

# Programa de Educación Financiera



República  
del Ecuador





Módulo I

# Derechos y obligaciones de los usuarios financieros





# NORMATIVA

## SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

Resolución No. SB-2015-665 de  
17 de agosto de 2015 publicada  
con Registro Oficial 585 de 11  
de septiembre de 2015



# DERECHOS





# 1. DERECHO A LA EDUCACIÓN FINANCIERA

- Tanto los clientes como los no clientes deben conocer sus derechos y obligaciones en el ámbito financiero.
- Tener en claro los alcances y efectos de los productos y servicios que las instituciones financieras otorgan.



## 2. DERECHO A LA INFORMACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

- Claridad, precisión, veracidad y oportunidad de la información para elegir el mejor producto o servicio financiero de la variedad que oferta cada IFI.
- Información referente a: plazos, costos financieros y no financieros (comisiones), tasas de interés, etc.
- El asesor de la entidad debe asegurarse que el usuario haya comprendido los términos y condiciones que protegen el producto o servicio informado.



### **3. DERECHO A ELEGIR CON PLENA LIBERTAD PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS**

Ningún funcionario de la entidad financiera puede ejercer algún tipo de presión o amenazas para que opte por alguna alternativa que se le oferta.





## 4. DERECHO A ACCEDER A PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS



Las Instituciones Financieras deben procurar tener canales que faciliten al usuario el acceso a los productos y servicios no financieros.





## 5. DERECHO A OBTENER PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DE CALIDAD

Direcciona a que las instituciones financieras presten facilidades y un buen trato al usuario para que de manera oportuna, pueda acceder sin mayores trabas a los productos y servicios que se ofertan.



## **6. DERECHO A ACCEDER A LA INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN**

- Evidencia documental que sustente cada una de las fases que requiera la contratación de productos o servicios financieros.
- Solicitar la entrega de documentos debidamente cancelados cuando el usuario haya terminado de cumplir con sus obligaciones.





## 7. DERECHO A LA PROTECCIÓN

- Mantener la confidencialidad de los datos personales de sus clientes, relacionados con la solvencia patrimonial y crediticia.
- Acceso al beneficio de seguro de depósitos, cuando la institución financiera cae en situación de quiebra o liquidación de acuerdo a lo estipulado por los organismos de control como la SB y la SEPS.



## **8. DERECHO AL RECLAMO**

Presentar quejas ante las instancias pertinentes cuando el usuario se haya visto afectado por alguna acción u omisión de una institución financiera.



A photograph of a man and a woman in professional attire looking at a tablet together. The man is on the left, wearing a dark suit and tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer over a white top and glasses. They are standing in an office environment with large windows in the background. A blue circular graphic with a white arrow is in the top left corner.

# OBLIGACIONES



## 1. CUMPLIR CON LO PACTADO



Cumplimiento de condiciones contractuales establecidas entre el usuario y la institución financiera y además las normas establecidas por los organismos de control en materia de lo actuado.





## 2. PAGAR LAS CUOTAS PERIÓDICAS PACTADAS

Responsabilidad en cumplir con el cronograma original de pagos a fin de evitar las penalidades establecidas legalmente, o en su defecto notificar a la institución financiera en búsqueda de un arreglo de obligaciones.

---

Adicionalmente es factible:

- *Anticipar el pago*
- *Pre cancelar las obligaciones*



### 3. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES



A pesar de haber presentado cualquier tipo de reclamo, los usuarios no están exentos de cumplir con sus obligaciones financieras:

- Pagar, por concepto de consumos o de servicios.
- Pagar los intereses y moras generados con anterioridad o posterioridad al reclamo.
- Cualquier otro cargo que haya contratado expresamente con la institución financiera.

# Gracias



República  
del Ecuador



# Programa de Educación Financiera



República  
del Ecuador





Módulo II

# Elaboración de un presupuesto





## ¿Para qué sirve un presupuesto?

Es una de las herramientas más utilizadas para el manejo de los recursos, es un documento que recoge los ingresos y gastos que se tiene en el hogar., básicamente sirve para tener un control del dinero y saber certeramente los rubros en los que se utilizan los recursos. Además sirve para hacer proyecciones sobre las finanzas personales y crear un calendario de facturas a pagar cada mes.





# PRESUPUESTO

***“Nunca gastes tu dinero  
antes de tenerlo”***

*(Thomas Jefferson)*

El presupuesto, no es más que el análisis de **gastos e ingresos** en un período determinado.



## VENTAJAS DE UN PRESUPUESTO



- Reducir el riesgo de incumplir obligaciones financieras, permitiendo identificar las prioridades.
- Diseñar planes de ahorro para alcanzar metas específicas como: la cuota inicial de una vivienda o de un carro.
- Ver la realidad de la situación financiera y realizar ajustes cuando es necesario, antes de cometer errores.
  
- Realizar comparaciones periódicas de consumo para visualizar cuáles gastos se pueden ajustar.
- Sirve como evaluador de la gestión de sus recursos, lo ayuda a conocer su estado financiero actual y le permiten tomar las riendas de su economía.



# PRESUPUESTO PASOS

## 1. Calcular los ingresos

Para calcular los ingresos, se deberá sumar todo lo que se gana en sueldo al mes, es decir sumar todas las fuentes de ingresos que seguro se van a percibir, ejemplos:

Sueldo o ingresos por trabajo, es decir lo que se cobra por trabajo realizado, incluso lo que se perciba como freelance por colaboraciones esporádicas.

Pueden ser los ingresos que provengan del ahorro bancario, la devolución del impuesto a la renta.

También se tienen los ingresos pasivos, que se perciben cuando una persona alquila algún bien mueble o inmueble.



# PRESUPUESTO PASOS

## 2. Calcular los gastos fijos

Para calcular los gastos fijos, se deberá tomar toda la información de gastos que una persona pueda tener, esta información por ejemplo la puede obtener de la banca en línea, estado de cuenta de la tarjeta de crédito o facturas.



# PRESUPUESTO PASOS

## 3. Calcular los gastos variables

Para calcular los gastos variables, es necesario registrar los gastos que se tienen cada mes considerando los siguientes rubros: Transporte y gasolina, alimentación, vestimenta y calzado, recreación y varios en general.



# PRESUPUESTO

## GASTOS E INVERSIÓN



### GASTO

Compra de un bien o servicio, generalmente responde a una necesidad o la satisfacción de un deseo.

- Equipo de sonido
- Boletos del cine
- Bebidas en un bar
- Decoración del hogar
- Renta de la casa

### INVERSIÓN

Compra de un activo con la intención de que éste nos proporcione algún beneficio en el futuro.

- Curso de inglés
- Pago de colegiatura
- Libros para la escuela
- Compra de un computador
- Compra de un terreno

# PRESUPUESTO PASOS

## 4. Procesar la información

Una vez obtenida toda la información referente a los ingresos y gastos, se suman todos los ingresos, luego todos los gastos y finalmente del total de ingresos se restan los gastos. Con esta simple operación se puede obtener un flujo de caja de la economía personal. Actualmente, en línea existen un sin número de aplicaciones y ejemplos en el internet para la elaboración de un presupuesto.





## INGRESOS

Ingresos por mes	\$800
Otros ingresos	\$200
Ingreso Líquido	\$1000

## GASTOS

Gastos básicos por mes	\$400
Menos dividendo préstamo	\$200
Total gastos mensuales	\$600

Total ingresos	\$1000
Total gastos	\$600

**SALDO \$400**

# PRESUPUESTO



## VENTAJAS DE UN PRESUPUESTO



- Reducir el riesgo de incumplir obligaciones financieras, permitiendo identificar las prioridades.
- Diseñar planes de ahorro para alcanzar metas específicas como: la cuota inicial de una vivienda o de un carro.
- Ver la realidad de la situación financiera y realizar ajustes cuando es necesario, antes de cometer errores.
- Realizar comparaciones periódicas de consumo para visualizar cuáles gastos se pueden ajustar.
- Sirve como evaluador de la gestión de sus recursos, lo ayuda a conocer su estado financiero actual y le permiten tomar las riendas de su economía.





## NIVEL MÁXIMO DE ENDEUDAMIENTO



- Es el tope que tiene un individuo para endeudarse de acuerdo a su capacidad de pago.
- Es un porcentaje de los ingresos mensuales netos, los cuales se calculan por diferencia entre los ingresos y gastos fijos mensuales, siendo recomendable no endeudarse con una cuota mensual superior al **40% de los ingresos mensuales netos.**

# Gracias



República  
del Ecuador



# Programa de Educación Financiera



República  
del Ecuador





Módulo III

# Productos y Servicios del Sistema Financiero Ecuatoriano

# DIFERENCIAS ENTRE LA BANCA DE DESARROLLO Y LA BANCA COMERCIAL



# BANCA DE DESARROLLO

## INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO

### CARACTERÍSTICAS:

- Compromiso que va más allá del financiamiento empresarial:
  - Contribuye a la sustentabilidad ambiental
  - Promueve el encadenamiento productivo
  - Fomenta la creación de empleo
  - Actúa como detonador de la inversión privada
- Promueve el desarrollo productivo, atendiendo a sectores que no llega la banca privada.
- Banca Pública, Banca de Estado.



Ej.: CFN B.P., BEDE, BanEcuador B.P.



# BANCA COMERCIAL

## ENTIDADES DE INTERMEDIACIÓN DIRECTA E INDIRECTA

- Banca privada local, banca privada extranjera.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito.  
*Ej.: Banco del Pichincha, Produbanco.*
- Aseguradoras, Fondos de Inversión  
*Ej: Seguros Sucre, Fondos Pichincha.*

### CARACTERÍSTICAS:

- Por lo general concede operaciones a corto plazo, no mayores a 3 años.
- Intermediación financiera:
  - Permite a las instituciones financieras generar mejores niveles de utilidad.
  - Reciben comisión por su labor de colocar créditos en el mercado con recursos de terceros.
- Diversidad de productos y servicios: depósitos, préstamos, pago impuestos, pago servicios básicos, etc.

# PRODUCTOS Y SERVICIOS

---

Clasificación  
Superintendencia de Bancos



Superintendencia de  
Bancos del Ecuador

# PRODUCTOS FINANCIEROS



- Crédito de Consumo
- Crédito Comercial
- Crédito de Vivienda
- Microcrédito
- Cuentas Corrientes
- Cuentas de Ahorro
- Depósito a Plazo
- Fondo de Garantía
- Fondos de Inversión
- Negocios Fiduciarios



## PRODUCTOS CRÉDITO DE CONSUMO

Los otorgados a personas naturales que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios; que generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales.





# PRODUCTOS

## CRÉDITO COMERCIAL

Todos aquellos dirigidos al financiamiento de actividades productivas, las operaciones de tarjetas de crédito corporativas y los créditos entre instituciones financieras.

- Satisface necesidades de efectivo de empresas de cualquier tamaño.
- Financia capital de trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios encaminados a la operación de la misma.
- Normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo.



# PRODUCTOS

## CRÉDITO DE VIVIENDA

- Conocido también como *crédito hipotecario*.
- Crédito otorgado para la adquisición de una vivienda.
- Para reparación, remodelación o mejoramiento de vivienda propia.
- A largo plazo (10 – 20 años).





## PRODUCTOS MICROCRÉDITO

- Préstamo concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.
- Financia actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios.
- La fuente de pago proviene de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, sujetas a verificación de la IFI.





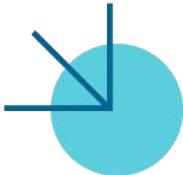
# PRODUCTOS

## CUENTAS CORRIENTES

- Cheques como forma de pago.
- Acumulación de dinero a través de depósitos por ventanilla y transferencias bancarias, al igual que cuentas de ahorro.
- Disponer del capital mediante cobro de cheques y tarjeta de débito.



*Al abrir una cuenta corriente, se establece un contrato entre el usuario y la institución financiera, en el que se acuerda que dicha entidad haga efectivas las órdenes de pago emitidas por el usuario, es decir, los cheques.*



# PRODUCTOS

## CUENTAS DE AHORRO

- Permite generar ahorro, con seguridad y rentabilidad.
  - Facilita la planificación financiera y el manejo de los recursos.
  - Contribuye a alcanzar metas, es también un respaldo para imprevistos, como accidentes o enfermedad.
- 
- **Depósitos a la vista** - acceder al dinero ahorrado de manera ágil, cuando la persona lo necesite o desee.
  - Existen varios tipos de cuentas de ahorro, con beneficios diferenciados para cada caso.  
Ejemplo: ahorro destinado a estudios.





# PRODUCTOS DEPÓSITO A PLAZO

- El cliente entrega un monto de dinero a la entidad financiera a un plazo determinado y una tasa fija.
- Concluido el plazo la institución devuelve al cliente la cantidad entregada más los intereses respectivos.
- NO se puede acceder a estos fondos antes del plazo determinado.

*Existen instituciones que permiten acceder a una porción de estos, previa la aplicación de una penalización, la cuál no se cataloga como tarifa y por ende no se encuentra normada.*

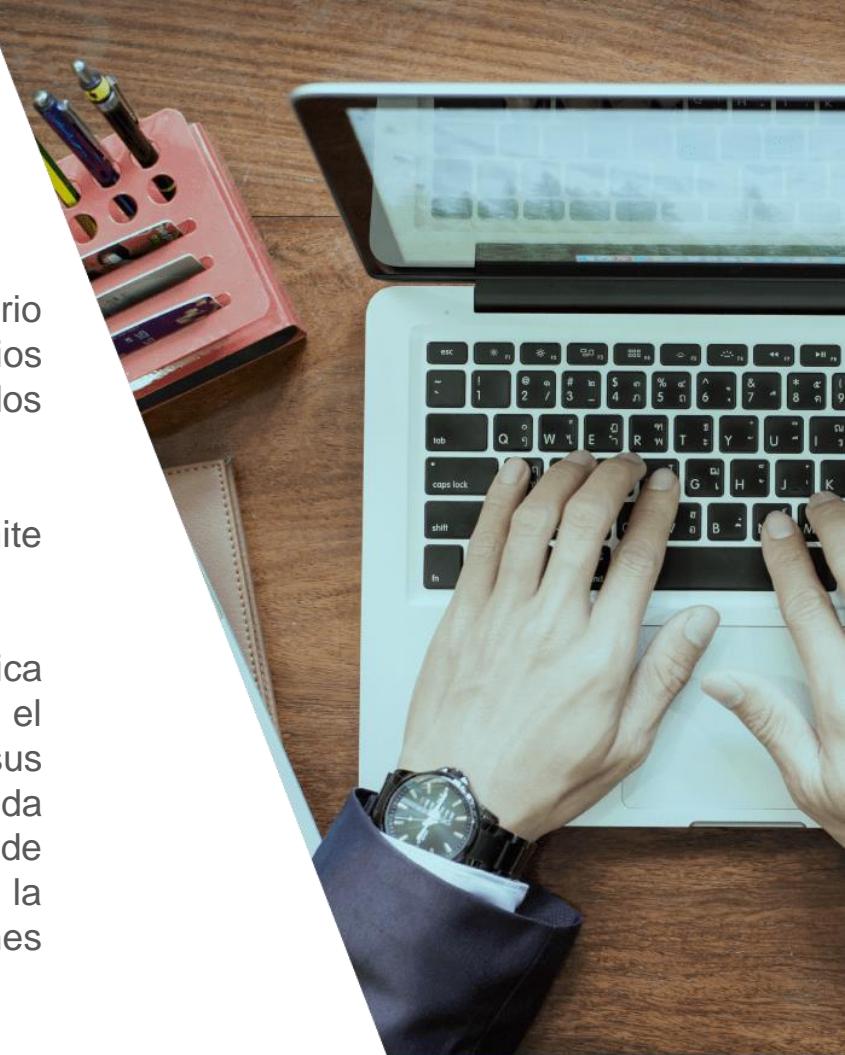




# PRODUCTOS

## TARJETAS DE CRÉDITO

- Es un instrumento que permite al titular o usuario de un crédito, adquirir bienes o pagar servicios vendidos o prestados en establecimientos afiliados al correspondiente sistema.
- Sirve como un medio de financiamiento y permite comprar sin desembolsar dinero en el acto.
- La contratación de una tarjeta de crédito implica la firma de un contrato, en el cual el tarjetahabiente se compromete a pagar sus consumos de acuerdo a las políticas de cada tarjeta, de lo contrario, la entidad emisora puede suspender la línea de crédito a través de la cancelación de la tarjeta y ejecutar las acciones legales pertinentes.



# PRODUCTOS TASAS

La **tasa de interés** es el precio del dinero que un inversionista debe recibir por el tiempo que hace uso de ese dinero. Al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más liquidez, la tasa baja; y cuando hay escasez, sube. (Ley de oferta demanda)



## TASAS ACTIVAS O DE COLOCACIÓN

Porcentaje que **cobran** las instituciones financieras por un préstamo otorgado.



## TASAS PASIVAS O DE CAPTACIÓN

Porcentaje que **paga** la banca por una inversión o depósito a sus clientes.



## SPREAD O MARGEN DE INTERMEDIACIÓN

Diferencia entre la **tasa activa** y la **tasa pasiva** (*se constituye en la ganancia de los intermediarios financieros*).



## PRODUCTOS TASAS

### TASAS ACTIVAS

- Comercial
- Hipotecario
- De consumo
- Microempresa

### TASAS PASIVAS

- Cuenta corriente
- Cuenta de ahorro
- Plazo fijo
- Inversiones

# PRODUCTOS TASAS

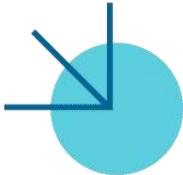


## TASA NOMINAL

Porcentaje que es **cobrado** en concepto de interés sobre una cantidad de dinero acordada, sin tener en cuenta otros gastos de cualquier tipo.

## TASA EFECTIVA O REAL

Porcentaje que es **cobrado** en concepto de interés sobre una cantidad de dinero acordada, **sumados todos los gastos de administración**.



# SERVICIOS

## TARJETAS DE DÉBITO

- Instrumento de pago en la red de establecimientos afiliados al sistema que cuenten con dispositivos electrónicos.
- Los montos son debitados inmediatamente de la cuenta del titular y acreditados en la cuenta del beneficiario, previa autorización y existencia de fondos suficientes.





# SERVICIOS

## SERVICIOS FINANCIEROS

- Las IFIs proveen servicios financieros mediante una variedad de medios, los cuales conocemos como canales.
- Incluyen: Sucursales bancarias, ATM's, banca electrónica, banca telefónica y corresponsales no bancarios.



# SERVICIOS CANALES



## CAJEROS AUTOMÁTICOS

- Dispositivo electromecánico que opera en línea con acceso en tiempo real a información que permite a los usuarios autorizados retirar dinero en efectivo, el mismo que es debitado inmediatamente de sus cuentas.
- Adicionalmente se ofrecen otros servicios complementarios como: consultas de saldo, transferencia de fondos, depósitos, pagos, bloqueo de tarjetas y consultas generales relacionadas a los servicios con los que la IFI mantiene un convenio.



# SERVICIOS CANALES



## SUCURSALES BANCARIAS

- Son oficinas que las IFIs crean con el fin de abarcar todas las zonas geográficas donde se encuentran sus clientes y satisfacer sus necesidades financieras.
- Las sucursales deberán entregar la misma información que remiten sus matrices.



## SERVICIOS CANALES

### BANCA ELECTRÓNICA

Son portales que las IFIs ponen al servicio de sus clientes y que pueden ser accedidos por medio del internet, mediante computadores o dispositivos móviles.

También se la denomina banca on-line o *e-banking*.



## SERVICIOS CANALES



- Comodidad y servicio de conveniencia, 24/7.
- Operación desde casa, oficina, teléfono móvil.
- Acceso global.
- Ahorro de tiempo.
- Transparencia en la información.
- Capacidad de elección de los clientes.
- Oferta de productos y servicios personalizados.

### VENTAJAS BANCA ELECTRÓNICA





## BANCA ELECTRÓNICA

### DESVENTAJAS

- Preocupación por la seguridad de la información personal y confidencial (virus, piratas informáticos, etc.).
- Intangibilidad: separación física entre el cliente y la entidad.
- Limitaciones por falta de habilidad tecnológica de los usuarios.
- Acceso limitado a internet en algunas zonas rurales.



# SERVICIOS CANALES

## BANCA TELEFÓNICA

Vía telefónica se puede acceder a servicios como:

- Transferencias
- Consultas
- Pagos
- Inversiones
- Solicitud de productos
- Atención a empresas
- Atención cliente tarjeta de crédito
- Soporte Banca Electrónica
- Afiliación a servicios Automáticos
- Emergencias Bancarias





# SERVICIOS CANALES



## CORRESPONSALES NO BANCARIOS

- Vía de acceso no tradicional que los bancos tienen hacia sus clientes.
- Establecimientos que representan un punto de atención de las instituciones financieras en poblaciones de bajos ingresos y lugares remotos.
- Operan a través de sistemas de transmisión de datos en línea y en tiempo real.
- Permiten:
  - Descongestionar las oficinas,
  - Ampliar la cobertura,
  - Realizar varios tipos de transacciones.
- Generan una comisión a favor del establecimiento que ejecuta la transacción.

# Gracias



República  
del Ecuador



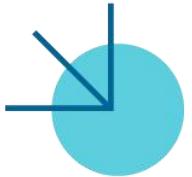
# Programa de Educación Financiera





Módulo IV

# Manejo prudente del Crédito para evitar el Sobreendeudamiento



## ¿QUÉ ES EL CRÉDITO?

El crédito es un **préstamo de dinero** que una institución financiera otorga a un cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devuelva dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa a la IFI por todo el tiempo que no tuvo ese dinero.





# IMPORTANCIA DEL CRÉDITO



- El crédito dentro de la economía tiene gran importancia ya que permite a las personas, empresas y los Estados disponer de recursos que, de otra forma, serían difíciles de obtener.
- Es un elemento muy importante para financiar el consumo de las personas y financiar las actividades de producción de las empresas.
- El crédito usado con cuidado puede ser un gran aliado de las personas en la adquisición de bienes y servicios para satisfacción de sus necesidades.



# IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

Para que las empresas puedan producir requieren:

- activos fijos,
- materias primas,
- equipamientos y otros.

Para que puedan vender su producto o servicio es indispensable disponer de los fondos necesarios.

Cuando los diversos agentes económicos no disponen de los fondos que necesitan **pueden recurrir a un crédito.**

# VENTAJAS y DESVENTAJAS DEL CRÉDITO





## VENTAJAS

“Si pedimos créditos y los gastamos, las empresas facturan más y ganan más dinero.”

Fernando Trias De Bes



- Permiten financiar la compra de bienes o el desarrollo de proyectos.
- Poder adquisitivo inmediato.
- Creación de historial crediticio, ampliación de cupos de crédito.
- En ciertos casos, consolidar las cuentas en un solo pago.
- Permite organizar las finanzas personales, gestionando los gastos de la forma más conveniente.



## DESVENTAJAS

- Tasas de interés acorde a tipo de crédito, por lo general altas.
- Genera intereses que aumentan el costo de los productos.
- Si se incumple con los pagos, se afecta negativamente el historial crediticio.
- Si no se paga a tiempo, genera multas o embargos.
- Si no hay un adecuado control, puede generar sobreendeudamiento.
- Induce a realizar compras impulsivas.
- Obtener un crédito, por lo general de consumo, puede dar una perspectiva de falsa liquidez.

# TIPOS DE CRÉDITO



CONSUMO Y  
MICROCRÉDITO



COMERCIAL



VIVIENDA

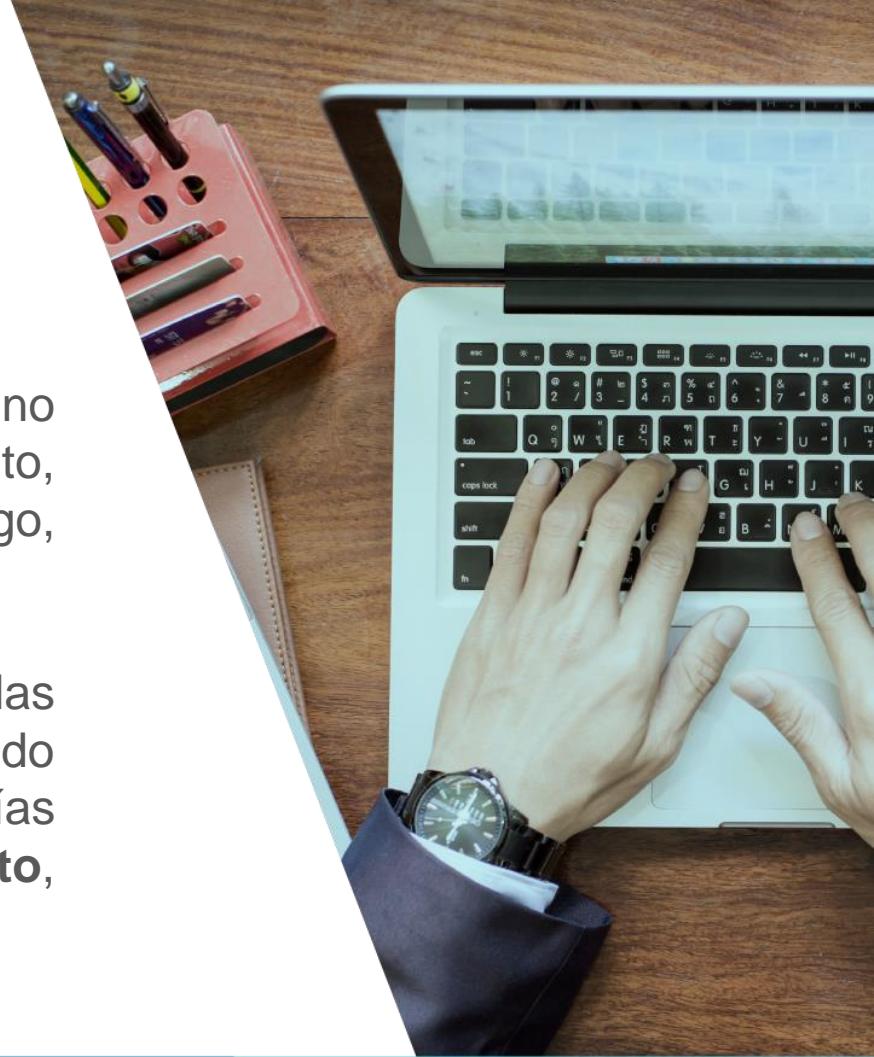




## MADURACIÓN DEL CRÉDITO

Todas las operaciones de crédito que no se cancelan a su fecha de vencimiento, dependiendo de la periodicidad de pago, se declaran vencidas.

En los créditos comerciales, las obligaciones que no han sido canceladas dentro de los 30 días **posteriores a la fecha de vencimiento**, al día 31 se declaran vencidas.





## MADURACIÓN DEL CRÉDITO

En los casos de los **créditos de consumo y microcrédito** que no han sido cancelados hasta los 15 días posteriores a la fecha de vencimiento, al día 16 se declaran vencidos.

Para los créditos de **vivienda y con garantía hipotecaria**, que no han cancelado sus cuotas hasta los 60 días posteriores a la fecha de vencimiento, al día 61 se declaran vencidos.



# MADURACIÓN DEL CRÉDITO

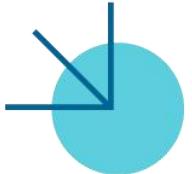
Posterior al estado vencido, las IFI's realizan un análisis del cliente en base a su normativa y buscan algún tipo de solución a sus obligaciones. De no ser así pasan al estado **judicial**.

Finalmente, de acuerdo a la normativa de la entidad de control, el siguiente lapso de tiempo determina el estado de **castigado**:

**CRÉDITO  
COMERCIAL**  
**1080 días**

**CRÉDITO DE CONSUMO  
Y MICRO**  
**180 días**

**CRÉDITO DE VIVIENDA Y CON  
GARANTÍA HIPOTECARIA**  
**1080 días**



# SOBREENDEUDAMIENTO

## *¿Cuándo hay un sobreendeudamiento?*

- Uso de crédito para gastos básicos.
- Préstamos para pagar otros préstamos.
- Prórrogas para pagar préstamos.
- Uso de ahorro para préstamos.
- Pago de cuotas de deudas que superan el 40% de los ingresos.





# COMO EVITAR EL SOBREENDEUDAMIENTO





## REALIZAR UN PRESUPUESTO PERIÓDICO

Esto permite tener un panorama más claro de cuánto se dispone para **gastar y ahorrar**.

Facilita visualizar en qué rubros habrá como hacer recortes si es posible.





## PRIORIZAR GASTOS



Alimentación, transporte, pago de servicio y de deudas, eliminando los gastos de menor importancia y que representan egresos de dinero.

*\*Recuerde que existen necesidades primarias y secundarias.*



## REVISAR LAS DEUDAS

Con el objetivo de determinar cuáles pueden ser liquidadas más rápido y si es conveniente consolidarlas o renegociarlas.



## REVISAR LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Con el objetivo de analizar cuales te brindan verdaderos beneficios.

## NO LIQUIDAR CRÉDITOS CON OTRO CRÉDITO

No es conveniente liquidar créditos con otro crédito porque con el tiempo, la deuda crece y podría convertirse en un problema mayor.



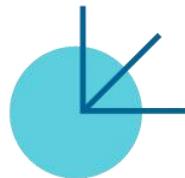


## MÁS FORMAS DE EVITAR EL SOBREENDEUDAMIENTO

- Planificar las compras diferidas sin intereses, manteniendo los pagos mensuales al día.
- Destinar los ingresos extras al pago de tus deudas a fin de liquidarlas lo más rápido posible.
- Haz del ahorro un hábito, contémplalo como parte de tu presupuesto y trata de que sea de al menos el 10% de tus ingresos.
- No aceptes préstamos no solicitados.
- Evita hacer compras innecesarias, para no gastar en lo no presupuestado.
- Evita comprometer ingresos futuros.
- Utilizar la tarjeta de crédito controladamente.



# CENTRAL DE RIESGOS

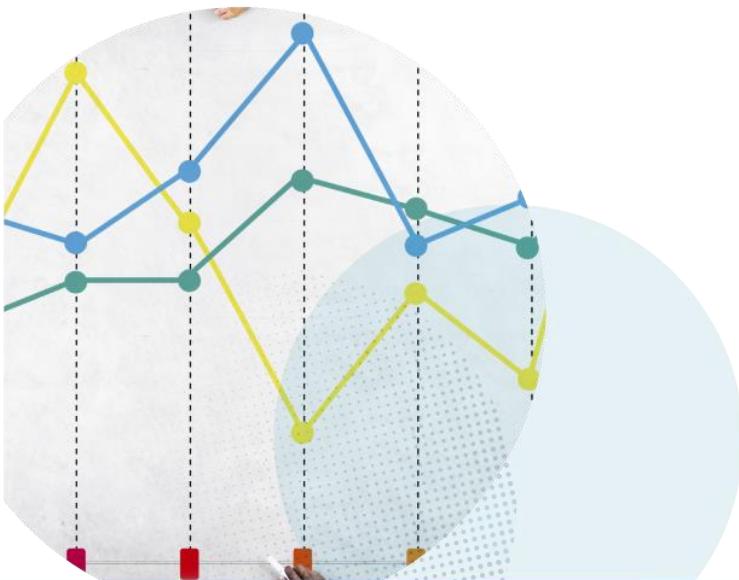


Sistema de registro de información histórica de todos los créditos que una persona ha contratado con una institución financiera regulada y controlada por la SB o la SEPS.

**Toda persona que accede a un crédito es parte de la Central de Riesgos.**

Otro tipo de entidades financieras son:

Cooperativas reguladas por el Ministerio de Bienestar Social y entidades del sector real o comercial (Créditos Económicos, La Ganga, Comandato, Fybeca, CNT, Claro, Deprati).





# CENTRAL DE RIESGOS

## CATEGORIZACIÓN



DÍAS MOROSIDAD				
RIESGO	CATEGORIAS	COMERCIAL	MICROCREDITO	VIVIENDA
NORMAL	A1	0	0	0
	A2	01 - 15 DIAS	01 - 08 DIAS	01 - 30 DIAS
	A3	16 - 30 DIAS	09 - 15 DIAS	31 - 60 DIAS
POTENCIAL	B1	31 - 60 DIAS	16 - 30 DIAS	61 - 120 DIAS
	B2	61 - 90 DIAS	31 - 45 DIAS	121 - 180 DIAS
DEFICIENTE	C1	91 - 120 DIAS	46 - 70 DIAS	181 - 210 DIAS
	C2	121 - 180 DIAS	71 - 90 DIAS	211 - 270 DIAS
DUDOSO RECAUDO	D	181 - 360 DIAS	91 - 120 DIAS	271 - 450 DIAS
PERDIDA	E	MAS 360 DIAS	MAS DE 120 DIAS	MAS DE 450 DIAS

# Buró de crédito

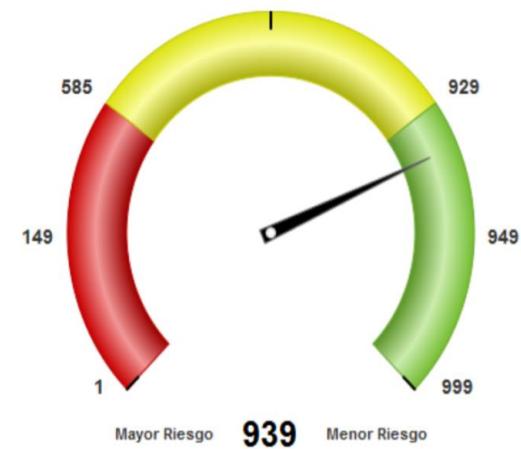
El buró de crédito indica el rango de endeudamiento que una persona natural o jurídica tiene y dependiendo de la calificación se puede establecer si es sujeto de crédito.

Los rangos que se manejan para ubicar a un buen deudor de uno malo son:

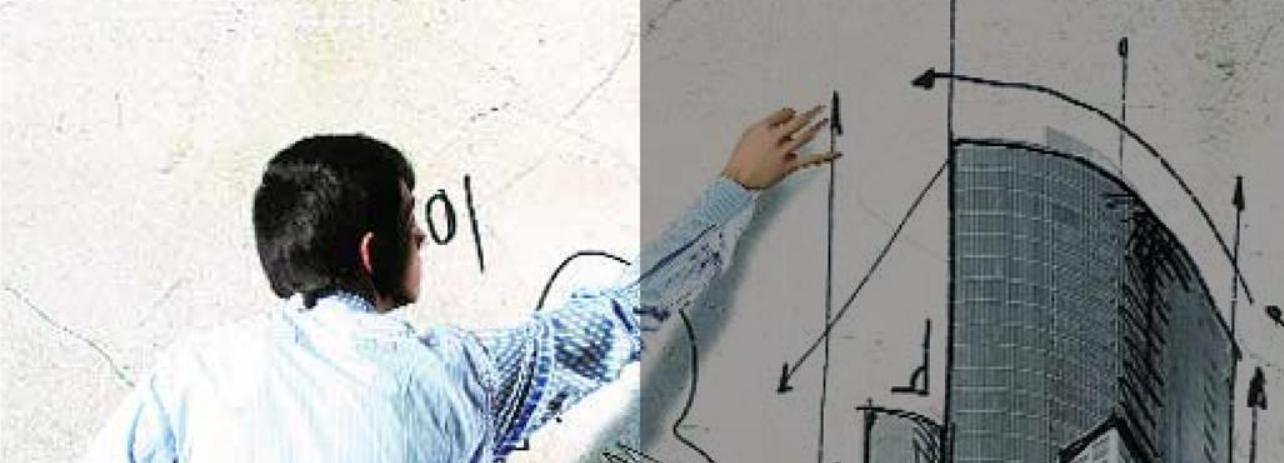
**Rojo:** 1 a 585 (mayor riesgo de morosidad)

**Amarillo:** 586 y 929 (riesgo medio)

**Verde:** 930 y 999 (menor riesgo de morosidad)



# Calificación de Riesgo



Por ley, toda persona que mantenga una obligación crediticia con una entidad del sistema financiero público y/o privado, debe registrar sus datos e historial de pagos en el Buró de Información Crediticia y en la Central de Riesgos

## ¿Cuál es la diferencia entre Buró de Crédito y Central de Riesgos?

En el Buró de Información Crediticia se registran las obligaciones existentes tanto en el sistema financiero como en establecimientos comerciales durante tres (3) años.

La Central de Riesgo es manejada por la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos y en la misma se registran las obligaciones crediticias únicamente con entidades financieras de los últimos seis (6) años.



# RECOMENDACIONES



## *Tomar en cuenta al solicitar un crédito:*

- ANTES: cotice y compare las distintas opciones.
- Infórmese sobre las tasas de interés publicadas en las IFIs a la fecha de su solicitud.
- Mida su capacidad de pago, debe solicitar un monto acorde a sus necesidades inmediatas.
- Revise los documentos, haga todas las preguntas necesarias al ejecutivo y no asuma compromisos sin antes leer y entender lo que está firmando.

# Gracias



República  
del Ecuador



# Programa de Educación Financiera



República  
del Ecuador





Módulo V

# Estructura de un plan de negocios



## PLAN DE NEGOCIOS

El **Plan de Negocios** es un documento que esquematiza de manera clara la información necesaria para conocer si el nuevo negocio o la ampliación de la actividad productiva va ser exitosa y rentable.

Requiere de objetivos y estrategias que se van a utilizar para lograr lo que se espera, en consecuencia demanda de una planificación estratégica.



# CONTENIDO

- Planeación Estratégica
- Aspectos Administrativos
- Marketing
- Aspectos Ambientales
- Estudio Técnico
- Aspectos Financieros



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA





# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

---

La **Planificación estratégica** es un proceso sistemático de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos u objetivos.





# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## OBJETIVO

Desarrollar un plan de negocios, de tal forma, que éste sea una guía y base para concretar el inicio de operaciones de su propia empresa, en forma exitosa, rentable y sustentable.

El cliente deberá contar con una idea clara de proyecto y la determinación de invertir, talento, tiempo y recursos, para llevarla a cabo en forma exitosa.



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

The screenshot shows the CFN website at [cfn.fin.ec](http://cfn.fin.ec). The header includes the CFN logo, navigation links for PRODUCTOS, QUIÉNES SOMOS, TRANSPARENCIA, NOTICIAS, and CONTACTANOS, and a button for REQUISITOS PARA TU CRÉDITO. A large banner for 'VIDEO LLAMADA CFN' features a location pin icon and the tagline 'Justo donde estás'. Below the banner, a white callout box contains four service icons: 'CFN BANKING' (bar chart), 'SIMULADOR DE CRÉDITO' (hand holding a coin), 'CERTIFICADOS EN LÍNEA' (two hands holding a certificate), and 'SIMULADOR DE CARGOS' (monitor). Each service has a brief description and a small circular navigation arrow below it.

**PRODUCTOS DESTACADOS**





# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

### RESUMEN EJECUTIVO

En máximo una hoja describir en qué consiste su idea de negocio y cómo se implementará.

### DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Es la información básica de la negocio y deberá incluir la visión y misión, quién es, qué ofrece, qué necesidades de mercado intentará satisfacer y por qué es viable la idea del negocio.





# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

### ENFOQUE ESTRATÉGICO



#### MISIÓN

Es la razón de ser de una organización y es la definición de la empresa o negocio en el momento actual, en tiempo presente.



#### VISIÓN

Es el estado, el lugar en el que espera que la empresa o negocio se encuentre a futuro (definir una fecha).

La visión tiene que infundir en los miembros de la empresa una motivación por alcanzarla.



# **PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

**ESTRUCTURACIÓN  
PLAN DE NEGOCIOS**  
**ENFOQUE ESTRATÉGICO**



## **MISIÓN**

¿Quiénes somos?  
¿Qué buscamos?  
¿Qué hacemos?

¿Dónde lo hacemos?  
¿Por qué lo hacemos?  
¿Para quién trabajamos?

## **VISIÓN**

¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?  
¿Cómo seremos en el futuro?  
¿Qué haremos en el futuro?  
¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?

# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## ESTRUCTURACIÓN PLAN DE NEGOCIOS

ENFOQUE ESTRATÉGICO



### VALORES

Conjunto de principios, creencias y reglas que norman el desenvolvimiento de la empresa en el día a día.

Son el soporte de la cultura organizacional y por lo mismo constituyen la filosofía de la empresa o negocio.

- Transparencia
- Excelencia
- Pasión por el servicio
- Innovación
- Compromiso con el país



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

## ANÁLISIS FODA



**Fortalezas:** Aspectos Internos en los que la empresa es competitiva.

**Oportunidades:** Factores externos que pueden aparecer en el futuro de la empresa y que ésta debe aprovechar.

**Debilidades:** Aspectos internos en los que la empresa está fallando y requieren corrección.

**Amenazas:** Factores externos que están presentes o se pueden presentar en el futuro y causar un perjuicio en la empresa.

# ASPECTOS ADMINISTRATIVOS





# ASPECTOS ADMINISTRATIVOS



## Estructura Legal:

¿Cómo se constituirá la empresa o negocio?

## Socios:

¿Cuántas personas se conforman como socios, qué participación tendrán dentro de la empresa o negocio, nombres?

## Organigrama:

Es la representación gráfica de cómo está estructurada, como está constituida la empresa o negocio.

Entre otras cosas sirve para entender que áreas tiene la empresa, y el vínculo de cada uno de los integrantes.

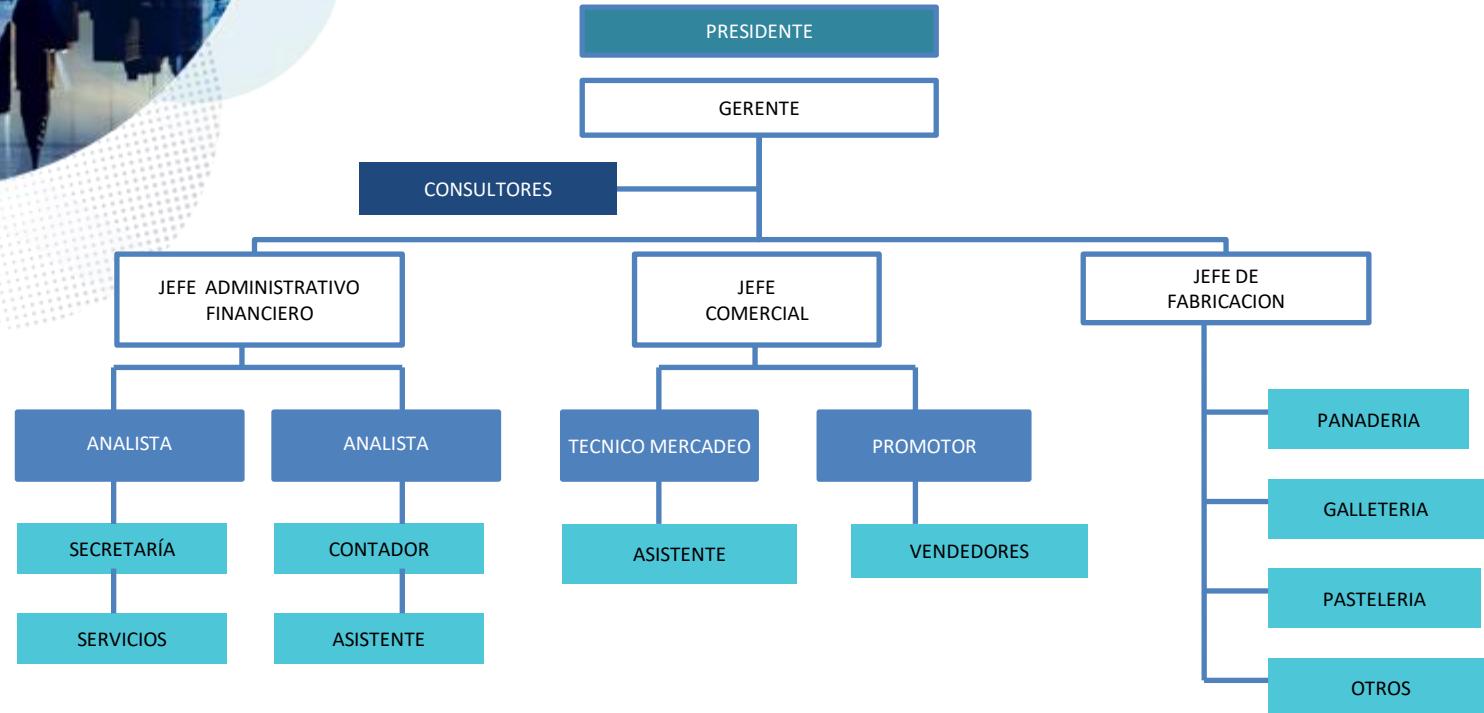
## Funciones y Responsabilidades:

Detalladas para los distintos cargos de la empresa o negocio.



# ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL



A photograph of a man and a woman in professional attire looking at a tablet together. The man is on the left, wearing a dark suit and tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer over a white top and glasses. They are standing in an office environment with a window in the background. A large black rectangular overlay covers the right side of the image, containing the word "MARKETING" in white capital letters.

# MARKETING



# MARKETING EL MERCADO



Es fundamental antes de iniciar o ampliar una empresa o negocio, realizar una **Investigación de Mercado** que permita obtener información sobre lo que sucede en el mercado, tanto entre los clientes como con la competencia.

# **MARKETING EL MERCADO**



## **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Identificar la demanda potencial del proyecto de inversión.

## **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

Detallar las variables analizadas para identificar la oferta existente y potencial del proyecto de inversión y las técnicas de proyecciones utilizadas.





## FUENTES DIRECTAS

Son el resultado de la investigación de campo, mediante técnicas como encuestas, entrevistas, grupos de estudio focales, etc.

## FUENTES SECUNDARIAS

Está constituido por la información proporcionada por terceros, por ejemplo estadísticas de producción, consumo, importaciones, exportaciones, realizadas por autoridades competentes o gremios.



# MARKETING EL MERCADO

**Producto:** ¿Qué características debe tener nuestro producto para estar a la altura de las principales necesidades del cliente?

**Precio:** ¿Qué precio podemos pedir por nuestro producto y qué objetivo pretendemos conseguir con nuestra estrategia de fijación de precios?

**Plaza:** ¿De qué manera se distribuirán los productos, se entregará a minoristas o mayoristas, horarios de atención, cumplimiento de órdenes, entrega, transporte?

**Promoción:** ¿A qué medios de comunicación recurriremos para convencer a nuestros clientes de las ventajas de nuestro producto?



# ESTUDIO TÉCNICO





# ESTUDIO TÉCNICO

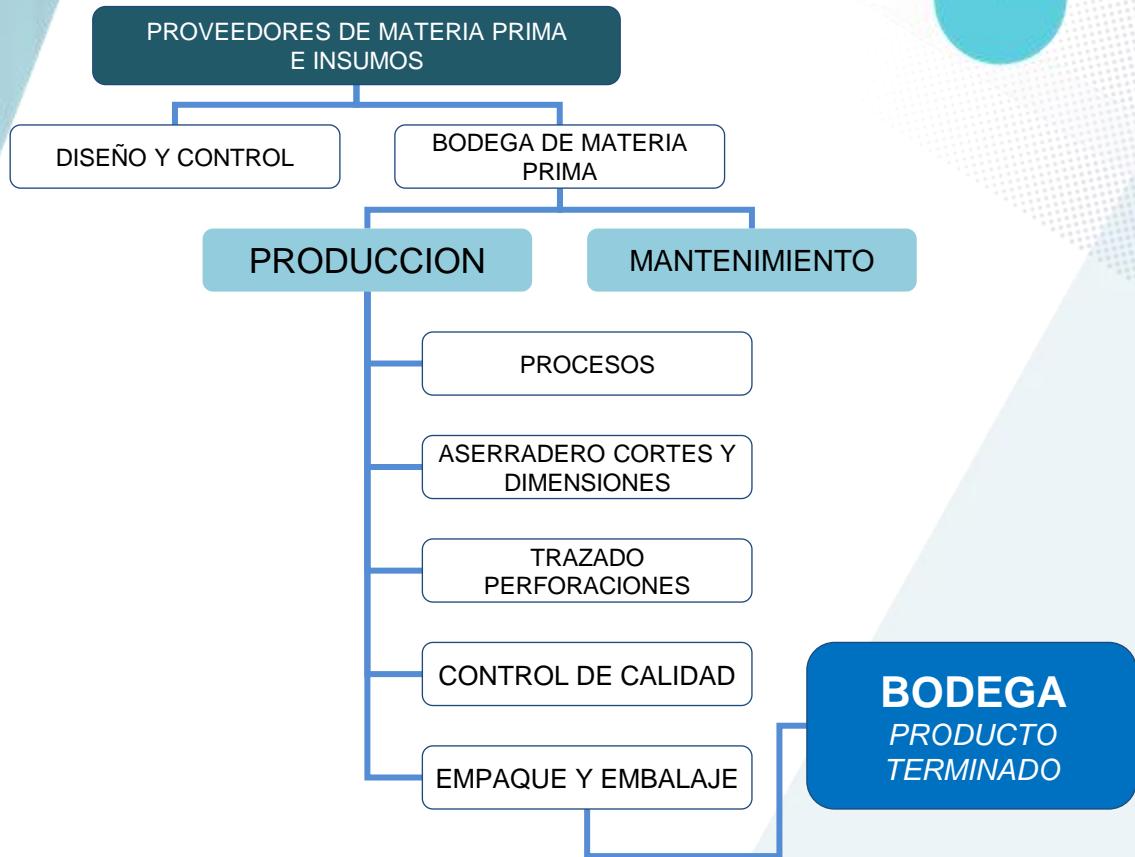
---

## COMPONENTES

- Descripción del producto/servicio.
- Proceso de producción.
- Ubicación del proyecto (planta).
- Capacidad de los equipos.
- Diseño de la planta.
- Costos de terreno y obras civiles.
- Mano de obra.
- Especificaciones (materia prima, insumos, producto final, normas, estándares).
- Tecnología del proyecto.
- Vida útil del proyecto.

# ESTUDIO TÉCNICO

## PROCESO DE PRODUCCIÓN





# ESTUDIO TÉCNICO

## NORMAS SANITARIAS

Es necesario investigar sobre aspectos relacionados con las normas sanitarias. Las autoridades sanitarias en cada mercado suelen determinar normas mínimas de calidad y sanitarias (permisos) que necesitan las empresas para comercializar sus productos/servicios.



Agencia Nacional  
de **Regulación, Control**  
**y Vigilancia Sanitaria**



# ASPECTOS TÉCNICOS

ARANCELES, MECANISMOS Y  
PERMISOS DE EXPORTACIÓN



Se debe conocer si existen sistemas de preferencias arancelarias, tasas y mecanismos de comercialización para productos.



# ASPECTOS TÉCNICOS

## SISTEMA TRIBUTARIO Y LEGAL



Se hace necesario investigar a nivel nacional, los impuestos para la producción y comercialización de productos, así como las exenciones, si las hubiera, y los requisitos legales mínimos para operar (Registro Único de Contribuyentes, patentes, permisos).

Se sugiere investigar en el Sistema de Rentas Internas (SRI).



# ASPECTOS TÉCNICOS

RESUMEN



UBICACIÓN Y DISEÑO  
DEL NEGOCIO



TECNOLOGÍA  
Y TAMAÑO



MANO  
DE OBRA

CONTROL  
DE CALIDAD

EMPAQUE Y  
TRANSPORTE



# ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

# ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

## PREGUNTAS BÁSICAS

*¿Actividad actual?*

*¿Con qué tipo de apoyo cuenta para ponerla en práctica el proyecto (apoyo económico, familiar, estudio, equipos, materiales, etc.)?*

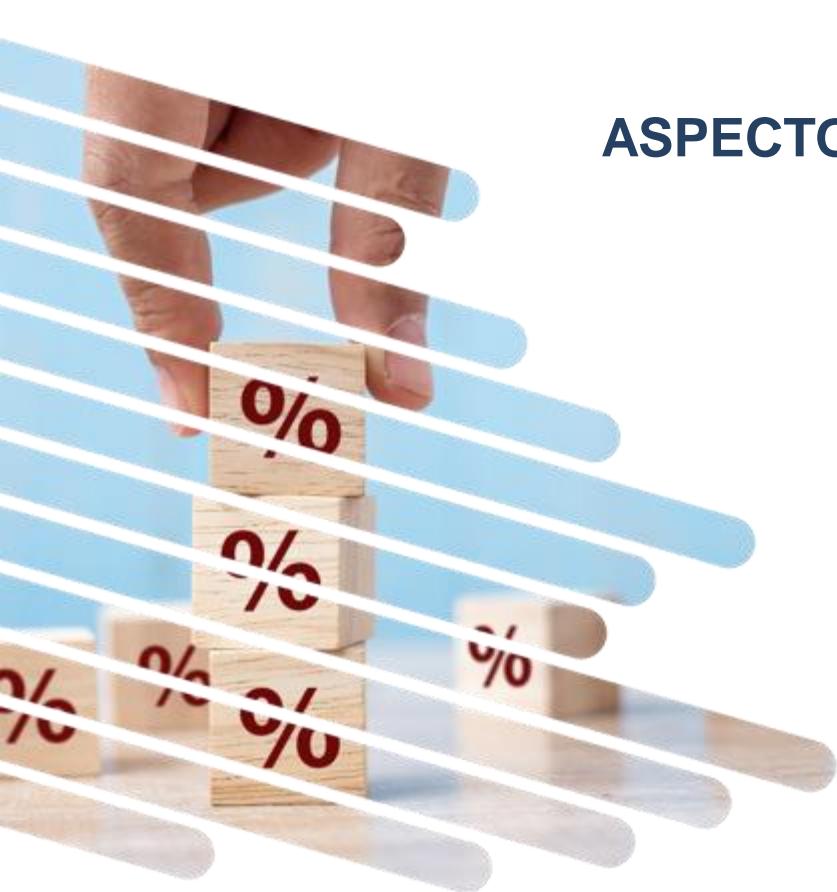
*¿Cuánto conoce del negocio a empezar?*

*¿Cuánto dinero necesita para iniciar el negocio?*

*¿De cuánto dinero dispone?*

*¿Cómo piensa finanziarse en caso de requerirlo?*





## ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES



### PLAN DE INVERSIONES

El plan de inversiones es un documento que permite determinar cuánto costará el proyecto, y determinar cual será la necesidad de financiamiento y el aporte del cliente.

Está compuesto por las siguientes cuentas:

**ACTIVOS FIJOS TANGIBLES**

**ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES**

**CAPITAL DE TRABAJO**

# ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

## PLAN DE INVERSIONES



### ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

- Terreno
- Fomento Agrícola
- Construcciones
- Maquinaria
- Muebles y Enseres
- Equipos electrónicos
- Vehículos



### ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES

- Estudio de Mercado
- Gastos de constitución
- Garantía de arriendo
- Intereses de la etapa pre operativa
- Adecuaciones



### CAPITAL DE TRABAJO

- Operativo (Producción)
- De administración y Ventas



# ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES



## PLAN DE INVERSIONES



PLAN DE INVERSIONES		FINANCIAMIENTO	
RUBRO	PROYECTO	CRÉDITO CFN	APORTE CLIENTE
<strong>ACTIVOS FIJOS TANGIBLES</strong>			
Terreno	50,000.00		50,000.00
Construcciones	100,000.00	90,000.00	10,000.00
Maquinaria	25,000.00	25,000.00	
Vehículo	12,000.00	12,000.00	
<strong>Total Activo Fijo Tangible</strong>	<strong>187,000.00</strong>	<strong>127,000.00</strong>	<strong>60,000.00</strong>
<strong>ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES</strong>			
Registro Sanitario	2,500.00		2,500.00
<strong>Total Activo Fijo Intangible</strong>			
<strong>CAPITAL DE TRABAJO</strong>			
Operativo	4,000.00		4,000.00
De Administración y Ventas	1,500.00		1,500.00
<strong>Total Capital de Trabajo</strong>	<strong>5,500.00</strong>		<strong>5,500.00</strong>
<strong>TOTAL</strong>	<strong>195,000.00</strong>	<strong>127,000.00</strong>	<strong>68,000.00</strong>
<strong>PORCENTAJE</strong>	<strong>100%</strong>	<strong>65.13%</strong>	<strong>34.87%</strong>



# ASPECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

## FLUJO DE CAJA



Para evaluar las distintas posibilidades de inversión que tienen las personas naturales y las empresas, deben determinarse, en primer lugar, las **entradas y salidas de efectivo** pertinentes.

El Flujo de Caja, es una herramienta financiera que nos permite ver la **vida financiera de la empresa o negocio** en una sola página.

Su utilidad reside en que nos permite **determinar la capacidad de pago**, es decir si con los ingresos y egresos que tenemos podemos cubrir las obligaciones que se van a contraer.

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

**CLIENTE:**

**TIEMPO DE PROYECCIÓN:**

**5 AÑOS**

	PREOP.	2015	2016	2017	2018	2019
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Recuperación por ventas	0.00	103,125.33	112,500.36	112,500.36	112,500.36	112,500.36
<b>TOTAL</b>	<b>0.00</b>	<b>103,125.33</b>	<b>112,500.36</b>	<b>112,500.36</b>	<b>112,500.36</b>	<b>112,500.36</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Pago a proveedores	5,287.92	23,892.13	27,064.88	27,064.88	27,064.88	27,064.88
Mano de obra directa e imprevistos		13,734.27	13,734.27	13,734.27	13,734.27	13,734.27
Gastos de ventas		1,158.75	1,158.75	1,158.75	1,158.75	1,158.75
Gastos de administración		17,188.64	17,188.64	17,188.64	17,188.64	17,188.64
Costos de fabricación		7,626.14	7,626.14	7,626.14	7,626.14	7,626.14
<b>TOTAL</b>	<b>5,287.92</b>	<b>63,599.93</b>	<b>66,772.68</b>	<b>66,772.68</b>	<b>66,772.68</b>	<b>66,772.68</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>-5,287.92</b>	<b>39,525.40</b>	<b>45,727.68</b>	<b>45,727.68</b>	<b>45,727.68</b>	<b>45,727.68</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Créditos Instituciones Financieras CFN	57,400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aportes de capital	67,816.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>125,216.54</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de intereses		6,346.55	5,603.54	4,860.53	4,117.52	3,374.51
Pago de créditos de corto plazo	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de principal (capital) de los pasivos	0.00	6,377.78	6,377.78	6,377.78	6,377.78	6,377.78
Pago participación de trabajadores		0.00	3,544.46	3,421.54	3,532.99	3,644.44
Pago de impuesto a la renta	0.00	0.00	4,418.76	4,265.51	4,404.46	4,543.40
MAQUINA DE INYECCION	27,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CHILLER	7,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
AHORRADOR DE ENERGIA	6,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MOLDES DE INYECCION	16,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
VEHICULO	25,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Activos diferidos	25,069.53	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>107,069.53</b>	<b>12,724.33</b>	<b>19,944.54</b>	<b>18,925.36</b>	<b>18,432.74</b>	<b>17,940.12</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL</b>	<b>18,147.01</b>	<b>-12,724.33</b>	<b>-19,944.54</b>	<b>-18,925.36</b>	<b>-18,432.74</b>	<b>-17,940.12</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>12,859.10</b>	<b>26,801.07</b>	<b>25,783.14</b>	<b>26,802.32</b>	<b>27,294.94</b>	<b>27,787.56</b>

# Gracias



República  
del Ecuador



# Programa de Educación Financiera





Módulo VI

# Administración de riesgos





## RIESGO

- Incertidumbre, o falta de certeza, de que algo pueda acontecer.

## RIESGO FINANCIERO

- Probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras y que los resultados financieros sean mayores o menores a los esperados.
- Posibilidad de que se sufra un perjuicio de carácter económico, ocasionado por la incertidumbre en el comportamiento de variables económicas a futuro.



# RENTABILIDAD VS RIESGO

Una de las características más importantes para diferenciar una alternativa de inversión de otra, es el nivel de riesgo.

- A iguales condiciones de riesgo, hay que optar por la opción con mayor rentabilidad.
- A iguales condiciones de rentabilidad, hay que optar por la opción con menor riesgo.
- Cuanto más riesgo se asume, más rentabilidad se debe exigir. Igualmente, cuanta más rentabilidad se pretende obtener, más riesgo hay que asumir.

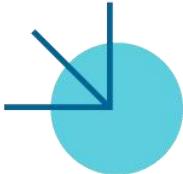
*¡Cuidado! Riesgo y rentabilidad van unidos, pero aceptar un mayor riesgo no es ninguna garantía de obtener mayores rendimientos.*





# TIPOS DE RIESGO FINANCIERO





# RIESGO DE CRÉDITO

---

- Es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados, que conlleva:
  - La falta de pago
  - El pago parcial
- Cuando las políticas de aprobación de créditos se vuelven liberales por contar con excesivos niveles de liquidez, y altos costos de captación, o por mínima exigencia a los clientes sujetos de crédito.





# RIESGO DE MERCADO

---

- Probabilidad de que el valor de una cartera, ya sea de inversión o de negocio, se reduzca debido a las variaciones imprevistas de los precios de los instrumentos de negociación llamados también factores de riesgo de mercado.



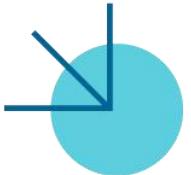
# RIESGO DE MERCADO

## FACTORES DE RIESGO DE MERCADO

### RIESGO DE TASAS DE INTERÉS

- Como su propio nombre indica, hace referencia al riesgo que implican las fluctuaciones de las tasas de interés generadas por el nivel de incertidumbre en el ecosistema económico.





# RIESGO DE MERCADO

## FACTORES DE RIESGO DE MERCADO

### RIESGO DE CAMBIO

- Originado por las fluctuaciones del valor de las monedas en referencia al dólar y/o diferentes monedas extranjeras.
- Llamado diferencial cambiario.



# RIESGO DE LIQUIDEZ

---



- Es la probabilidad de enfrentar escasez de fondos para cumplir obligaciones y que por ello tenga la necesidad de conseguir recursos alternativos en condiciones desfavorables como:
  - Alto costo financiero
  - Elevada tasa de descuento
- Cuando una de las partes contractuales tiene activos pero **no posee la liquidez suficiente** para asumir sus obligaciones.
- Cuando una sociedad no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo ni vendiendo sus activos.



# RIESGO OPERACIONAL

---

- Posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencias de eventos externos.
- Un buen manejo del riesgo operativo indica que el desempeño ha sido eficiente.





# ADMINISTRACIÓN DE RIESGO



Es el proceso mediante el cual las instituciones del sistema financiero identifican, miden, controlan / mitigan y monitorean los riesgos inherentes al negocio.

## **Proceso de administración de riesgo:**

- Identificar el riesgo
- Evaluar el riesgo
- Seleccionar el método de la administración del riesgo
- Implementar el método seleccionado.
- Evaluar y revisar periódicamente.

# Gracias



República  
del Ecuador



# Programa de Educación Financiera



República  
del Ecuador





Módulo VII

# Escolares



## PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

La dinámica del mundo actual hace indispensable que los niños conozcan las herramientas que les ayudarán a desarrollarse y convertirse en adultos económicamente prósperos e independientes.





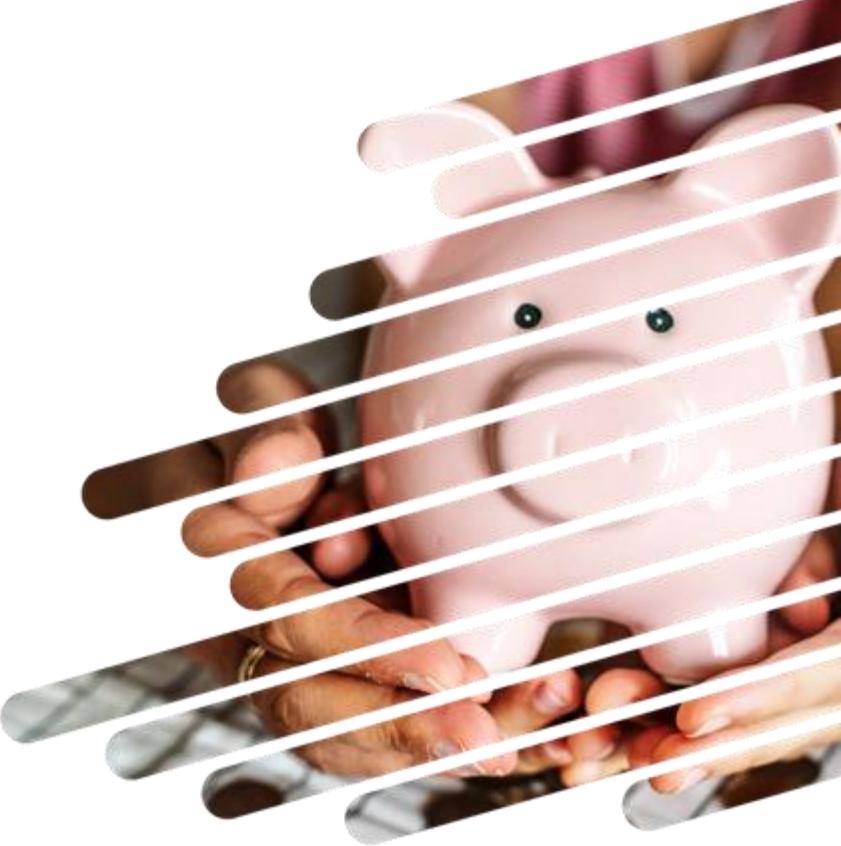
# IMPORTANCIA

- **Tranquilidad**

Vivir sin preocuparse por las deudas o por el dinero que hace falta.

- **Satisfacción de necesidades**

Tener una reserva de dinero, sirve para cubrir verdaderas necesidades que en diferentes momentos de la vida se presentan.





## APRENDAMOS



### Ahorrar

No gastar todo el dinero que se tiene, sino guardar un poco para poder utilizarlo más adelante.

### Ahorros

Dinero guardado para utilizar más tarde.



# APRENDAMOS



## BANCO

Lugar seguro para guardar el dinero para no perderlo.



## DEUDA

Dinero que una persona debe pagar a una entidad u otra persona.



# APRENDAMOS



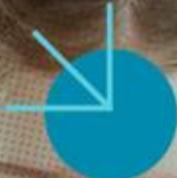
## ECONOMIZAR

Encontrar maneras de gastar menos dinero.



## GASTOS

Dinero que se utiliza para comprar cosas.



# APRENDAMOS



## Ingresos

Dinero que una persona recibe, sea por trabajo o regalado.



## Plan de ahorro

Plan escrito en una hoja que ayudará a conocer cuanto podemos gastar, ahorrar y ganar. Ayuda a cumplir metas.

# APRENDAMOS



## Saldo

Dinero que tengo ahorrado luego de compras realizadas.

- Ahorrar
- Ahorros
- Banco
- Deuda

## SOPA DE LETRAS

- Gasto
- Ingresos
- Presupuesto
- Saldo



# SOPA DE LETRAS

A	H	O	R	S	G	A	R	J	I	L	D	P	O
R	M	A	Q	L	P	R	E	S	O	T	L	R	A
Z	Q	T	H	A	I	G	A	S	T	O	K	E	T
D	B	U	F	O	N	C	Q	U	I	T	A	S	G
E	A	S	E	I	R	B	U	A	D	O	U	U	A
S	R	S	O	S	E	R	G	N	I	A	S	P	T
D	A	E	L	E	O	H	O	R	I	R	R	U	E
O	D	A	D	T	C	N	U	S	T	D	A	E	M
G	U	S	I	N	O	A	L	L	O	O	R	S	E
Z	E	O	S	C	S	L	O	E	I	E	R	T	A
S	D	L	N	O	D	L	A	S	X	H	O	O	L
O	P	A	I	A	A	H	T	E	E	A	H	Z	Z
F	B	S	D	M	P	N	I	S	C	R	A	I	A
E	C	O	N	O	M	I	Z	A	R	M	O	P	R
N	U	I	R	R	T	H	P	G	A	N	T	E	O

# FORMAS DE AHORRAR

## INFORMAL

Consiste en guardar una suma de dinero en casa.

### Desventajas

- 1. Al tener el dinero “a la mano”, se puede caer en la tentación de gastárselo.
- 2. El dinero en casa no genera rendimientos.
- 3. Mayor posibilidad de pérdida o robo.



# FORMAS DE AHORRAR

## FORMAL

Consiste en tener tu dinero ahorrado en un banco.



### Beneficios

1. Es seguro y permite que el dinero genere intereses.
2. Puedes retirar el dinero cuando quieras.



## ¿CÓMO AHORRAR?

Es importante primero distinguir cuáles son nuestras necesidades básicas, para evitar los gastos innecesarios.



# IDENTIFICAR NECESIDADES



## BÁSICAS

Son aquellas esenciales para la vida.



## SECUNDARIAS

Son aquellas de las cuales se puede prescindir





# PLAN DE AHORRO

## ¿CÓMO LO HAGO?

1. ¿Cuánto cuesta cumplir cada meta?
2. ¿Cuánto dinero tienes en este momento?
3. ¿Cuánto tienes que ahorrar?
4. ¿En cuánto tiempo piensas cumplir esa meta?
5. ¿Con qué frecuencia vas a ahorrar?
6. ¿Cuánto tienes que ahorrar periódicamente?
7. ¿Cómo vas a ahorrar?
8. Lleva las cuentas de tus ahorros.





## EJEMPLO PLAN DE AHORRO

Meta: Juguete

COSTO DE META: \$50

AHORRADO: \$10

POR AHORRAR: \$40

AHORRO MENSUAL: \$10

ACCIONES

\*Comprar menos golosinas.



4 meses





# RECUERDA

***“Nunca gastes tu dinero  
antes de tenerlo”.***

*(Thomas Jefferson)*

---

***“No ahorres lo que te  
queda después de  
gastar, Gasta lo que te  
quede después de  
Ahorrar”.***

*(Warren Buffett)*



# Gracias



República  
del Ecuador

