron que si utilizan la letra de cambio en las actividades económicas que realizan mientras que 25 estudiantes pertenecientes al 62.5% no las utilizan.

Interpretación.-

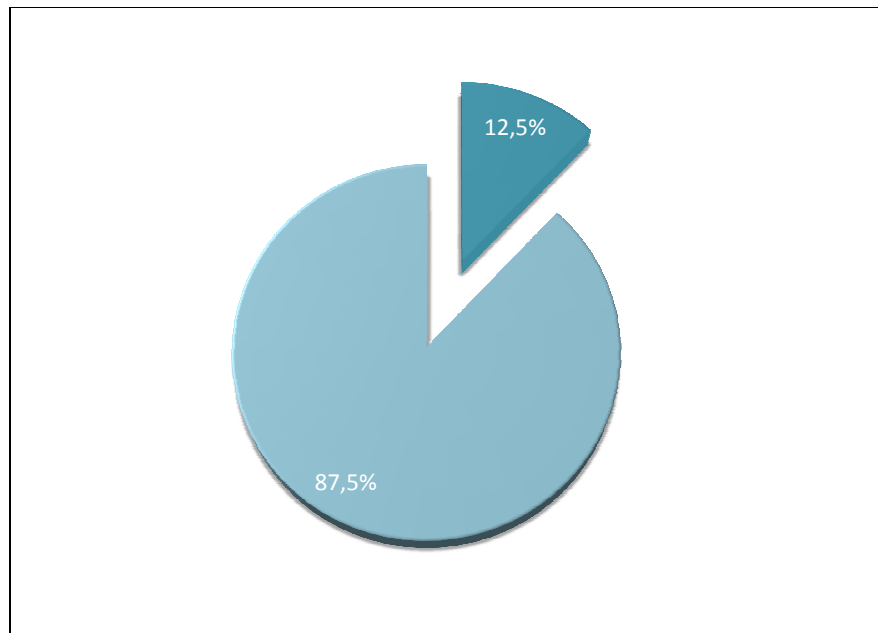
Se debería enfatizar el uso con sus pro y contras de las letras de cambio para que todas las personas que realicen algún tipo de comercio utilizan más herramientas a parte del cheque como única opción.

14.- ¿Está usted al tanto de cuál es la tasa de interés legal?

Cuadro No. 34

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	5	12,5
	NO	35	87,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 34



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 5 corresponden al 12.5% los mismos que conocen cual es la tasa de interés legal mientras 35 estudiantes es decir el 87.5% dice desconocer dicho valor.

Interpretación.-

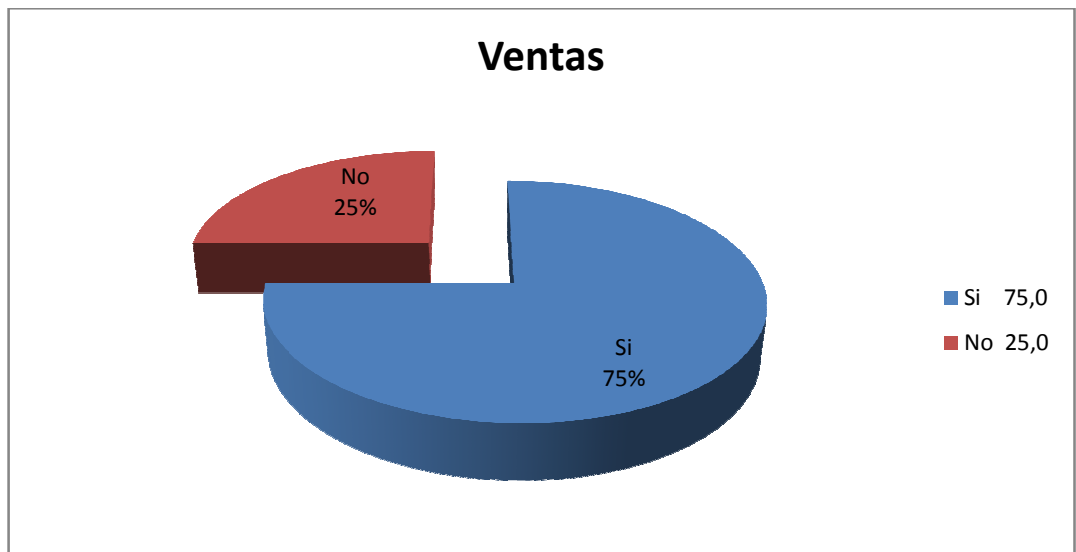
Se debe destacar algunos aspectos de las leyes y normas como por ejemplo la tasa de interés legal ya que los ciudadanos al tener más herramientas podrían llevar a cabo mejores procesos mercantiles

15.- ¿Utiliza usted para sus créditos las instituciones bancarias?

Cuadro No. 35

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	30	75,0
	NO	10	25,0
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 35



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 30 corresponden al 75% los cuales si hacen uso de las Instituciones Bancarias para realizar los préstamos mientras que 10 estudiantes es decir 25% no hacen uso de las instituciones.

Interpretación.-

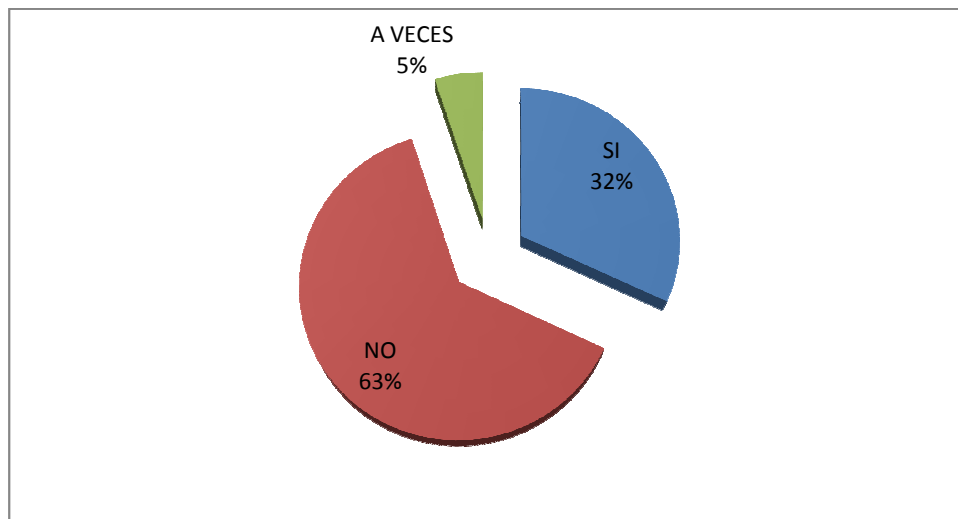
Se debe tomar en cuenta al momento de abordar estos temas en clase las tasas de interés de cada una de las instituciones bancarias para poder tener una idea clara de cuáles son las ventajas y las desventajas de realizar dichos créditos.

16.- ¿Paga usted el interés legal en sus transacciones comerciales?

Cuadro No. 36

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	13	32,5
	No	25	62,5
	A veces	2	5,0
	TOTAL	12	100,0

Gráfico N° 36



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 13 corresponden al 32.5% los cuales si pagan el interés legal, 25 estudiantes un porcentaje del 62.5% no lo pagan y 2 estudiantes es decir el 5% lo paga a veces.

Interpretación.-

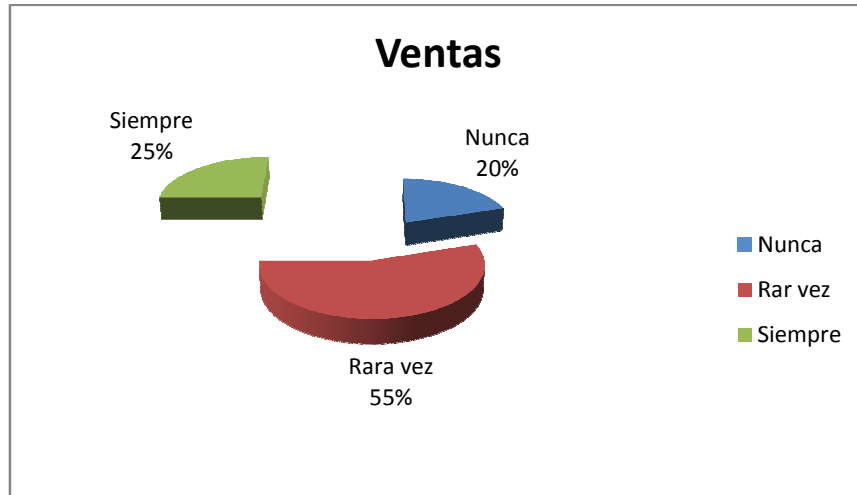
Se debe enfocar cuales son los beneficios de pagar un interés legal en las transacciones comerciales para con esto mejorar la actividad comercial de los ciudadanos.

17.- ¿Utiliza los servicios que prestan los chulqueros?

Cuadro No. 37

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Nunca	8	20,0
	Rara vez	22	55,0
	Siempre	10	25,0
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 37



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 8 corresponden al 20% los cuales afirman nunca haber utilizado los servicios de los llamados chulqueros, 22 estudiantes el 55% dice utilizar estos servicios rara vez de acuerdo a las necesidades que surjan mientras que 10 estudiantes 25% afirma siempre recurrir a dichos servicios.

Interpretación.-

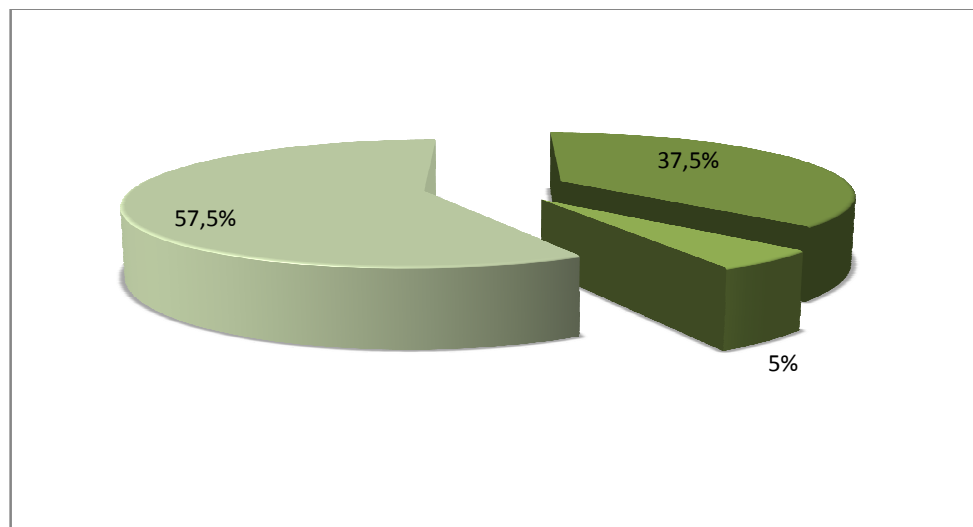
Por la información adquirida se considera necesario continuar con la investigación hasta socializar todos los temas y despejar inquietudes para que en lo posterior los ciudadanos estén conscientes de lo que implica utilizar los servicios de los chulqueros.

18.- ¿Ha Empleado el contrato de compra-venta?

Cuadro No. 38

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	Si	15	37,5
	Rara vez	2	5,0
	No	23	57,5
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 38



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 15 corresponden al 37.5% los cuales afirman si haber utilizado un contrato de compra y venta, 2 estudiantes el 5% dicen que lo han utilizado rara vez mientras que 23 estudiantes 57.5% afirma que no a utilizado este tipo de contrato antes en sus actividades comerciales.

Interpretación.-

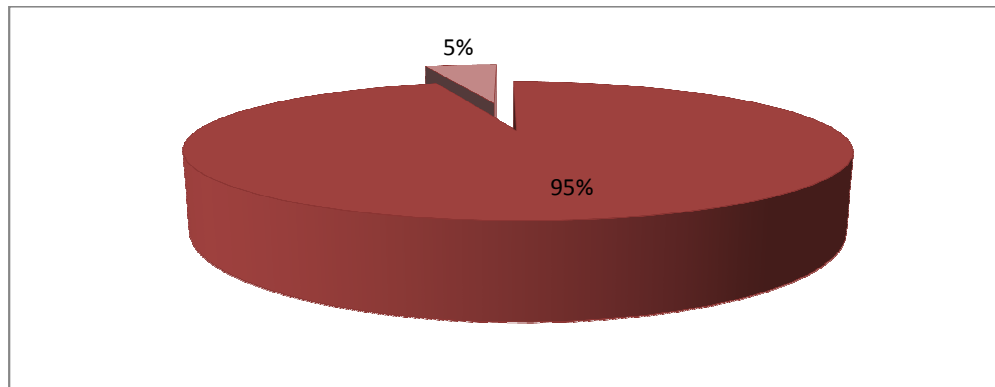
Tomando en consideración las respuestas marcadas se necesita profundizar en los temas y seguir practicando con los demás documentos comerciales para ampliar y mejorar las transacciones.

19.- ¿Su negocio o trabajo ha mejorado con este tipo de ayuda financiera?

Cuadro No. 39

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	30	75,0
	NO	10	25,0
	TOTAL	40	100,0

Gráfico N 39



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 30 corresponden al 75% los cuales afirman si haber notado mejoras en sus negocios gracias a la utilización de estos instrumentos financieros, sin embargo 10 estudiantes que representan el 25% aduce no haber tenido mejoría alguna en sus negocios.

Interpretación.-

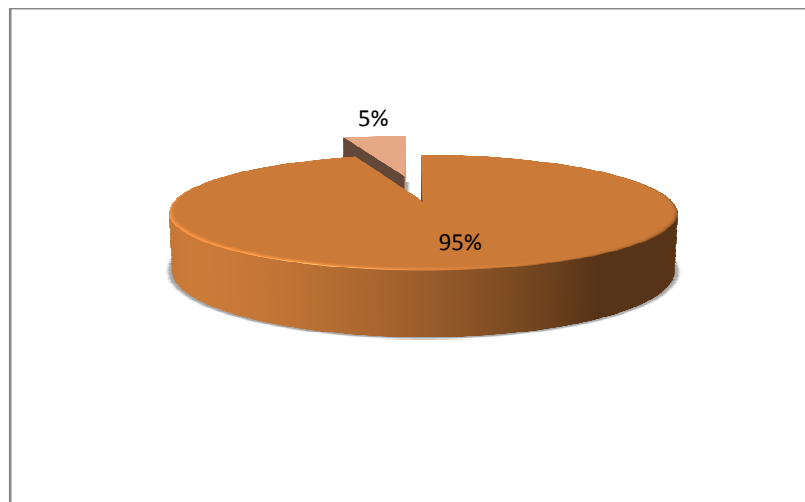
Luego de la obtención de los resultados se cree conveniente indagar un poco más a fondo para conocer si de verdad los documentos financieros fueron utilizados correctamente para de esa manera determinar si ha ayudado con el mejoramiento de los negocios o actividades económicas emprendidas por los ciudadanos.

20.- ¿Está usted de acuerdo en participar en procesos de capacitación acerca de los conceptos mercantiles y el buen uso de los documentos comerciales?

Cuadro No. 40

	Frecuencia	Porcentaje
Válidos SI	38	95,0
NO	2	5,0
TOTAL	40	100,0

Gráfico N° 40



Fuente: Encuesta a los estudiantes de 9no de Básica.

Elaborado por: Marcia Murillo.

Análisis.-

De la muestra total de 40 estudiantes, 38 corresponden al 95% están dispuestos a participar en la capacitación acerca de conceptos mercantiles a pesar de que 2 estudiantes 5% no deseen hacerlo.

Interpretación.-

Por lo tanto se debe continuar socializando y capacitando a los estudiantes para que en lo posterior sepan los conceptos mercantiles, sus usos y las herramientas que pueden poner en práctica para mejorar sus actividades comerciales.

4.2.3 Presentación de resultados de las entrevistas.

Para que el estudio esté mejor cimentado se realizó entrevistas a distintas personas del Cantón Chordeleg, los mismos que en su mayoría realizan actividades de comercio dentro y fuera del mismo.

4.2.4 Entrevista dirigida al Alcalde del Cantón Chordeleg.

De las 7 preguntas planteadas el Alcalde Sr. Patricio López comentó que uno de los principales problemas del Cantón Chordeleg es no manejar correctamente los documentos comerciales y a su vez no tener la idea clara de para qué sirven y como deben ser llevados.

Dijo además que debido a esta circunstancia al saber solo un poco acerca de ellos eso les quitaba ventajas al momento de realizar las transacciones, debido al desconocimiento se manejaba únicamente los cheques y por no conocer más acerca de tasas de interés de las Instituciones bancarias y sobre todo por el sin número de requisitos que solicitan dichas instituciones los llamados Chulqueros han creado un tipo de negocio en el Cantón, ya que el artesano o el ciudadano que requiere de un préstamo por no realizar los trámites respectivos acceden a pagar altos intereses para que al instante sea entregada la cantidad de dinero solicitada.

Por tal motivo el Sr. López considera que sería de gran ayuda el realizar talleres de capacitación para que la ciudadanía en general participe activamente, ya que está seguro de que esto mejoraría significativamente las actividades comerciales dentro y fuera del Cantón.

4.2.5 Entrevista dirigida a los Comerciantes internos del Cantón Chordeleg.

Para esto se realizó 6 entrevistas con una metodología al azar en el Casco Urbano en donde se encuentran emplazados los locales comerciales, en los cuales se solicitó la colaboración de los dueños de los almacenes para recolectar la información requerida, a lo cual se obtuvo lo siguiente:

La mayoría de ciudadanos no maneja de forma eficaz los documentos comerciales ya que tienen como primera y casi única opción el cheque, porque con el realizan una gran parte de las negociaciones y a su vez éstos son entregados a los artesanos en su mayoría

para periodos de cobranza que fluctúan entre los 30 y 60 días, ya que a decir de ellos es el periodo comprendido entre la entrega de los productos hasta la venta de los mismos.

Por otra parte un 75% de los entrevistados si está dispuesto a asistir a capacitaciones acerca de estos temas ya que aducen que esto mejorara las actividades comerciales y porque no decirlo sus negocios en particular.

4.2.6 Entrevista dirigida a los Artesanos del Cantón Chordeleg.

Basados en la misma metodología de muestras al azar se realizó 5 entrevistas a artesanos del cantón en las ramas de: Cerámica y Orfebrería, teniendo lo siguiente:

Los artesanos manifestaron no manejar adecuadamente los documentos comerciales y como ya se evidencio en las otras entrevistas, de estos el más utilizado es el cheque, siendo este el principal documento para las actividades comerciales sobre todo para el gremio de los Orfebres ya que al entregar sus productos terminados, los dueños de los almacenes les extienden cheques que en su mayoría son para 30 días o más, mientras que los Ceramistas trabajan más con el sistema de dinero en efectivo.

Sin embargo en ambos casos los artesanos si están predispuestos para capacitarse pero a decir de ellos necesitarían que esta sea explicita, sencilla y que sean abordados los temas más importantes ya que como ellos son los que elaboran los productos el tiempo del que disponen para participar en dichas capacitaciones es corto por lo que debería ser bien utilizado.

Con esto ellos también asumen que las actividades comerciales mejorarían significativamente tanto para ellos como para el cantón ensí.

4.3 Verificación de la Hipótesis.

Luego de todas las actividades realizadas a sabiendas de que este es un proceso paulatino y haciendo un compendio de los comentarios vertidos por los ciudadanos del cantón Chordeleg se puede considerar que:

- Si la hipótesis fuese verdadera luego del proceso de capacitación los estudiantes tanto como los docentes y los ciudadanos que decidan participar activamente en este proceso mejorarían sus actividades económicas.

- Cabe anotar que los resultados de las encuestas mostraron que es muy importante enfocar estos temas dentro de las aulas de clase, ya que al ser la población de la muestra personas adultas y que realizan actividades comerciales para beneficio de sus familias, se debería enfatizar y colocarla como una materia más dentro de la malla curricular para que el módulo propuesto sea trabajado por los estudiantes de los 9° de Básica como una introducción a materias comerciales futuras.

- Por lo tanto, la hipótesis propuesta es verdadera; ya que, si incide de manera directa la utilización correcta de los documentos comerciales en las transacciones mercantiles que se llevan a cabo de manera diaria y a su vez que el desconocimiento de éstos limita la capacidad de los ciudadanos para agilizar las actividades económicas y mejorarlas.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Basándonos en los resultados obtenidos en la investigación de campo aplicada a los Docentes y estudiantes Colegio a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg y el juicio de los habitantes del cantón Chordeleg se puede concluir que:

- El tema de esta investigación “EL MANEJO DE LOS CONCEPTOS FINANCIEROS APLICADOS A LAS MATEMÁTICAS, INFLUYE EN EL MEJORAMIENTO DE LAS TRANSACCIONES MERCANTILES” es aplicable ya que el cantón debe su desarrollo al uso cotidiano de los documentos comerciales por ser el mismo un centro artesanal-comercial.
- Las técnicas e instrumentos de recolección aplicadas en la recaudación de la información fueron sencillas y entendibles, arrojaron datos que sirvieron para hacer los análisis correspondientes.
- Uno de los factores que más influyen en el deterioro de las transacciones mercantiles según mi investigación, es la informalidad con que se maneja las transacciones mercantiles, desvalorizando así el trabajo de los artesanos.
- Al realizar esta investigación fue necesario la consulta de textos y la actualización de conocimientos científicos que permitieron orientarme de mejor manera para ejecutar esta propuesta.
- A pesar de que Chordeleg es un centro netamente comercial y que el uso de los Documentos Comerciales es prácticamente habitual, es notorio el mal uso de los mismos.
- Al difundir este tema la población está de acuerdo en recibir talleres de capacitación y conversatorios para concientizarse en el correcto uso de los documentos comerciales, acorde a las exigencias de nuestra sociedad.

- El uso de la propuesta está encaminada, a cumplir las expectativas de los estudiantes que no se están cumpliendo ya que su afán es emprender sus propios negocios, y no cuentan con los conocimientos básicos sobre el uso de los documentos comerciales.

RECOMENDACIONES

- Concienciar a la comunidad acerca del correcto manejo de los documentos comerciales con el afán de mejorar las actividades productivas de nuestra comunidad.
- Es urgente el desarrollar los programas de capacitación que les permitan a los estudiantes y a la comunidad tener mínimas bases para el correcto manejo de los documentos comerciales, a través de talleres y conversatorios de esta forma mejorar significativamente la calidad de vida de la gente de Chordeleg.
- Promulgar la propuesta de intervención mediante el módulo "DOCUMENTOS COMERCIALES PARA LA INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD" a los beneficiarios directos e indirectos de la comunidad.
- Buscar alternativas de solución y fortalecer el aprendizaje que permita orientar el conocimiento por medio de talleres y conversatorios dirigidos a las entidades de transporte y de carácter social que forman parte de la comunidad económicamente activa del Cantón.
- La población encuestada al tener conocimiento básico sobre los términos comerciales tendrá un cambio significativo en cuanto a su uso.
- Los docentes del Plantel, deben estar familiarizados con el uso de los Documentos Comerciales, como parte de su cultura general y así cultivar la conciencia mercantilista con el adecuado empleo de los mismos dentro de la institución educativa.

CAPITULO VI

LA PROPUESTA

6.1 Tema de la propuesta:

“Documentos Comerciales para la introducción a la contabilidad”

6.2 Título de la propuesta:

En la Provincia del Azuay específicamente en el cantón Chordeleg, famoso por su artesanía, y su maravilloso contenido cultural, con artesanos de hábiles nanos que crean obras maestras tanto en la cerámica, joyería, paja toquilla y la zapatería que forman parte de su idiosincrasia económica.

En Chordeleg encontramos hombres y mujeres luchadores criados en medio de estas tradiciones ancestrales que se mantienen de este trabajo, en cada calle en cada una de sus casas alrededor del parque central encontramos grandes y pequeños negocios que fomentan día a día el turismo y por ende el comercio en la localidad,logrando así que la actividad económica seacada vez mayor.

Detrás de los lujosos almacenes no vemos al artífice sino al comerciante, no imaginamos siquiera el sacrificio que tienen que hacer los artesanos para poner a la venta sus productos, no suponemos si el valor que cobra por su producto es el correcto, pero ahí están, con toda su habilidad pero sin el conocimiento suficiente para no dejarse utilizar por el comerciante o el chulquero, ya que cobran por su trabajo en el mejor de los casos con cheques posfechados que por la necesidad tienen que cambiar con los chulqueros y pagar por ello un interés no muy justo.

Por esta razón nuestra propuesta va dirigida a ellos que de una u otra manera están inmersos en nuestro sistema de educación, el propósito es facilitar el dominio de los conceptos básicos de esta área, para que sean aplicados adecuadamente en beneficio del ser humano y el mejoramiento de su calidad de vida.

6.3 Objetivos:

6.3.1 Objetivo general:

Determinar el correcto manejo de los conceptos financieros por medio de cursos de capacitación para identificar su uso y así mejorar las transacciones mercantiles a fin de beneficiar a la economía de los estudiantes, docentes y padres de familia del Colegio a Distancia Extensión Chordeleg, y la comunidad económicamente activa del cantón.

6.3.2 Objetivos específicos:

- Potenciar el trabajo de los maestros con el uso del módulo, diseñado para orientar mejor el proceso pedagógico de los contenidos curriculares que se estudian en el Noveno de Educación Básica y así cubrir las expectativas de los estudiantes contribuyendo a que la actividad financiera sea óptima.
- Concienciar a la Comunidad en general, acerca del correcto manejo de los intereses, tanto por ciento, amortizaciones, cálculo matemático etc. Encaminado al mejoramiento de las transacciones mercantiles del medio.
- Fortalecer el rellenado de los Cheques y Letras de Cambio, que son los documentos más utilizados en las actividades comerciales.
- Alcanzar el uso correcto de los documentos, con los talleres y conversatorios, para mejorar las transacciones comerciales.

6.4 Población objeto

Con respecto a las transacciones mercantiles existen diversas formas de constancia que sustentan las mismas, en el Ecuador los siguientes documentos son los más usados.

Dentro de los que se consideran los documentos negociables son: cheques, letras de cambio, pólizas de acumulación, Pagaré, Acciones, Bono etc.

Como documento no negociables tenemos: recibo, vale, nota de pedido, orden de pago, comprobante de venta, factura, nota de venta, tiquetes, nota de débito.

En la comunidad Chordelense, en las transacciones mercantiles se ha dado prioridad a los cheques y letras de cambio, pero el mal uso de estos documentos por parte de los comerciantes es tan regular que poco a poco ha ido convirtiéndose en algo normal, y así dañando la economía que está tan venida a menos sea por los altos intereses que se paga por el cambio de cheques posfechados como por la estafa de la que son objeto los artesanos. que por vender sus productos a veces ni siquiera alcanzan a cobrar el costo de la materia prima, lo que conlleva a la destrucción de los hogares por cuanto el padre tiene que migrar a otros países.

6.5 Localización

El cantón Chordeleg se encuentra situado al noroeste de la provincia de Azuay, cuenta con un hermoso clima y gente amable, de manos hábiles y creativas, su principal actividad económica es el comercio.

Esta propuesta está dirigida a los estudiantes de 9º de Básica de la Unidad Educativa Fiscomisional a Distancia del Azuay Extensión Chordeleg y a la comunidad de Chordeleg y cantones aledaños.

6.6 Listado de contenidos de la propuesta:

En este trabajo pondremos más énfasis en lo referente a los documentos comerciales, enfocándonos en la difusión de clases, y correcto uso de los mismos.

Principalmente abordaremos los más usados en el cantón como son los cheques y las letras de cambio, lo que se debe y no debe hacer. Para esto nos valdremos del desarrollo de las actividades que viene en el módulo, dando siempre prioridad a la práctica.

6.7 Desarrollo de la propuesta:

Según la propuesta, para los estudiantes y padres de familia, del Noveno de Básica del Colegio a Distancia Monseñor Leónidas Proaño, se establece la alternativa de mejorar sus conocimientos y en algunos casos reforzarlos.

Se usa una terminología simple y sencilla para que los estudiantes que en su mayoría son adultos y padres de familia asimilen con facilidad los conceptos y puedan aplicarlos en su diario vivir, permitiendo con esto mejorar grandemente su nivel de conocimientos lo cual de una u otra manera facilitarán las actividades comerciales.

En las horas de clase se buscará el mejor método para enseñar los saberes sobre el correcto uso de los documentos comerciales, insertando en ellos la alternativa de que sabiendo utilizarlos bien sus negocios y trabajos mejoraran en gran forma porque estamos inmersos en mundo globalizado que si no vamos a la par con el desarrollo estamos propensos a fenecer.

DOCUMENTOS COMERCIALES PARA LA INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

Marcia Elizabeth Murillo Ortiz

**9º
EDUCACIÓN
BÁSICA**

MODULO 1

Autor

Marcia Elizabeth Murillo Ortiz
Licenciatura en Ciencia de la Educación
Mención Matemática
Universidad Tecnológica Equinoccial.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, de manera especial
a mis alumnos del Colegio a Distancia
“Monseñor Leónidas Proaño”
y a la comunidad del cantón Chordeleg.

PRESENTACIÓN

Documentos Comerciales para la introducción a la Contabilidad es una herramienta diseñada para orientar mejor el proceso pedagógico de los contenidos curriculares que se estudian en el Noveno de Educación Básica.

El propósito es facilitar el dominio de los conceptos básicos de esta área, para que sean aplicados adecuadamente en beneficio del ser humano y el mejoramiento de su calidad de vida.

La organización de las unidades presenta una estructura que dinamiza y fortalece el tratamiento de cada uno de los temas mediante: objetivos específicos, lecturas motivadoras del estudio que se propone, desarrollo de los documentos comerciales, glosario y evaluaciones.

Además cada unidad contienen ejercicios de aplicación y actividades con el fin de posibilitar un mejor y más rápido aprendizaje; estas prácticas son importantes para optimizar la participación del estudiante y docente en el proceso educativo.

Este módulo constituye una fuente que potenciará el trabajo de los maestros y cubrirá las expectativas de los estudiantes contribuyendo a que la actividad financiera sea óptima.

OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General:

Determinar el correcto manejo de los conceptos financieros por medio de cursos de capacitación para identificar su uso y así mejorar las transacciones mercantiles a fin de beneficiar a la economía de los estudiantes, docentes y padres de familia del Colegio a Distancia Extensión Chordeleg, y la comunidad económicamente activa del cantón.

1.4.2 Objetivos específicos:

- Averiguar los factores que influyen el deterioro de las transacciones Mercantiles.
- Concienciar a la Comunidad en general, acerca del correcto manejo de los Intereses, Tanto por ciento, Amortizaciones, Cálculo Matemático etc. Encaminado al mejoramiento de las transacciones mercantiles del medio.
- Fortalecer el relleno de los Cheques y Letras de Cambio.
- Alcanzar el uso correcto de los documentos para mejorar las transacciones comerciales.

UNIDAD 1

DOCUMENTOS COMERCIALES

Concepto.

Es un conjunto de ilustraciones que participan en una transacción mercantil.

Importancia.

Tienen mucha importancia por cuanto sirven para probar un acto comercial a través de las compras, ventas, cobros, pagos e inversiones.

Clases de documentos comerciales.

Los documentos comerciales pueden ser de dos clases:

Negociables:

Son aquellos documentos que pueden convertirse en efectivo al momento de su presentación y son:

- Cheque
- Pagaré
- Letra de cambio.
- Acciones
- Bono
- Póliza de acumulación
- Cédula Hipotecaria.

No Negociables:

Son los documentos que no exigen su pago inmediato, y son:

- Recibo
- Vale
- Nota de pedido
- Orden de pago
- Comprobante de venta
- Factura

- Nota de venta
- Liquidación
- Tiquetes
- Nota de débito
- Nota de crédito.

A continuación le presentamos los formatos de los Documentos Comerciales más utilizados:

MODELO DE CHEQUE



MODELO DE PAGARÉ

N°--001---	Por: \$---- 300,00---
Chordeleg, 3 de Noviembre del 2011	
El día----- 3----- de----- noviembre----- del-----2011-----	
PAGARE	
En esta ciudad a la orden de -----José Orellana-----	
La cantidad de -----Trescientos dólares americanos-----	
Por -----préstamo en efectivo-----	
Domicilio-----Gabriel Espinoza N° 4-73-----	

FIRMA	

MODELO DE RECIBO

Roberto Patricio Murillo AV. 15 DE ABRIL N° 4-73 CHORDELEG-ECUADOR	R.U.C. 010422178056 RECIBO POR HONORARIOS N°000687
Fecha de emisión: ---25 de agosto ----- del---2011 Recibí de: -----Carla Orellana----- RUC---0001010432567----- La suma de:-----doscientos---00-100 dólares -----americanos----- ----- Como honorario por concepto de: -----Servicios de limpieza----- -----	
Chordeleg, ---25—de---agosto---2011 por honorarios \$ 200,00	Total Total
neto recibido \$200,00	----- FIRMA

MODELO DE LETRA DE CAMBIO

Acepto..... A.....de.....de.....	Lugar de libramiento	Importe
	Fecha de libramiento	Vencimiento
	Por esta LETRA DE CAMBIO pagará al vencimiento expresado a.....	
	La cantidad de	
	En el domicilio de pago siguiente:	
	c.c.c.	
	Persona o Entidad	
	Dirección	
	Número de Cuenta	
	Cláusulas	
Nombre y Domicilio del librado	Firma nombre y domicilio del librador	

No utilice este espacio por estar reservado para inscripción magnética

Por aval de..... A.....de.....de..... ..	Páguese a con domicilio en, a.....dede Nombre y domicilio de endosante
--	--

MODELO DE FACTURA

CERÁMICA ORELLANA ORELLANA CASTRO JOSÉ MARÍA RUC: 0101096320001 Dirección: Gabriel Espinoza 4-73 y Av. 15 de Abril – Telf: 2223201 Chordeleg- Azuay- Ecuador FACTURA SERIE 001-001-09 N° 0000001 AUTORIZACIÓN SRI. N°1108964974
--

FECHA	Telf.
Señor(es)	RUC
Dirección	Ciudad

CANT	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	P. TOTAL

----- EMISOR CLIENTE ----- ORIGINAL CLIENTE - PRIMERA COPIA EMISOR	SUB. TOTAL \$	
	DESCUENTO \$	
	I.V.A. 0 \$	
	IVA.....% \$	
	TOTAL	

Válido para su emisión hasta 29 de Octubre 2011

EL CHEQUE

Concepto:

El cheque es un título mediante el que un cuentacorrentista expide una orden incondicional de pago de una suma determinada de dinero, a la vista, al Banco en el que a hecho el depósito monetario.

Requisitos formales:

Según lo dispuesto en el Art. 1 de la Ley de Cheques, el cheque deberá contener los siguientes requisitos:

1. La denominación de cheque, inserta en el texto mismo del documento y expresada en el idioma empleado para su redacción
2. El mandato puro y simple de pagar una suma determinada de dinero
3. El nombre de quien debe pagar, o girado
4. La indicación del lugar de pago.
5. La indicación de la fecha y del lugar de la emisión del cheque
6. La firma de quien expide el cheque o girador.
- 7.

Elementos personales del cheque.

En la emisión del cheque intervienen tres elementos personales:

Girador: Es quien crea o emite el cheque, y a hecho el depósito monetario correspondiente en el

Girado: Es quien debe pagar el cheque; debe ser un banco o institución financiera autorizada para recibir depósitos monetarios, que tienen fondos a favor del girador, que tiene derecho a disponer por cheque de estos fondos

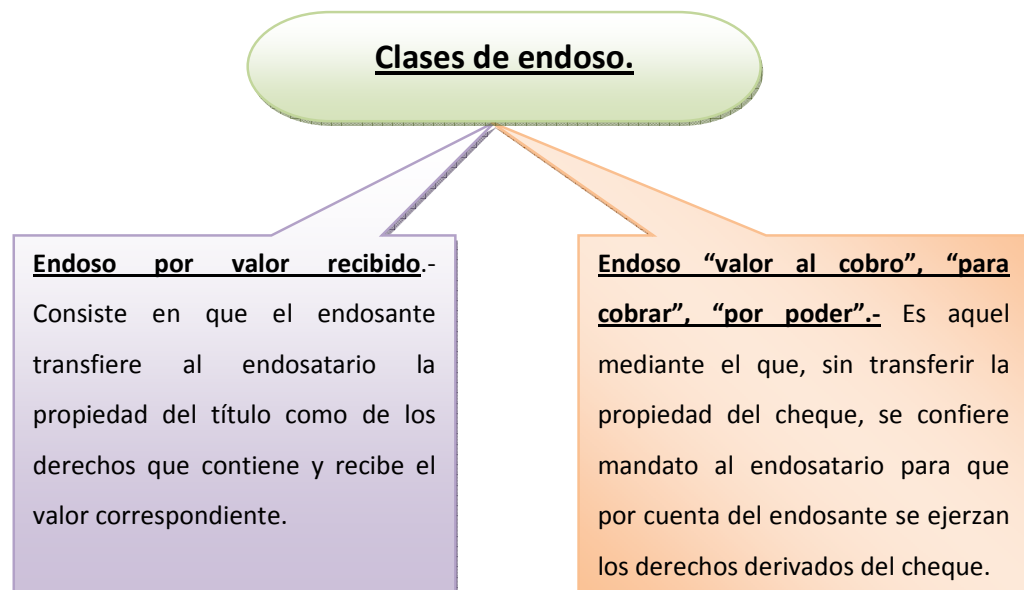
El tenedor o beneficiario: es el tenedor del cheque; siempre habrá un primer

Naturaleza.

El cheque es un medio de pago a la vista, facilita la circulación del dinero y los pagos, pues, evita tener que portar el dinero y a la vez, a su presentación en el banco se convierte en moneda de curso legal. Es un título de valor completo, cuya forma está regulada por la ley.

Del Endoso

El endoso del cheque debe ser puro y simple, debe ser por el valor total del cheque y debe realizarse dentro del lapso comprendido entre su emisión y el vencimiento del plazo para su presentación al cobro, que es de 20 días para cheques girados y pagaderos en el Ecuador.



Prohibiciones sobre giro y pago de cheques

El Art. 11 de la ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributario-Financiera a la ley de Cheques, establece las siguientes prohibiciones sobre pago de cheques.

1. Prohíbe el giro de cheques al portador. Al respecto, debemos recordar que de conformidad con lo previsto en el Art. 9 del Código Civil "los actos que prohíbe la ley son nulos y de ningún valor". Los cheques deben girarse a nombre de una determinada persona.

2. Se prohíbe el endoso de cheques por parte de beneficiarios personas jurídicas.
3. Será nulo el segundo endoso. Los bancos no pagaran los cheques que contengan segundo endoso. Por lo tanto, el banco solo podrá pagar al beneficiario a favor de quien se hubiere girado el cheque o al primer endosatario. Recuérdese que ya no se considera endoso la firma que estampe el beneficiario en el cheque para efectos de presentación y cobro al banco girado.

Presentación y pago.

El cheque es un medio de pago y como tal es pagadero a la vista, “cualquiera mención contraria se reputa no escrita.”

El cheque, para su pago, debe ser presentado al Banco girado dentro de los plazos y este tiene tres alternativas: 1.pagarlo, 2.protestarlo, 3.devolverlo, según sea el caso. En caso contrario si no lo paga o no lo protesta según lo fuere lo pertinente.

Del protesto

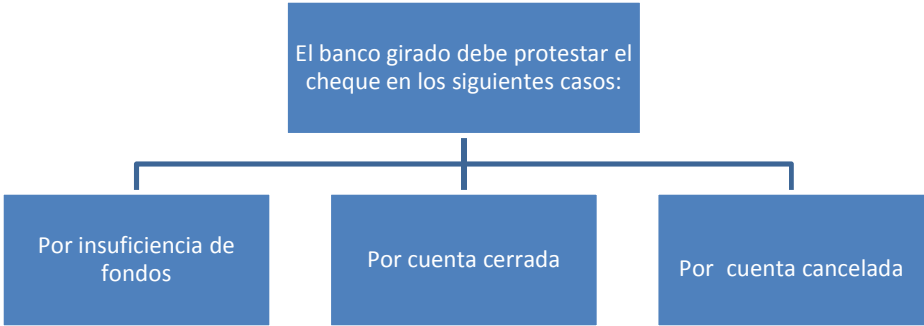
Protesto es el acto mediante el que se deja constancia escrita de la falta de pago del cheque.

Formas de realizar el protesto

El protesto puede hacerse en cualquiera de las formas siguientes:

- ❖ Por declaración del girado, fechada y escrita en el cheque.
- ❖ Cuando el girado se negare a extender la declaración mencionada en el numeral anterior, un juez competente o un notario del domicilio del banco, a petición verbal o escrita del portador o tenedor, requerirá al banco el pago del cheque, y, en caso de negativa extenderá el protesto haciendo constar el requerimiento, la negativa al pago y la razón de esta..
- ❖ Por declaración fechada de una cámara de compensación, en que conste que el cheque ha sido enviado en tiempo hábil y no ha sido pagado

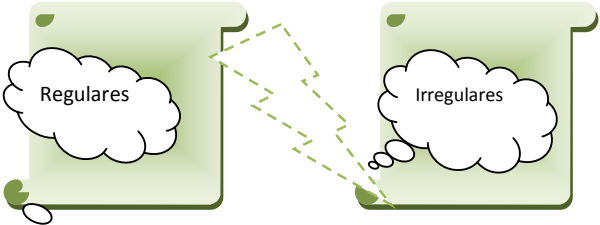
En qué casos el banco debe protestar los cheques.



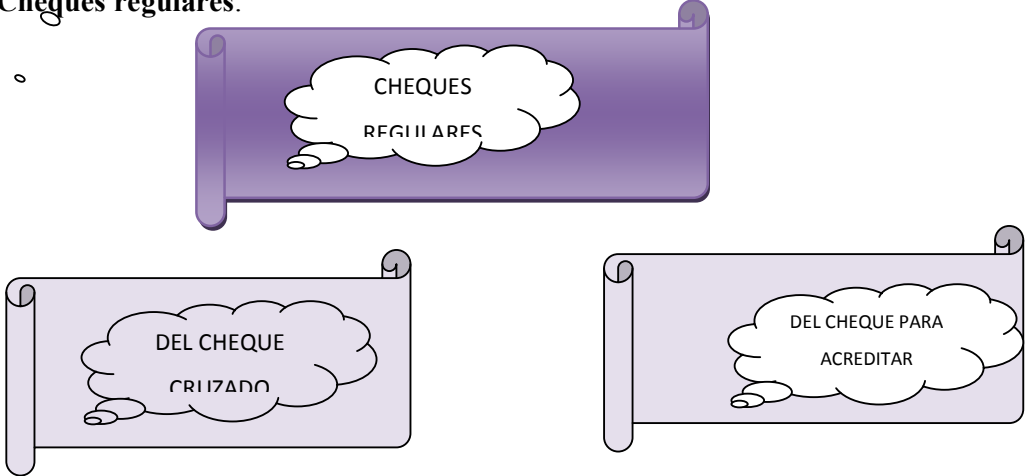
El girador pagara la multa del cinco por ciento sobre el valor del cheque protestado por insuficiencia de fondos, multa que debitara el banco de las cuentas del girador.

CLASES DE CHEQUES

Los cheques pueden clasificarse en:



Cheques regulares:



Del cheque cruzado:

Cheque cruzado es aquel que solo puede ser cobrado por un banco; y, por consiguiente debe ser depositado en una cuenta corriente. El cruzamiento puede hacerlo un girador, el portador o el tenedor del cheque.

El cruzamiento puede ser de manera general o especial. El cruzamiento general se efectúa por medio de dos líneas paralelas sobre el anverso o también con la frase “cheque cruzado”, sin designación de banco alguno. Es especial cuando entre las líneas se designa al banco que debe cobrar ese cheque o se lo hace con la frase “cheque cruzado” y el nombre del banco designado para el cobro, insertada en su anverso.

El cruzamiento general puede transformarse en cruzamiento especial; pero el cruzamiento especial no puede transformarse en cruzamiento general.

El cruzamiento del cheque tiene como propósito en dar una mayor garantía al título, evitando el cobro por tenedores ilegítimos.

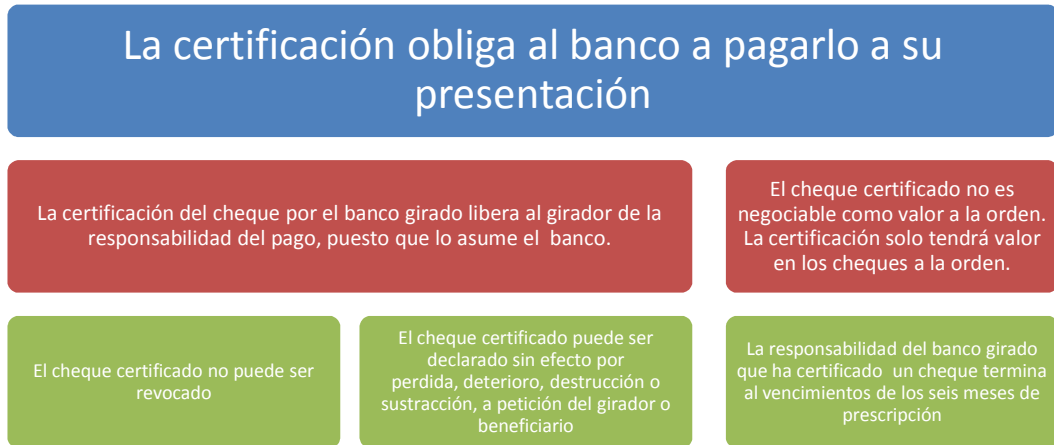
Cheque para acreditar en cuenta.

El girador como el tenedor del cheque para prohibir el pago en efectivo, debe insertar en el anverso del cheque la mención transversal “para acreditar en cuenta” o una expresión equivalente, en este caso el girado solo podrá abonar el cheque mediante un asiento en los libros, lo que equivale al pago. El cheque que contenga en el anverso la frase “para pagar al beneficiario”, “solo para pagar al primer beneficiario” u otra similar, no es transferible por endoso y, por lo tanto, solo podrá ser depositado en cualquier cuenta perteneciente al beneficiario o pagado a éste en numerario. Sin embargo se puede transferir en la forma y con los efectos de la sesión ordinaria

Cheque certificado.

Es un cheque ordinario a la orden que contiene la acreditación escrita del banco de que existen fondos disponibles y que será pagado a su presentación mediante la fórmula “CERTIFICADO”

Efectos jurídicos.

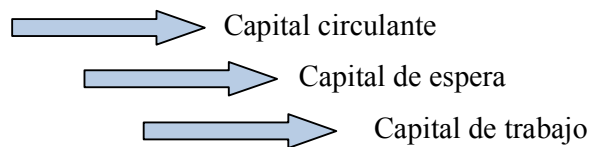


Prácticas comunes dentro de la actividad comercial no legalizada.

Cheque posfechado.

Ejemplo.- Al comprar un electrodoméstico hay almacenes que entregan a 6 meses sin intereses y otros que cobrarán el interés, en algunos casos se entregan los 6 cheques para las fechas correspondientes a cada pago, pero en otros lugares le cobran un interés por la espera de cada cheque.

Por lo que el artesano debe contar con 3 tipos de capitales para poder trabajar:



Cambio de cheques.

Un artesano que entrega su trabajo y recibe como pago 500 dólares por la venta de sus producto con cheques para 1, 2, o 3 meses al necesitar el dinero para continuar

trabajando se ve en la obligación de cambiarlo por dinero en efectivo y esta actividad lo realiza donde los chulqueros que a su vez le retienen un tanto por ciento dependiendo el grado de amistad que tenga con el dueño del cheque, en este caso puede ser que si el cheque es de 500dolares y le cobran el 3% que es el interés regular que cobra el chulquero, el dinero mermaría 15dolares y esto va en perjuicio del artesano dándole la cantidad de 485dolares que al no tener dinero se ve obligado a pagar

El comerciante recibe el producto, cancela con cheque posfechado o cancela con cheque para dos meses y su conyugue en la oficina contigua le cambia el cheque rebajándole el interés del 3% por lo que la ganancia del comerciante aumenta en un 3%. Por ejemplo el valor entregado por el artesano es de 800dolares, el comerciante le entrega el cheque por este valor pero su fecha es dos meses después de la entrega: día de entrega 04/05/2010 fecha dada en el cheque 04/07/2010; el trabajador al necesitar el dinero para continuar con su producción necesita el dinero en efectivo cambia el cheque siendo retenido el 35 que equivale a 24dolares que va en perjuicio de el y en beneficio del comerciante.



GLOSARIO

Ilustración.- Aclaración de un tema.

Transacción.- Acuerdo comercial entre personas o empresas.

Cheque.- Documento u orden de pago para que una persona retire la cantidad asignada de los fondos del firmante del cheque de una entidad bancaria.

Pagaré.- Documento por el que alguien se obliga a pagar cierta cantidad de dinero en un momento determinado.

Letra de cambio.- es "el título de crédito o de valor formal y completo que contiene una orden incondicionada y abstracta de hacer pagar a su vencimiento al tomador o a su orden una suma de dinero en un lugar determinado, vinculando solidariamente a todos los que en ella intervienen

Acciones.- Acciones en una compañía comercial, industrial o de otra índole.

Bono.- Vale que puede canjearse por medio, o cualquier artículo de consumo.

Póliza de acumulación.- es una inversión a plazo fijo que devenga interés pagadero al vencimiento a través de títulos emitidos por el banco en papel de seguridad, las pólizas pueden ser a la orden o nominativas.

Cédula Hipotecaria.- Son títulos emitidos por entidades financieras que pagan un interés fijo y que tienen como garantía la totalidad de los créditos Hipotecarios concedidos por la entidad que los emite.

Recibo.- . Escrito o resguardo a veces firmado, en que se declara haber recibido algo.

Vale.- Papel o seguro que se hace a favor de alguien, obligándose a pagarle una cantidad de dinero. Bono o tarjeta que sirve para adquirir comestibles u otros artículos.

Nota de pedido.-La orden de compra es un documento que emite el comprador para pedir mercaderías al vendedor, indicando cantidad, detalle, precio, condiciones de pago y muchas cosas más.

Orden de pago. Que es la instrucción administrativa específica para **pagar** los sueldos en la fecha prevista, y de dar las **órdenes de pago**.

Comprobante de venta. Documento en el cual debe constar las características y el valor del objeto de la venta.

Factura.-La **factura**, **factura** de compra o **factura** comercial es un documento mercantil que refleja toda la información de una operación, en el ámbito comercial, especialmente cuando finalice la importación /exportación, se usa un documento de **factura** denominado pro-forma, ya... **Factura** y **factura** de pago: Se encuentran los datos del expedidor y del destinatario, el detalle de los productos y servicios suministrados

Nota de venta.- Se llama nota de venta al documento comercial en el que el vendedor detalla las mercaderías que ha vendido al comprador, indicando, cantidad, precio, fecha de entrega forma de pago. Etc.

Tiquetes.- se emite por operaciones de contado, los tiquetes solo pueden ser emitidos por máquinas registradoras.

Nota de débito.- Es una comunicación que envía el comerciante a su cliente, en la que le indica haberle cargado o debitado de su cuenta una determinada suma o valor, por el concepto que la misma indica.

EVALUACIÓN

1. Enumere las clases de documentos comerciales negociables que existe.

2. Escriba el significado de cheque.

3. Complete los requisitos que contiene un cheque

- La denominación de cheque, inserta en el texto mismo del documento y expresada en el idioma empleado para su redacción
- ---
- El nombre de quien debe pagar, o girado
- ---
- La indicación de la fecha y del lugar de la emisión del cheque
- ---

4. Lea el siguiente enunciado acerca de los elementos personales del cheque y subraye el nombre al que pertenece.

Es quien debe pagar el cheque; debe ser un banco o institución financiera autorizada para recibir depósitos monetarios, que tienen fondos a favor del girador, que tiene derecho a disponer por cheque de estos fondos

Girador

Girado

El tenedor o beneficiario

5. Llene de forma correcta el siguiente cheque.

6. Revise el siguiente cheque y realice un endoso a favor del Sr. Alberto Plaza.

7. Enumere en qué casos el banco debe protestar los cheques.

- _____
- _____
- _____

8. Escribe dos efectos jurídicos que presentan los cheques certificados

- _____
- _____

9. Escribe un ejemplo de práctica común dentro de la actividad comercial no legalizada que se de en su entorno.

LA LETRA DE CAMBIO Ley 18.092

Concepto:

Es un Título de crédito a la orden creado y regulado por la Ley, que contiene un mandato de pago emitido por el girador para que otra persona-girador o librado- de aceptar la orden, la cumpla en los términos fijados en el documento, en favor de su tenedor.

Requisitos:

De conformidad con el artículo 410 del Código de Comercio, en la Letra de Cambio constará:

- Denominación de Letra de Cambio inserta en el texto del mismo documento y en el mismo idioma de redacción del mismo.
- La orden de pagar una cantidad determinada.
- El nombre de la persona que debe pagar.
- La fecha de vencimiento.
- El lugar del pago.
- Lugar y fecha donde se gira la letra.
- Y firma de la persona que gira.

Todos estos requisitos son indispensables para la validez del título de la Letra de Cambio. La falta de uno de ellos la invalida como tal.

Personas que Intervienen en la Letra de Cambio.-



1. - **Un Librador o Girador.** Es quien gira o emite la letra de cambio.
2. - **Librado o Aceptante.** Es quien acepta la letra y se obliga. Solo será aceptante cuando acepte.

Mientras no acepte, va a ser un librado o girado solamente.

- 3.- **Beneficiario.** Quien recibirá la cantidad de dinero determinada o determinable objeto de la orden no sujeta a condición.

Este beneficiario puede tomar varias posiciones: El beneficiario le conoceremos como **Portador Legítimo**, porque será el quien tenga el título.

4. **Endosante o Cedente.** Es decir, el beneficiario, a su vez, puede transferir ese crédito que está materializado en ese documento, por lo que el titular de él puede endosarlo.

Endosatario o Cesionario. Es quien recibe en definitiva recibe el documento. Se transforma en un nuevo beneficiario.

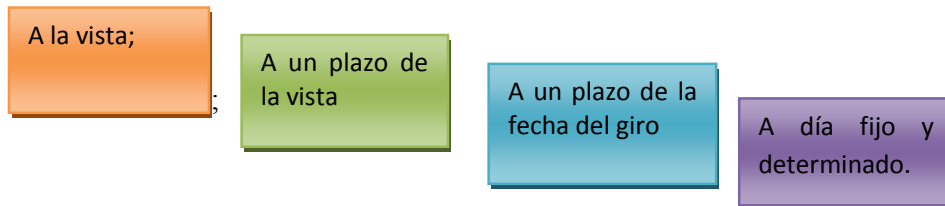
Formato de la Letra de Cambio.

A.....de.....	Lugar de libramiento	Importe
	Fecha de libramiento	Vencimiento
de.....	Por esta LETRA DE CAMBIO pagará al vencimiento expresado	
a.....	a.....	
de.....	La cantidad de	
de.....	En el domicilio de pago siguiente:	
de.....	Persona o Entidad	c.c.c.
de.....	Dirección	
de.....		Número de Cuenta

Cláusulas	
Nombre y Domicilio del librado	Firma nombre y domicilio del librador
No utilice este espacio por estar reservado para inscripción magnética	
Por aval de..... A..... de..... de..... Nombre y domicilio del avalista	Páguese a con en a..... de de Nombre y domicilio de endosante

Vencimiento

Está regulado en el artículo 48º y siguientes. **Artículo 48.** La letra de cambio puede ser girada:



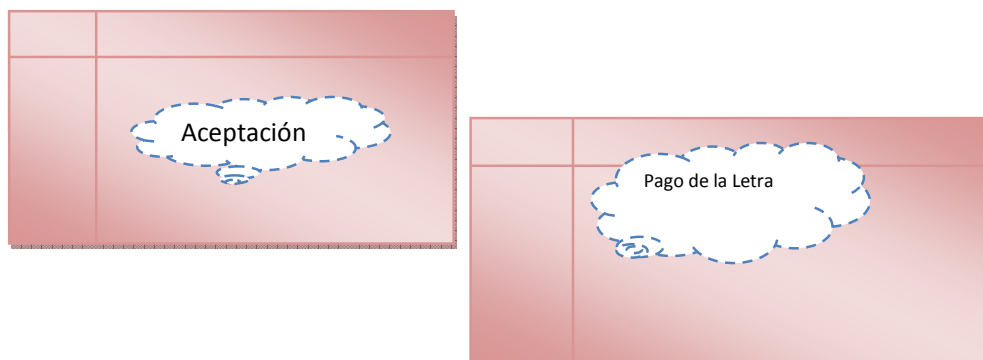
No vale como letra de cambio la girada a otros vencimientos o a vencimientos sucesivos.

La letra de cambio es formal, porque reúne ciertas condiciones. Como todo Acto Jurídico formal, lleva consigo una sanción para el caso en que no se cumpla, y en este caso, el no cumplimiento de los requisitos esenciales, la sanción está establecida en el artículo 2º, y es que el Instrumento no valdrá como Letra de Cambio.

Obligaciones del Librador

Las obligaciones son con los Tenedores o Beneficiarios Directos de la Letra de cambio.

Está obligado a garantizar a los beneficiarios o tenedores legítimos de la Letra de Cambio a la:



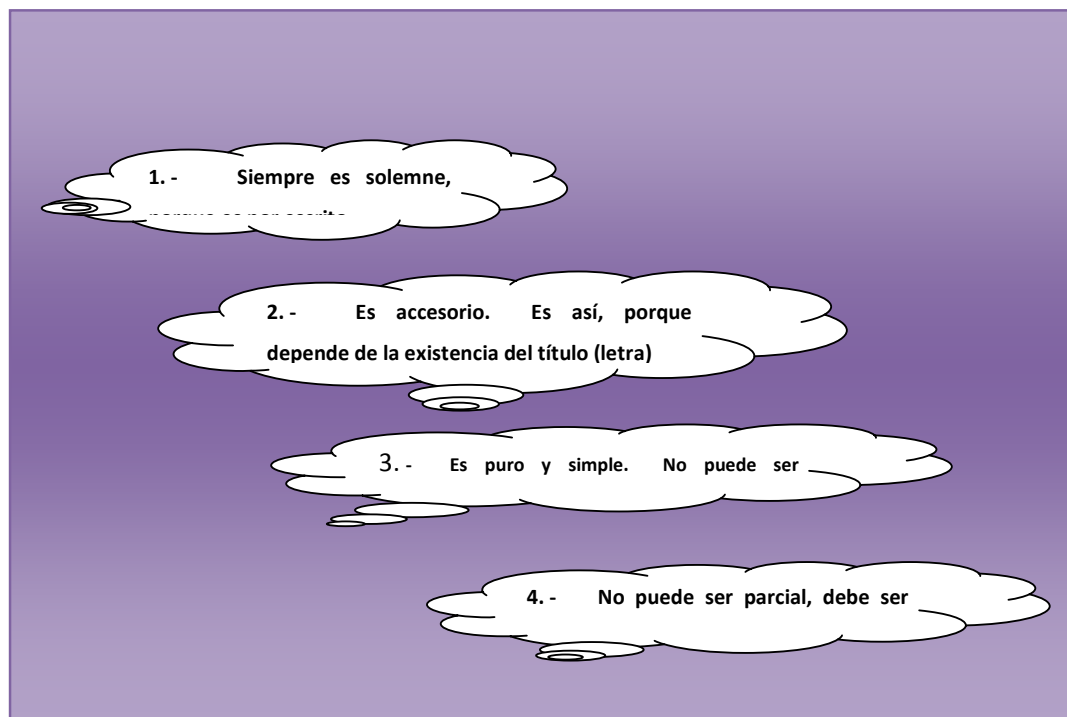
Como el librador es el que crea el documento, es el primer obligado. Pero podrá eximirse de la obligación de garantizar la aceptación, pero nunca podrá eximirse de garantizar el pago de la letra.

El Endoso

Cualquiera que sea la función que cumpla el endoso, existen exigencias formales inevitables.

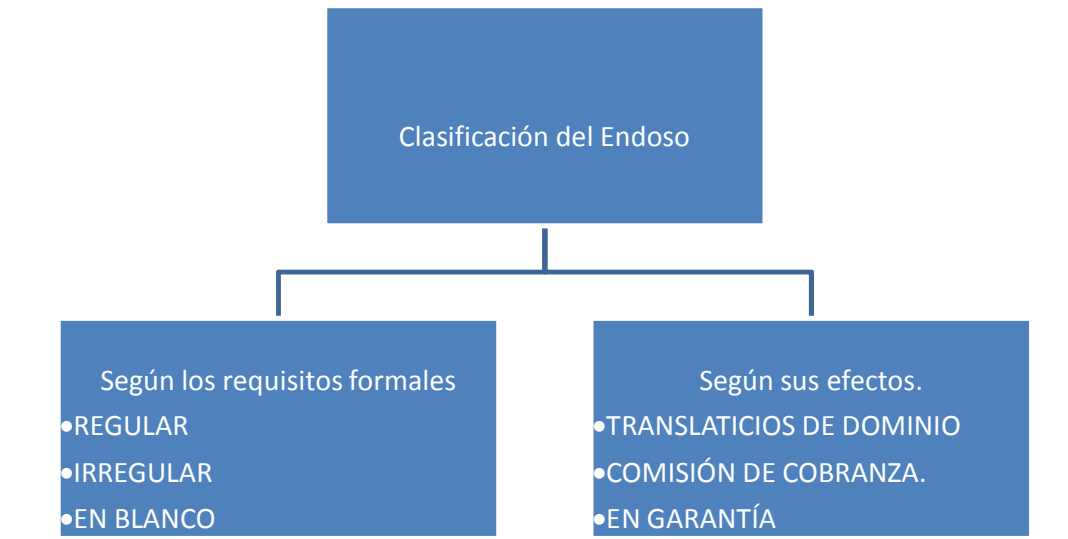
1. - Debe ser por Escrito. Por ello el endoso es formal.
2. - Debe contener la firma del Endosante.
3. - Debe literalizarse al dorso del Documento o en una Hoja de Prolongación adherida a ella. Artículo 17º inciso 2º.

Características del Endoso

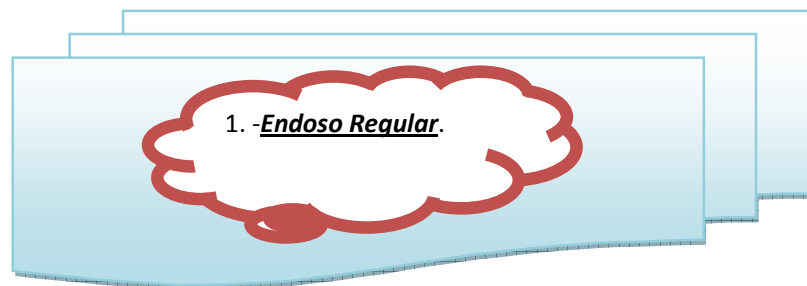


Respecto del destinatario del endoso, el artículo 20° dice que el endosatario puede ser un tercero, el librado o aceptante, el librador, o de cualquier otro obligado. Ellos también pueden endosar.

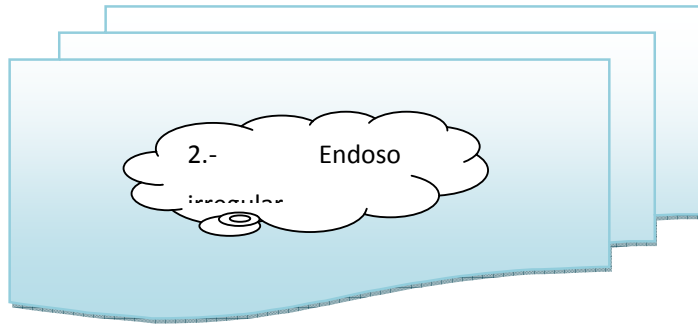
Clasificación del Endoso



Según los Requisitos Formales



La ley se ha encargado de señalar que se entiende por endoso regular. Habíamos dicho que el endoso es un acto puramente formal porque era por escrito. Entonces, por endoso regular entenderemos que es aquel que además de contener la firma del endosante, tiene además el *lugar y fecha de su otorgamiento, el nombre del endosatario y la calidad del endoso en su caso.* Artículo 22° inciso 1



Por descarte, será aquel que reuniendo la firma del endosante, de quien lo representa o la firma a su ruego, contiene algunas de las menciones señaladas para el endoso regular, pero no todas, solo algunas o una. Puede que tenga solo el lugar, o el nombre, etc.

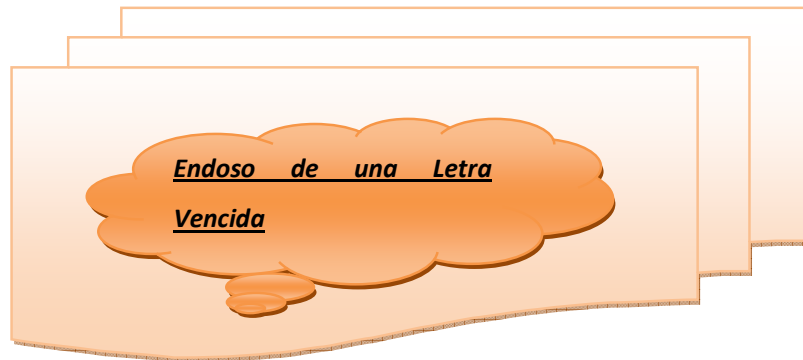


Es el que únicamente tiene la firma del endosante. Está señalado en el artículo 23° de la Ley.

El endoso en blanco autoriza al portador de la letra, a llenarla anteponiendo su nombre a la forma del endosante, para que así sea o la orden. También lo habilita para endosar este documento, mediante la simple entrega del documento, como no tiene nombre, bastará el traspaso.

La legitimación es formal, por cuanto el obligado no le es exigible investigar si acaso el endoso está bien hecho, etc.

Se ha presentado el problema de qué pasa con el endoso respecto del marido caso bajo sociedad conyugal, que tiene la administración de la sociedad conyugal. El artículo 1.749º, el hombre no necesita autorización.



Está regulado en el artículo 32º.

No produce más efectos que la cesión de créditos común. No produce los efectos del endoso propiamente tal.

En el caso del endoso de una letra vencida que se da en comisión de cobranza, si produce efectos, que son los del artículo 29º.

La legitimación es formal, por cuanto el obligado no le es exigible investigar si acaso el endoso está bien hecho, etc. Artículo 31º. Es así, porque la letra de cambio debe tener certeza jurídica.



El aval es un codeudor solidario; comercialmente es un aval.

Como se constituye

Esto refuerza mucho el contenido patrimonial de la letra de cambio, es decir 2 patrimonio, van a existir para hacer efectiva la letra.

El aval se encuentra regulado en el artículo 46º y 47º de la ley. Es un acto formal, escrito y firmado en la letra de cambio, en una hoja de prolongación de la letra de cambio o en un instrumento separado.

Acto Escrito y Firmado, mediante el cual el endosante, el girador o un tercero, van a garantizar por todo el pago de la letra. Puede ser aval:



La firma se materializa en la letra misma, en una hoja de prolongación o en un documento anexo.

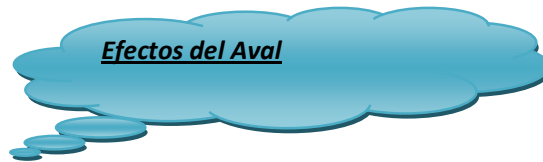
Si es en la letra misma o en una prolongación de la letra:

1. - Si se realiza en el anverso de la letra, constituye aval, la sola firma lo constituye, a menos que la firma sea del aceptante o del librador, los que deberán firmar de una forma distinta. Así se constituirá en codeudor solidario.
2. - Si la coloca en el dorso, no basta la sola firma, porque podría ser un endoso traslativo de dominio, por lo que será necesario que la forma contenga la expresión *por aval*, o expresiones análogas.

Si se constituye en un instrumento separado, debe reunir algunas condiciones que el artículo 46° dice:

Respecto de este aval, se produce un problema respecto de cómo se precede este aval, porque si está en la letra, cuando endoso, este codeudor solidario se transfiere junto con la letra. Pero cuando está en un documento separado, no puede operar por endoso. Para ceder este aval, se debe ceder según las normas del Código de Comercio y de la cesión de derecho del Código Civil.

Si no reúne las condiciones que están en el artículo 46° no se constituirá en aval.



Se es codeudor solidario y responde en los mismos términos como responde el deudor principal o aceptante, sin embargo el artículo 47° pueda limitar a tiempo, acaso, a cantidad o a persona determinada, su obligación.

Cuando el avalista, responde en los mismos términos, no le va a beneficiar el perjuicio de la letra de cambio, porque corre en su contra, porque beneficia al librador y al endosante.



1. - El portador solo puede exigir el pago al librador, a la fecha de su vencimiento. En términos generales.
2. - Cualquier obligado al pago o un tercero y aun en contra la voluntad del portador puede pagar la letra en cualquier tiempo, aun contra la voluntad del librador.

Para los efectos del vencimiento, existen días hábiles e inhábiles. Son inhábiles el sábado, feriado y el 31 de diciembre. El pago se prorroga a la fecha del vencimiento.

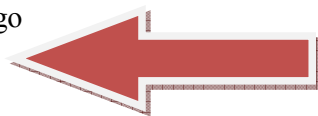
El lugar del pago, será el señalado en la letra, y a falta de designación en el domicilio del librado. Si el tenedor es un banco o institución financiera, el pago se hace en las oficinas de estas instituciones. El aceptante debe ser informado del lugar preciso, a través de un aviso escrito enviado con 10 días de anticipación a la fecha del vencimiento.

Cabe preguntarse si puede pagarse parcialmente la letra. La ley en el artículo 54°, diciendo que puede pagarse parcialmente, pero con una limitación. Es decir, en este caso, se puede rechazar el pago, si la letra está vencida o el pago fuerza menor a la mitad del monto.

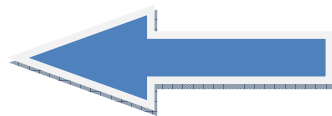


En general el protesto, es una *constancia del no pago*. También es de la *falta de fecha y de la no aceptación*. Entonces, el protesto se realiza cuando existe un:

1. - **No Pago**. No Pago



2. - **Falta de Fecha**. Falta de fecha.



3. - **Falta de Aceptación.** La Ley además nos hace otra referencia respecto a *quien debe protestar*, es decir, *quien debe dejar constancia de esa falta de pago, de esa falta de fecha, o de aceptación:*

1. - **Protesto Notarial.**

2. - **Protesto Bancario.** Solo para el protesto por falta de pago. El banco no está obligado a establecer un sistema de protesto, salvo aquellos, protestos donde ellos, son beneficiarios o endosatarios. Lo regula el artículo 71º, el que nos dice que debe protestarse las letras en que se encuentre como endosatario o beneficiario por falta de pago.

EJERCICIOS DE APLICACIÓN.

Llene correctamente las Letras de Cambio, y los cheques que se encuentran introducidos en estas transacciones mercantiles.

- ❖ En el taller de zapatería del Señor Deifilio Arévalo se realiza una venta de 2.500 pares de zapatos cobra por ellos \$15c/p. por la totalidad de la venta le firman una Letra de Cambio para tres meses, con un interés del 24% anual.
- ❖ En Chordeleg una de las artesanías de mayor venta por su calidad es la cerámica, para el feriado de difuntos al Sr. José Orellana le hacen un pedido por la suma de 1.200.00 dólares americanos, y firman una Letra de Cambio por el 50% para dos meses que será la fecha en la que se realizará la entrega, y por el otro 50% le extienden un cheque pagadero a la fecha como adelanto del trabajo.
- ❖ Para llevar a los E.E.U.U. al Señor Orellana le encargan fabricar un par de jarrones por un valor de 400,00 dólares, le giran un cheque dejando cancelando el total del pedido.
- ❖ Al señor Bolívar Iñiguez, y le compran joyas de distintas clases, sean estos aretes, pulseras collares, dijes. Por un total de 2000 dólares y pagan con cheque del Banco de Guayaquil.
- ❖ En el feriado de Navidad en la Joyería del Sr. Manuel Crespo se vendió la cantidad de 50.000,00 dólares, distribuidos así:
 - Cheque para cobrar el día 4 de Enero de Enero del 2011 la cantidad de \$2.800.00, y
 - Cheque para el día 30 de diciembre del 2010 la suma de \$20.00.00 y otro de \$15.000.00.
 - Para cobrar el día 29 de diciembre. Cheque por un valor de 10.200,00, además otro por un valor de \$ 2.000,00
- ❖ La Sra. Mariana Iñiguez en su almacén de artesanías el 6 de enero vende, 500 piedras para anillos por un valor de \$25,00, y 100 gramos de plata, por un valor de \$ 900,00 por el total le firman un Letra Cambio que será cancelada en dos meses, a un interés de 36% anual.
- ❖ La zapatería “ELITE” va a entregar un pedido de 2000 pares de zapatos en la ciudad de Ambato a razón de 15.00 cada par. Por el valor de la venta le entregan un cheque a la fecha por los 1000 pares y el saldo firma letra de Cambio pagadera a 120 días.
- ❖ El Restaurante “LA VASIJA” hace un contrato para dar de comer por un día las tres comidas a 50 personas que vienen de paseo, por un valor de 3,50 por persona. El valor total del pedido es cancelado con cheque del Bco. de Fomento.

❖ Doña Cecilia Vintimilla ha concedido en este mes, seis créditos por un valor de \$ 80.000,00, por los cuales receipta Letras de Cambio en el siguiente orden.

1. Al Sr Alexander Orellana con la suma de \$20.000,00.
2. Sra. Catalina Castro por \$3.000,00.
3. Edgar Astudillo por la cantidad de \$30.000,00.
4. Sr. Juan Castro por la suma de 20.000,00.
5. Sr. Enrique Orellana por 4.000,00.
6. Sra. Alexandra Pérez la Cantidad de 3.000,00 todas estas letras al 2% mensual.

❖ La Sra. Nube Zúñiga va de viaje con joyas y viene vendiendo \$100.000,00 Valor que ha cobrado con cheques para 30 días \$60.000,00 distribuidos así:
- Cheques del Bco. Guayaquil \$19.500,00 y 47.500,00
- Banco del Pichincha \$20.000,00 y otro 13.000,00.
El saldo de la venta al contado.

GLOSARIO

Título de Crédito.- También llamado **título valor**, es aquel "documento necesario para ejercer el derecho literal y autónomo expresado en el mismo".

El crédito .- Es una devolución en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

El Librador.- Es la persona acreedora de la deuda y quien emite la letra de cambio para que el deudor o librado la acepte y se haga cargo del pago del importe de la misma.

El Librado.- Es el deudor, quien debe pagar la letra de cambio cuando llegue la fecha indicada o de vencimiento. El librado puede aceptar o no la orden de pago dada por el librador y en caso de que la acepte, quedará obligado a efectuarlo.

El Beneficiario.- Es la persona que tiene en su poder la letra de cambio y a quien se le debe abonar.

El endosante.- Es el que endosa una letra o la transmite a un tercero.

El Endosario.- Es aquel en cuyo favor se endosa la letra (el que recibe la letra)

El aval.- Es la persona que garantiza el pago de la letra.

Fecha del vencimiento.- El vencimiento corresponde al día en que la letra debe ser pagada. El vencimiento debe ser una fecha posible y real. Existen cuatro tipos de vencimientos:

Letras giradas a día fijo: vencen en el plazo establecido en la letra. Es la forma más usual de girar letras de cambio porque no hay incertidumbres en cuanto a determinar la oportunidad de pago.

Letras libradas a la vista: Letra de cambio que se vuelve pagadera en cuanto acepta la parte obligada a pagar.

Letras giradas a un plazo desde la fecha: vencen el día que se cumpla el plazo señalado. Son aquellas en donde se establece que el vencimiento se da un tiempo contado a partir de la fecha de la letra.

Letras libradas a un plazo desde la vista: su vencimiento se determinará a un plazo desde la fecha de la aceptación o, en su defecto, por la del protesto o declaración equivalente y, a falta de protesto, el último día para llevarlo a cabo. La aceptación que

no lleve fecha se considerará, siempre frente al aceptante, que ha sido puesta el último día del plazo señalado para su presentación a la aceptación. La letra se paga en el tiempo que se fije en la letra, contado a partir de la fecha en que la letra sea vista por el girado.

Girador .-Cuando un sujeto crea la letra de cambio a favor de él mismo. Una persona debe pagarla al creador de la letra.

:

El Girador o librador: Da la orden de pago y elabora el documento.

El Girado o librado: Acepta la orden de pago firmando el documento comprometiéndose a pagar. Por lo tanto responsabilizándose, indicando en el mismo, el lugar o domicilio de pago para que el acreedor haga efectivo su cobro.

EVALUACIÓN

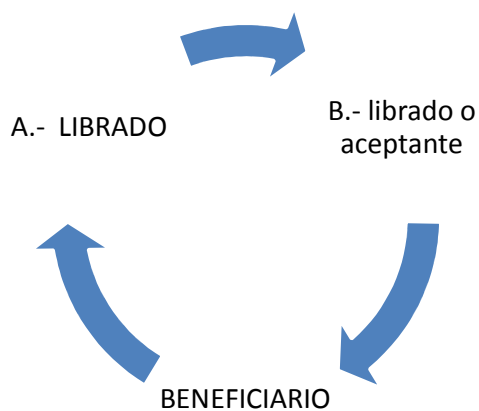
10. Para qué transacciones utiliza la Letra de cambio.

11. Escriba el significado de Letra de Cambio.

12. Complete los requisitos que contiene una Letra de Cambio

- Denominación de Letra de Cambio inserta en el texto del mismo documento y en el mismo idioma de redacción del mismo.
-
- El nombre de la persona que debe pagar.
-
- El lugar del pago.
- Lugar y fecha donde se gira la letra.
-

13. Lea y Ponga verdadero o falso en cuanto a las personas que intervienen en la Letra de Cambio.



14. Llene de forma correcta la siguiente Letra de Cambio.

15. Revise el Artículo 48. Y complete lo que cree usted que le hace falta.

La letra de cambio puede ser girada:

- A la vista;
- A un plazo de la vista;
- A un plazo de la fecha del giro, y
- A día fijo y determinado.

16. Enumere los días hábiles en que puede cobrar una Letra de Cambio.


- _____
- _____
- _____

17. Escribe un ejemplo de práctico común dentro de la actividad comercial en la que sería factible utilizar una Letra de Cambio

BIBLIOGRAFÍA

1. CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR 2008.
2. Código civil.
3. CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, Código de Comercio Concordancias. Legislación Codificada Quito 1° de agosto del 2006.
4. GASMUTI A. Derecho Comercial. 2010.
5. Ley de Cheques.
6. LÓPEZ DE GOICOHEA, Francisco.- Letra de Cambio.- México. Editorial PORROURA S. A. 1974, 4ª edición.
7. ORBE C. HÉCTOR. Dr.- letra de cambio el pagaré a la orden y el cheque en la realidad procesal ecuatoriana. Imprenta Editorial 1976.
8. RAMÍREZ R, Carlos M Curso de Legislación Mercantil. , industrial Gráfica Amazonas. Loja Ecuador. 4º edición. Cap.2 y cap.4.

ANEXOS 1: Encuestas

	<p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA CARRERA: LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN</p>
<p style="text-align: center;">CUESTIONARIO PARA LOS DOCENTES DEL COLEGIO A DISTANCIA “MONSEÑOR LEÓNIDAS PROAÑO” DEL CANTÓN CHORDELEG.</p>	
<p>TEMA DE LA TESIS: “MANEJO DE LOS CONCEPTOS FINANCIEROS APLICADOS A LAS MATEMÁTICAS, INFLUYE EN EL MEJORAMIENTO DE LAS TRANSACCIONES MERCANTILES”</p>	
<p>OBJETIVO DE LA ENTREVISTA: Conocer el criterio de los docentes, para establecer el grado de conocimiento que poseen en cuanto al uso de los Documentos Comerciales</p>	
<p>INSTRUCCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">❖ A continuación se presenta una serie de ítems para que sean respondidos por usted.❖ Lea detenidamente cada enunciado,❖ Marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente.❖ Solicitamos absoluta sinceridad en sus respuestas. <p style="text-align: center;">GRACIAS POR SU COLABORACIÓN</p>	

I. DATOS GENERALES:

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:.....

CARGO O FUNCIÓN :

LUGAR DE RESIDENCIA:

II. ASPECTOS A INVESTIGAR

1.-¿Utiliza usted en su actividad cotidiana los documentos comerciales?

Si ()

No ()

2.- ¿Se ha capacitado usted con respecto a los conceptos financieros?

Si ()

No ()

3.- ¿Conoce usted cuales son los documentos comerciales más utilizados para el comercio?

Si ()

No ()

4.- ¿En su actividad económica utiliza los documentos comerciales?

Si ()

No ()

5.- ¿Sabe usted cuales son los documentos más comunes con los que puede usted negociar?

Si ()

No ()

6.- ¿Conoce a cerca de los documentos no negociables?

Si ()

No ()

7.- ¿Sabe llenar correctamente una factura?

Si ()

No ()

8.- ¿Está al tanto de cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de una factura?

Si ()

No ()

9.- ¿Discierne usted la utilidad de una factura?

Si ()

No ()

10.- ¿En su actividad comercial usted recibe cheques para ser cobrados en un periodo de?

De 0 a 7 ()

de 8 a 15 ()

de 16 a 30 ()

de 30 o más ()

11.- ¿Elabora correctamente el llenado del Cheque?

Si ()

No ()

12.- ¿Determina claramente cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de un Cheque?

Si ()

No ()

13.- ¿Emplea usted la Letra de cambio en la actividad económica que realiza?

Si ()

No ()

14.¿Está usted al tanto de cuál es la tasa de interés legal?

Si ()

No ()

15.- ¿Acude usted para sus créditos a las instituciones bancarias?

Si ()

No ()

16.- ¿Cancela usted el interés legal en sus transacciones comerciales?

- Si ()
- No ()
- A veces ()

17.¿Recurre a los servicios que prestan los chulqueros?

- Nunca ()
- Rara vez ()
- Siempre ()

18.- ¿Emplea usted el contrato de compra-venta en sus actividades comerciales?

- Si ()
- Rara vez ()
- No ()

19.- ¿Su trabajo o negocio ha mejorado con este tipo de ayuda financiera?

- Si ()
- No ()

20.- ¿Está usted de acuerdo en participar en procesos de capacitación acerca de los conceptos mercantiles y el buen uso de los documentos comerciales?

- Si ()
- No ()

OBSERVACIONES:

.....
.....
.....

Encuestador: Lugar y fecha.....



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
SISTEMA DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA: LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA
EDUCACIÓN**

CUESTIONARIO PARA LOS ESTUDIANTES DEL COLEGIO A DISTANCIA
“MONSEÑOR LEÓNIDAS PROAÑO” DEL CANTÓN CHORDELEG.

TEMA DE LA TESIS:

“MANEJO DE LOS CONCEPTOS FINANCIEROS APLICADOS A LAS
MATEMÁTICAS, INFLUYE EN EL MEJORAMIENTO DE LAS TRANSACCIONES
MERCANTILES”

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:

Conocer el criterio de los estudiantes, para establecer las falencias que poseen en cuanto al uso de los Documentos Comerciales, para aplicar los refuerzos necesarios.

INSTRUCCIONES:

- ❖ A continuación se presenta una serie de ítems para que sean respondidos por usted.
- ❖ Lea detenidamente cada enunciado,
- ❖ Marque una sola alternativa con una X dentro de la casilla correspondiente.
- ❖ Solicitamos absoluta sinceridad en sus respuestas.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

I. DATOS GENERALES:

NOMBRE DEL ENTREVISTADO:.....

CURSO:.....

II. ASPECTOS A INVESTIGAR

1.- ¿Maneja usted los documentos comerciales?

Si ()

No ()

2.- ¿Ha recibido alguna capacitación en cuanto a los conceptos financieros?

Si ()

No ()

3.- ¿Conoce usted cuales son los documentos comerciales más utilizados para el comercio?

Si ()

No ()

4.- ¿En su actividad económica utiliza los documentos comerciales?

Si ()

No ()

5.- ¿Sabe usted cuales son los documentos más comunes con los que puede usted negociar?

Si ()

No ()

6.- ¿Conoce a cerca de los documentos no negociables?

Si ()

No ()

7.- ¿Sabe llenar correctamente una factura?

Si ()

No ()

8.- ¿Está al tanto de cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de una factura?

Si ()

No ()

9.- ¿Conoce usted la utilidad de una factura?

Si ()

No ()

10.- ¿Regularmente usted recibe cheques para ser cobrados en un periodo de?

De 0 a 7 ()

de 8 a 15 ()

de 16 a 30 ()

de 30 o más ()

11.- ¿Sabe llenar correctamente un Cheque?

Si ()

No ()

12.- ¿Sabe cuáles son las personas que intervienen para la elaboración de un Cheque?

Si ()

No ()

13.- ¿Emplea usted la Letra de cambio en la actividad económica que realiza?

Si ()

No ()

14.- ¿Está usted al tanto de cuál es la tasa de interés legal?

Si ()

No ()

15.- ¿Acude usted para sus créditos a las instituciones bancarias?

Si ()

No ()

16.- ¿Paga usted el interés legal en sus transacciones comerciales?

Si ()

No ()

A veces ()

17.¿Utiliza a los servicios que prestan los chulqueros?

Nunca ()

Rara vez ()

Siempre ()

18.- ¿Emplea usted el contrato de compra-venta ?

Si ()

Rara vez ()

No ()

19.- ¿Su trabajo o negocio ha mejorado con este tipo de ayuda financiera?

Si ()

No ()

20.- ¿Está usted de acuerdo en participar en procesos de capacitación acerca de los conceptos mercantiles y el buen uso de los documentos comerciales?

Si ()

No ()

OBSERVACIONES:

.....
.....
.....

Encuestador: Lugar y fecha.....

LUGAR DE RESIDENCIA:

.....

.....

ANEXO 2: Fotos

Vista del hermoso cantón Chordeleg desde la vía a Pungohuayco.



Propaganda de Chordeleg siempre encantador, en la que se muestra parte de las artesanías que se confeccionan.



Monumento en el parque central.



Grupo de tejedoras de sombreros, en la que muestran el duro trabajo que representa confeccionar un sombrero.



La Candonga más grande del mundo, que demuestra la gran habilidad de los orfebres al trabajar la filigrana, se encuentra exhibida en el Museo de Chordeleg.



Uno de los almacenes del cantón Chordeleg en el que se observa la variedad de productos que se comercializa en cuanto a paja toquilla que las confeccionan los artesanos que viven generalmente en las zonas rurales.



Piezas de Cerámica Orellana.

Presentamos la habilidad de las manos del Sr. José Orellana reconocido artesano del cantón Chordeleg, exhibimos un hermoso jarrón con técnica al frío, decorado completamente a mano, al lado derecho observamos una sopera realizado con técnica al calor con fritas de vidrio que permiten su uso.




Entrevista a la rectora del Colegio Chordeleg



Grupo de estudiantes del 3° de bachillerato del colegio a Distancia
“Monseñor Leonidas Proaño Extensión Chordeleg”



Mapa guía para llegar a Chordeleg

Chordeleg	Cómo Llegar	Historia	Símbolos
 <p>The map shows the region around Chordeleg, Peru. Chordeleg is highlighted in blue. Major roads are shown in brown, and smaller roads in black. Key locations marked include: PAUTE, GUACHAPALA, EL PAN, GUALACEO, CHORDELEG, SIGSIG, Cutchil, San Juan, Ludo, San Jose de Raranga, San Antonio, Tarqui, Baños, CUENCA, Sinicay, and San Juan. A compass rose is located in the bottom right corner of the map area.</p>			