



**El ahorro informal y su impacto socioeconómico en los hogares del cantón
Santo Domingo, durante el período (2016-2020)**

Betancourt Proaño, María Paula y Castro Giler, Katherine Jazmin

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas

Contadora Pública – Auditora

Dr. Sanmartín Rojas, Javier Hernando PhD

03 de agosto del 2022



BETANCOURT_CASTRO_REVFINAL.docx

Scanned on: 1:58 August 4, 2022 UTC



Overall Similarity Score



Results Found



Total Words in Text

Identical Words	32
Words with Minor Changes	0
Paraphrased Words	132
Omitted Words	2812

JAVIER HERNANDO
SANMARTIN ROJAS

Firmado digitalmente por
JAVIER HERNANDO
SANMARTIN ROJAS
Fecha: 2022.10.11
12:40:47-05'00'



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Certificación

Certifico que el trabajo de titulación: **“El ahorro informal y su impacto socioeconómico en los hogares del cantón Santo Domingo, durante el período (2016-2020)”** fue realizado por las señoritas **Betancourt Proaño Maria Paula y Castro Giler Katherine Jazmín**; el mismo que cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, además fue revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de prevención y/o verificación de similitud de contenidos; razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que se lo sustente públicamente.

Sangolquí, 03 de agosto de 2022

**JAVIER
HERNANDO
SANMARTIN
ROJAS**

Firmado digitalmente
por JAVIER
HERNANDO
SANMARTIN ROJAS
Fecha: 2022.10.11
12:41:06 -05'00'

Dr. Javier Sanmartín Rojas PhD

C. C. 0300880879



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Responsabilidad de Autoría

Nosotras, **Betancourt Proaño Maria Paula y Castro Giler Katherine Jazmín**, con cédulas de ciudadanía n°2300312713 y n°1726046533, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“El ahorro informal y su impacto socioeconómico en los hogares del cantón Santo Domingo, durante el período (2016-2020)”** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 03 de agosto del 2022

Betancourt Proaño Maria Paula

C.C.: 2300312713

Castro Giler Katherine Jazmín

C.C.: 1726046533



Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Autorización de Publicación

Nosotras, **Betancourt Proaño Maria Paula y Castro Giler Katherine Jazmín**, con cédulas de ciudadanía n°2300312713 y n°1726046533, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **“El ahorro informal y su impacto socioeconómico en los hogares del cantón Santo Domingo, durante el período (2016-2020)”** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 03 de agosto del 2022

Betancourt Proaño Maria Paula

C.C.: 2300312713

Castro Giler Katherine Jazmín

C.C.: 1726046533

Dedicatoria

Dedico especialmente este trabajo a mi familia que ha sido mi apoyo incondicional durante esta etapa de mi vida.

A mi padre, Luis Betancourt, quien ha sido mi mayor consejero personal y espiritual y de quien eh recibido siempre aliento para seguir adelante.

A mi madre, Karina Proaño, quien nunca soltó mi mano y confió en mi desde el primer día, quién me brindó el amor y la comprensión más sincera y ha estado presente en cada paso de mi vida.

A mi hermano, Samuel Betancourt, quien ha sido mi compañero incondicional y quien siempre con un abrazo y unas palabras de aliento convertía mis días grises en días de colores.

A mi novio, Jhonny Freire, quien siempre fue comprensible durante esta travesía y me ha apoyado en cada decisión que he tomado en el transcurso de esta etapa.

A mi Laurita Realpe, quien me alentó a seguir mis sueños a pesar de lo difícil que podría ser y quien siempre con su buen ánimo me recargabas de energías para continuar.

En memoria de mis abuelitos Luis Proaño y Emerita Mendoza, quienes compartieron momentos especiales a mi lado y se sentían orgullosos de cada uno de mis logros.

A mis abuelitos Cornelio Betancourt y Maria Mariño, quienes han compartido las alegrías de mis triunfos y han estado para mí siempre que los he necesitado.

Maria Paula Betancourt Proaño

Dedicatoria

Esta tesis va dedicada con todo mi cariño y esfuerzo a mis padres y hermanos, quienes nunca me han abandonado en esta larga travesía universitaria.

A Nelson Castro, mi padre, que me enseñó de los valores más importantes para la vida como son la responsabilidad, la puntualidad y la honestidad y que con su trabajo día a día me ayudó a llegar hasta este punto de mi vida.

A Marlene Giler, mi madre, quien con su esfuerzo diario me brindó lo necesario para culminar esta etapa y me animó a continuar fuerte a pesar de lo cansada que me sentía, a no agachar la cabeza ante nada ni nadie y sobre todo a ponerle corazón a cada cosa que realizaba.

A Alejandro Castro, el mayor de mis hermanos que, con su paciencia, cariño y ejemplo a seguir, me demostró que con constancia y dedicación se pueden llegar a conseguir grandes cosas, además que, la solidaridad y el ser amigo es lo más importante que puedo brindar.

A Jeison Castro, mi segundo hermano, quien me enseñó que hay que ser fuerte ante cualquier adversidad que se presente, que hay que aprender a enfrentarlas con carácter, y que el sacrificio es necesario para conseguir lo que uno se propone.

Katherine Jazmín Castro Giler

Agradecimiento

Agradezco principalmente a Dios por regalarme la vida, salud y sabiduría que me han permitido concluir con esta etapa universitaria.

A toda mi familia y a mi novio quienes desde el momento en que decidí estudiar lejos confiaron en mí, me apoyaron económica y emocionalmente y siempre me motivaban para alcanzar mis metas.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE” quien se convirtió en mi hogar durante este proceso, en donde adquirí conocimientos académicos y experiencias que han aportado en mi vida personal y profesional.

A mi director de tesis, Dr. Javier Sanmartín Rojas PhD, por ser nuestra guía y dedicarnos el tiempo suficiente para encaminarnos en el transcurso del desarrollo de nuestra investigación.

A mi compañera de tesis y gran amiga Katherine Castro quien desde el primer día ha sido incondicional para mí y ha formado parte de los más bonitos y difíciles momentos de mi vida personal y universitaria, por su sincera amistad, así como también por su apoyo para culminar con esta investigación. Además, mi total gratitud a toda la familia Castro Giler quienes me abrieron las puertas de su corazón y de su hogar cuando más los he necesitado.

A mis amigos que me dio la universidad y con quienes formé los mejores lazos de amistad, por ser las personas que me sacaban una sonrisa y me ayudaban a salir de lo rutinario siempre con la mejor predisposición, por su apoyo y amistad incondicional.

Maria Paula Betancourt Proaño

Agradecimiento

Quiero dar las gracias en primer lugar a Dios, quien me ha cuidado en cada paso que he dado e iluminaba mi mente cuando sentía que todo se tornaba difícil.

A mi familia, que siempre que los necesité me tendieron una mano, ya sea en mis proyectos, económicamente, o con unas palabras de aliento, y quienes siempre se alegraron por aquellos logros, que a pesar de ser pequeños representaban un paso gigante para mí.

A mi apreciada Universidad de las Fuerzas Armadas “ESPE” por permitirme formar parte de tan prestigiosa institución, y acogerme durante 6 años, tiempo en el que aprendí valores y adquirí conocimientos necesarios para poder aplicarlos en un futuro.

A mi tutor de tesis, el Dr. Javier Sanmartín Rojas PhD, quien desde el primer momento tuvo la predisposición de guiarnos en nuestro trabajo de investigación, y quien siempre tuvo tiempo y buen ánimo para responder nuestras inquietudes y así culminar el trabajo con éxito.

A mi gran amiga y compañera de tesis María Paula Betancourt, quien fue mi apoyo en lo académico y en lo personal; una gran mujer que me demostró lo que significa la responsabilidad y la perseverancia a pesar de estar lejos del hogar y quien representa para mí el significado de valentía. Paula me demostró en esta etapa final comprensión y tolerancia, pues el trabajar y estudiar a veces fue difícil, sin embargo, ella siempre estuvo para apoyarme.

A mis amigos que la universidad me obsequió, quienes con sus aventuras y buenos momentos hicieron que la vida universitaria sea menos difícil, y que sin duda sin ellos esta travesía no hubiese sido tan especial. A Hugo, Abigail y Jordan, personas importantes para mí, que fueron de gran apoyo en esta etapa, quienes de uno u otro modo trataron de aliviar el peso que trabajar y estudiar al mismo tiempo significó para mí, gracias por estar.

Katherine Jazmín Castro Giler

Índice de contenidos

Reporte de similitud de contenidos	2
Certificación	3
Responsabilidad de autoría	4
Autorización de publicación	5
Dedicatoria	6
Dedicatoria	7
Agradecimiento	8
Agradecimiento	9
Índice de contenidos	10
Índice de tablas	13
Índice de figuras	15
Resumen	18
Abstract	19
Capítulo I	20
Aspectos Generales	20
Planteamiento del problema	20
Objetivos	22
Objetivo General	22
Objetivos Específicos	22
Determinación de variables	23
Clasificación de variables	23
Operacionalización de variables	24
Hipótesis	28
Justificación	28
Capítulo II	30

Marco teórico y conceptual.....	30
Marco Teórico	30
Teoría económica.....	30
Teoría del ciclo de vida	31
Teoría del Ingreso Permanente	33
Economía popular	37
Marco Conceptual	46
Ahorro informal	46
Alcancías/Caja fuerte/Debajo del colchón	46
Cadenas/Tandas	47
Pirámides financieras	47
Ahorrar en bienes	48
Estatus socioeconómico.....	48
Educación Financiera	48
Capítulo III.....	50
Metodología	50
Por el alcance	50
Según las fuentes de información.....	51
Según el control de las variables	51
Método de la investigación	51
Población y muestra.....	52
Población	52
Muestra	53
Técnicas e Instrumentos.....	56
Investigación documental.....	56
Encuesta	56

Entrevista.....	56
Capítulo IV	57
Resultados	57
Análisis de las Encuestas	57
Capítulo V	132
Propuesta para contribuir en la educación financiera de las mujeres de la zona rural de la parroquia Alluriquín del cantón Santo Domingo	132
Introducción.....	132
Objetivos.....	133
Objetivo general	133
Objetivos específicos	133
Antecedentes	133
Justificación.....	134
-Consideraciones para el ahorro e inversiones formales.....	136
-Metodología para evaluar proyectos antes de invertir tus ahorros.....	136
Logística de la capacitación.....	136
Los ingresos	150
Otras consideraciones	158
Conclusiones.....	160
Recomendaciones	164
Referencias.....	165
Apéndices	172

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	24
Tabla 2 Total de hogares del cantón Santo Domingo por área	53
Tabla 3 Datos de la muestra	54
Tabla 4 Determinación de la muestra	55
Tabla 5 Porcentaje del género de la población urbana en relación a sus rangos de edad.....	59
Tabla 6 Ingresos mensuales de los hogares urbanos de acuerdo a su número de miembros..	61
Tabla 7 Nivel de educación de la zona urbana por género.....	63
Tabla 8 Nivel de educación financiera de la zona urbana por género	64
Tabla 9 Porcentaje del acceso a crédito de los hogares en la zona urbana en relación a la ocupación.....	67
Tabla 10	68
Tabla 11 Porcentaje de ahorro mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona urbana	82
Tabla 12 Porcentaje de consumo mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona urbana	83
Tabla 13 Porcentaje de género de la población rural en relación a sus rangos de edad	86
Tabla 14 Ingresos mensuales de los hogares urbanos de acuerdo a su número de miembros	88
Tabla 15 Nivel de educación de la zona rural por género.....	90
Tabla 16 Nivel de educación financiera de la zona rural por género	91
Tabla 17 Porcentaje de acceso a crédito de los hogares en la zona rural en relación a la ocupación.....	94
Tabla 18 Destino del ahorro en base al instrumento informal utilizado en los hogares de la zona rural	95

Tabla 19 Porcentaje del consumo mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona rural	108
Tabla 20 Porcentaje de ahorro mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona rural	109
Tabla 21 Destino del ahorro en base al instrumento informal utilizado en el cantón Santo Domingo.....	112
Tabla 22 Posesión de bienes en relación a los ingresos mensuales del hogar del cantón Santo Domingo.....	113
Tabla 23 Instrumentos de ahorro informal vs posesión de bienes.....	114
Tabla 24 Matriz de análisis de entrevistas.....	116
Tabla 25 Contenido del programa de capacitación de educación financiera	135
Tabla 26 <i>Beneficio</i>	140
Tabla 27 El ahorro informal, sus ventajas y riesgos asociados	143
Tabla 28 El ahorro formal, sus ventajas y riesgos asociados	145

Índice de figuras

Figura 1 Ubicación de Santo Domingo de los Tsáchilas	52
Figura 2 Edad del encuestado.....	57
Figura 3 Genero del encuestado	58
Figura 4 Jefe de la familia en el hogar	58
Figura 5 Número de miembros en el hogar.....	60
Figura 6 Nivel de educación del jefe de hogar	62
Figura 7 Nivel de educación financiera del jefe de hogar	62
Figura 8 Ocupación del jefe de hogar.	64
Figura 9 Posesión de bienes de los hogares del sector urbano.....	65
Figura 10 Acceso a crédito de los hogares del sector urbano durante el periodo (2016-2020)	66
Figura 11 Disposición de productos financieros en los hogares del sector urbano	69
Figura 12 Frecuencia de uso de los productos financieros en los hogares del sector urbano ..	70
Figura 13 Beneficios de disponer de productos financieros	71
Figura 14 Obstáculos que impiden a los hogares del sector urbano acceder a productos financieros.....	72
Figura 15 Uso de instrumentos de ahorro informal en los hogares del sector urbano	73
Figura 16 Practica de ahorro informal en generaciones anteriores.....	74
Figura 17 Presencia de riesgos por ahorrar informalmente según hogares del sector urbano .	75
Figura 18 Tipos de riesgo de ahorrar informalmente según hogares del sector urbano	76
Figura 19 Beneficios de ahorrar informalmente según hogares del sector urbano.....	77
Figura 20 Uso del dinero ahorrado por hogares del sector urbano en mecanismos informales	78
Figura 21 Capacidad de ahorro mensual de los hogares del sector urbano en mecanismos informales.....	79

Figura 22 Ingresos mensuales de los hogares del sector urbano	80
Figura 23 Consumo mensual en los hogares del sector urbano	81
Figura 24 Edad del encuestado.....	85
Figura 25 Género del encuestado	85
Figura 26 Jefe de la familia en el hogar	86
Figura 27 Número de miembros del hogar.....	87
Figura 28 Nivel de educación del jefe de hogar.....	89
Figura 29 Nivel de educación financiera del jefe del hogar	89
Figura 30 Ocupación del jefe del hogar.....	92
Figura 31 Posesión de bienes en los hogares del sector rural.....	92
Figura 32 Acceso a crédito en los hogares del sector rural durante el período (2016-2020)	93
Figura 33 Disposición de productos financieros en los hogares del rural	96
Figura 34 Frecuencia de uso de los productos financieros en los hogares del sector rural	97
Figura 35 Beneficios de disponer de productos financieros	98
Figura 36 Obstáculos que impiden a los hogares del sector rural acceder a productos financieros.....	99
Figura 37 Uso de instrumentos de ahorro informal en los hogares del sector rural	100
Figura 38 Práctica de ahorro informal en generaciones anteriores.....	101
Figura 39 Percepción del riesgo por ahorrar informalmente según hogares del sector	101
Figura 40 Tipos de riesgos de ahorrar informalmente según hogares del sector rural.....	102
Figura 41 Beneficios de ahorrar informalmente según hogares del sector rural.....	103
Figura 42 Uso del dinero ahorrado por los hogares del sector rural en mecanismos informales	104
Figura 43 Capacidad de ahorro mensual de los hogares del sector rural en mecanismos informales.....	105
Figura 44 Ingresos mensuales en los hogares del sector rural	106

Figura 45 Consumo mensual en los hogares del sector rural	107
Figura 46 Red de relaciones.....	128
Figura 47 Clasificación de los ingresos	151
Figura 48 Clasificación de los ingresos	152
Figura 49 Pirámide de Maslow	154

Resumen

El ahorro es parte de la estabilidad económica de los hogares, en donde destinan una parte de sus ingresos para un consumo futuro, con la intención de mantener o mejorar sus condiciones de vida; existen dos tipos de ahorro: formal e informal. El denominado ahorro formal, son los depósitos en instituciones financieras reguladas por los entes de control y el ahorro informal es aquel que no pertenece al sistema financiero, sin embargo, para muchos se ha convertido en una alternativa para ahorrar y para otros en su único medio de ahorro.

La presente investigación se basa en analizar el ahorro informal y su impacto socioeconómico en los hogares del cantón Santo Domingo, durante período (2016-2020), Se han establecido dos variables de estudio: el ahorro informal y estatus socioeconómico.

Para el desarrollo de la investigación se utilizará un enfoque mixto, con un nivel descriptivo para lo cual se tomó una población de estudio de 95.221 hogares urbanos y rurales del cantón Santo Domingo y el tipo de muestreo fue probabilístico aleatorio simple comprendiendo una muestra de 383 hogares.

Para la obtención de datos se aplicará la técnica de la encuesta y la entrevista. A fin de determinar la problemática planteada a la presente investigación que buscará responder a la pregunta ¿Cuál es el impacto socioeconómico del ahorro informal en los hogares del cantón Santo Domingo, período (2016-2020)?

Palabras clave: ahorro formal e informal, ingresos, consumo, estatus socioeconómico, hogares urbanos y rurales.

Abstract

Savings are part of the economic stability of households, where they spend a portion of their income for future consumption, with the intention of maintaining or improving their living conditions; there are two types of savings: Formal and informal. So-called formal savings are deposits in financial institutions regulated by control bodies, and informal savings are those that do not belong to the financial system, but for many it has become an alternative to saving and for others its only means of saving.

The present research is based on analyzing informal savings and their socioeconomic impact on households in the canton of Santo Domingo, during the period (2016-2020), the two study variables, informal savings and socioeconomic status, have been established.

For the development of the research, a mixed approach will be used, with a descriptive level for which a study population of 95.221 urban and rural households in the canton of Santo Domingo was taken and the type of sampling was simple random probabilistic comprising a sample of 383 households.

The survey and interview technique will be applied for data collection. In order to determine the problem posed to this research that will seek to answer the question, what is the socio-economic impact of informal saving on households in the canton of Santo Domingo, period (2016-2020)?

Keywords: formal and informal savings, income, consumption, socio-economic status, urban and rural households

Capítulo I

Aspectos Generales

En los capítulos que se describen a continuación, se abordan temas preliminares de investigación como: planteamiento del problema, objetivo general y objetivos específicos, variables, hipótesis y justificación de la investigación.

Planteamiento del problema

En los hogares de la región, sobre todo aquellos que tienen menos ingresos ocasiona que mantengan un limitado acceso a instrumentos financieros para ahorrar, debido a los altos costos que para ellos representan acceder y utilizar los instrumentos disponibles, y a menudo no tienen confianza en la banca, por lo cual ahorran menos de lo que podrían o lo hacen utilizando instrumentos no financieros, lo antes mencionado se puede evidenciar en la composición del ahorro nacional en América Latina y el Caribe ya que el ahorro en los hogares solo representa el 28% y el resto se distribuye en un 61% por el ahorro de las empresas y 11% al ahorro público (Cavallo & Serebrisky, 2016, pág. 91).

En cuanto a las restricciones de inclusión financiera para los hogares, parten de la oferta y demanda, desde la perspectiva de la oferta se encuentran los costos de acercar la prestación de servicios y los riesgos que deben asumir (no contar con información adecuada) para ciertos tipos de operaciones y desde el punto de vista de la demanda se centra en los precios de los servicios, educación financiera y factores culturales a los hogares (Mariño et al., 2014, pág. 5).

La educación financiera juega un papel importante, pues permite a los consumidores/inversionistas-ahorristas comprender sobre los productos financieros, los conceptos y los riesgos (OECD, 2005a citado por García et al., 2013, pág.15). Además, permite mejorar la administración de los recursos en los hogares infundiendo conocimiento y confianza sobre el sistema financiero motivando de esta manera contar con productos del sistema formal,

es por eso que la educación financiera permite que los hogares tomen decisiones acertadas para mejorar su condición financiera (Gómez, 2009, pág. 3).

Los hogares que carecen de educación financiera y acceso a instrumentos financieros de ahorro optan por otros mecanismos para ahorrar, y estos quizás no sean los más productivos desde el punto de vista agregado (Corporación Andina de Fomento, 2011, pág. 237). Así pues, en el ahorro informal existen varios mecanismos e instrumentos de ahorro que brindan más comodidad a los ahorristas como: guardar dinero con familiares amigos o conocidos, prestar dinero, mantener dinero en casa, comprar activos, participar de tandas, pirámides y diferentes modelos de ahorro informal.

Los hogares que no ahorran o lo hacen por medio de mecanismos informales, suelen estar atravesando situaciones complicadas, como, el haber perdido el empleo o encontrarse en situaciones de enfermedad, por tanto, para estos hogares es más complicado invertir en educación u otras formas de capital humano pues carecen de reservas necesarias para superar una situación de crisis (equilibrar el consumo en el tiempo) (Cavallo & Serebrisky, 2016, pág. 5, 63).

En el Ecuador, el ahorro informal ha venido tomando fuerza, principalmente en cuanto al ahorro piramidal; es así que en el año 2016 se presentaron casos relacionados con las pirámides, donde del total de denuncias por mes, el 15% eran relacionadas a estos casos. La economista Lucía Pérez comentó que las denuncias formales son solo "la punta del iceberg" y que es necesario educar a la ciudadanía para protegerse de posibles daños (Diario la Hora, 2021).

De acuerdo a la (ENIGHUR) en Ecuador, el 54,21% de las personas mayores de edad no tienen cuenta activa en ninguna institución financiera, mencionando que podría reportar la

existencia de una gran proporción de ahorros informales, es decir, fuera del sistema financiero (Gestión Digital, 2019).

Según información obtenida del Boletín No. 13 III Trim. 2020 del Banco Central del Ecuador (2021), en el cantón Santo Domingo solo un 58% de la población adulta participa activamente en el sistema financiero, dejando un sesgo desconocido del restante de la población; por otro lado, de forma alternativa las personas que no cuentan con facilidades de acceso al sistema financiero, optan por mecanismos de ahorro que se consideran de tipo informal y que adquieren una gran variedad de formas, como ya se mencionó (Cortez, 2018, pág. 18).

En relación con la pregunta anterior, la investigación se centra en la siguiente pregunta general: ¿Cuál es el impacto socioeconómico del ahorro informal en los hogares del cantón Santo Domingo, durante período (2016-2020)?

Objetivos

Objetivo General

Analizar el ahorro informal y su impacto socioeconómico en los hogares del cantón Santo Domingo, durante período (2016-2020).

Objetivos Específicos

- Identificar y analizar los mecanismos de ahorro informal a los que acceden los hogares, de acuerdo a sus condiciones socioeconómicas.
- Analizar cuáles son los aspectos socioeconómicos que facilitan o impiden la inclusión financiera de los hogares.
- Describir cuáles son los impactos positivos y negativos del ahorro informal en los hogares.
- Identificar los motivos por los cuales los hogares optan por el ahorro informal.
- Elaborar un programa de capacitación de educación financiera enfocada a un grupo

específico una vez concluido el análisis de la investigación.

Determinación de variables

La presente investigación analizará dos variables principales que serán el ahorro informal y el estatus socioeconómico. En cuanto a la variable ahorro informal se determinaron tres dimensiones que son: tipos de ahorro, consumo e ingreso (renta). Por lo que se aplicará una encuesta transversal que será complementada con entrevistas a informantes claves.

Por el lado de la variable estatus socioeconómico sus dimensiones son: económico y social. Se realizará igualmente a través de una encuesta transversal y a su vez una entrevista.

Como primer instrumento se utilizará el cuestionario que mide variables separadas con preguntas cerradas a escala de clasificación ordinal politómica. Como instrumento complementario se utilizará el cuestionario de preguntas abiertas estructuradas.

Clasificación de variables

Variable 1: ahorro informal

Variable 2: estatus socioeconómico

Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Ahorro informal	“Los ahorros informales son aquellos excedentes de dinero que son almacenados en lugares no regulados, entre los que se catalogan las alcancías, cadenas y joyas, entre otras	La variable ahorro informal se medirá por tres grupos de indicadores el tipo de ahorro, consumo e Ingreso (renta). Como primer instrumento se utilizará el cuestionario que	Ahorro	Canalizador de ahorro Instrumentos de ahorro Riesgo Beneficios Destino del ahorro Rango de ahorro	Nominal Nominal Nominal Nominal Intervalos
			Consumo	Consumo medio del hogar	Intervalos
			Ingreso (renta)	Rango de ingresos	Intervalos

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
	opciones”(Maldonado & Urrea, 2010,pág. 5)	mide variables separadas con preguntas cerradas a escala de clasificación ordinal politómica. Como segundo instrumento se utilizará el cuestionario de preguntas abiertas estructuradas.	Inclusión financiera	Acceso a los productos financieros Uso de los productos financieros Beneficios y Obstáculos	Nominal Nominal Nominal
	“El nivel o estatus socioeconómico es una medida total que	La variable estatus socioeconómico se medirá a través		Actividad económica	Ordinal

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
		cuestionario de preguntas abiertas estructuradas.			

Nota. La tabla muestra las variables de investigación con su concepto, dimensiones, indicadores y escalas de medición

Hipótesis

1. El ahorro informal se infunde a lo largo de varias generaciones convirtiéndose en un tipo de ahorro tradicional.
2. Los mecanismos de ahorro informal limitan el ahorro a largo plazo convirtiéndolo en un ahorro para consumo de muy corto plazo.
3. Los bajos ingresos de las familias y el ahorro informal/tradicional, no permiten la adquisición de activos productivos que mejoren el nivel de vida de la población.

Justificación

En una economía el ahorro es la clave principal para su desarrollo; a nivel macro los países que ahorran más invierten más y por lo tanto repercute en el crecimiento y sostenibilidad económica, a nivel micro permite a las personas y hogares mantener un respaldo por si surge algún evento inesperado que afecta a sus ingresos, lograr un equilibrio del consumo a lo largo del tiempo y planificar para el futuro (Cavallo & Serebrisky, 2016, pág. 24).

Sin embargo, ciertas deficiencias del sistema financiero, como: los costos que mantienen diferentes tipos de transacciones, el difícil acceso de los servicios bancarios en ciertas zonas poblaciones, la aplicación de una misma reglamentación para todos los estratos sin considerar la situación socioeconómica es, entre otros, lo que ocasiona que la ciudadanía opte por el ahorro informal y así aumente su crecimiento, lo que ha traído consigo el desarrollo masivo de métodos de ahorro informal (Córdoba Barahona, 2008, pág. 3).

Es por esto, que la presente investigación pretende conocer el impacto socioeconómico del ahorro informal en los hogares del cantón Santo Domingo, puesto que, se ha evidenciado la falta de investigaciones relacionadas al tema de estudio en este cantón.

Por lo tanto, se busca determinar, en qué aspectos, ya sea económico o social, el ahorro informal genera un impacto en los hogares santodomingueños, ya que las investigaciones relacionadas al presente estudio han demostrado que los hogares optan por ahorrar a través de mecanismos que sustituyen el sistema financiero tradicional (depósitos en entidades financieras) (Pereira, 2016, pág. 3).

Con esto en mente, buscamos contribuir a la educación financiera de las personas desarrollando programas de formación en educación financiera que les permitan comprender las finanzas, la inclusión financiera y otros aspectos para que las personas puedan tomar decisiones informadas sobre el ahorro. Por lo tanto, cualquier aspecto mencionado en el desarrollo del trabajo puede ser susceptible de una investigación más profunda o un enfoque diferente.

Capítulo II

Marco teórico y conceptual

El capítulo II presenta varias teorías que sirven para el desarrollo y sustento de la presente investigación, tales como: teoría económica, teoría del ciclo de vida y teoría de las necesidades humanas, así como un entendimiento de la economía popular.

Marco Teórico

Teoría económica

El pensamiento de John Keynes sobre el ahorro y la inversión se sintetiza en que el consumo aumenta con el ingreso pero no en la misma proporción, por lo que una porción de este ingreso sería destinada al ahorro, este pensamiento determina que la ocupación ineficiente por la falta de inversión genera que el consumo disminuya y que el Estado debería intervenir para incrementar la inversión y en consecuencia se elevaría el consumo provocando un adecuado restante que podría disponerse a nuevas inversiones (Frago, 1941).

El monto del ahorro consiste en la procedencia colectiva que tienen los consumidores individuales, mientras que la inversión es la acción colectiva de los empresarios individuales, por lo que admitir que el ingreso es igual al valor de la producción actual, la inversión es la producción que no se consume, por lo tanto, el ahorro es la diferencia entre el ingreso y el consumo y como consecuencia el ahorro es igual a la inversión (Keynes, 2003, pág. 64).

$$\text{Ingreso} = \text{valor de la producción} = \text{consumo} + \text{inversión}$$

$$\text{Ahorro} = \text{ingreso} - \text{consumo}$$

$$\text{Ahorro} = \text{inversión}$$

Se menciona también, que los individuos tienden a mantener gastos bajo una proporción fija de sus ingresos porque mantienen motivos “subjetivos” para ahorrar tales como: precaución, prevención, independencia, mejoramiento, orgullo, avaricia, entre otros, por ende,

Keynes menciona que el consumo y el ahorro dependen del ingreso corriente y de los factores subjetivos sociales (Kicillof, 2010, pág. 219).

El modelo de Keynes además, determina que la renta y el empleo se establecen a través del volumen de la demanda global que existe, menciona que para mantener la renta y el empleo se debe invertir lo que se ha generado de ahorro, que viene a ser la diferencia entre la renta y el consumo, de esta forma se define a la inversión como el multiplicador de empleo (Petit, 2013, pág. 127). Es por eso que, la economía clásica para Keynes supone que, la abstinencia al consumo lleva a la inversión y si gran parte del ingreso se destina a la inversión se genera un mayor efecto multiplicador de la inversión sobre este ingreso (Novelo, 2016, pág. 49).

Para amplificar el modelo anterior surgieron las hipótesis del ciclo vital (life cycle) y de la renta permanente simultánea e independientemente, que según López (1997), Ambos se basan en el mismo fundamento teórico: "Un agente de optimización racional, un concepto de ingreso que cubre toda la vida de un individuo, asume que el consumo es una función estable en el tiempo, y se define mejor para incluir servicios de bienes duraderos, pero no incluir su compra" (pág.5).

Teoría del ciclo de vida

"La Teoría del Ciclo de Vida (TCV) se basa en un modelo de optimización inter temporal para predecir el comportamiento del consumo del individuo a lo largo de su vida" (Butelmann & Gallego, 2000, pág. 13) considerando el comportamiento del ingreso se puede predecir la trayectoria del ahorro en las distintas etapas de vida del individuo.

El ciclo de vida pronostica una relación de causa/efecto, parte de que a mayor productividad mayor tasa de ahorro, el ahorro en los jóvenes ante un incremento de la productividad provoca que fueran más ricos que sus padres a la misma edad y sus ahorros

serian positivos, pero el autor menciona que no es tan cierto que los ahorros incrementan cuando aumenta la población, debido a que los jóvenes al inicio de sus carreras podrían solicitar prestado en vez de ahorrar esto aún más si viven con sus padres (Saavedra & Valdivia, 2003, pág. 33).

La hipótesis del ciclo de vida propuesta por Modigliani y Brumberg (1954) propone que los individuos y los hogares distribuyen el consumo a lo largo de la vida, por lo que las decisiones de ahorro se toman con base en el ingreso de por vida y la etapa alcanzada durante el período de ingreso. En tal sentido los hogares contarían con ahorros y niveles de ingreso bajos al inicio del ciclo de vida, ahorros positivos durante la etapa productiva y en la etapa de jubilación se repiten los ahorros negativos (Melo et al., 2006, pág. 12).

Para Núñez (2016), las personas deciden entre su consumo presente y futuro, esta elección se destina en base a sus preferencias individuales y las oportunidades que se atraviesan, el ahorro es el mecanismo que permite a las familias mantener un consumo estable a largo plazo, el consumo es determinado por los ingresos que las personas esperan obtener a lo largo de su vida, es por eso que cuando los ingresos obtenidos son menores a los esperados el ahorro se reduce para mantener su nivel de consumo y cuando el ingreso corriente es mayor al esperado el ahorro incrementa (pág. 80).

Cuando la persona es joven sus ingresos son inferiores al nivel de consumo que mantienen por lo cual buscan endeudarse, pues conocen que el nivel de ingreso aumentará con la edad, al llegar a la adultez sus ingresos incrementan y se dedican a cancelar sus deudas anteriores y ahorran para cuando su vida laboral finalice (jubilación), al jubilarse sus ingresos laborales disminuyen a cero y sobreviven de sus ahorros anteriores. (Moscoso, 2008, pág. 7).

Teoría del Ingreso Permanente

La teoría del ingreso permanente de Milton Friedman en 1957 menciona que “el consumo no se relaciona con la renta que se obtiene cada año sino con la que se estima obtener a largo plazo” citado por (Moscoso, 2008, pág. 8).

En cuanto a la renta permanente, Friedman (1957) menciona que es “La tasa constante de consumo que una persona puede mantener por el resto de su vida, dado su nivel actual de riqueza y su ingreso actual y futuro” citado por (Dornbusch et al., 2005, pág. 367). Para Liqitaya (2013), el ingreso permanente consiste en aquel que es planificado y esperado por el individuo, mientras que el ingreso transitorio es aquel que proviene de circunstancias ocasionales, a su vez, menciona también que el consumo permanente depende del ingreso permanente y es así que el ingreso permanente debe ser una cantidad que el individuo considere planificada para su consumo (pág. 39).

La teoría del ingreso permanente se basa en la noción de que el consumo y el ahorro dependen de dos tipos diferentes de ingreso: permanente y transitorio. Los ingresos permanentes consisten en activos físicos y financieros (riqueza no humana), capital humano (riqueza humana) y la tasa de rendimiento promedio ponderada de estas formas de riqueza, expresada como tasas de interés. El ingreso temporal es aleatorio y no afecta el consumo actual, por lo que se ahorra casi todo el ingreso, aumentando la riqueza del individuo y por ende su consumo futuro (Friedman 1957 citado por Mujica, 2013, pág. 25).

De acuerdo a la teoría, el consumo depende primordialmente de la renta permanente, que es la que le permite a las personas mantener un hábito de consumo; y de la renta aleatoria que puede afectar positivamente o negativamente a la propensión marginal del consumo según los niveles de renta permanente, el modelo inter temporal de Fisher demuestra que el consumo también depende de las expectativas de las personas con lo que puede pasar en el futuro (Bonilla et al., 2018, pág. 2).

Teoría de las necesidades humanas

Maslow en 1943, propone la teoría de la motivación humana, en la cual establece cierta jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas a tener una necesidad; cuando la necesidad se encuentra razonablemente satisfecha surgirá una nueva necesidad. El autor ha considerado una jerarquía de necesidades de cinco categorías considerando un orden ascendente de acuerdo a cuan importantes es para la supervivencia de un individuo y a la capacidad motivacional que la necesidad ejerce sobre el mismo (Quintero, 2007, pág. 2) como se citó en (Colvin & Rutland 2008). Las categorías establecidas según Maslow, se resumen en las siguientes:

Necesidades fisiológicas: de origen biológico; están encaminadas a la supervivencia del ser humano, mismas que incluyen el respirar, beber agua, dormir, alimentarse, practicar sexo, tener un hogar, etc., que son netamente necesidades básicas.

Necesidades de seguridad: incluyen necesidades de seguridad tanto personales como de bienes que se poseen, orden, estabilidad y protección, para tener una vida segura en todos los aspectos.

Necesidades de pertenencia: están dirigidas al sentimiento de abandono, soledad y falta de amor, se reflejan principalmente cuando el ser humano tiene deseos de contraer matrimonio, formar un núcleo familiar, el de pertenencia a una comunidad, el ser miembro de alguna religión o simplemente a algún grupo de amigos.

Necesidades de autoestima: los individuos tienen necesidad de valoración elevada en ellos mismos, de auto respetarse y estimar a las demás personas, clasificándose en dos niveles de estima, el primero como el deseo de lograr objetivos y competencias y en segundo el deseo de ganarse una reputación o el prestigio de su entorno.

Necesidades de autorrealización: trata el ser auténtico de cada individuo, donde cada uno escoge dedicarse a hacer lo que le apasione y lograr el objetivo que se ha propuesto y para lo cual se ha capacitado.

A más de las cinco necesidades principales ya mencionadas, Maslow identificó así mismo otras tres categorías de necesidades humanas: estéticas, cognitivas y de autotrascendencia (Quintero, 2007, pág. 4) como se citó en (Feist & Feist, 2006). La caracterización de estas tres nuevas necesidades es:

Necesidades estéticas: no son de carácter universal, sin embargo, ciertos grupos de individuos en varias de las culturas reflejan tener una motivación importante por poseer belleza física y experiencias estéticas reconfortantes para sí mismos.

Necesidades cognitivas: se relacionan con la necesidad de las personas de conocer cosas cada vez más, resolver hechos misteriosos, la curiosidad, investigar diversas actividades, destacando que esta necesidad es fundamental puesto que a través de esta el individuo puede adaptarse a las cinco necesidades principales.

Necesidades de autotrascendencia: el objetivo de esta necesidad es promover en el individuo el pensar más allá de uno mismo; esto puede relacionarse con el servir a otras personas o grupos, la devoción a algo específico, la fe en alguna religión, el entendimiento de la ciencia hasta la unión con algo considerado como divino.

Desde otro punto de vista, es importante destacar la categoría de necesidades humanas que estableció (Heller, 1996), donde indica que las necesidades pasan por un desarrollo a lo largo del tiempo y estas se superan con la evolución constante de la sociedad en nuevas etapas donde las necesidades se satisfacen de manera plena, algo así como un «nuevo modo de vida» que busca se sobreponga a la estructura establecida de las

necesidades humanas de la sociedad pudiente. Estas necesidades humanas se caracterizan del siguiente modo:

Necesidades existenciales: son técnicamente necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales (sociabilidad y fisiología).

Necesidades alienadas: son de tipo cuantitativas, como el poder, el poseer, el ser ambiciosos y el buscar acumular riquezas.

Necesidades no alienadas: son en cambio de tipo cualitativas, de afecto, el amor, el aprecio, la amistad, relaciones culturales y de crecimiento personal.

Necesidades radicales: implica la superación del sistema capitalista, se define en términos de liberación del trabajo, democratización de instituciones, participación activa ciudadana en lo político y social, lo que implica una revolución de la vida cotidiana.

Las necesidades para (Heller, 1996), solo pueden considerarse aquellas de las cuales tenemos conciencia, es importante destacar que hay necesidades malas que hay que superar, y necesidades buenas que hay que alcanzar puesto que estas se refieren siempre a valores y así mismo son definibles sólo a partir de los valores del individuo.

Por tanto, se constituye una jerarquía de necesidades relativas, puesto que las necesidades universales se deben conseguir, sin embargo, éstas se pueden lograr únicamente tras un revolucionario proceso de transformación del sistema capitalista. Al hablar de estas necesidades radicales, esta satisfacción conforma un hecho histórico, y no solo de un individuo sino del grupo, refieren una reestructuración de valores y necesidades de un sistema unificado en el que predominan las llamadas necesidades alienadas. Así, las necesidades radicales se evocan en términos de libertad como: la libertad del empleo, democracia de las instituciones, y la mayor participación de los individuos que conforman un conglomerado, en aspectos políticos y sociales (pág. 3).

Economía popular

La economía popular se define como el conjunto de prácticas económicas y actividades sociales que son desarrolladas por los denominados sectores populares, que a través del uso de su misma fuerza de trabajo y de los recursos que tienen disponibles, buscan garantizar sean satisfechas al menos las necesidades básicas, ya sean materiales o inmateriales. De este modo, la economía popular se centra en dos puntos fundamentales que se describen a continuación:

El primero, se enfoca en la dimensión de la economía que radica en la obtención de ganancias materiales, las cuales se logran a través de la reproducción de la vida en sentido material y espiritual. Esto se da gracias a que las relaciones sociales están estrechamente vinculadas a los valores de compañerismo, el sentido recíproco y la cooperación, estos individuos que actúan en la economía popular crean estrategias claves de trabajo y supervivencia que no solo buscan una utilidad monetaria o riquezas que sean aptas para el intercambio en los mercados, sino también se enfocan en la creación de la escenarios que apoyen a ciertos elementos que son vitales en el proceso de desarrollo humano, el socializar el conocimiento, cultura, bienestar y salud, vivienda, etc.

Por tanto, más allá de los objetivos económicos que dan como resultado la generación de ingresos, la economía popular se enfoca en acciones esporádicas de cooperativismo entre familia, amigos o vecinos y también en las actividades colectivas de la comunidad, que tienen como objetivo mejorar los niveles de vida de la sociedad. Un claro ejemplo, son los grupos que se conforman para la construcción o mejora de casas comunales, limpieza de canales de agua o simplemente el colaborar en el arreglo del techo de un vecino; otra práctica común es la rotación de turnos para cuidar la seguridad de la comunidad, el organizarse para establecer guarderías barriales por medio de la asociación de los vecinos entre otras.

En la economía popular, la mujer es considerada como “líder de lo cotidiano”; la mujer se destaca por ser capaz de formar y mantener redes solidarias que favorecen la conformación de una unidad común y el proteger el lugar donde está establecida la familia. A través del apoyo de las redes primarias con iniciativas y emprendimientos que pueden ser personales, de familia o entre vecinos, grupos o amigos. Como se ha planteado, las “asociaciones de trueque”, mercados comunitarios y solidarios, así como otras formas de asociación constituyen también actividades que conforman la economía popular.

Una característica importante de la economía popular, es que en épocas pasadas se la describía como una actividad que estaba fuera del marco legal, ya que no se apegaba a códigos laborales, códigos tributarios, o registros regulados del mercado, entre otros. Si embargo, en la actualidad existen leyes que buscan fomentar, reconocer y fortalecer la economía popular y solidaria de modo que a estas formas de trabajo no se las catalogue como actividades ilegales al estar amparadas bajo una ley, misma que conforme se desarrolla la vida social de las comunidades se vaya adaptando a las nuevas necesidades. Por ejemplo, en Ecuador se rigen a través de la Ley de Economía Popular y Solidaria.

El otro punto fundamental de la economía popular, refiere a una serie de prácticas desarrolladas entre sectores populares, que van adquiriendo cambios a lo largo del desarrollo de la humanidad. Los sectores populares históricamente han tratado de asegurar, a su manera, una vida más larga, a través de acciones realizadas en conjunto para garantizar un buen vivir.

Cada una de estas sociedades, se desenvuelven de acuerdo a los lineamientos políticos y a prácticas comunes de trabajo de quienes conforman la base principal de la producción y también de aquellos que son actores externos, quienes desde afuera apoyan a los emprendedores.

En los últimos 20 años, la economía popular se ha usado, para catalogar a aquellas actividades desarrolladas por las personas que han sido excluidas o que no lograron tener un trabajo con un salario estable, o por los trabajadores que al tener un salario muy bajo buscan asociarse o trabajar por su propia cuenta para tener un ingreso. La economía popular sugiere un nuevo modo para acumular el capital que no está basado en el trabajo asalariado, sino más bien en estrategias colectivas e individuales de sobrevivencia en la sociedad.

Con la falta de empleo y el incremento de los niveles de pobreza, se aprecia en las grandes ciudades un gran número de niños, jóvenes y adultos que por necesidad optan por trabajar en cualquier cosa para sobrevivir, entre los más comunes: los malabares en los semáforos o limpiar parabrisas, actuar como hombre-estatua, recoger botellas plásticas o latas, vender comidas o postres elaborados en casa, etc. A más de cooperativas o grupos comunes de producción, además se aprecian pequeños grupos económicos como puestos de venta de hamburguesas, bares o pequeños mercados populares o pulgueros que son organizados entre familiares, vecinos o amigos, optan por este tipo de trabajos puesto que no consiguen vacantes en un mercado de trabajo estable y formal y, al enfrentarse al no tener empleo y a la exclusión social que esto conlleva, los individuos que conforman la economía popular se organizan ya sea individualmente o en grupos, donde únicamente cuentan con su propia fuerza de trabajo (Tiriba, 2001) citado por (Cattani, 2004, pág. 173-175).

Principalmente en las sociedades de Latinoamérica, se dan ciertas condiciones para que se dé una reproducción de la población y de su fuerza de trabajo, por medio de:

- Trabajo sin remuneración de sustento propio y cuidado autónomo que se realiza en las familias.
- Las actividades de trabajo familiares de producción de servicios y bienes para un intercambio no financiero (trueque comunitario).

- La fuerza de trabajo a cambio de un salario ya sea en el sector privado o público, trabajo independiente u otras formas de generar ingresos ya sea a cambio de una retribución financiera u otros medios de pago.

- El trabajo en familia de producción para ofertar en un mercado con el fin de generar ingresos (Arancibia et al., 2010, pág. 11).

Como ya se mencionó en América Latina se presentan estos grupos de economía popular que a través de mecanismos de ahorro desarrollados por sí mismos, buscan obtener beneficios para la comunidad. A continuación, se presentan casos de economía popular visibilizados en varios países latinoamericanos.

Casos de economía popular y solidaria desarrollados en América Latina

Uno de los casos relevantes fue desarrollado en Puebla México para estimar la probabilidad de las mujeres de participar o haber tenido experiencia en un grupo de ahorro y/o crédito, a través de una encuesta aplicada a 250 mujeres se determinó que, las mujeres que enfrentan obstáculos para acceder a un financiamiento cumplen con las siguientes características: se encuentran en una edad promedio de 35 años, con un nivel de estudio bachillerato o técnico, dedicadas a actividades del hogar, no poseen títulos de propiedad o colateral y son jefes de familia en el hogar.

Se estimaron tres modelos de probabilidad Probit con errores estándar robustos en la investigación, los resultados demostraron que: a menor escolaridad, el contar con mayores posiciones de bienes, mantener bajos niveles de ingreso, mantener bajos niveles de posesión de aval y el ser dueña de un negocio conlleva a tener una mayor probabilidad de que haya pertenecido o pertenezca a un grupo de crédito y/o ahorro informal. Por otro lado, el obstáculo más grande que han enfrentado las mujeres para acceder a un crédito y/o ahorro informal son el cobro de altas tasas de interés y los requisitos para el sector financiero, por lo cual el autor comprobó su hipótesis de investigación que las mujeres que son excluidas del mercado

financiero formal buscan acceder a un financiamiento en el mercado informal (Vieyra Santos, 2010, pág. 18-22).

En otro caso de relevancia también desarrollado en México, se propuso la creación de una caja de ahorro informal, como una alternativa de autoapoyo económico a sectores de escasos recursos, puesto que la pobreza es una situación que orilla a que las personas a buscar alternativas y organizarse en grupos estructurados de autoayuda desarrollados en una comunidad de modo que puedan gozar de servicios de crédito y ahorro.

Así pues, esta investigación se centró en entender el funcionamiento y operación de estos grupos de autoayuda a través de una caja de ahorro informal, las ventajas económicas que resultan para sus miembros, entre otros aspectos relevantes, para lo cual se realizó un análisis documental interno de los archivos de la caja de ahorro, se aplicaron entrevistas, cuestionarios además de una observación directa.

Entre los principales resultados, la caja de ahorro informal les permite a sus integrantes el pago de deudas gracias a los préstamos que se efectúan sin tantas trabas además hacen producir sus ahorros por medio de la creación de emprendimientos o de inversión en micronegocios grupales. El aumento de la demanda de la población de bajos recursos en lo que refiere a servicios de financiamiento, está desatendida significativamente por la banca, lo que origina la creación de entidades no estructuradas formalmente en un mercado financiero y actúan como sistemas informales que ofrecen mejores servicios financieros, que son más flexibles en el ahorro y, las características del crédito se desarrollan en base a las expectativas y necesidades de sus miembros (Marcelino Aranda et al., 2020, pág. 1).

Otro claro ejemplo de economía popular se presenta en cuatro casos desarrollados en Colombia, descritos a continuación.

El primer caso fue el desarrollado a través de grupos de Crédito y Ahorro local como mecanismos para la inclusión financiera informal, el cual inicialmente presenta un estudio preliminar de la evolución que ha atravesado la inclusión financiera en el país colombiano hasta la actualidad; esto considera tanto variables que se relacionan con ampliar la cobertura de créditos y la generación de productos nuevos dentro de la Banca, así como los productos ya existentes en el sistema financiero. Como pieza clave del incremento de créditos se analiza un pago por transferencias monetarias que están condicionadas por medio del programa “Familias en Acción”. De igual manera, se analiza los grupos de crédito y ahorro local que están vinculados a alguno de los programas que tiene la Banca de las Oportunidades de Colombia que ofrece servicios financieros no formales (ahorro y crédito).

Además de este análisis, se realizó la aplicación de una encuesta a varios miembros de los grupos de ahorro, que fueron desarrolladas en los Departamentos de Cundinamarca, Bolívar, Chocó y Boyacá, para las encuestas se emplearon técnicas de análisis como árbol de decisión, regresión logística y análisis de correspondencia múltiple. Con los datos obtenidos se identificaron factores que están relacionados con tener una cuenta de banco, así como también los limitantes de pertenecer a grupos de ahorro, determinando que dichos grupos han significado en una solución no formal, como resultado de la falta de servicios financieros para aquellos grupos poblacionales de bajos recursos económicos (Pereira Maldonado, 2016, pág. 5).

Otro de los casos relevantes fue el relacionado con las prácticas de ahorro de las familias de Bogotá en relación a factores psicológicos, socioculturales y económicos, el cual estuvo compuesto por 373 personas participantes con una edad mayor a 20 años que sean padres de familia y que estén dentro de los estratos socioeconómicos en un rango del 2 al 5 en la ciudad de Bogotá, para lo cual se diseñó un cuestionario con el fin de recolectar datos de los factores socioculturales, psicológicos y económicos relacionados con las prácticas de ahorro,

donde como primera instancia los resultados reflejaron que los hogares conformados por padres biparentales presentaron mejores niveles de ahorro, así mismo hicieron mayor uso de los sistemas de crédito formal, y presentan mejores condiciones de trabajo, por tanto mejores condiciones de ingresos y de ahorro en el sistema financiero.

Así, es importante destacar que los factores relevantes que marcan una diferencia en la decisión de ahorro de los padres de familia fueron variables relacionadas al grado académico, el estrato social, estado civil y los ingresos de las personas, estos factores en conjunto permitieron que las familias tengan una mayor probabilidad de ahorrar. En pocas palabras, la sociedad independientemente del nivel de conocimiento financiero que presente en su vida, presentan tendencias de ahorro que no están dentro de los sistemas formales de ahorro o de inversión y manejan en gran medida diferentes mecanismos de ahorro informal. Estos resultados resaltan la necesidad de implementar espacios de alfabetización y educación financiera (Rodríguez & Sandoval, 2018 pág. 58)

Se desarrollo otro estudio del análisis del impacto de la caída de las pirámides financieras en la ciudad de Pasto a través de una encuesta aplicada a 382 familias y entrevistas a directivos de entidades financieras, se conoció que, el monto de dinero invertido en estas pirámides fue principalmente de uno a cinco millones de pesos y las utilidades recibidas por los intereses que ganaron oscilaron entre uno y cinco millones, gran parte de los inversionistas reinvirtieron nuevamente sus ganancias. Por otro lado, bajo una comparación con la banca se determinó que los rendimientos ofrecidos por esta se daban en el 4,50%, mientras que las pirámides se encontraban entre el 70% y 80%. Las principales consecuencias del colapso de las pirámides en cuanto a la calidad de vida incidieron en la recreación y vivienda de las personas, en cuanto a la salud afectó al sistema nervioso de las personas tras un año de la caída las personas aún no lograron recuperarse económicamente. Por otro lado, entre las razones que facilitó la confianza de los ahorradores en las pirámides fue la

experiencia que habían tenido las personas cercanas y la legalización que el Gobierno hizo de estas empresas (Estrada & Rivera, 2012, pág. 16).

Para el cuarto caso se consideró un análisis de los factores determinantes del ahorro formal e informal en Colombia con una muestra de 4.911 hogares urbanos y 4.351 hogares rurales se determinó que los hogares no optan por ahorrar en instituciones financieras encontrándose motivos de oferta y demanda. En cuanto a la oferta se enfoca en el acceso a los productos financieros aspectos relacionados al costo, rentabilidad y trámites requeridos, por otro lado, en cuanto a la demanda se enfoca en la falta de confianza, de conocimiento para acceder a los productos financieros y la falta de recursos para ahorrar. De tal manera el estudio determinó que del total de encuestados el 50% de los hogares de zona urbana y el 82% de la zona rural prefieren el ahorro en efectivo (Iregui Bohórquez et al., 2018. pág. 107).

En Chile se presenta también el desarrollo de un caso de economía popular a través de grupos focales donde participaron 70 usuarios pertenecientes al programa Puente del Sistema de Protección Social Chile y Solidario de tres regiones del país (seleccionadas principalmente por su ubicación geográfica: norte, centro y sur del país). entre las temáticas que emergieron del discurso se encuentra las nociones de ahorro en donde las personas reconocen que ahorrar es importante, causa felicidad y permite tener una mejor vida, los participantes de la zona urbana consideran que el ahorro está asociado al trabajo y a la posibilidad de apartar una parte de los ingresos al ahorro, para los participantes de la zona rural el ahorro se concentra en evitar y reducir gastos y es considerada una estrategia de subsistencia en donde se guarda para utilizarlo en tiempos de desempleo.

En cuanto a otra de las temáticas del discurso se encuentra los facilitadores de ahorro en donde los participantes mencionaron que los aspectos que facilitan el ahorro son:

- Elementos sociales como: contar con un trabajo estable, salario digno y el apoyo de las instituciones públicas y privadas

- Características personales como: el sacrificio, austeridad, constancia, determinación, planificación y moderación
- Momento del ciclo vital como: la juventud y el matrimonio sin hijos
- Propósito: plantearse un objetivo claro para ahorrar
- Las experiencias negativas que afectan el bienestar del hogar, pero promueven el ahorro se consideran: las enfermedades de la pareja o hijos y haber vivido en pobreza extrema

En la última temática tratada se encuentra los obstaculizadores del ahorro que se relacionan con:

- Situaciones sociales como: crisis económica, desempleo, inestabilidad laboral, entre otros
- Características personales como: derrochar, no priorizar gastos, no tener hábitos de ahorrar, entre otros
- Momento del ciclo vital: matrimonio con hijos y madres solteras
- Situaciones de emergencia: gastos extraordinarios, enfermedades/accidentes y celebraciones/festividades

Como prácticas de ahorro son consideradas las del ámbito formal para quienes tienen una cuenta de ahorro en una institución financiera, pero también se señala que en las zonas rurales con trabajos estacionales predomina la práctica de estrategias de ahorro informal como: tener una alcancía en casa, juntar los vueltos/cambios de las compras, ajustar el presupuesto y reducir gastos, reutilizar materiales, aprovechar las condiciones del campo y juntar los ingresos de trabajos ocasionales (Jaramillo & Daher, 2016, pág. 1273-2015).

Otro caso que merece apreciación fue el desarrollado en la ciudad de Quito en el año 2014, en el cual se buscó analizar el impacto socio económico de las cajas de ahorro y crédito de los agricultores urbanos, para lo cual se determinó un grupo de 175 personas y a través de

la implementación de un proyecto denominado Quito - Efectivo, que daba un enfoque social de generación de oportunidades de financiamiento y por tanto desarrollo de actividades productivas como la agricultura, pues este sería un factor clave para obtener mejores condiciones de vida de los hogares menos privilegiados. Se realizaron encuestas a este grupo de personas y se pudo determinar información relacionada a las tendencias de consumismo, el comportamiento de ahorro y factores que limitaban su desarrollo; así se logró entender la posición de las personas encuestadas respecto a la facilidad de crédito, su punto de vista de la agricultura urbana y características claves de cada hogar como el tamaño de la familia.

Finalmente se concluyó que el beneficio económico que brindan las cajas comunales logra llegar a la satisfacción de necesidades que logra el socio al emprender una actividad agrícola, ya sea para el autoconsumo, así como para la venta de excedentes. Gracias a la participación de las cajas comunales los socios logran incrementar sus ingresos mensuales a través del desarrollo del trabajo y acceder también a los servicios básicos y otros para sus familias, reflejando que más de la mitad puede ahorrar un poco más de \$10 al mes (Andrade, 2016, pág. 2).

Marco Conceptual

Ahorro informal

Los ahorros o depósitos que no se guardan en una institución financiera formal como bancos, uniones de crédito, instituciones microfinancieras o en cooperativas son considerados ahorros informales, estos adquieren gran variedad de formas como: ahorro en joyería, animales, terrenos, alcancías y el ahorro que se da a través de grupos de ahorro conocido como tandas, (Cortez, 2018, pág.19).

Alcancías/Caja fuerte/Debajo del colchón

La función de estos instrumentos de ahorro es que permiten guardar cierta cantidad de dinero durante un período de tiempo, usualmente en las alcancías se guardan denominaciones

de bajos valores y en cajas fuertes y debajo del colchón valores más altos (Comparabien, 2021).

Cadenas/Tandas

Resulta de la organización de un grupo de personas conocidas entre sí por el trabajo o la comunidad, los miembros de una tanda aportan cierta cantidad de dinero durante un tiempo establecido, el tiempo de aporte depende del número de miembros, mientras más miembros conformen la cadena mayor será el tiempo que se deberá aportar. Con las aportaciones de los miembros de la tanda en cada plazo se crea un fondo que le va correspondiendo a cada participante de acuerdo al orden acordado para recibir el dinero, al terminar el ciclo se espera que todos los participantes en algún momento ya hayan obtenido el fondo. Por sorteo o acuerdo se establece el orden de tomar los aportes, para las primeras personas que reciben el dinero se convierte en un préstamo el cual lo pagan a lo largo de los plazos establecidos y para los últimos se convierte en un ahorro (Campos, 1998, pág. 199).

Pirámides financieras

El nombre se debe a que su estructura tiene forma de pirámide, con participantes en el nivel superior reclutando nuevos miembros para el nivel inferior, los nuevos miembros pagan para ingresar al programa y tienen que seguir reclutando personas para que la pirámide pueda continuar. función, los primeros ahorristas reciben altos rendimientos por sus ahorros, estos rendimientos provienen de los ingresos de los últimos, mientras la pirámide crece necesita del reclutamiento de nuevos miembros (Hernandez & Martinez, 2008, pág. 3).

Ahorrar en bienes

Es el ahorro que se genera a partir de la adquisición de bienes inmuebles, mismos que incrementan su valor a medida que transcurre el tiempo, o a su vez aquellos bienes que se pueden comprar ahora a buen precio y en un futuro venderlos a un valor más alto (Tus Finanzas, 2016).

Estatus socioeconómico

Según Vera & Vera (2013), los aspectos socioeconómicos se basan en la integración de diferentes características de las personas o sus familias, y sus definiciones varían según el país y el período histórico. El estatus socioeconómico de un individuo o familia combina la riqueza y el estatus social de esa persona o grupo, en relación con otras personas. En su investigación, la escala de evaluación usó 4 indicadores para separar a las personas en diferentes niveles en la escala socioeconómica: 1) Económico: ingresos/riqueza directamente, 2) Social: la vivienda y la educación del individuo, que se correlaciona con su estado, 3) Flujo: el trabajo actual y los ingresos de la persona, que también representan su estado actual, y 4) Stock: la cantidad de riqueza que una persona ha acumulado a lo largo de su vida (pág. 43).

Educación Financiera

Este es el proceso mediante el cual los consumidores/inversionistas financieros mejoran su comprensión de los productos, conceptos y riesgos financieros y, a través de información, orientación y/o asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y la confianza para comprender mejor los riesgos y oportunidades financieros para permitir decisiones informadas. Saber dónde acudir para obtener ayuda y tomar cualquier acción efectiva para mejorar su situación financiera (OECD, 2005 citado por (García et al., 2013, pág.15).

Ingreso personal disponible

Comprenden los ingresos principales del individuo, que incluyen: remuneraciones, utilidad empresarial, comisiones, intereses y como otros ingresos, dinero que se recibe por: bonos del gobierno, remesas, beneficios sociales, lotería, etc., donde una unidad institucional (hogar) recibe bienes, servicios o activos de otra unidad institucional sin dar nada a cambio (Camelo, 2001, pág. 11)

Gasto de consumo

El gasto de consumo incluye: el costo de producir algún bien o servicio para el consumo final de los hogares (por ejemplo, producción agrícola, servicio de vivienda propia); los gastos que se incurren para obtener capital propio; el gasto que se genera por la retribución a los miembros del hogar ya sea en bienes o servicios por algún trabajo realizado y gastos que se genera en los hogares para satisfacer las necesidades básicas del hogar como alimentación, vestimenta, salud y educación (Camelo, 2001, pág. 33).

Economía Popular

La economía popular se define como el conjunto de prácticas económicas y actividades sociales que son desarrolladas por los denominados sectores populares, que a través del uso de su misma fuerza de trabajo y de los recursos que tienen disponibles, buscan garantizar sean satisfechas al menos las necesidades básicas, ya sean materiales o inmateriales (Cattani, 2004, pág. 173).

Capítulo III

Metodología

Este capítulo discutirá temas tales como métodos de investigación, tipos de investigación, métodos de investigación, poblaciones, muestras y, finalmente, técnicas y herramientas.

Enfoque de investigación

La presente investigación toma un enfoque mixto debido a que implica la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos.

En cuanto al método cualitativo, se basa en métodos de recopilación de datos, incluida la captura de los puntos de vista y opiniones de los participantes y las interacciones entre individuos y grupos, permite recopilar datos que describen y analizan aspectos relevantes de la investigación.

La investigación cuantitativa utiliza la recolección y análisis de datos para probar hipótesis que se establecieron previamente, para lo cual se confía en la medición numérica o el conteo para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una determinada población (Hernández et al., 2014, pág.4-7).

Tipo de investigación

Por el alcance

Un estudio puede calificarse de descriptivo, según Díaz Narvaez (2006), en un estudio descriptivo se examinan las principales propiedades y características de las personas, comunidades, grupos u otro tema de interés. Cada pregunta se considera separada de las demás, de tal forma que se pueden detallar sin indicar cómo se conectan. Luego se puede analizar ordenadamente la información económica y social sobre el ahorro personal de los hogares (pág. 127).

Según las fuentes de información

Para el proceso de la presente investigación, se utilizó información de fuentes primarias y fuentes secundarias. Para la obtención de información primaria se aplicó una encuesta dirigida a los hogares del cantón Santo Domingo, y también se aplicó entrevistas a cierto grupo de la población con el objetivo de recopilar información relevante que aporte al tema de estudio.

En cuanto a las fuentes de información secundaria la investigación se apoyó en estudios previos relacionados al tema enfocados en América Latina, y el país. Además, la información proviene de revistas científicas e investigaciones publicadas en las siguientes páginas: Scielo, Dialnet, ResearchGate, etc., así como información publicada en repositorios digitales de universidades nacionales e internacionales y libros académicos.

Según el control de las variables

El presente trabajo de investigación es no experimental en el sentido de que la investigación se lleva a cabo sin variables manipuladas, ya que el fenómeno solo puede analizarse si se observa en su entorno natural. El diseño del estudio es transversal - descriptivo porque "los datos se recolectan en un solo momento, una sola vez" (Liu, 2008 y Tucker, 2004) citado por (Hernández et al., 2014, pág. 154) y se indaga la incidencia de las modalidades, categorías o de una o más variables en una población, siendo estudios netamente descriptivos.

Método de la investigación

Cuando se habla de ciencia, existe un método que utilizan los investigadores para lograr sus objetivos de manera eficiente y eficaz. La Metodología de Investigación Científica (también conocida como MIC) es un conjunto de reglas, principios y leyes que ayudan a los investigadores a trabajar de manera eficiente (Viñán et al., 2018, pág, 3).

El método utilizado en la investigación es el inductivo, de acuerdo a (Abreu, 2014), este método "Proponer inferencias ascendentes que fluyan de lo específico o individual a lo general"

(pág.12). Por tal razón, el estudio parte de los resultados de encuestas y entrevistas para conocer el impacto socioeconómico del ahorro informal en los hogares, de tal manera que los resultados permitan comprobar las hipótesis y definir las conclusiones de la investigación.

Población y muestra

“Una población es el conjunto de seres que conforman un conglomerado y cumplen con parámetros específicos” (Hernández Sampieri et al., 2014, pág. 65). El tipo de población para el estudio es finito, existe un marco muestral para encontrar las unidades de análisis.

Población

Para la presente investigación se delimitó la población objetivo de acuerdo al último censo del “Total de hogares particulares con personas presentes por área” realizado por el INEC (2010); según provincia y cantón, en este caso la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, como se aprecia en la Figura 1.

Figura 1

Ubicación de Santo Domingo de los Tsáchilas



Nota. La figura muestra la ubicación geográfica de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. Obtenido de (Velarde, 2015).

De la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, cantón Santo Domingo del área urbana y rural, el número de hogares particulares con personas presentes es de 95.221 como se aprecia en la Tabla 2.

Tabla 2

Total de hogares del cantón Santo Domingo por área

TOTAL DE HOGARES DEL CANTÓN SANTO DOMINGO: ÁREA URBANA Y RURAL				
Provincia	Nombre del Cantón	Área Urbana	Rural	Total
23. Santo Domingo de los Tsáchilas	SANTO DOMINGO	70.906	24.315	95.221
	Total	70.906	24.315	95.221

Nota. Esta tabla representa el total de hogares tanto urbanos como rurales del cantón Santo Domingo.

Muestra

Una muestra es un subconjunto del área de interés de la cual se recopilan datos, debe estar predefinida y dividida con precisión, y debe ser representativa del campo de estudio. (Hernández Sampieri et al., 2014). Nuestra investigación empleará el muestreo probabilístico aleatorio simple.

Tamaño de la muestra

La población a analizar para el presente estudio son los hogares del cantón Santo Domingo de los Tsáchilas y para delimitar el tamaño de la muestra se consideraron los siguientes datos y la fórmula detallada a continuación en la Tabla 3.

Tabla 3*Datos de la muestra*

Datos de la muestra	
Elementos	Valores
N	95.221
p	0.5
q	0.5
e	0.05
Z	1,96

Nota. En la tabla se describe los elementos de la muestra, donde la letra “N” representa la población, “p” representa la probabilidad a favor, “q” representa probabilidad en contra, “e” representa error muestral y “Z” representa el nivel de confianza.

Para determinar los valores de p y q, es necesario considerar colocarse en la peor situación posible con respecto a los valores de las proporciones poblacionales en cuestión. Esta situación no es más que evaluar $p=q=0.5$, y al tomar esta medida en la construcción del intervalo se da cuenta que tiene mayor magnitud y menor precisión, por lo que requiere un tamaño de muestra mayor para la misma magnitud, por tanto, más "fiabilidad". (obsérvese que en casi todas las encuestas de opinión la ficha técnica incluye el mencionado $p=q=0.5$) (Universidad de Valencia, 2010, pág.1).

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{95.221 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (95.221 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{91450,25}{238,99}$$

$$n = 382,66$$

$$n = 383 \text{ hogares}$$

Una vez aplicada la fórmula se obtiene el número de hogares a encuestar que son 383 hogares del cantón Santo Domingo, de las cuales se determinarán cuantas serán aplicadas a la zona urbana y a la zona rural en base al número de habitantes (Ver Tabla 4).

Tabla 4

Determinación de la muestra

	Tamaño de la muestra		
	Universo	%	Muestra
Total	95.221	100	383
Zona	70.906	74	285
Urbana			
Zona	24.315	26	98
Rural			

Nota. Para determinar el porcentaje aplicable para cada zona se usó como base el total de hogares determinados en la Tabla 2. Así, en la Tabla 4 se presenta el total de encuestas a aplicar por zona poblacional, en donde se determinó para la zona urbana 285 y 98 para la zona rural.

Se realizó la encuesta y entrevista tomando en consideración los hogares urbanos y rurales, para lograr diversidad de información en cuanto al impacto socioeconómico del ahorro informal en sus hogares.

Técnicas e Instrumentos

La técnica de investigación científica es un procedimiento validado y utilizado para obtener y transformar información útil para solucionar problemas de conocimiento en las disciplinas científicas (Crotte, 2011, pág. 278)

Las técnicas e instrumentos a utilizar en el presente trabajo son las siguientes: investigación documental, encuesta y entrevista.

Investigación documental

Orientada a la aproximación, procesamiento y recuperación de información contenida en documentos (Crotte, 2011, pág. 279). De tal manera que, en la investigación nos permitirá recopilar información que se encuentre disponible en fuentes secundarias y a su vez obtenida de fuentes primarias respecto al tema del ahorro informal en los hogares.

Encuesta

García Ferrando describe a la encuesta como una técnica que utiliza un conjunto estandarizado de pasos de investigación mediante los cuales se recopila y analiza una serie de datos de una muestra seleccionada de casos representativos de una población o universo más amplio, con el objetivo de describir, predecir y/o explicar una variedad de características de la población de la muestra de datos (Angarita, 2007, Pág. 144).

Entrevista

Una entrevista es una técnica mediante la cual un investigador puede obtener información verbal y personalizada sobre los hechos vividos y los aspectos subjetivos de la persona asociados a la situación objeto de estudio (García, et al., 2006, pág. 3).

Capítulo IV

Resultados

Una vez realizadas y aplicadas las encuestas a los hogares del cantón Santo Domingo, se procede a la tabulación de las respuestas de la zona urbana y la zona rural respectivamente, mediante tablas y figuras de un software que pertenece a Windows, denominado Excel para su correspondiente análisis.

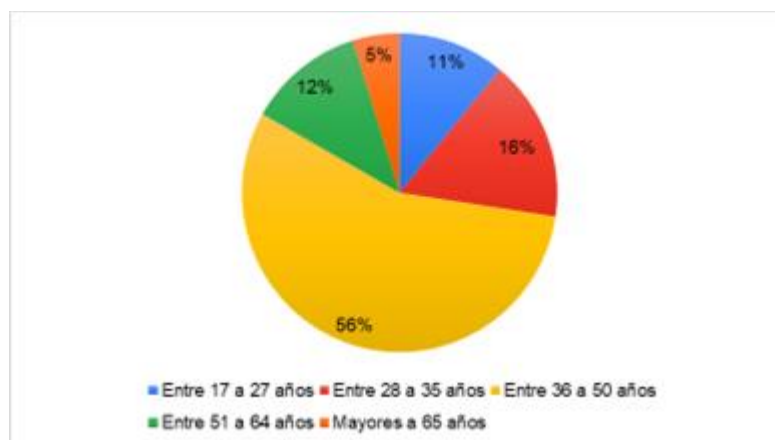
Análisis de las Encuestas

Zona Urbana

1. Edad del encuestado

Figura 2

Edad del encuestado



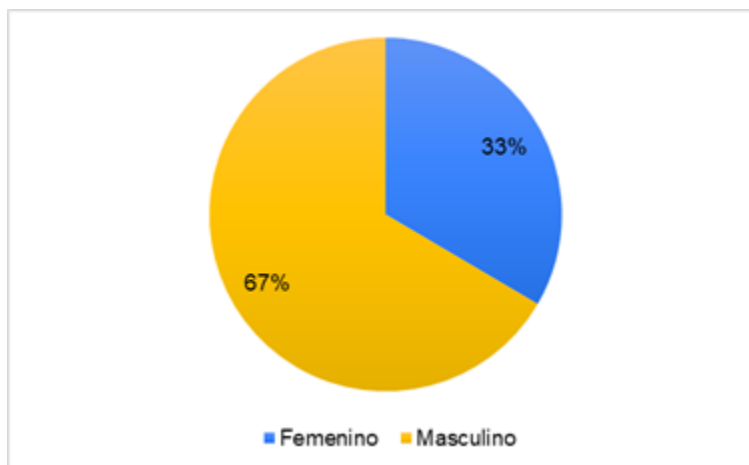
Nota. La figura presenta el rango de edad del encuestado

Para el área urbana contamos con 293 respuestas, de las cuales la edad de los representantes de hogar osciló un 56% entre 36 a 50 años, en un 16% entre 28 a 35 años, con un 12% se ha encontrado entre 51 a 64 años, el 11% entre 17 a 27 años y el 5% son mayores a 65 años.

2. Género del encuestado

Figura 3

Genero del encuestado



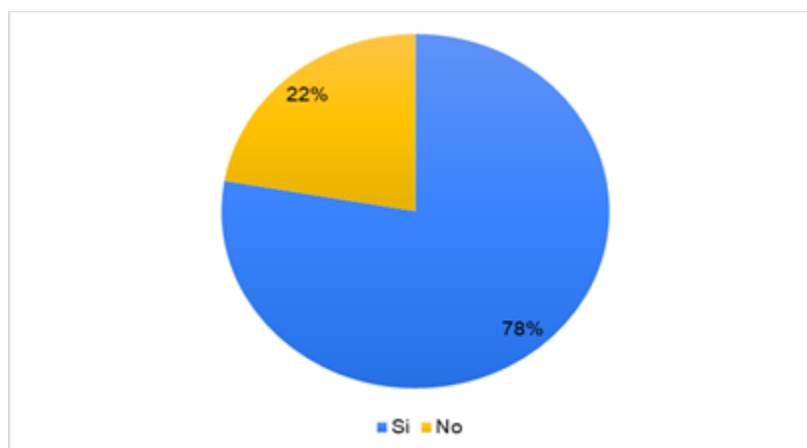
Nota. La figura presenta el género del encuestado

El 67% de los representantes de hogar que respondieron la encuesta pertenecen al género masculino y el 33% al género femenino.

3. ¿Usted es el jefe/a de la familia en su hogar?

Figura 4

Jefe de la familia en el hogar



Nota. La figura presenta la posición familiar del encuestado

Del total de representantes de hogar que fueron encuestados el 78% consideraron ser jefe de hogar y el 22% no se consideraron como jefe de familia.

A continuación, en la Tabla 5 se presenta el cruce de variables género vs edad, adicional se presenta el análisis de la variable jefe del hogar.

Tabla 5

Porcentaje del género de la población urbana en relación a sus rangos de edad

		Género			
		Femenino	Masculino	Total	
Edad	Entre 17 a 27 años	% del total	4,80%	6,10%	10,90%
	Entre 28 a 35 años	% del total	8,50%	7,80%	16,40%
	Entre 36 a 50 años	% del total	14,00%	42,00%	56,00%
	Entre 51 a 64 años	% del total	5,10%	6,80%	11,90%
	Mayores a 65 años	% del total	1,00%	3,80%	4,80%
Total	% del total	33,40%	66,60%	100,00%	

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables género y edad del encuestado de la zona urbana.

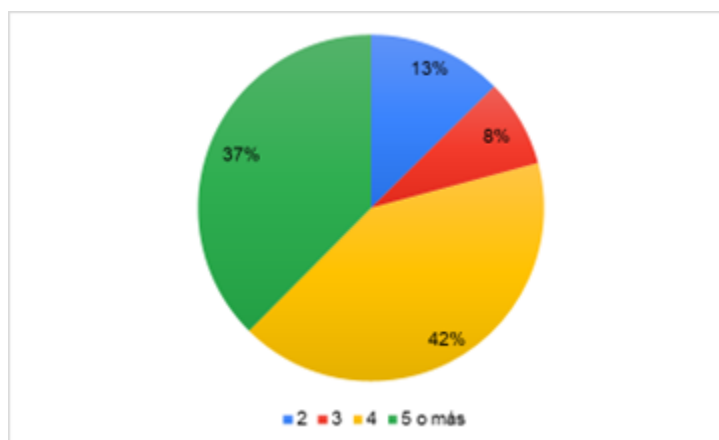
Los jefes o representantes del hogar en su mayoría pertenecen al género masculino; independientemente del género, los rangos de edad de los jefes de hogar oscilaron entre 36 a 50 años, esto indica que los jefes de familia de la zona urbana se han encontrado en el grupo de adultos jóvenes y adultos intermedios que según Mansilla (2014), se encuentran en un

rango de edad entre 25 a 39 y 40 a 49 años respectivamente. La principal característica de los adultos jóvenes es que la mayoría ya cuentan con un trabajo y una familia en crecimiento, sin embargo, este tipo de familias presentan ciertos problemas de adaptación puesto que, al llegar a esta etapa de independencia se presenta mayor responsabilidad; por otro lado, los hogares con adultos intermedios presentan un hogar maduro, sin embargo, pueden existir discrepancias familiares por temas psicosociales (pág. 112).

4. ¿De cuántos miembros se compone su hogar?

Figura 5

Número de miembros en el hogar



Nota. La figura presenta el número de miembros del hogar

El número de miembros de los hogares de la zona urbana se han conformado de un 42% con 4 miembros, con un 37% de 5 o más miembros o integrantes, con un 13% de 2 integrantes y con un 8% de 3 integrantes.

A continuación, en la Tabla 6 se presenta el cruce de variables número de miembros del hogar e ingresos del hogar (Pregunta 21).

Tabla 6

Ingresos mensuales de los hogares urbanos de acuerdo a su número de miembros

		Número de miembros del hogar					
		2	3	4	5 o más	Total	
Ingresos mensuales	Menos de \$200	% del total	1,00%	0,30%	1,20%	1,40%	3,90%
	\$201 a \$400	% del total	2,70%	1,70%	4,20%	4,80%	13,40%
	\$401 a \$600	% del total	3,80%	3,10%	11,30%	6,80%	25,00%
	\$601 a \$800	% del total	3,10%	1,70%	12,30%	11,60%	28,70%
	Mayor a \$800	% del total	0,30%	0,70%	6,90%	10,20%	18,10%
	No ahorran informal	% del total	1,70%	0,70%	5,80%	2,70%	10,90%
	Total	% del total	12,60%	8,20%	41,70%	37,50%	100%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables número de miembros del hogar e ingresos del hogar de la zona urbana

De acuerdo a estudios de las clases socioeconómicas en base a los ingresos de los hogares realizados por la consultora Kantar y el INEC publicado en Diario La Hora (2022), menciona que, un hogar conformado por 4 miembros y con ingresos entre \$322 a \$802 se considera vulnerable, por otro lado, aquellos hogares con ingresos de entre \$161 a \$321 independientemente del número de integrantes del hogar se consideran pobres. Por lo tanto, acorde a los resultados de las encuestas de la investigación un 71% (total de hogares con ingresos hasta \$800) de los hogares del sector urbano corresponde hogares vulnerables y de estos un 17,30% (total de hogares con ingresos hasta \$400) son hogares pobres, es decir solo

un 18,10% de los hogares encuestados lograrían estar cubriendo las necesidades básicas de las familias.

5. ¿Cuál es su nivel de educación?

Figura 6

Nivel de educación del jefe de hogar



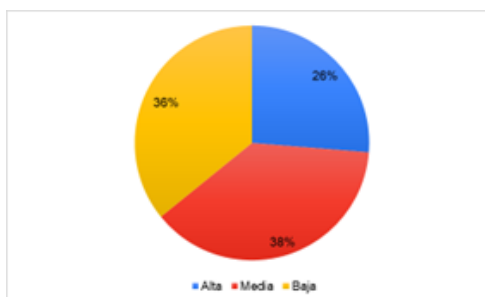
Nota. La figura presenta el nivel de educación del jefe del hogar

De acuerdo a los resultados de las encuestas el 49% mantienen un nivel de educación de bachillerato, el 34% mantienen un nivel de educación de tercer nivel que incluye: tecnología, ingeniería, licenciatura, el 14% primaria, el 2% de cuarto nivel (posgrados) y el 1% se encuentran sin estudios.

6. ¿Cuál considera que es su nivel de educación financiera?

Figura 7

Nivel de educación financiera del jefe de hogar.



Nota. La figura presenta el nivel de educación financiera del jefe del hogar

El 36% de los encuestados consideraron que mantienen un nivel bajo de educación financiera, el 38% consideran que cuentan con un nivel medio y el 26% consideran que tienen un alto nivel de educación financiera.

A continuación, en la Tabla 7 se presenta el cruce de variables género y nivel de educación.

Tabla 7

Nivel de educación de la zona urbana por género

		Género			
		Femenino	Masculino	Total	
Nivel de educación	Cuarto nivel (posgrados)	% del total	1,00%	0,70%	1,70%
	Tercer nivel (Tecnología, ingeniería, licenciatura)	% del total	8,50%	25,60%	34,10%
	Bachillerato	% del total	16,00%	33,40%	49,50%
	Primaria	% del total	7,20%	6,80%	14,00%
	Sin estudios	% del total	0,70%	0,00%	0,70%
	Total	% del total	33,40%	66,60%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables género y nivel de educación de la zona urbana

A continuación, en la Tabla 8 se presenta el cruce de variables género y nivel de educación financiera.

Tabla 8

Nivel de educación financiera de la zona urbana por género

		Género			
			Femenino	Masculino	Total
Nivel de educación financiera	Alta	% del total	0,30%	25,90%	26,30%
	Media	% del total	17,10%	20,80%	37,90%
	Baja	% del total	16,00%	19,80%	35,80%
	Total	% del total	33,40%	66,60%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables género y nivel de educación financiera de la zona urbana

De acuerdo a la Tabla 7 y Tabla 8, el género masculino presenta un nivel alto de educación financiera de 25,90%, lo cual estaría asociado a que, del 34,10% de personas que presentan estudios de tercer nivel un 25,60% son hombres. Por otro lado, los hombres con estudios de bachillerato y primaria representan el 40,20% y las mujeres un 23,20% lo que se asocia a un nivel de educación financiera medio-bajo con un 73,70%.

7. ¿Cuál ha sido su ocupación durante el período (2016-2020)?

Figura 8

Ocupación del jefe de hogar.



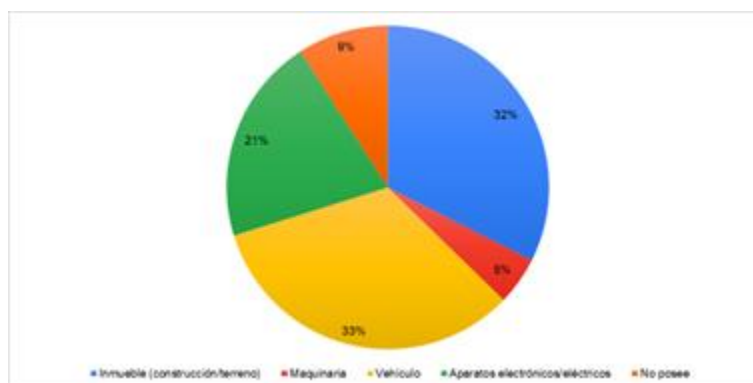
Nota. La figura presenta la ocupación del jefe del hogar durante el período (2016-2020)

Durante el período (2016-2020) el resultado de las encuestas demuestra que, el 53% de los representantes de los hogares han sido dueños de sus negocios, el 22% han sido empleados formales con prestaciones, el 16% representan a los empleados informales sin prestaciones, el 5% se han dedicado a actividades del hogar, el 4% representan jubilados y desempleados.

8. ¿Usted ha sido propietario de alguno de los bienes en mención durante el período (2016-2020)?

Figura 9

Posesión de bienes de los hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta los bienes en posesión de los hogares del sector urbano durante el período (2016-2020)

Durante el período (2016-2020) en los hogares el 33% ha contado con vehículos, el 32% han sido propietarios de inmueble/s (construcción/terreno), el 21% ha sido propietario de aparatos electrónicos/eléctricos, el 9% no ha mantenido ningún tipo de bien a su posesión y el 5% han sido propietarios de maquinarias.

9. Durante el período (2016-2020), ¿Usted ha tenido acceso a un crédito?

Figura 10

Acceso a crédito de los hogares del sector urbano durante el periodo (2016-2020)



Nota. La figura presenta el acceso a crédito en los hogares del sector urbano durante el período (2016-2020)

El 57% de los encuestados durante el período (2016-2020) no han tenido acceso a ningún tipo de crédito, el 20% ha tenido acceso a un préstamo en alguna entidad financiera, el 19% ha tenido acceso a un crédito con un familiar y el 4% ha contado con un tipo de crédito fuera del sistema financiero que cobra intereses.

A continuación, en la Tabla 9 se presenta el cruce de variables acceso a crédito vs ocupación.

Tabla 9

Porcentaje del acceso a crédito de los hogares en la zona urbana en relación a la ocupación

		Acceso a crédito					
		No he tenido acceso	Sí, con un familiar	Sí, con una persona que cobra intereses	Sí, en una entidad financier a	Total	
Ocupación	Actividades del Hogar	% del total	2,70%	1,00%	0,30%	1,00%	5,10%
	Desempleada	% del total	1,00%	0,70%	0,00%	0,00%	1,70%
	Dueño de negocio	% del total	36,90%	6,10%	2,70%	7,80%	53,60%
	Empleado/a formal con prestaciones	% del total	6,80%	5,80%	1,40%	7,80%	21,80%
	Empleado/a informal sin prestaciones	% del total	8,50%	5,10%	0,00%	2,40%	16,00%
	Jubilada	% del total	1,40%	0,00%	0,00%	0,30%	1,70%
	Total	% del total	57,30%	18,80%	4,40%	19,50%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables acceso a crédito y ocupación de la zona urbana

A continuación, en la Tabla 10 se presenta el cruce de variables instrumentos de ahorro informal y uso del ahorro.

Tabla 10

Destino del ahorro en base al instrumento informal utilizado en los hogares de la zona urbana

		Instrumentos de ahorro					Total	
		Ahorro en el hogar	Compra de bienes	Con algún familiar/terceras personas	Con personas que pagan intereses	Ninguno		
Destino del ahorro informal	Entretención (viajes, fiestas)	% del total	0,51%	0,00%	0,28%	0,24%	0,00%	1,03%
	Gastos del hogar	% del total	3,35%	1,54%	5,05%	2,62%	0,00%	12,56%
	Atender emergencias	% del total	19,57%	3,24%	10,82%	5,23%	0,00%	38,86%
	Inversión en negocios o bienes	% del total	13,14%	5,29%	5,06%	4,44%	0,00%	27,93%
	Retiro o vejez	% del total	0,00%	0,00%	0,18%	0,17%	0,00%	0,35%
	Pago de deudas	% del total	3,70%	0,85%	2,50%	1,30%	0,00%	8,35%
	No ahorran informal	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,92%	10,92%
			40,27%	10,92%	23,89%	14,00%	10,92%	
	Total							100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables instrumentos de ahorro informal y uso del ahorro de la zona urbana

La Tabla 9 demuestran que, del total de encuestados de la zona urbana un 42,70% han tenido acceso algún tipo de crédito ya sea por medio de entidades financieras, con algún familiar o con personas que cobran intereses, mientras un 53,30% no han tenido acceso a un crédito, de este total el 6,8% han sido empleados formales con prestaciones de un total de 13,60% lo conforman los empleados sin prestaciones, de actividades del hogar, jubilados y desempleados quienes han optado por el ahorro informal con el fin de destinar el dinero principalmente para atender emergencias; el 36,90% restante corresponde a las personas que han mantenido como ocupación dueño de sus propios negocios, se puede evidenciar en la Tabla 10 que el dinero ahorrado por este grupo de personas ha sido destinado para la inversión en sus negocios, razón por la cual el uso del sistema financiero para financiamiento es mínimo.

10. ¿Dentro del período (2016-2020) usted ha contado con alguno de los siguientes productos financieros?

Figura 11

Disposición de productos financieros en los hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta la disposición de productos financieros en los hogares del sector urbano

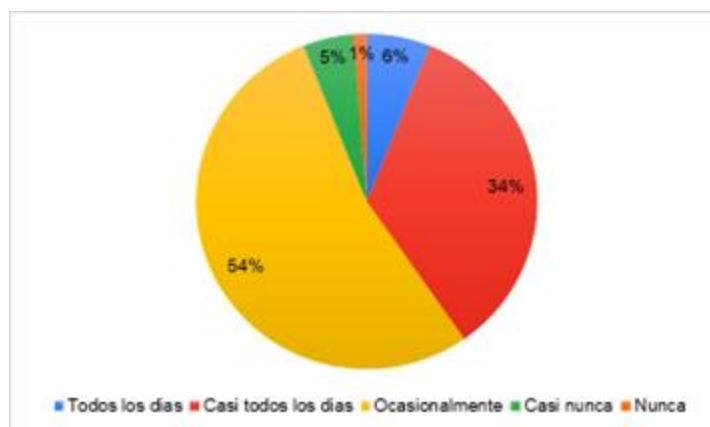
De un total de 293 encuestados el 53% durante el período (2016-2020) ha contado con cuenta de ahorros, el 31% ha contado con tarjetas de crédito o débito, el 10% no ha contado

con ningún producto financiero, el 5% ha contado con cuenta corriente y el 1% con depósitos a plazo.

11. ¿Con qué frecuencia utiliza los productos financieros que seleccionó en la pregunta anterior?

Figura 12

Frecuencia de uso de los productos financieros en los hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta la frecuencia de uso de los productos financieros en los hogares del sector urbano

De 293 encuestados 45 respondieron en la anterior pregunta que no contaban con ningún tipo de producto financiero. De 248 que respondieron que contaban con algún tipo de producto financiero durante el período (2016-2020), el 54% los usaban ocasionalmente, el 34% casi todos los días, el 6% todos los días, el 5% casi nunca y el 1% nunca han utilizado los productos financieros que han aperturado.

12. ¿Cuáles considera son los principales beneficios de disponer de productos financieros?

Figura 13

Beneficios de disponer de productos financieros



Nota. La figura presenta los beneficios de disponer de productos financieros

Para los encuestados que han contado con al menos un producto financiero, el 59% ha considerado como principal beneficio que realizar transacciones es fácil y seguro, el 25% considera la disposición inmediata de efectivo, el 14% que permiten acceder a otros servicios y productos (cajeros automáticos, tarjetas de crédito/débito, préstamos) y el 2% consideran ganar intereses (cuenta de ahorros, depósitos a plazo fijo).

13. Si su respuesta a la pregunta 10 fue "Ninguno" ¿Cuáles considera que son los obstáculos que impiden disponer de productos financieros?

Figura 14

Obstáculos que impiden a los hogares del sector urbano acceder a productos financieros



Nota. La figura presenta los obstáculos que impiden a los hogares del sector urbano acceder a productos financieros

De un total de 29 encuestados que en la pregunta 9 respondieron que nunca han contado con ningún tipo de producto financiero, estos contestaron la pregunta 11 y los resultados fueron que, para el 33% el principal obstáculo para disponer de productos financieros es la desconfianza en el sistema financiero, el 29% no puede cumplir con los requisitos para la apertura y disposición de estos productos, para el 17% la economía no le permite disponer de productos financieros, para el 15% los costos de mantener cuenta/tarjeta y de las transacciones y para el 6% es no conocer cómo utilizarlos.

Las familias han contado principalmente con los productos financieros cuenta de ahorro y tarjetas de crédito o débito, evidenciamos que las tarjetas de crédito son utilizadas con mayor frecuencia que las cuentas de ahorro, lo que refleja que la población opta por limitar el manejo de efectivo o a su vez que sus pagos sean diferidos. Los hogares consideran principalmente como beneficios que, las transacciones realizadas son fáciles y seguras pues, no se requiere

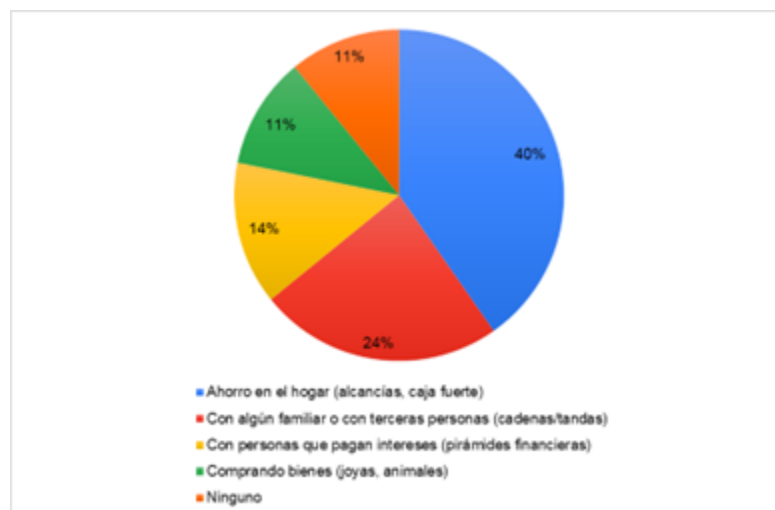
de un proceso complicado para realizarlas, además, como Trivelli (2010), menciona las cuentas de ahorro permiten al ahorrista mantener privacidad, independencia y control de su dinero (pág. 10).

Como anteriormente se ha analizado la mayoría de la edad de los encuestados oscilan entre 36 a 50 años, se evidencia que el 10% que no han contado con ningún tipo de producto financiero tiene como principal motivo la desconfianza que les genera el sistema financiero, puesto que, este grupo de encuestados atravesaron el feriado bancario donde las cuentas de los ahorristas fueron congeladas y se implementó el modelo de dolarización quitando el poder adquisitivo en términos de cambio de la nueva moneda (Lideres, 2019, pág. 1).

14. Durante el período (2016-2020) ¿Usted ha utilizado alguno de los siguientes instrumentos de ahorro para guardar su dinero?

Figura 15

Uso de instrumentos de ahorro informal en los hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta el uso de instrumentos de ahorro informal en los hogares del sector urbano

Durante el período (2016-2020) el 40% de los hogares del sector urbano del cantón Santo Domingo han practicado ahorro por medio de alcancías o cajas fuertes, el 24% han

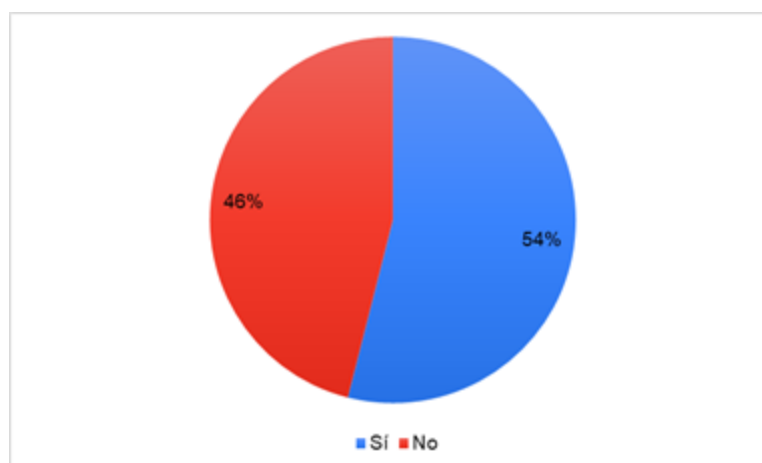
ahorrado por medio de un familiar o terceras personas en cadenas o tandas, el 14% comprando bienes (joyas, animales, entre otros), el 11% por medio de personas que pagan intereses (pirámides financieras) y el 11% restante han sido las personas que no han ahorrado por medio de un mecanismo informal.

De un total de 293 encuestados 261 seleccionaron el uso de al menos un instrumento de ahorro informal durante el período (2016-2020) es decir, el 89,08% del total de encuestados y 32 personas no seleccionaron ninguno, es decir, el 10,92% del total de encuestados, a estos la encuesta se les finalizó directamente porque posterior a esta pregunta la información a recabar se basó solo en los hogares que han ahorrado informalmente.

15. ¿Se ha practicado ahorro informal (cadenas, pirámides, comprando bienes) en sus generaciones anteriores?

Figura 16

Practica de ahorro informal en generaciones anteriores



Nota. La figura presenta la práctica de ahorro informal en generaciones anteriores

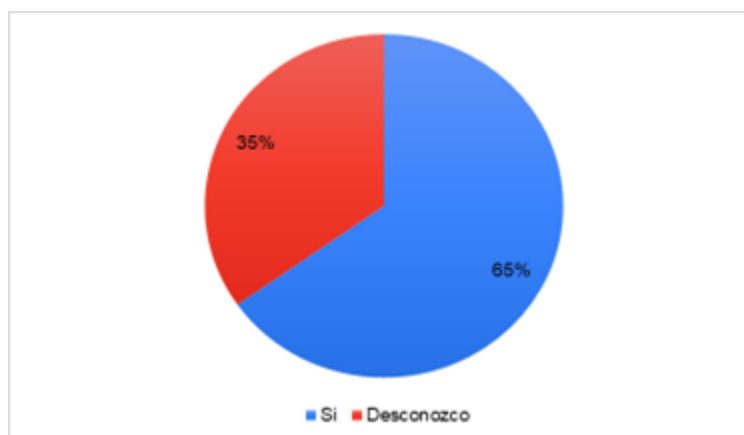
El 54% de las familias encuestadas confirmaron que sus generaciones anteriores han practicado algún tipo de ahorro informal (cadenas, pirámides, comprando bienes) y el 46%

mencionaron que sus generaciones anteriores no han practicado ningún tipo de ahorro informal.

16. ¿Usted conoce sobre el riesgo (amenaza) al que se expone su dinero al ahorrar en mecanismos informales?

Figura 17

Presencia de riesgos por ahorrar informalmente según hogares del sector urbano



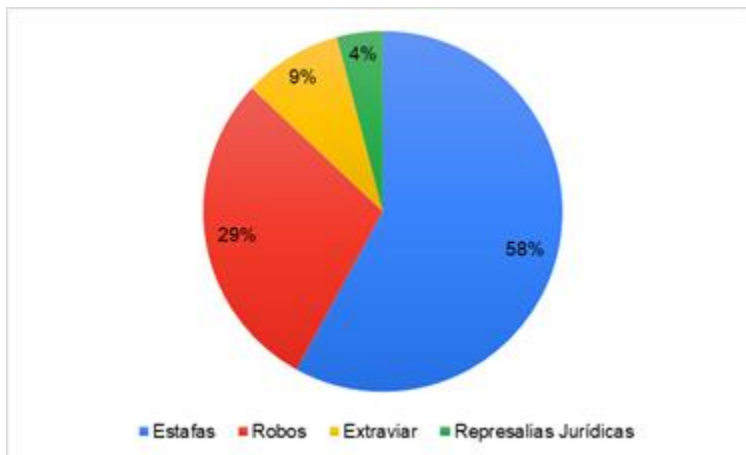
Nota. La figura presenta la presencia de riesgos por ahorrar informalmente según los hogares del sector urbano

El 65% de los encuestados mencionaron que desconocen de los riesgos al que exponen su dinero al ahorrar en mecanismos informales y el 35% mencionaron que si conocen los riesgos.

Los encuestados que en la pregunta número 16 respondieron que si conocen sobre los riesgos de ahorrar informalmente (65%), pudieron responder a la pregunta número 17, por lo cual, la siguiente pregunta fue respondida por 169 encuestados.

17. Si su respuesta a la anterior pregunta fue sí, indique cuál es el riesgo (amenaza)**Figura 18**

Tipos de riesgo de ahorrar informalmente según hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta los tipos de riesgos de ahorrar informalmente según los hogares del sector urbano

Desde el punto de vista de los encuestados, los riesgos de ahorrar informalmente fueron consideradas con un 58% las estafas, con un 29% los robos, el 9% consideraron como riesgo el extraviar instrumentos de ahorro como alcancías y el 4% consideran a las represalias jurídicas como un tipo de riesgo por ahorrar informalmente.

En el sector urbano del cantón Santo Domingo se ha practicado el ahorro informal a lo largo de las generaciones utilizando diferentes instrumentos para este tipo de ahorro, gran parte de las personas que ahorran informalmente desconocen los riesgos a los que se expone su dinero por medio de estos mecanismos, esto debido a la falta de educación financiera en la población y aquellos que consideran conocer los riesgos se exponen a seguir ahorrando con el fin de encontrar mayores beneficios que optar por el ahorro en el sistema financiero.

18. ¿Cuál considera que es o son los beneficios de ahorrar por medio de mecanismo informales?

Figura 19

Beneficios de ahorrar informalmente según hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta los beneficios de ahorrar en mecanismos informales según los hogares del sector urbano

El 36% de los encuestados consideran como principal beneficio de ahorrar en mecanismos informales la disposición de dinero inmediato y la seguridad (confiabilidad), el 18% considera como beneficio la comodidad en cuanto a requisitos, distancia, etc. El 8% lo económico donde resaltan las buenas tasas de interés y el 2% el acceso que pueden tener algún tipo crédito informal (préstamos).

19. ¿Para qué utiliza el dinero ahorrado en mecanismo informales?

Figura 20

Uso del dinero ahorrado por hogares del sector urbano en mecanismos informales



Nota. La figura presenta el uso del dinero ahorrado por los hogares del sector urbano en mecanismos informales

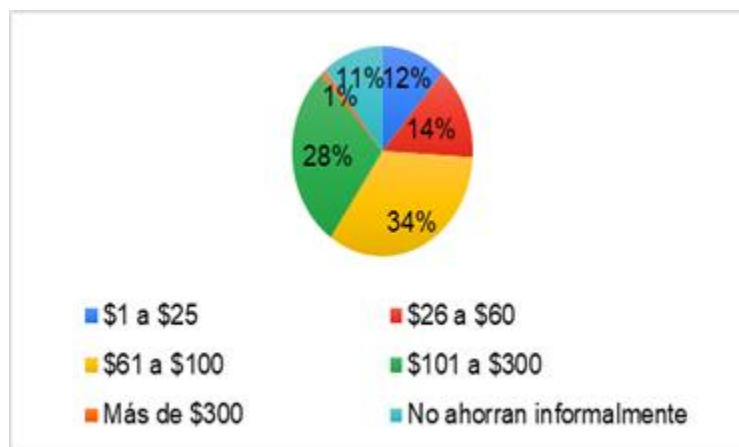
El 39% de encuestados han utilizado el dinero ahorrado en mecanismos informales principalmente para atender emergencias, el 28% para invertir en negocios o bienes, el 13% a utilizado el dinero ahorrado para gastos del hogar, el 8% para cancelar deudas, el 1% para entretenimiento (viajes, fiestas) y el 0,1% para su retiro o vejez y el 11% no ha ahorrado informalmente, por lo tanto, no respondió esta pregunta.

El poder disponer de dinero inmediato por medio del uso de mecanismos informales incentiva el ahorro a un mediano y corto plazo, así como, el contar con una fuente de ahorro conocida y utilizada incluso por generaciones anteriores genera la confiabilidad de guardar el dinero en este tipo de mecanismos informales para ahorrar.

20. De las siguientes opciones ¿En qué rango se ha encontrado su capacidad de ahorro mensual en mecanismos informales?

Figura 21

Capacidad de ahorro mensual de los hogares del sector urbano en mecanismos informales



Nota. La figura presenta el rango de la capacidad de ahorro mensual de los hogares del sector urbano en mecanismos informales

El 34% de los hogares encuestados han contado con una capacidad mensual de ahorro en mecanismos informales de \$61 a \$100, el 28% de \$101 a \$300, el 14% ha tenido una capacidad de ahorrar entre \$26 a \$60, el 12% de \$1 a \$25, el 1% ha contado con una capacidad de ahorrar de más de \$300 y el 11% restante.

21. Durante el período (2016-2020) ¿Dentro de qué rangos se han encontrado los ingresos mensuales de su hogar?

Figura 22

Ingresos mensuales de los hogares del sector urbano



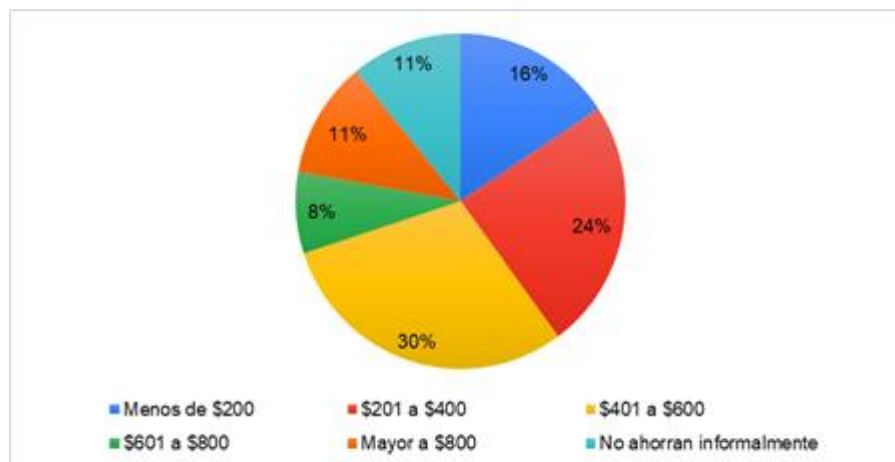
Nota. La figura presenta el rango de la capacidad de ingresos mensuales en los hogares del sector urbano

El rango de los ingresos mensuales de los hogares del sector urbano durante el período (2016-2020) se han encontrado en un 29% entre \$601 a \$800, en un 25% entre \$401 a \$600, para un 18% mayor a \$800, para el 13% de \$201 a \$400 y para el 4% ingresos inferiores a \$200 mensuales y el 11% de los encuestados no han ahorrado informalmente, por ende, no respondieron esta pregunta.

22. Durante el período (2016-2020) ¿Dentro de qué rango se ha encontrado el consumo mensual en su hogar?

Figura 23

Consumo mensual en los hogares del sector urbano



Nota. La figura presenta el rango de consumo mensual en los hogares del sector urbano

El rango de consumo mensual en los hogares durante el período (2016-2020) se ha encontrado para un 30% entre \$401 a \$600, para el 24% entre \$201 a \$400, para el 16% menos de \$200, para el 11% el consumo mensual es mayor a \$800, para el 8% entre \$601 a \$800 y el 11% de los encuestados restantes no han ahorrado informalmente, por ende, no respondieron esta pregunta.

A continuación, se presenta la relación ingresos mensuales y capacidad de ahorro de los hogares en la Tabla 11 así como ingresos mensuales y consumo mensual en la Tabla 12.

Tabla 11

Porcentaje de ahorro mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona urbana

		Ingresos mensuales							
		Menos de \$200	\$201 a \$400	\$401 a \$600	\$601 a \$800	Mayor a \$800	No ahorran informal	Total	
Ahorro mensual	\$1 a \$25	%del total	1,20%	6,00%	3,40%	1,00%	0,00%	0,00%	11,60%
	\$26 a \$60	% del total	2,70%	3,70%	4,20%	3,80%	0,00%	0,00%	14,40%
	\$61 a \$100	% del total	0,00%	3,70%	16,40%	13,00%	0,70%	0,00%	33,80%
	\$101 a \$300	% del total	0,00%	0,00%	0,70%	10,20%	17,40%	0,00%	28,30%
	Más de \$300	% del total	0,00%	0,00%	0,30%	0,70%	0,00%	0,00%	1,00%
	No ahorran informal	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,90%	10,90%
	Total	% del total	3,90%	13,40%	25,00%	28,70%	18,10%	10,90%	100%

Nota. La tabla muestra el cruce de las variables ingresos mensuales y capacidad de ahorro mensual de la zona urbana

Tabla 12

Porcentaje de consumo mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona urbana

		Ingresos mensuales							
		Menos	\$201 a	\$401 a	\$601 a	Mayor a	No	Total	
		de	\$400	\$600	\$800	\$800	ahorran		
		\$200					informal		
Consumo mensual	Menos de \$200	% del total	3,80%	6,10%	5,10%	0,70%	0,00%	0,00%	15,70%
	\$201 a \$400	% del total	0,00%	7,30%	13,70%	3,10%	0,00%	0,00%	24,10%
	\$401 a \$600	% del total	0,10%	0,00%	6,20%	23,50%	0,30%	0,00%	30,10%
	\$601 a \$800	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	1,40%	6,50%	0,00%	7,90%
	Mayor a \$800	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	11,30%	0,00%	11,30%
	No ahorran informal	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,90%	10,90%
		%	3,90%	13,40%	25,00%	28,70%	18,10%	10,90%	
	Total	del total							100%

Nota. tabla muestra el cruce de las variables ingresos mensuales y consumo de ahorro

mensual de la zona urbana

Basándonos en los resultados de los estudios de las clases socioeconómicas en base a los ingresos de los hogares realizados por la consultora Kantar y el INEC mencionados anteriormente, para realizar el análisis de las variables ingresos-consumo-ahorro de nuestra investigación, se considerará a los hogares con un rango de ingresos de hasta \$400 como familias pobres, los hogares con rangos de ingresos de \$401 a \$800 como familias vulnerables y los hogares con ingresos mayor a \$800 como familias económicamente estables y en cuanto a lo que refiere a la canasta básica y vital, en la ciudad de Santo Domingo a diciembre 2020 el costo fue de \$645,22 y \$450,63 respectivamente. Considerando estos datos la Tabla 11 y la Tabla 12 demuestran que, el 17,30% de los hogares de la zona urbana encuestados pertenecen a familias pobres quienes de este total el 3,90% ha tenido ingresos menores a \$200, un consumo menor a \$200 y una capacidad de ahorro de hasta \$60, el 13,40% restante ha presentado ingresos desde \$201 a \$400, un rango de consumo de hasta \$400 y una capacidad de ahorro hasta \$100, lo que evidencia que este grupo durante el período de estudio no han podido cubrir el costo de la canasta básica ni de la canasta vital.

La zona urbana presenta una alta concentración de hogares económicamente vulnerables (ingresos de \$401 a \$800) que representan el 53,70% del total de hogares encuestados, mismos que han tenido un rango de consumo de hasta \$600 y un 41,80% una capacidad de ahorro hasta \$100 mensuales lo que refleja que este grupo únicamente pudo cubrir el costo de la canasta vital y no de la básica. Por otro lado, el 10,90% de este grupo ha presentado una capacidad de ahorro entre \$101 a \$300 y el 1,40% ha tenido un consumo de hasta \$800, los cuales han tenido la posibilidad de cubrir el costo de los dos tipos de canastas. Finalmente, los hogares económicamente estables (ingresos mayor a \$800) con un 18,10% han presentado un rango de consumo también desde \$401 a \$800 y una capacidad de ahorro mensual hasta \$300 este grupo también ha logrado cubrir el costo de la canasta básica y vital.

Zona Rural

1. Edad del encuestado

Figura 24

Edad del encuestado



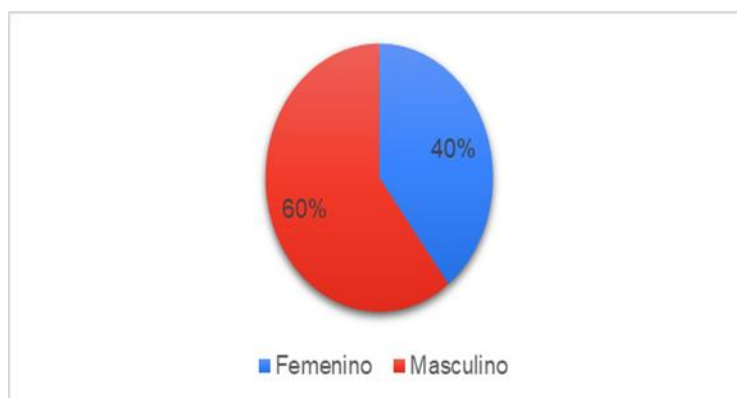
Nota. La figura representa el rango de edad del encuestado

La edad de los representantes de hogar que respondieron la encuesta del sector rural oscila en un 35% entre 36 a 50 años, en un 33% entre 28 a 35 años, con un 18% se encuentra entre 17 a 27 años, el 9% entre 51 a 64 años y el 5% son mayores a 65 años.

2. Género del encuestado

Figura 25

Género del encuestado



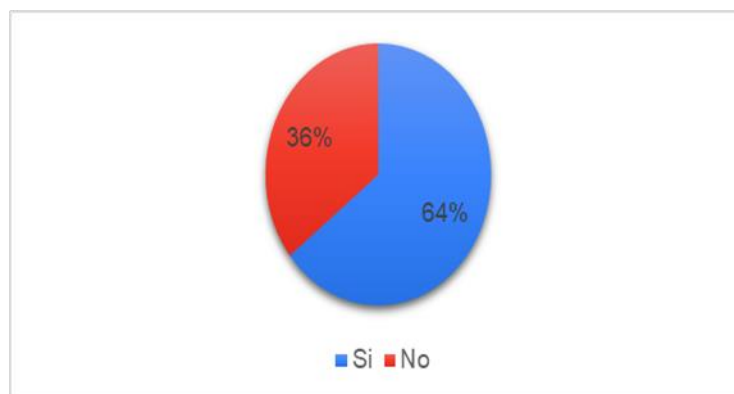
Nota. La figura presenta el género del encuestado

El 60% de los representantes de hogar que respondieron la encuesta pertenecen al género masculino y el 40% al género femenino.

3. ¿Usted es el jefe/a de la familia en su hogar?

Figura 26

Jefe de la familia en el hogar



Nota. La figura presenta la posición familiar del encuestado

El 64% de los representantes de hogar del sector rural encuestados se consideraron jefe de la familia y el 36% no se consideraron como jefe de la familia.

A continuación, en la Tabla 13 se presenta el cruce de variables género y edad, adicional se presenta el análisis de la variable jefe del hogar.

Tabla 13

Porcentaje de género de la población rural en relación a sus rangos de edad

		Género			
		Femenino	Masculino	Total	
Edad	Entre 17 a 27 años	% del total	2,00%	15,80%	17,80%
	Entre 28 a 35 años	% del total	10,90%	21,80%	32,70%

		Género		
		Femenino	Masculino	Total
Entre 36 a 50 años	% del total	23,80%	11,90%	35,60%
Entre 51 a 64 años	% del total	3,00%	5,90%	8,90%
Mayores a 65 años	% del total	0,00%	5,00%	5,00%
Total	% del total	39,60%	60,40%	100,00%

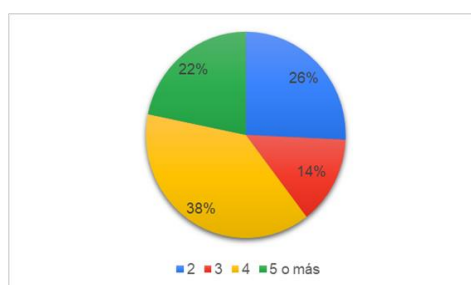
Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables género y edad de los encuestado de la zona rural

Los jefes o representantes del hogar en su mayoría pertenecen al género masculino; independientemente del género, los rangos de edad de los jefes de hogar oscilan entre 28 a 35 y 36 a 50 años, esto indica que los jefes de familia de la zona rural se encuentran en el grupo de adultos jóvenes y adultos intermedios, además, se puede evidenciar que en la zona rural existen más adultos jóvenes como jefes de hogar a diferencia de la zona urbana, esto puede depender de diversos factores sociales.

4. ¿De cuántos miembros se compone su hogar?

Figura 27

Número de miembros del hogar



Nota. La figura presenta el número de miembros del hogar

El número de miembros de los hogares de la zona rural está representado por un 38% de 4 integrantes, con un 26% de 2 integrantes, un 22% de 5 o más miembros o integrantes y con un 14% de tres integrantes.

A continuación, en la Tabla 14 se presenta el cruce de variables número de miembros del hogar e ingresos del hogar (Pregunta 21).

Tabla 14

Ingresos mensuales de los hogares urbanos de acuerdo a su número de miembros

		Número de miembros del hogar					
			2	3	4	5 o más	Total
Ingresos mensuales	Menos de \$200	% del total	1,00%	3,00%	0,00%	1,00%	5,00%
	\$201 a \$400	% del total	3,45%	6,95%	14,95%	8,95%	34,30%
	\$401 a \$600	% del total	16,80%	2,00%	18,80%	6,90%	44,50%
	\$601 a \$800	% del total	2,00%	0,00%	2,25%	3,00%	7,25%
	Mayor a \$800	% del total	0,00%	1,00%	1,00%	2,00%	4,00%
	Ninguno	% del total	2,95%	1,00%	1,00%	0,00%	4,95%
Total	% del total		26,20%	13,95%	38,00%	21,85%	100,00%

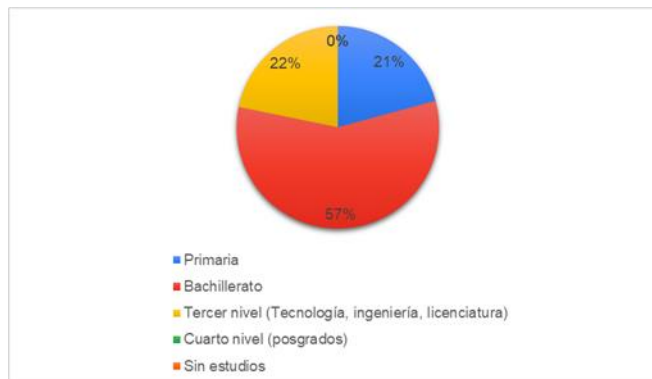
Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables número de miembros del hogar e ingresos del hogar del encuestado de la zona urbana

Un 39,30% de la población encuestada se encontraría en el grupo de hogares pobres, el 51,75% se ubica como hogares vulnerables y solo un 4,95% se puede considerar hogares estables, se puede evidenciar que en la zona rural el número de hogares pobres duplica a los de la zona urbana, así mismo, los hogares estables de la zona rural representan únicamente la cuarta parte de la zona urbana.

5. ¿Cuál es su nivel de educación?

Figura 28

Nivel de educación del jefe de hogar



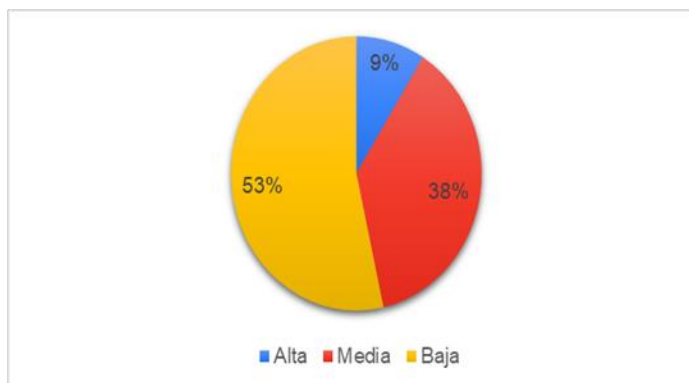
Nota. La figura presenta el nivel de educación del encuestado

De acuerdo a los resultados de las encuestas el 57% mantienen un nivel de educación de bachillerato, un 22% tiene estudios de tercer nivel, el 21% con un nivel de primaria y ningún ciudadano de los encuestados posee título de cuarto nivel (posgrados), así como ninguno de ellos se ha encontrado sin estudios.

6. ¿Cuál considera que es su nivel de educación financiera?

Figura 29

Nivel de educación financiera del jefe del hogar



Nota. La figura presenta el nivel de educación financiera del encuestado

El 53% de los encuestados consideraron que mantienen un nivel bajo de educación financiera, el 38% reflejó un nivel medio y el 9% presentó un alto nivel de educación financiera.

A continuación, en la Tabla 15 se presenta el cruce de variables género vs nivel de educación.

Tabla 15

Nivel de educación de la zona rural por género

		Género		Total	
		Femenino	Masculino		
Nivel de educación	Primaria	% del total	4,00%	16,80%	20,80%
	Bachillerato	% del total	26,70%	30,70%	57,40%
	Tercer nivel (Tecnología, ingeniería, licenciatura)	% del total	8,90%	12,90%	21,80%
	Total	% del total	39,60%	60,40%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables género y nivel de educación de la zona urbana

A continuación, en la Tabla 16 se presenta el cruce de variables género y nivel de educación financiera.

Tabla 16*Nivel de educación financiera de la zona rural por género*

		Género		Total	
		Femenino	Masculino		
Nivel de educación financiera	Alta	% del total	2,00%	6,90%	8,90%
	Media	% del total	11,90%	25,90%	37,80%
	Baja	% del total	25,70%	27,60%	53,30%
	Total	% del total	39,60%	60,40%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables género y nivel de educación financiera de la zona rural

De acuerdo a la Tabla 15 y 16 se puede interpretar que independientemente del género, los encuestados en la zona rural presentan un nivel bajo-medio de educación financiera lo cual, estaría asociado a que el 78,20% de la población ha logrado culminar hasta estudios secundarios y solo el 21,80% se han mantenido en un nivel de educación de tercer nivel, a diferencia de la zona urbana no evidenciamos una diferencia de educación financiera marcada entre el género masculino y femenino.

7. ¿Cuál ha sido su ocupación durante el período (2016-2020)?

Figura 30

Ocupación del jefe del hogar



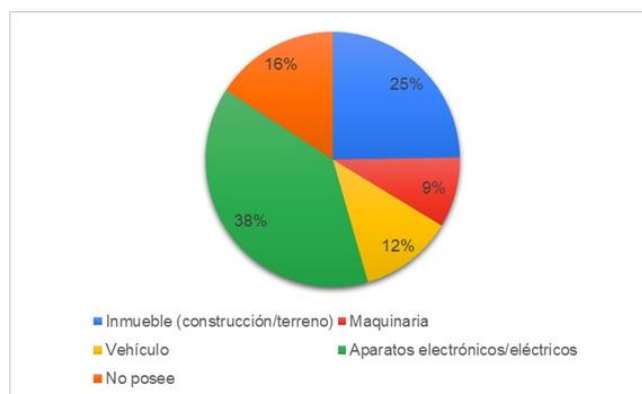
Nota. La figura presenta la ocupación del encuestado durante el período (2016-2020)

Durante el período (2016-2020) los representantes encuestados de los hogares han sido empleados formales con prestaciones con un 38%, el 27% han sido dueños de negocio, el 17% representan a los empleados informales sin prestaciones, el 11% se han dedicado a actividades del hogar, y el 7% se han encontrado desempleados durante este período.

8. ¿Usted ha sido propietario de alguno de los bienes en mención durante el período (2016-2020)?

Figura 31

Posesión de bienes en los hogares del sector rural



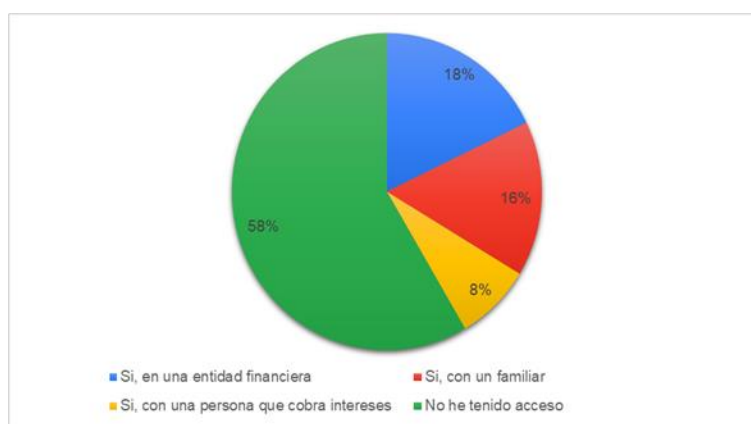
Nota. La figura presenta los bienes en posesión del encuestado durante el período (2016-2020)

Durante el período (2016-2020) en los hogares el 38% han sido propietarios de aparatos electrónicos/eléctricos, el 25% han sido dueños de inmueble/s (construcción/terreno), el 16% no ha mantenido ningún tipo de bien a su posesión, el 12% ha contado con vehículos, y el 9% han sido dueños de maquinarias.

9. Durante el período (2016-2020), ¿Usted ha tenido acceso a un crédito?

Figura 32

Acceso a crédito en los hogares del sector rural durante el período (2016-2020)



Nota. La figura presenta el acceso a crédito de los encuestados

El 58% de los encuestados durante el periodo (2016-2020) no han tenido acceso a ningún tipo de crédito, el 18% ha tenido acceso a un préstamo en alguna entidad financiera, el 16% ha tenido acceso a un crédito con un familiar y el 8% ha contado con un tipo de crédito fuera del sistema financiero que cobra intereses.

A continuación, en la Tabla 17 se presenta el cruce de variables acceso a crédito vs ocupación y la Tabla 18 presenta el cruce de variables instrumentos de ahorro informal vs el destino del ahorro.

Tabla 17

Porcentaje de acceso a crédito de los hogares en la zona rural en relación a la ocupación

		Acceso a crédito					
		No he	Sí, con	Sí, con	Sí, en una	Total	
		tenido	un	una	entidad		
		acceso	familiar	persona	financiera		
				que cobra			
				intereses			
Ocupación	Actividades del Hogar	% del total	6,90%	1,00%	1,00%	2,00%	10,90%
	Desempleada	% del total	4,00%	3,00%	0,00%	0,00%	6,90%
	Dueño de negocio	% del total	6,90%	5,00%	5,00%	9,90%	26,70%
	Empleado/a formal con prestaciones	% del total	31,70%	2,00%	0,00%	5,00%	38,60%
	Empleado/a informal sin prestaciones	% del total	8,90%	5,00%	2,00%	1,00%	16,80%
	Total	% del total	58,40%	15,80%	7,90%	17,80%	100%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables acceso a crédito y ocupación de la zona rural

Tabla 18

Destino del ahorro en base al instrumento informal utilizado en los hogares de la zona rural

			Ahorro en el hogar	Comprando bienes	Con algún familiar/ terceras personas	Con personas que pagan intereses	Ninguno	Total
Destino del ahorro informal	Entretenimiento (viajes, fiestas)	% del total	1,33%	0,00%	0,33%	0,00%	0,00%	1,66%
	Gastos del hogar	% del total	6,12%	2,97%	12,55%	5,94%	0,00%	27,58%
	Atender emergencias	% del total	14,46%	1,36%	12,72%	5,94%	0,00%	34,48%
	Inversión en negocios o bienes	% del total	3,96%	2,50%	2,79%	2,06%	0,00%	11,31%
	Retiro o vejez	% del total	2,48%	0,50%	7,05%	0,00%	0,00%	10,03%
	Pago de deudas	% del total	3,72%	0,00%	5,28%	0,99%	0,00%	9,99%
	No ahorran informal	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,95%	4,95%
	Total	% del total	32,07%	7,33%	40,72%	14,93%	4,95%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables instrumentos de ahorro informal y uso del ahorro

La Tabla 17 demuestran que, del total de encuestados de la zona rural el 41,50% han tenido acceso algún tipo de crédito ya sea por medio de entidades financieras, con algún familiar o con personas que cobran intereses, mientras un 58,40% no han tenido acceso a un crédito, de este total 26,70% lo conforman empleados informales, de actividades del hogar, desempleados y dueños de negocios y el 31,70% restante corresponden a los empleados formales con prestaciones, se puede evidenciar en la Tabla 18 que, el dinero ahorrado por este grupo de personas ha sido destinado principalmente para atender emergencias y cubrir gastos del hogar. En cuanto a la ocupación la zona rural presenta empleados formales con prestaciones y en la zona urbana resaltan los dueños de sus propios negocios, es por esto que, la población rural destina sus ahorros para cubrir necesidades a corto plazo a diferencia de la zona urbana donde destinan los ahorros hacia la inversión.

10. ¿Dentro del período (2016-2020) usted ha contado con alguno de los siguientes productos financieros?

Figura 33

Disposición de productos financieros en los hogares del rural



Nota. La figura presenta los bienes en posesión del encuestado durante el período

El 47% del total de encuestados durante el período (2016-2020) han tenido cuenta de ahorro, el 40% no ha contado con ningún producto financiero, el 6% ha contado con cuenta corriente, el 4% ha contado con tarjetas de crédito o débito, y el 3% con depósitos a plazo.

11. ¿Con qué frecuencia utiliza los productos financieros que seleccionó en la pregunta anterior?

Figura 34

Frecuencia de uso de los productos financieros en los hogares del sector rural



Nota. La figura presenta la frecuencia de uso de los productos financieros

De 101 encuestados 40 respondieron en la anterior pregunta que no contaban con ningún tipo de producto financiero, de un total de 61 personas que en la anterior pregunta respondieron que contaban con algún tipo de producto financiero, el 25% de las personas respondieron que le han dado uso ocasional, el 15% casi todos los días, el 6% todos los días, un 28% casi nunca han utilizado los productos financieros y un 26% nunca ha usado productos financieros.

12. ¿Cuáles considera son los principales beneficios de disponer de productos financieros?

Figura 35

Beneficios de disponer de productos financieros



Nota. La figura presenta los beneficios de disponer de productos financieros

Para los encuestados que han contado con al menos un producto financiero, el 44% respondieron como principal beneficio que realizar transacciones es fácil y seguro, el 39% consideraron como beneficio principal la disposición inmediata de efectivo, el 15% que permiten acceder a otros servicios y productos (cajeros automáticos, tarjetas de crédito/débito, préstamos) y el 2% ganar intereses (cuenta de ahorros, depósitos a plazo fijo).

13. Si su respuesta a la pregunta 10 fue "Ninguno" ¿Cuáles considera que son los obstáculos que impiden disponer de productos financieros?

Figura 36

Obstáculos que impiden a los hogares del sector rural acceder a productos financieros



Nota. La figura presenta los beneficios de disponer de productos financieros

De un total de 40 encuestados que respondieron que nunca han contado con ningún tipo de producto financiero contestaron esta pregunta y los resultados fueron que, el 30% consideró que el principal obstáculo para disponer de productos financieros ha sido la desconfianza en el sistema financiero, el 27% los costos de mantener la cuenta/tarjeta y de las transacciones, el 23% no ha podido cumplir con los requisitos para la apertura y disposición de estos productos, el 10% la economía no le ha permitido disponer de productos financieros y el otro 10% el no conocer cómo utilizarlos.

El 58% de los encuestados durante el período (2016-2020) no han tenido acceso a ningún tipo de crédito, el 18% ha tenido acceso a un préstamo en alguna entidad financiera, el 16% ha tenido acceso a un crédito con un familiar y el 8% ha contado con un tipo de crédito fuera del sistema financiero que cobra intereses.

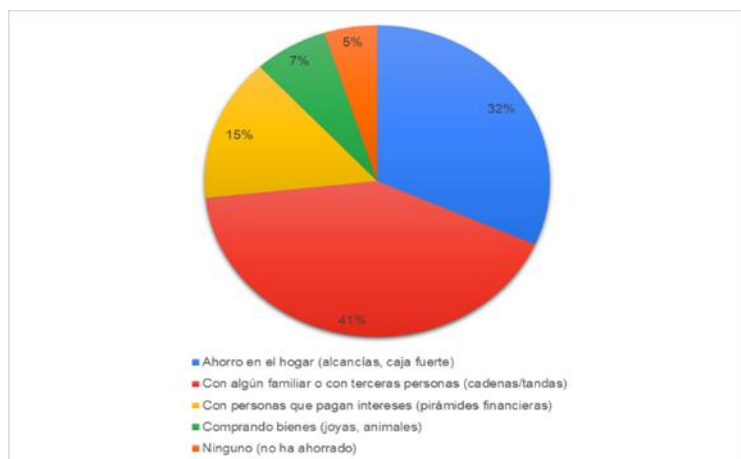
Se evidencia un alto índice de exclusión financiera en la población de la zona rural, puesto que, del total de la población encuestada un 41% no ha contado con ningún producto financiero, sin embargo, del restante de población que dispone de algún producto financiero

destaca la cuenta de ahorro, misma que casi nunca o nunca es usada por los ahorristas. En cuanto a los beneficios (transacciones realizadas fáciles y seguras) y los obstáculos (desconfianza en el sistema financiero) de disponer de productos financieros la zona rural presenta las mismas características de la zona urbana.

14. Durante el período (2016-2020) ¿Usted ha utilizado alguno de los siguientes instrumentos de ahorro para guardar su dinero?

Figura 37

Uso de instrumentos de ahorro informal en los hogares del sector rural



Nota. La figura presenta los instrumentos de ahorro informal que utilizan los hogares

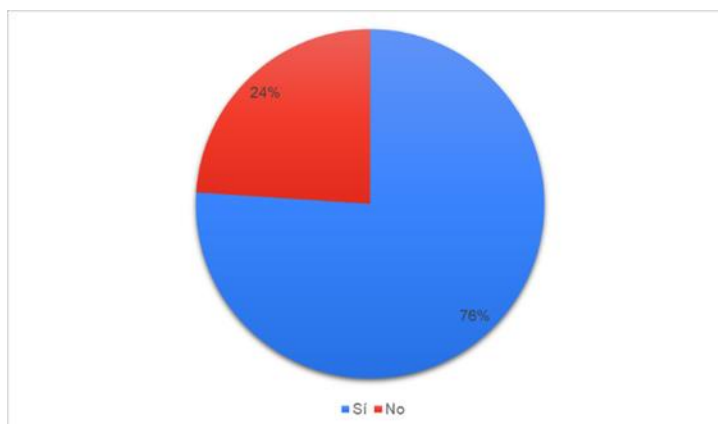
Durante el período (2016-2020) el 41% de los hogares del cantón Santo Domingo han practicado ahorro por medio de un familiar o terceras personas en cadenas o tandas, el 32% ahorrando en el hogar por medio de alcancías o cajas fuertes, un 15% han ahorrado por medio de personas que pagan intereses (pirámides financieras), el 7% comprando bienes (joyas, animales, entre otros), el 5% no han aplicado ningún tipo de ahorro informal.

De un total de 101 encuestados 96 seleccionaron el uso de un instrumento de ahorro informal durante el período (2016-2020) y 5 personas no seleccionaron ninguno, a estos últimos la encuesta se les finalizó directamente porque posteriormente la información a recabar se basó solo en los hogares que han ahorrado informalmente.

15. ¿Se ha practicado ahorro informal (cadenas, pirámides, alcancías, comprando bienes) en sus generaciones anteriores?

Figura 38

Práctica de ahorro informal en generaciones anteriores



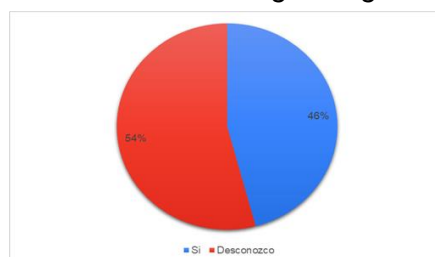
Nota. La figura presenta la práctica de ahorro informal en generaciones anteriores

El 76% de las familias encuestadas confirmaron que sus generaciones anteriores han practicado algún tipo de ahorro informal (cadenas, pirámides, alcancías, comprando bienes) y el 24% mencionaron que sus generaciones anteriores no han practicado ningún tipo de ahorro informal.

16. ¿Usted conoce sobre el riesgo (amenaza) al que se expone su dinero al ahorrar en mecanismos informales?

Figura 39

Percepción del riesgo por ahorrar informalmente según hogares del sector



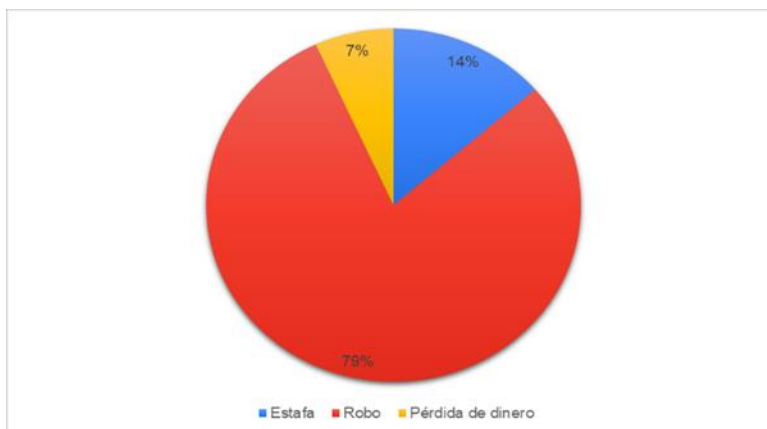
Nota. La figura presenta el conocimiento en los riesgos de ahorro informal en los hogares

El 54% de los encuestados mencionaron que desconocen de los riesgos al que exponen su dinero al ahorrar en mecanismos informales y el 46% mencionaron que si conocen los riesgos.

17. Si su respuesta a la anterior pregunta fue sí, indique cual es el riesgo (amenaza)

Figura 40

Tipos de riesgos de ahorrar informalmente según hogares del sector rural



Nota. La figura presenta los tipos de riesgos a los que se enfrentan los hogares de ahorrar informalmente

Del total de los 96 encuestados en la pregunta anterior, 44 contestaron que conocen los riesgos a los que se enfrentan ahorrando informalmente, así, un 79% mencionó al robo como riesgo, un 14% el poder ser estafados y un 7% el perder su dinero.

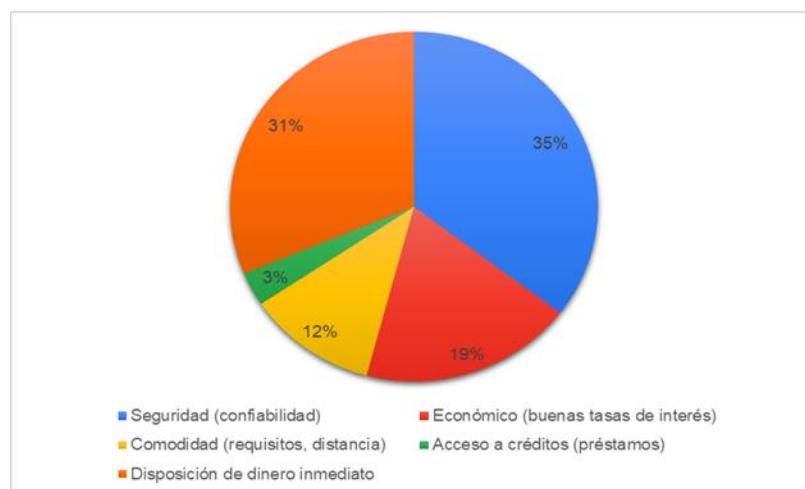
En la zona rural al igual que la zona urbana del cantón Santo Domingo los hogares han practicado el ahorro informal y se ha infundido a lo largo de las generaciones utilizando diferentes instrumentos para este tipo de ahorro, siendo en el sector rural el instrumento principal de ahorro las tandas o cadenas con terceras personas a comparación de la zona urbana donde destacan las alcancías/caja fuerte. En la zona rural una parte de las personas que ahorran informalmente desconocen los riesgos a los que se enfrentan, a su vez, un número importante de habitantes de esta zona es consciente de los riesgos a los que se exponen en

estos mecanismos de ahorro, sin embargo, esto no es obstáculo para seguir con esta práctica con el fin de encontrar mayores beneficios que utilizar el sistema financiero.

18. ¿Cuál considera que es o son los beneficios de ahorrar por medio de mecanismos informales?

Figura 41

Beneficios de ahorrar informalmente según hogares del sector rural



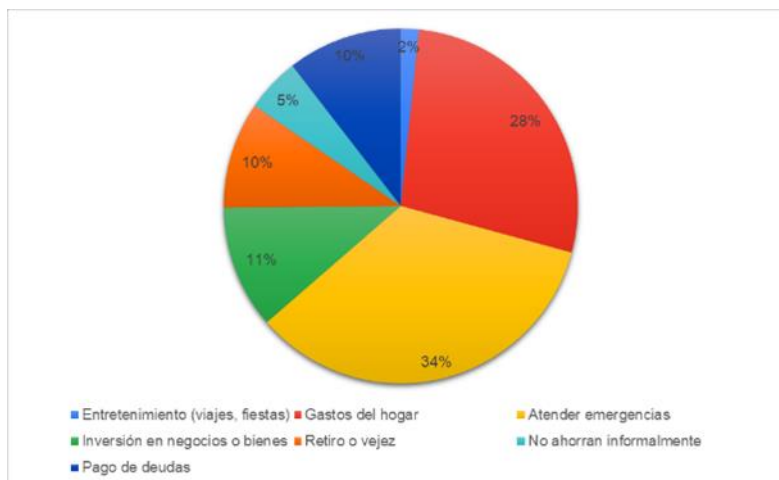
Nota. La figura presenta los beneficios de ahorrar en mecanismos informales

El 35% de los encuestados han considerado como principal beneficio de ahorrar en mecanismos informales la seguridad (confiabilidad), el 31% la disposición de dinero inmediato, el 19% lo económico (buenas tasas de interés), el 12% ha considerado como beneficio la comodidad (requisitos, distancia), y el 3% el acceso a créditos (préstamos).

19. ¿Para qué utiliza el dinero ahorrado en mecanismo informales?

Figura 42

Uso del dinero ahorrado por los hogares del sector rural en mecanismos informales



Nota. La figura presenta el uso del dinero ahorrado en mecanismos informales

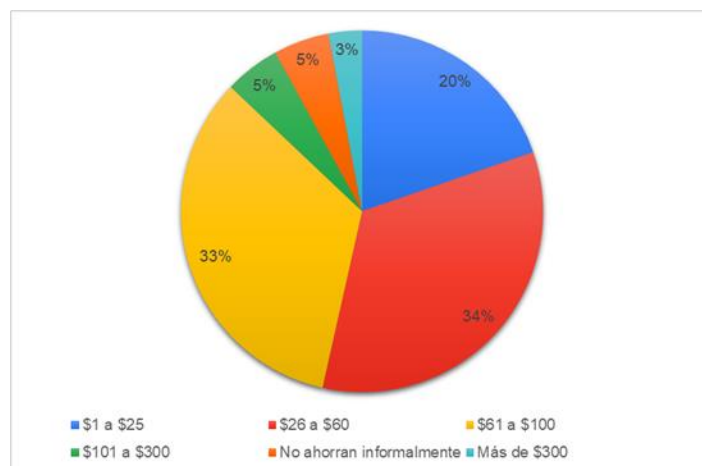
El 34% de encuestados han utilizado el dinero ahorrado en mecanismos informales principalmente para atender emergencias, el 28% a destinado sus ahorros para gastos del hogar, el 11% para inversión en negocios, un 10% para pago de deudas, otro 10% para retiro o vejez, el 2% para entretenimiento (viajes, fiestas) y el 5% restante no han ahorrado informalmente por tanto no respondió esta pregunta.

La disposición inmediata de dinero como beneficio del uso de mecanismos informales de ahorro, ha incentivado a la población rural a guardar su dinero para utilizarlo a mediano y corto plazo como en atender emergencias y gastos del hogar, el contar con una fuente de ahorro conocida y utilizada incluso por generaciones anteriores ha generado la confiabilidad de guardar el dinero en este tipo de mecanismos informales.

20. De las siguientes opciones ¿En qué rango se ha encontrado su capacidad de ahorro mensual en mecanismos informales?

Figura 43

Capacidad de ahorro mensual de los hogares del sector rural en mecanismos informales



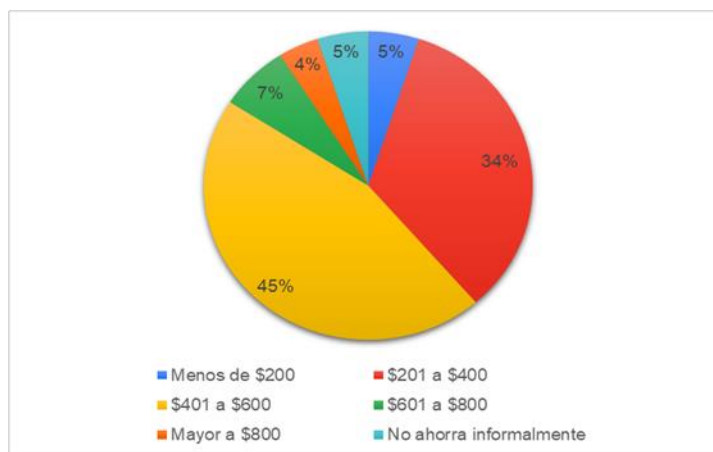
Nota. La figura presenta el rango de la capacidad de ahorro en mensual en mecanismos informales

El 34% de los hogares encuestados han contado con una capacidad mensual de ahorro en mecanismos informales de \$26 a \$60, el 33% ha tenido una capacidad de ahorrar entre \$61 a \$100, el 20% de \$1 a \$25, el 5% de \$101 a \$300, el 3% ha contado con una capacidad de ahorrar de más de \$300 y el 5% restante son aquellos que no han ahorrado informalmente y no respondieron esta pregunta.

21. Durante el período (2016-2020) ¿Dentro de qué rangos se ha encontrado los ingresos mensuales de su hogar?

Figura 44

Ingresos mensuales en los hogares del sector rural



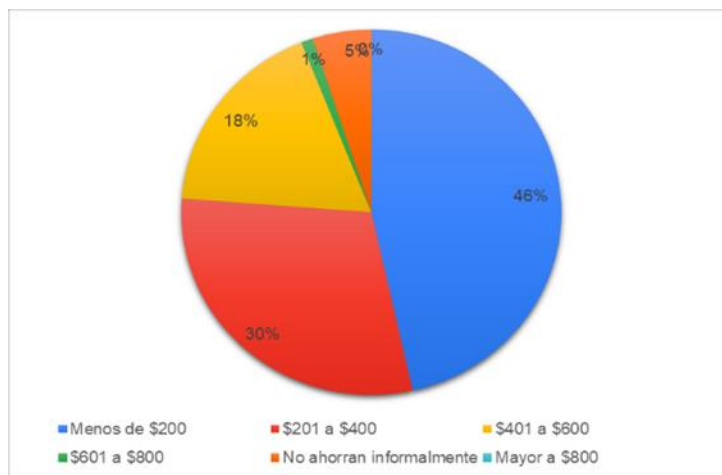
Nota. La figura presenta el rango de la capacidad de ingresos en mensuales de los hogares

El rango de los ingresos mensuales de los hogares durante el período (2016-2020) se ha encontrado en un 45% entre \$401 a \$600, el 34% entre \$201 a \$400, un 7% en un rango de \$601 a \$800, para un 5% menos de \$200, para el 4% mayor a \$800 y el 5% restante son aquellos que no han ahorrado informalmente y por ende no respondieron esta pregunta.

22. Durante el período (2016-2020) ¿Dentro de qué rango se ha encontrado el consumo mensual en su hogar?

Figura 45

Consumo mensual en los hogares del sector rural



Nota. La figura presenta el rango de consumo mensual de los hogares

El rango de consumo mensual en los hogares durante el período (2016-2020) se ha encontrado para un 46% menos de \$200, 30% entre \$201 y \$400, el 18% con un consumo mensual entre \$400 y \$600, el 1% en un rango de \$601 a \$800 y no se evidencian consumos superiores a los \$800 y el 5% restante son aquellos que no han ahorrado informalmente y por ende no respondieron esta pregunta.

A continuación, se presenta la relación ingresos mensuales y consumo mensual en la Tabla 19 e ingresos mensuales y capacidad de ahorro de los hogares en la Tabla 20.

Tabla 19

Porcentaje del consumo mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona rural

		Ingresos mensuales							Total
		Menos de \$200	\$201 a \$400	\$401 a \$600	\$601 a \$800	Mayor a \$800	No ahorran informal		
Consumo mensual	Menos de \$200	% del total	5,00%	33,30%	7,10%	1,00%	0,00%	0,00%	46,40%
	\$201 a \$400	% del total	0,00%	1,00%	23,90%	2,75%	2,00%	0,00%	29,65%
	\$401 a \$600	% del total	0,00%	0,00%	13,50%	2,50%	2,00%	0,00%	18,00%
	\$601 a \$800	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	1,00%	0,00%	0,00%	1,00%
	No ahorran informal	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,95%	4,95%
	Total	% del total	5,00%	34,30%	44,50%	7,25%	4,00%	4,95%	100%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables ingresos mensuales y consumo de ahorro mensual en la zona rural

Tabla 20

Porcentaje de ahorro mensual en base a los ingresos percibidos en los hogares de la zona rural

		Ingresos mensuales					No	Total
		Menos	\$201 a	\$401 a	\$601 a	Mayor	ahorran	
		de \$200	\$400	\$600	\$800	a \$800	informal	
Ahorro mensual	\$1 a \$25	% del total	3,00%	11,90%	5,00%	0,00%	0,00%	19,90%
	\$26 a \$60	% del total	2,00%	15,00%	15,50%	1,25%	0,00%	33,75%
	\$61 a \$100	% del total	0,00%	7,40%	23,00%	3,00%	0,00%	33,40%
	\$101 a \$300	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	2,00%	3,00%	5,00%
	Más de \$300	% del total	0,00%	0,00%	1,00%	1,00%	1,00%	3,00%
	No ahorran informal	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,95%
	Total	% del total	5,00%	34,30%	44,50%	7,25%	4,00%	4,95%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables ingresos mensuales y capacidad de ahorro mensual en la zona rural

Basándonos en los resultados de los estudios de las clases socioeconómicas en base a los ingresos de los hogares por la consultora Kantar y el INEC ya mencionados, para realizar el análisis de las variables ingresos-consumo-ahorro de la zona rural, se considerará a los hogares con un rango de ingresos de hasta \$400 como familias pobres, los hogares con rangos de ingresos de \$401 a \$800 como familias vulnerables y los hogares con ingresos mayor a

\$800 como familias estables y en cuanto a lo que refiere a la canasta básica y vital en la ciudad de Santo Domingo a diciembre 2020 el costo fue de \$645,22 y \$450,63 respectivamente. Considerando estos datos en la Tabla 19 y la Tabla 20 demuestran que, el 39,30% de la población encuestada de la zona rural pertenecen a familias pobres lo que refleja que, a diferencia de la zona urbana en la zona rural se presenta una mayor concentración de hogares en situación de pobreza, de este total el 5% ha tenido ingresos menores a \$200, un consumo menor a \$200 y una capacidad de ahorro hasta \$60, el 34,30% restante ha presentado ingresos desde \$201 a \$400, gran parte ha presentado un rango de consumo menor a \$200, solo un 1% ha presentado consumo de hasta \$400, la capacidad de ahorro de este grupo se ha concentrado principalmente hasta \$60, solo el 7,40% hasta \$100, lo que evidencia que este grupo durante el período de estudio no ha podido cubrir el costo de la canasta básica ni de la canasta vital.

Al igual que en la zona urbana la zona rural presenta una alta concentración de hogares económicamente vulnerables (ingresos de \$401 a \$800), representan el 51,75% del total de hogares encuestados, mismos que han tenido un rango de consumo de hasta \$600 y solo el 1% ha presentado un consumo de hasta \$800, este grupo ha presentado una capacidad de ahorro hasta \$100 mensuales con un 47,75% y el 2% ha presentado una capacidad de ahorro entre \$101 a \$300, los cuales han tenido la posibilidad de cubrir el costo de los dos tipos de canasta.

En la zona urbana se identificó un mayor número de hogares económicamente estables (ingresos mayor a \$800), a diferencia de la zona rural que únicamente representa un 4%, este grupo ha presentado un rango de consumo desde \$201 a \$600 y una capacidad de ahorro mensual desde \$101 hasta \$300, lo que refleja que este grupo también ha logrado cubrir el costo de la canasta básica y vital.

Análisis consolidado de la zona urbana y rural

Una vez realizado el análisis por zona urbana y rural se procede a analizar toda la muestra obtenida de la población, para lo cual se tomó de base las variables como: ingresos, instrumentos de ahorro informal, uso del dinero ahorrado informalmente y posesión de bienes mismas que están relacionadas con las hipótesis de la investigación.

En la Tabla 21 se presenta el cruce de las variables instrumentos de ahorro informal vs uso del ahorro.

Tabla 21

Destino del ahorro en base al instrumento informal utilizado en el cantón Santo Domingo

			Instrumentos de ahorro					Total	
			Ahorro en el hogar	Comprando bienes	Con algún familiar/con terceras personas	Con personas que pagan intereses	Ninguno		
Destino del ahorro informal	Corto plazo	Entretenimiento (viajes, fiestas)	% del total	2,00%	0,00%	0,80%	0,80%	0,00%	3,60%
		Gastos del hogar	% del total	5,10%	1,50%	6,30%	3,80%	0,00%	16,80%
		Pago de Deudas	% del total	2,50%	1,30%	5,10%	1,00%	0,00%	9,90%
		Atender emergencias	% del total	18,00%	2,50%	10,90%	4,80%	0,00%	36,30%
		Inversión en negocios o bienes	% del total	5,60%	2,00%	2,50%	1,80%	0,00%	11,90%
	Largo plazo	Retiro o vejez	% del total	5,60%	2,50%	2,30%	1,80%	0,00%	12,20%
		No ahorran informalmente	% del total	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	9,40%	9,40%
		Total	% del total	38,80%	9,90%	27,90%	14,00%	9,40%	100,00%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables instrumentos de ahorro informal y uso del ahorro

Los hogares que han ahorrado por medio de mecanismo informales han utilizado como instrumentos de ahorro principalmente el ahorro en el hogar y con algún familiar/terceras personas, quienes destinaron principalmente sus ahorros para atender gastos de emergencias que representan un 36,30% del total, seguido de gastos de retiro o vejez que del total representan un 12,20% e inversión en negocios un 11,90%, los cuales han sido considerados como gastos a mediano y largo plazo, sin embargo, es importante recalcar que un 16,80% de la población ha destinado principalmente sus ahorros para cubrir gastos del hogar, también para cancelar deudas y cubrir gastos de entretenimientos y viajes.

A continuación, se presenta en la Tabla 22 el cruce de las variables posesión de bienes en relación a los ingresos mensuales de la población del cantón Santo Domingo y en la Tabla 23 posesión de bienes relacionada con los instrumentos de ahorro informal.

Tabla 22

Posesión de bienes en relación a los ingresos mensuales del hogar del cantón Santo Domingo

			Ingresos mensuales						
			Menos de \$200	\$201 a \$400	\$401 a \$600	\$601 a \$800	Mayor a \$800	No ahorran informal	Total
Bienes	Inmueble	% del total	0,18%	0,55%	11,15%	7,78%	7,42%	2,30%	29,38%
	Maquinaria	% del total	0,14%	1,18%	0,55%	1,86%	0,75%	0,34%	4,82%
	Vehículo	% del total	0,17%	1,21%	6,46%	7,18%	7,11%	2,04%	24,17%
	Aparatos electrónicos /eléctricos	% del total	0,86%	5,24%	7,61%	7,11%	1,62%	3,48%	25,92%
	No posee	% del total	2,35%	5,05%	2,54%	2,91%	0,68%	2,18%	15,71%
	Total	% del total	3,70%	13,23%	28,31%	26,84%	17,58%	10,34%	100%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables ingresos mensuales y posesión de bienes de la población del cantón Santo Domingo

Tabla 23*Instrumentos de ahorro informal vs posesión de bienes*

	Instrumentos de ahorro					Total
	Ahorro en el hogar	Comprando bienes	Con algún familiar/terceras personas	Con personas que pagan intereses	Ninguno	
Inmueble	12%	3,00%	9,00%	2,71%	2,67%	29,38%
Maquinaria	2,87%	0,31%	0,78%	0,73%	0,13%	4,82%
Vehículo	9,30%	3,21%	4,94%	4,06%	2,66%	24,17%
Bienes Aparatos electrónicos/ eléctricos	7,78%	1,61%	9,38%	4,98%	2,17%	25,92%
No posee	6,85%	1,77%	3,80%	1,52%	1,77%	15,71%
Total	38,80%	9,90%	27,90%	14,00%	9,40%	100%

Nota. Esta tabla muestra el cruce de las variables posesión de bienes e instrumentos de ahorro informal

Como se evidencia en la Tabla 22, los hogares con ingresos mensuales inferiores a un SBU (Salario Básico Unificado - \$400 al 2020) representan un 16,93%, quienes en su mayoría no han contado con bienes que requieran de un capital representativo, en su lugar se evidencia que el 6,10% poseen aparatos electrónicos/eléctricos que, durante la aplicación de las encuestas observamos eran utilizados como instrumentos de trabajo principalmente en la zona rural y un 7,40% no posee ningún tipo de bien. De acuerdo a la Tabla 23 del total de la población encuestada un 13,94% de las personas que ahorran en mecanismos informales no

poseen bienes, mientras que de aquellos que no ahorran en mecanismos informales un 7,63% posee algún tipo de bien, por lo tanto, un 76,66% de los ahorristas informales poseen bienes independientemente del tipo de ahorro que utilizan.

Análisis de las entrevistas

Se aplicaron cuatro entrevistas a personas que han practicado algún tipo de ahorro informal en el cantón Santo Domingo durante el período (2016-2020), dos de los entrevistados pertenecen al sector urbano y dos al sector rural, el análisis de las entrevistas se realizó por medio del programa Atlas Ti; cada entrevista fue una unidad de análisis que permitió seleccionar citas (segmentos significativos de los documentos primarios), asignar categorías o códigos (agrupaciones de las citas) y familias de códigos (agrupación de códigos) que respondan a los objetivos de la investigación, para posteriormente crear redes que representan gráficamente posibles estructuras o sistemas de relaciones entre las categorías o códigos (Varguillas, 2006, pág. 74).

Tabla 24*Matriz de análisis de entrevistas*

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis E1	Unidad de análisis E2	Unidad de análisis E3	Unidad de análisis E4
	Integrantes del hogar	7	5	3	4
Condiciones socioeconómicas	Nivel de educación	Bachillerato	Tercer curso	Bachillerato	Bachillerato
	Ocupación	Taxista	Agricultor y ganadero	Ama de casa	Ama de casa

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
	Tipos de ahorro informal	Ahorramos entre los miembros de la cooperativa de taxis mensualmente	Tenemos una chica que viene cada mes de abajo de Alluriquín le damos depende de cuanto hayamos vendido \$20 0 \$30 dólares, entonces ella cada tres meses nos da	Fondo de ahorros	Pirámide o célula también le llaman

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana Unidad de análisis E1	Zona rural Unidad de análisis E2	Zona rural Unidad de análisis E3	Zona urbana Unidad de análisis E4
Mecanismos de ahorro informal			más de lo que le dimos		
	Antecedentes de ahorro informal	Desde que se fundó la cooperativa	La vecina nos vino a decir a nosotros a ver si queríamos también dar la plata mensualmente	Por medio de amistades	Una amiga me invitó a participar

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
	Tiempo de ahorro informal	47 años	Septiembre en el 2019	Desde hace ocho años	Lo practiqué en el año 2018 durante tres meses
	Metodología del ahorro	Cada integrante de la cooperativa debe dar como ahorro 20 dólares semanales	Depende de cuanto hayamos ganado, usted le da \$20 o \$30 dólares eso depende de su voluntad, la chica que le digo viene cada mes a llevarse	Se busca cierta cantidad de personas Nos ponemos de acuerdo de cuanto queremos ahorrar, de ahí ese ahorro lo hacemos cada	Bueno aquí había un líder el primerito que se encargaba de buscar cierta cantidad de personas pongámosle cinco personas y ellos traen "x" cantidad de dinero y ese dinero le tocaba coger primero al líder, luego esas personas que ingresaron tienen que traer cinco personas más y esas cinco

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
		dinero yo meto en esa cuenta, y así mismo si necesitan préstamos yo les doy el dinero y les cobro los intereses acordes a lo que establecimos al inicio de año, puesto que, existe una	ese dinero, le anota su nombre y cuanto le dió para depende de eso darle en 3 meses su platita, según nos dice ella presta nuestra plata a otras personas que necesitan y ella en tres meses	semana tienen hasta el sábado Recoger el dinero de cada uno y entregárselo a la persona que le corresponde coger el dinero cada domingo y así cada semana coje una persona	personas igualmente tienen que traer esa “x” cantidad de dinero y ese dinero que meten esas cinco personas más les reparten a las personas que ya habían ingresado

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
		reunión en la cual acorde a lo que dice el Banco Central yo igual doy las tasas, pero más bajitas	le da su dinero y un poquito más y si usted quiere puede dejarle más de los tres meses y también le da más dinero	No existe un mínimo ni máximo de participantes, entre más participen mejor	
		Una vez usted sale de la cooperativa se le devuelve este dinero que ahorro durante		El orden de coger la cadena es por un sorteo antes de empezar a ver qué domingo	

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
		el tiempo que estuvo como miembro y con sus intereses también		con fecha exacta le toca a cada uno	
Impactos del ahorro informal	Impactos positivos	La principal fue la que tuvimos en la pandemia que pudimos tener en dinero enseguida	Ganamos un poco más sin tanto lio	Dinero que me ha servido principalmente para emergencias de salud	Recuperabas tu dinero, pero triplicado y sin hacer mayor cosa

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana Unidad de análisis E1	Zona rural Unidad de análisis E2	Zona rural Unidad de análisis E3	Zona urbana Unidad de análisis E4
		Dinero mensual que puede servir para otro que necesita un préstamo		Cada vez que jugamos ahora hay más participantes y el monto de ahorro también ha ido aumentando y por eso también he cogido más dinerito	

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
Impactos negativos		Al no ahorrar mucho, no se puede dar prestamos tan grandes como en un Banco	La chica podría llevarse nuestro dinero	Siempre hay una que otra persona que queda mal con el pago semanal y yo como soy la encargada debo hacerme responsable y poner ese dinero para completar la	No era amparado por la ley entonces de un momento a otro empezaron allanar las casas Una de las ultimas a la que le tocaba coger la plata hubiese salido afectada Hayas entrado sin empaparte bien de cómo es o te dejes engañar

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
				cadena	
				semanal	
	Beneficios económicos	Nos ayudó mucho justo en la pandemia	No nos gastamos todo lo ganado y nos viene un poco más	Invertir e incrementar mis ventas por catálogo	Yo metía mis ahorros un día y al siguiente ese dinero se me triplicaba
Motivos para ahorrar informalmente		Para que puedan pagar las deudas y comprar comida	Para comprar la comida de los animales o el abono		Invertir en el negocio que estaba empezando mi marido

Familia de códigos	Categorías o códigos	Zona urbana	Zona rural	Zona rural	Zona urbana
		Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis	Unidad de análisis
		E1	E2	E3	E4
	Acceso al sistema financiero	La tasa de interés que me dan aquí en la cooperativa de taxi es un poco más alta que la que me dan en un banco	No sé cómo guardar la plata en un banco. Queda muy lejos y es mucho trámite	Tener una cuenta de ahorros no te incentiva ahorrar porque no sientes esa obligación de guardar tu dinero	Si tenía una cuenta de ahorros, pero tener el dinero ahí no me generaba ningún beneficio. Las tasas de interés que te da el banco por ahorrar sé que no es representativo

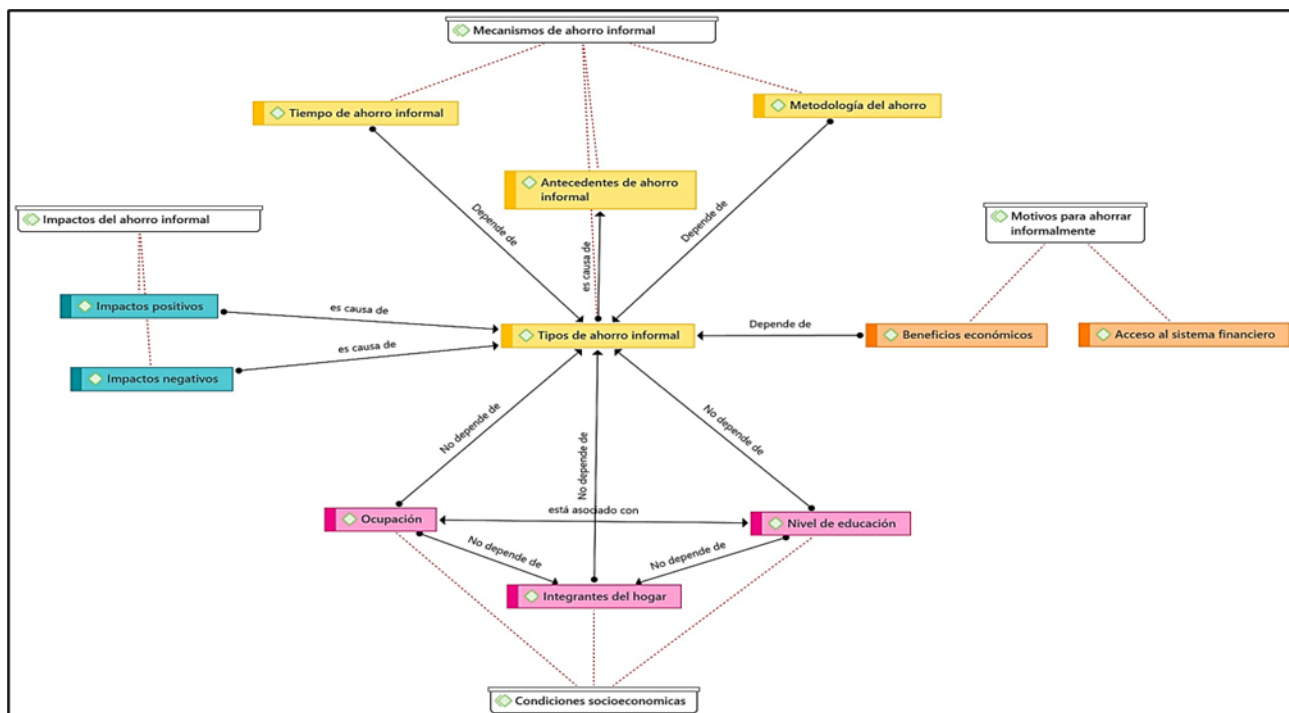
Nota. Esta tabla resume las respuestas de los entrevistados

El análisis de las entrevistas nos ha permitido corroborar ciertos resultados que se han determinado a través de las encuestas, entre estos destaca que, los tipos de ahorro informal más comunes practicados por los ahorristas es por medio de terceras personas y fondos de ahorro; la práctica del ahorro informal se da por la influencia del círculo social que también ha venido utilizando estos mecanismos de ahorro. Una característica a destacar es que, el monto de ahorro de las personas es definido acorde a la capacidad económica del ahorrista y del mecanismo de ahorro que utilicen, de acuerdo a los datos proporcionados por los entrevistados y el análisis de las encuestas se puede deducir que, la capacidad de ahorro en la zona urbana se ha concentrado desde \$61 a \$300 y en la zona rural desde \$26 a \$100 este dinero ahorrado lo han utilizado en gran parte para atender emergencias, gastos del hogar e inversión en negocios.

La falta de prioridad que las personas le han dado al sistema financiero para ahorrar, de acuerdo al punto de vista de los entrevistados es por las bajas tasas de interés que genera mantener el dinero en las cuentas de ahorro, las distancias de las entidades bancarias así como también el no conocer cómo utilizar los productos financieros por la falta de educación financiera; sin embargo, los ahorristas están conscientes que se exponen a riesgos al optar por mecanismos informales de ahorro; los robos, las estafas y las represalias legales son algunas de las principales consecuencias a las que se han tenido que enfrentar por ahorrar informalmente.

Figura 46

Red de relaciones



Nota: La figura presenta las relaciones entre códigos.

Análisis de la red de relaciones

De los factores analizados dentro de las condiciones socioeconómicas de los hogares, determinamos que, la ocupación del jefe del hogar está asociada con su nivel de educación, sin embargo, estos no serán factores que dependan del número de integrantes del hogar y viceversa, además, se llegó a determinar que estos no son factores que determinen el tipo de ahorro que se practique en el hogar.

Para que los mecanismos de ahorro informal surjan, estos debieron tener un precedente ya sea que se hayan practicado anteriormente en el hogar, o que estos se hayan dado a conocer por terceras personas; la metodología del ahorro y el tiempo del mismo van a depender del tipo de ahorro informal que se practique.

Dentro de los motivos para practicar el ahorro informal se identificaron dos: los beneficios económicos (dependerán del tipo de ahorro informal) y el otro motivo es el poco interés de acceder a ahorrar en el sistema financiero.

Dependiendo del tipo de ahorro informal al que se confíe el dinero, se presentarán distintos impactos, tanto positivos como negativos que varían acorde a las condiciones del ahorro informal.

Discusión

Una vez realizado el análisis de los resultados de las encuestas y de las entrevistas en torno a las variables de la investigación se procede a la interpretación de los resultados obtenidos en torno a las hipótesis de estudio, donde se corroboró que, las generaciones anteriores han influido para que los hogares opten por el ahorro informal, además, que el ahorro informal no limita el ahorro a largo plazo, así mismo, no se evidencia que exista dependencia de los ingresos y del ahorro informal para la adquisición de bienes productivos. Un análisis más detallado se presenta a continuación.

Para la zona urbana, un 54% de los encuestados mencionaron que en sus generaciones anteriores ya se había practicado algún tipo de ahorro informal, esta característica se asocia a que la zona urbana presenta un nivel de educación financiera alto, principalmente en el género masculino. Los mecanismos de ahorro más infundidos de generación en generación en esta zona ha sido el ahorro en el hogar con un 40% y por medio de terceras personas en un 24%.

En la zona rural a diferencia de la zona urbana se evidencia un mayor porcentaje de prácticas de ahorro informal que han sido infundidas desde generaciones anteriores con un 76%, esta variabilidad se ha presentado puesto que, los niveles de educación financiera en su mayoría son bajos, independientemente del género. Los mecanismos de ahorro más infundidos

de generación en generación en esta zona ha sido el ahorro por medio de terceras personas en 41% y el ahorro en el hogar en 31%.

Se ha constatado que, del total de la muestra el 60% de los encuestados destinan el dinero ahorrado en mecanismos informales para atender gastos de emergencia, retiro/jubilación e inversión en negocios entendiéndose que este tipo de gastos son a mediano-largo plazo, mientras que, el 30% destinan sus ahorros para gastos de corto plazo como: gastos del hogar, entretenimientos y para pago de deudas.

De acuerdo a la zona poblacional en la zona urbana el dinero ahorrado en mecanismos informales ha sido destinado principalmente en un 39% para atender emergencias y 28% para invertir en negocios, es decir para consumos de mediano-largo plazo, por otro lado, en la zona rural los ahorros en su mayoría son destinados en un 34% para atender emergencias (mediano-largo plazo) y 27% para gastos del hogar (corto plazo); en base a lo mencionado el dinero ahorrado en mecanismos de ahorro informal no es destinado únicamente para el consumo a corto plazo, es decir, no se convierte en un limitante de ahorro a largo plazo.

Los hogares de la zona rural con ingresos mensuales menores a un Salario Básico Unificado (SBU-\$400 al 2020), representan el 39%, esta realidad se da principalmente por el nivel de educación puesto que un 78% ha culminado sus estudio únicamente hasta el bachillerato, además, este grupo en su mayoría han sido empleados formal con prestaciones en 39%, por tanto, los activos a los que este grupo tiene posibilidad de acceder han sido principalmente aparatos electrónicos /eléctricos que se identificaron como activos productivos, puesto que la población principalmente de la zona rural los utilizaban como instrumentos de trabajo.

Por otro lado, los hogares de la zona urbana que cuentan con ingresos superiores a un (SBU-\$400 al 2020) representan el 72%, tienen la posibilidad de adquirir activos que requieren

de mayor capital como, maquinaria y vehículos este hecho se da por dos factores importantes: el nivel de educación, pues se evidenció que un 84% cuenta con estudios de bachillerato y tercer nivel, además, que la mayoría han sido dueños de sus propios negocios con un 64%.

Al analizar la relación que existe entre el ahorro informal y la adquisición de bienes productivos se validó que el 77% de los encuestados que han mantenido algún tipo de ahorro informal cuentan con bienes productivos, de este grupo los instrumentos de ahorro informal más utilizado por los hogares han sido ahorro en el hogar y por medio de terceras personas. Para el sector urbano la adquisición de bienes durante el período de estudio se ha concentrado en un 33% principalmente en vehículos y el 32% en inmuebles, en cuanto al sector rural el 38% han sido propietarios de aparatos electrónicos/eléctricos y el 25% dueños de inmuebles. Es importante recalcar que del total de la muestra solo el 14% a pesar de ahorrar informalmente no han contado con ningún tipo de bienes, 8% no ha ahorrado informalmente, pero ha contado con bienes y el 2% no posee bienes ni ha ahorrado informalmente.

Capítulo V

Propuesta para contribuir en la educación financiera de las mujeres de la zona rural de la parroquia Alluriquín del cantón Santo Domingo

Introducción

A partir del análisis de los resultados del capítulo de la metodología, aparece la necesidad de proponer un programa de capacitación financiera, dirigido como grupo focal a las mujeres y con apertura también al género masculino de la parroquia Alluriquín del cantón Santo Domingo, para lo cual se plantea un modelo de capacitación específico y fácil de entender, de tal modo que este pueda ser aplicado.

El objetivo es generar un entendimiento de lo que son las finanzas personales y su importancia en la vida de las personas. A partir de ello, el grupo de interés podrá comprender la importancia de contraer una cultura de ahorro responsable, un buen manejo de finanzas personales, entre otros aspectos que le permita trazar caminos para cumplir sus objetivos financieros a futuro.

Desde el principio de la conciencia humana, es imprescindible conocer que la sociedad se rige a través de un conjunto de normas sociales, políticas, económicas y culturales. Y que la disciplina es la base para lograr un crecimiento financiero y personal adecuados. A partir de esta premisa, cualquier forma de inclusión financiera resulta una herramienta valiosa. Sin embargo, existen técnicas y consideraciones específicas que permiten obtener mayores rendimientos a la hora de alcanzar una cultura financiera (Vázquez et al., 2017).

Objetivos

Objetivo general

Presentar un programa de capacitación sobre la educación financiera dirigida a mujeres y hombres de la parroquia de Alluriquín del cantón Santo Domingo.

Objetivos específicos

- Exponer los beneficios de la inclusión financiera y de qué manera la actividad aporta al futuro de las personas.
- Describir la manera en que se debe realizar una planificación de finanzas personales para lograr metas.
- Presentar los tipos de ahorro formal e informal para evidenciar sus principales ventajas y desventajas.
- Mostrar las diferentes opciones para inversión y ahorro que ofrece el sistema financiero.
- Describir el modo más adecuado para evaluar la factibilidad de un proyecto personal de inversión.

Antecedentes

Varias organizaciones públicas nacionales e internacionales han diseñado guías para la educación financiera de la población, en estas se especifican las formas en las que se pueden administrar los ingresos, controlar los gastos, estrategias para la inversión y algunos de los métodos más efectivos para el ahorro (López et al., 2022).

Una de estas guías la establece la Organización Internacional del Trabajo (2019), misma que está destinada a formar a la población joven para que puedan elaborar una planificación de sus actividades a realizar en base a un presupuesto. Además, da a conocer los

servicios de las instituciones financieras para facilitar y generar un orden en las finanzas personales que a su vez generen rendimientos.

Por otra parte, la Superintendencia de Bancos del Ecuador (2022), posee en su página oficial un apartado educativo creado con el objetivo de brindar el material y los cursos necesarios para la educación financiera de los menores. La plataforma web muestra una gran cantidad de videos, recursos y concursos a los cuales pueden acceder todos los usuarios registrados. Finalmente se muestran elementos guías para generar los primeros ahorros, planeación del futuro, finanzas para la vida y las finanzas en medio de la pandemia por COVID 19.

Alcance

El planteamiento de la presente propuesta se desarrolla partiendo de las necesidades detectadas en la investigación y la problemática que presentan principalmente las mujeres y su inclusión en el sistema financiero. Por tanto, el principio esencial es lograr el interés del grupo focal por las finanzas y así lograr la capacitación de al menos la mitad de las personas que fueron objeto de nuestro estudio en el lapso de un mes.

Justificación

El problema de la educación financiera adquiere especial importancia durante los períodos de recesión o de menor crecimiento económico, cuando los ingresos disminuyen, los productos financieros se encarecen y la escasez es cada vez más notable (Ordóñez et al., 2020).

Como resultado de ignorar los temas relacionados al manejo adecuado de las finanzas personales; las decisiones financieras erróneas en tales circunstancias podrían tener un impacto a largo plazo tanto en el bienestar financiero de los individuos como en la estabilidad

financiera general del país. Por lo tanto, la educación financiera debe servir para prevenir estos problemas (Alvarado y Vergara, 2018).

En torno a lo anterior, el desarrollo de la presente propuesta se basa en los resultados obtenidos de la metodología de nuestra investigación en la cual evidenciamos que en la zona rural de un total de 39,60% de mujeres encuestadas el 25,70% presentaron un nivel de educación financiera bajo y por tanto este sería un factor limitante para su inclusión financiera. A pesar de existir un sinnúmero de estudios y herramientas similares, estas no han sido focalizadas a las mujeres de la parroquia de Alluriquín del cantón Santo Domingo, considerando que gran parte de la población opta por manejar sus finanzas de manera empírica e informal.

Como se ha mencionado, cualquier método relacionado al aprendizaje de la educación financiera permite lograr objetivos a largo plazo, sin embargo, es posible que algunas de estos métodos aplicados no lleguen a cumplir el objetivo de aprendizaje por ser muy complejos u obsoletos, es por ello que el presente programa permite entender de una forma sencilla la educación financiera. Independientemente de la edad de la persona, la cultura financiera es un factor diferenciador que antecede al éxito personal. Los rubros usados sin planificación son los que impiden tomar decisiones eficientes para el futuro (Bernal et al., 2020).

A continuación, se presenta el contenido del programa de capacitación.

Tabla 25

Contenido del programa de capacitación de educación financiera

Módulos	Contenido
Módulo I - Semana 1	-Qué son las finanzas personales -Importancia de la inclusión financiera

Módulos	Contenido
Módulo II – Semana 2	-Planificación financiera para lograr metas -Beneficios de la planificación financiera -Beneficios de ahorro para el futuro -Tipos de ahorro y sus principales ventajas y desventajas * Ahorro informal *Ahorro formal
Módulo III – Semana 3	-Consideraciones para el ahorro e inversiones formales -Metodología para evaluar proyectos antes de invertir tus ahorros

Nota. Esta tabla muestra los temas clave del programa de capacitación

A continuación, se presenta los recursos a utilizar en la capacitación

Logística de la capacitación

Ubicación: Alluriquín

Recursos logísticos:

-GAD Parroquial Alluriquín

-Escuela de Alluriquín

Recursos materiales:

-Proyector

-Computador

-Mesas y sillas

-Libreta de apuntes para cada participante y esferográficos

-Marcadores de pizarra

Recurso humano: 2 capacitadores

Tiempo: 3 semanas (1 módulo por semana)

Qué son las finanzas personales

Las finanzas estudian la forma en que los individuos, entidades empresariales y las organizaciones en general asignan recursos a través del tiempo y toman decisiones (Faulkner, 2015). Estas se pueden catalogar en finanzas corporativas, públicas, familiares y personales.

Se puede dar una definición de finanzas personales como el punto encargado de la administración financiera que se dedica a analizar y aplicar principios y herramientas que se orienten a optimizar y usar eficientemente cierto grupo de recursos financieros que tiene una persona o una familia; estas herramientas facilitan la toma de decisiones de forma lógica, donde se consideran lo ingresos, gastos, deudas, ahorro e inversiones (Loaiza Marín et al., 2019, pág. 35).

Importancia de la inclusión financiera

Según las más recientes conceptualizaciones, se presentan tres dimensiones para la inclusión financiera: acceso, uso y calidad. Al hablar de acceso, se conecta con la posibilidad de poder hacer uso de productos y servicios que ofrecen las instituciones del sistema financiero formal, o lo fácil que se les hace a las personas acceder a estos productos y servicios financieros. Por otra parte, el uso hace referencia al usar de manera efectiva los productos

financieros, en lo que refiere a cuan regular se los usa, y también a cuál es el objetivo de usar el sistema financiero. Como tercera dimensión se ubica la calidad que se puntualiza en base a las particularidades del uso y el acceso. La calidad incluye una variedad de asuntos, como cuan acertado puede adaptarse un producto a la necesidad que tiene un cliente, cuan variados son los servicios financieros, que sean regulados y supervisados los productos, así como la protección del usuario, entre otros (United Nations, 2018, pág. 39)

Beneficios del ahorro para el futuro

La sabiduría convencional afirma que gastar sistemáticamente menos de lo que se gana es la base para la construcción de la riqueza personal y la consecución de objetivos vitales como una jubilación cómoda y una vida sin estrés. A pesar de esta prescripción aparentemente sencilla, relativamente pocas personas son financieramente sanas. En consecuencia, los legisladores, los reguladores, los responsables políticos y los asesores financieros están deseosos de comprender los factores responsables de los comportamientos de ahorro para poder diseñar intervenciones conductuales, políticas económicas y sociales eficaces (Venegas et al., 2020).

El ahorro constituye una orientación personal análoga a la de mantener una buena salud (por ejemplo, a través de la incorporación de comportamientos saludables como la dieta y el ejercicio en la propia rutina, y evitar actividades poco saludables como fumar), lo que lleva a un estilo de vida que promueve actividades de ahorro de forma regular y se caracteriza por un mayor grado de bienestar financiero. La principal implicación es que, en lugar de enmarcar la tarea de ahorrar dinero como un objetivo que hay que alcanzar por sí mismo, es útil enmarcarlo en términos de un estilo de vida que engloba un amplio conjunto de comportamientos que contribuyen a ello y que se llevan a cabo de forma regular (Ladron et al., 2021).

Desde el punto de vista del control del comportamiento, se puede ahorrar dinero de forma más eficaz realizando sistemáticamente una serie de actividades sostenibles para gestionar el gasto, en lugar de que ejerciendo el autocontrol para ahorrar dinero. La acción sostenida surge de amplias tendencias motivacionales que subsumen objetivos e intenciones particulares e intenciones particulares y apoyan una serie de comportamientos a lo largo del tiempo. Por tanto, el ahorro es más eficaz cuando los consumidores asignan las cantidades que desean ahorrar a una categoría de inmediato (por ejemplo, poner parte de su sueldo en una cuenta de ahorro al principio de la paga). Así también destinar los fondos de la nómina en una cuenta de ahorro al principio del ciclo de pago), en lugar de depender del autocontrol de sus gastos para alcanzar sus objetivos de ahorro (en el caso de las cuentas de ahorro). En síntesis, para alcanzar sus objetivos de ahorro es posible guardar todo el sueldo en una cuenta y frenar el gasto durante el ciclo de pago (Dangol y Maharjan, 2018).

Planificación financiera para lograr metas

La gran mayoría de la población en general parece tener conocimientos financieros sobre la inflación y la diversificación, sin embargo, también hay variaciones significativas entre los grupos demográficos. Por ejemplo, los jóvenes adultos y ancianos tienden a obtener una mejor percepción de los métodos de ahorro en comparación con el grupo de mediana edad. Además, los hombres tienden a aplicar mejores estrategias de ahorro que las mujeres. Por último, se ha evidenciado en múltiples estudios que los encuestados con título de doctorado tienden a planificar de mejor manera sus finanzas que aquellos que poseen un título de bachillerato o inferiores (Fazli, Syahrul, y Wijekoon, 2020).

En torno a lo anterior expresado, Adinath (2017), indica que la planificación financiera personal se refiere a la correcta planificación y ejecución de planes bien coordinados para alcanzar los objetivos financieros. Así algunas consideraciones a tomar en cuenta son:

- El ahorro y la inversión realizados hoy deben coincidir con los objetivos futuros.
- Tomar medidas conscientes y sistemáticas para cumplir los objetivos financieros propios.
- El proceso de alcanzar los objetivos de la vida mediante una gestión adecuada de las finanzas.
- Los objetivos vitales pueden incluir la compra de una vivienda, el ahorro para la educación de los hijos o la planificación de la jubilación.

De este modo, las finanzas personales implican mucho más que gestionar e invertir el dinero. También incluye hacer que todas las piezas de su vida financiera encajen; significa salir del analfabetismo financiero. Al igual que la planificación de las vacaciones, la gestión de las finanzas personales implica elaborar un plan para aprovechar al máximo su tiempo y dinero limitados (Anderson et al., 2020).

Beneficios de la planificación financiera

La razón por la que uno debe planificar sus finanzas se puede entender conociendo las ventajas o beneficios que se obtienen si se planifica:

Tabla 26

Beneficio

Beneficio	Descripción
Ver el futuro con una visión clara	Cuando tengamos un objetivo que alcanzar, tendremos claro el futuro, y a través de la planificación financiera, seremos capaces de seguir los pasos necesarios para alcanzar el objetivo. Sin un

	plan financiero, sería como ir a tientas en la oscuridad y en la gestión cotidiana de la crisis.
Garantizar la disciplina financiera	Una planificación adecuada ayuda a limitar los gastos dentro del presupuesto. También garantiza que se planifiquen los distintos acontecimientos de la vida de una persona y el dinero necesario para afrontarlos.
Dar una dirección a la persona	La planificación establece la visión de futuro del individuo y le ayuda a alcanzar varios objetivos en su vida.
Mejorar la toma de decisiones financieras de una persona	La planificación financiera ayuda a una persona a tomar las decisiones correctas sobre el gasto, también las inversiones y la obtención de préstamos en el momento oportuno.
Evaluar la tolerancia al riesgo de la persona y desarrollar una estrategia de asignación de activos	No todas las personas son iguales a la hora de asumir riesgos en la inversión. Algunos pueden ser agresivos, mientras que otros pueden ser conservadores. Otros pocos pueden ser equilibrados. La planificación financiera ayuda a averiguar el apetito de riesgo (capacidad de asumir riesgos) de cada persona, y en función del apetito de riesgo, se pueden recomendar inversiones adecuadas.
Ayuda a la reducción de impuestos	También ayuda a planificar los impuestos que uno tiene que pagar sobre sus ingresos. Con una planificación adecuada, se puede reducir la carga fiscal.
Protegerse a sí mismo y a la familia contra las crisis	Como ya se ha entendido, la planificación financiera tiene en cuenta no sólo las necesidades del individuo, sino también a todos los miembros de su familia. La planificación financiera en forma de

financieras en caso de muerte o Discapacidad	seguro, protege a la familia en tiempos de crisis (fallecimiento o invalidez).
Seguimiento de los resultados de la inversión con respecto a los objetivos fijados	La planificación financiera no es un ejercicio de una sola vez. La supervisión constante del rendimiento de las inversiones con respecto a los objetivos fijados ayudaría a tomar medidas correctivas en el momento oportuno.
Proporciona tranquilidad	<p>Se dice que una persona que pide prestado sin una planificación adecuada acaba en una trampa de deudas. Cuando no puede pagar las deudas, pierde el sueño y, por tanto, la tranquilidad.</p> <p>Una planificación financiera eficaz garantizaría que el individuo gozara de tranquilidad.</p>

Ventajas y beneficios de planificar las finanzas personales

Nota. Elaboración propia a partir de Anokye y Frimpong (2017).

Tipos de ahorro y sus principales ventajas y desventajas

A continuación, en la Tabla 24 se presentan los instrumentos de ahorro informal y se describe sus ventajas y desventajas/riesgos

Tabla 27*El ahorro informal, sus ventajas y riesgos asociados*

Lugar de fondos	Ventajas	Desventajas/riesgos
Alcancía	Los fondos ahorrados pueden ser usados en cualquier momento; sin embargo, dejar el dinero en un lugar en donde solo destrozando su contenedor se puede acceder a dichos fondos; permite generar una limitación y motiva sobre todo a los niños para educar sobre una cultura de ahorro.	Los fondos pueden retirarse en cortos períodos de tiempo, no existe seguridad y el dinero no genera rendimientos.
Cadenas, tandas o natilleras	Las cadenas o natilleras permiten el ahorro en grupo y fomentan la disciplina. Además, permiten el apoyo entre sus miembros pues la mayoría poseen afinidad entre sí. De forma individual constituye una motivación para el ahorro.	El ahorro no es personal, por lo que si uno de los integrantes no aporta se eleva el riesgo y la desconfianza. Por otra parte, no existe una garantía con el administrador de los fondos en caso de una pérdida u fuga por la falta de un contrato. No se obtienen rendimientos a través del tiempo.

Lugar de fondos	Ventajas	Desventajas/riesgos
Pirámides	Permite tener rendimientos conforme se genere mayor número de negociaciones con otros individuos interesados.	Las pirámides financieras siempre se rompen puesto que los miembros dejan de unirse. No corresponden a una forma lícita de inversión. Los líderes piramidales no responden directamente por los fondos invertidos.
En lugares escondidos (debajo del colchón, enterrado)	Es posible acceder fácilmente a los fondos. Por otra parte, el dinero no se encuentra sujeto a regulaciones externas o paralizaciones.	Los fondos pueden ser robados si no se han establecido los suficientes métodos de seguridad. Es posible que se genere algún tipo de deterioro del efectivo de acuerdo a las condiciones en donde se encuentren almacenado. Finalmente, no es posible obtener rendimientos.
Adquisición de animales	Es posible obtener rendimiento a partir de la venta del animal. Además, funciona como un recurso de emergencia en el caso de requerir efectivo	Es posible sufrir una pérdida por enfermedad o muerte de los animales. Por otra parte, el mercado es muy volátil por lo

Lugar de fondos	Ventajas	Desventajas/riesgos
		que el precio de venta podría no compensar la inversión inicial.
Adquisición de bienes inmuebles	La adquisición de bienes raíces genera plusvalía que se acumula hasta el momento de la venta, por otra parte, se puede obtener beneficios adicionales por el arriendo de edificios, casas, terrenos y demás.	En el caso de adquirir bienes inmuebles con problemas legales, es posible que su posesión pueda generar gastos incluso superiores a los de la inversión inicial.

Nota. Elaboración propia a partir de Gavilanes et al. (2021)

A continuación, en la Tabla 25 se presentan los instrumentos de ahorro formal y se describe sus ventajas y desventajas.

Tabla 28

El ahorro formal, sus ventajas y riesgos asociados

Tipo de ahorro formal	Destino de los fondos	Ventajas	Desventajas
Inversión en instituciones financieras	Cuentas de ahorro	Permiten destinar una proporción del fondo depositado a uno denominado “ahorro meta” o	Es posible que la institución requiera tramitología adicional para poder retirar los fondos que se

Tipo de ahorro formal	Destino de los fondos	Ventajas	Desventajas
		<p>“ahorro casa”. Por estos fondos acumulados el pago suma interés a la cuenta dependiendo del monto que se encuentre.</p>	<p>encuentran en el fondo de ahorro.</p>
		<p>Brinda seguridad con las transacciones y posee un seguro de robos.</p> <p>Se crea un historial de ahorro para acceder a otros productos y servicios útiles como los créditos.</p>	<p>Es posible que algunas entidades cobren un monto de interés por el proceso de la apertura de la cuenta.</p>
		<p>En una entidad vigilada se puede acceder a la comunicación con un representante.</p>	
	<p>Cuenta corriente</p>	<p>A diferencia de una cuenta de ahorro, esta permite el manejo de chequeras.</p>	<p>No generan tasa de interés por rendimiento.</p>

Tipo de ahorro formal	Destino de los fondos	Ventajas	Desventajas
		<p>Poseen un monto máximo de giros a través de los cajeros automáticos. Permite además la realización de sobregiros bancarios.</p>	
	<p>Inversiones a plazo</p>	<p>Son denominadas también “pólizas de inversión” o “certificados de depósito” y generan intereses dependiendo del monto de la inversión.</p>	<p>No es posible retirar los fondos mientras dure la negociación de la inversión.</p>
<p>Mercado de valores</p>	<p>Papel comercial</p>	<p>Funcionan como las inversiones realizadas en una institución financiera con la diferencia de que éstas generan mayor tasa de interés.</p>	<p>Los riesgos están asociados a la situación económica de la empresa y el mercado de valores.</p>
		<p>Es posible seleccionar la empresa en donde se desea invertir.</p>	

Tipo de ahorro formal	Destino de los fondos	Ventajas	Desventajas
	Obligaciones	Los beneficios generados son a mayor plazo y de renta fija, además se puede elegir la periodicidad de los pagos.	Los riesgos están asociados a la situación económica de la empresa y el mercado de valores.
	Acciones	La renta obtenida de las inversiones en acciones son variables. Pueden tener altas tasas de rendimiento.	No se fija un plazo determinado ni se puede estimar la ganancia.
	Fondos de inversión	Pueden invertir aquellas personas que no poseen mucho dinero.	Existen un sinnúmero de condiciones que deben ser aceptadas por el inversor.
	Bonos del estado	Los beneficios son similares a los percibidos por la inversión en instituciones financieras privadas.	Están ligados al riesgo país.
	Cupones	Es posible invertir en cupones a corto plazo y recibir los pagos cada trimestre hasta cuando se	Se encuentra ligado a los riesgos del mercado de valores.

Tipo de ahorro formal	Destino de los fondos	Ventajas	Desventajas
		finalice el plazo de la inversión.	
	Titularizaciones	Los valores percibidos corresponden a los flujos del efectivo presentados por una empresa y se obtienen pagos periódicos de interés.	Se encuentra ligado a los riesgos del mercado de valores.
	Valores genéricos	Permiten que cualquier persona con un capital mínimo de \$1000 pueda invertir.	Se encuentra ligado a los riesgos del mercado de valores.
	Derivados	La renta obtenida se fija al momento de la negociación sin importar si a posterior su valor pueda incrementar o disminuir.	Los precios de los derivados dependen del precio del activo. Si no se tiene la suficiente experiencia pueden resultar riesgosos.
Otros mercados	Criptomonedas	La tecnología Blockchain brinda la seguridad necesaria que necesita el inversor.	No están ligadas a una política monetaria. Se trata de un producto especulativo y posee un alto

Tipo de ahorro formal	Destino de los fondos	Ventajas	Desventajas
		Los rendimientos pueden ser considerables.	nivel de volatilidad en el mercado.
	Mercado de divisas	Permite obtener rendimientos considerables si se sabe analizar el mercado actual.	Requieren de experiencia y conocimientos previos. Es necesario estar al tanto de las políticas que influyen en las variaciones.

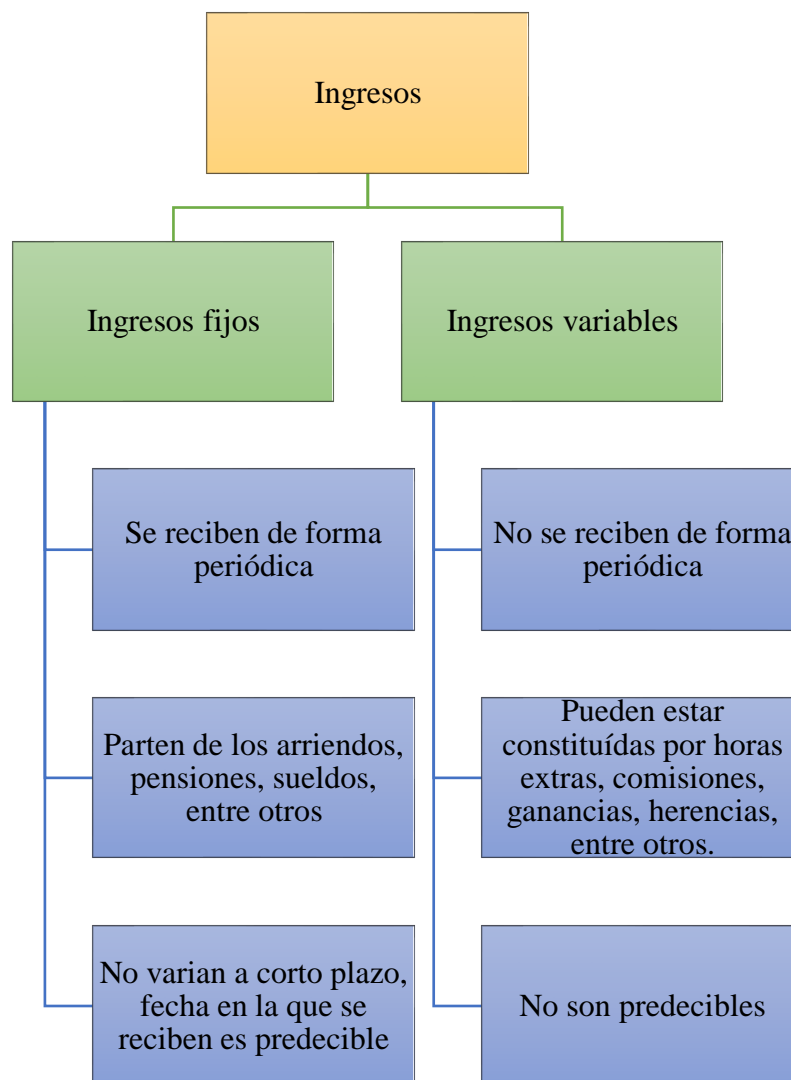
Nota. Elaboración propia a partir de Mercapital (2021)

Consideraciones para el ahorro e inversión formales

Para elaborar un plan de ahorro e inversión, es necesario conocer el monto de dinero del que dispone el hogar: el ingreso con el que cuentan una vez deducidos los impuestos (ingreso disponible) y también conocer los gastos, y así determinar cuál es la meta de ahorro o inversión que se desea establecer (Tiscordio & Pereira, 2018)

Los ingresos

Los ingresos corresponden a la retribución económica por la venta de bienes y/o servicios, así como también del capital, este último parte de inversiones financieras o de activos fijos. Los ingresos a su vez se dividen de la siguiente manera:

Figura 47*Clasificación de los ingresos*

Nota: Elaboración propia a partir de Masato y Makoto (2017)

La renta variable puede ser impredecible y puede cambiar de vez en cuando. Algunos ejemplos de renta variable son las comisiones por ventas, el pago de horas extras, las ayudas gubernamentales, las herencias y los premios. También hay ingresos fijos en el presupuesto, que son elementos que se esperan cada mes, como salarios, jubilaciones y pensiones e intereses (Tiscordio & Pereira, 2018, pág.184).

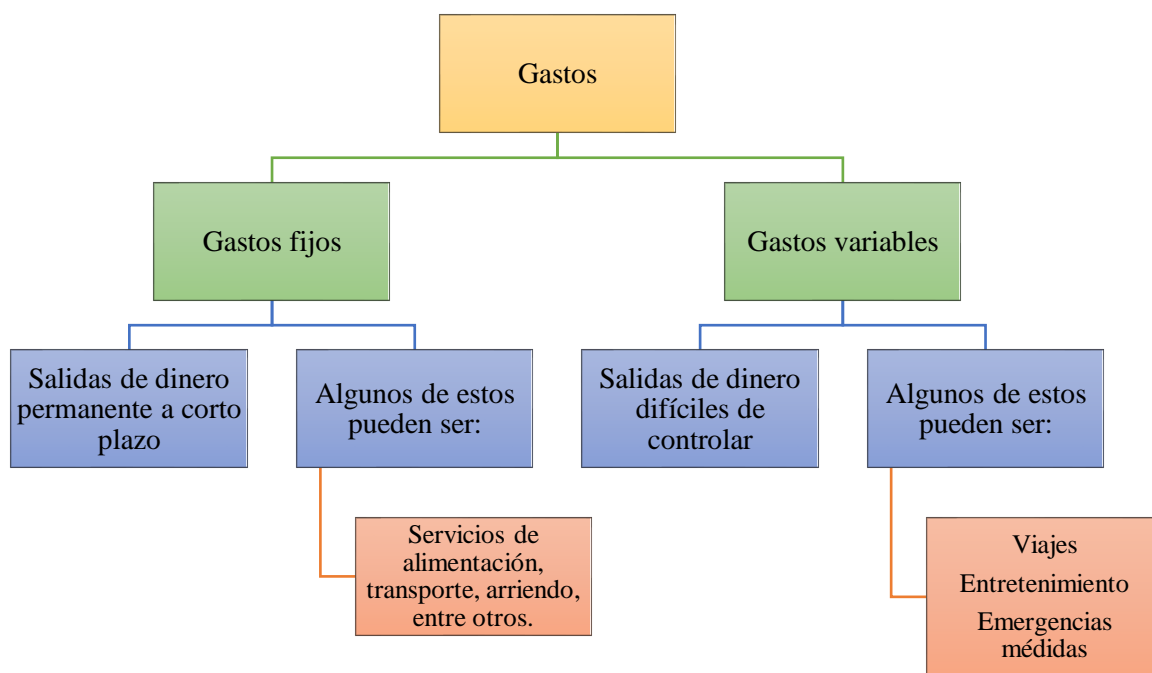
- **Los gastos**

Los gastos corresponden a aquellos rubros erogados por parte del individuo que le permiten satisfacer sus necesidades y/o deseos. Estos rubros pueden ser pagados de forma inmediata o a crédito, esto depende del acuerdo con el proveedor de los bienes o servicios. Este rubro es quizá el más trascendental al momento de generar ahorro, puesto que el cuidado de los gastos variables implica limitarse de gastos que no son una prioridad para la subsistencia o no constituyen una verdadera necesidad (Riveros y Becker, 2020).

A continuación, se muestra la clasificación de los gastos de acuerdo a su naturaleza de los mismos:

Figura 48

Clasificación de los ingresos

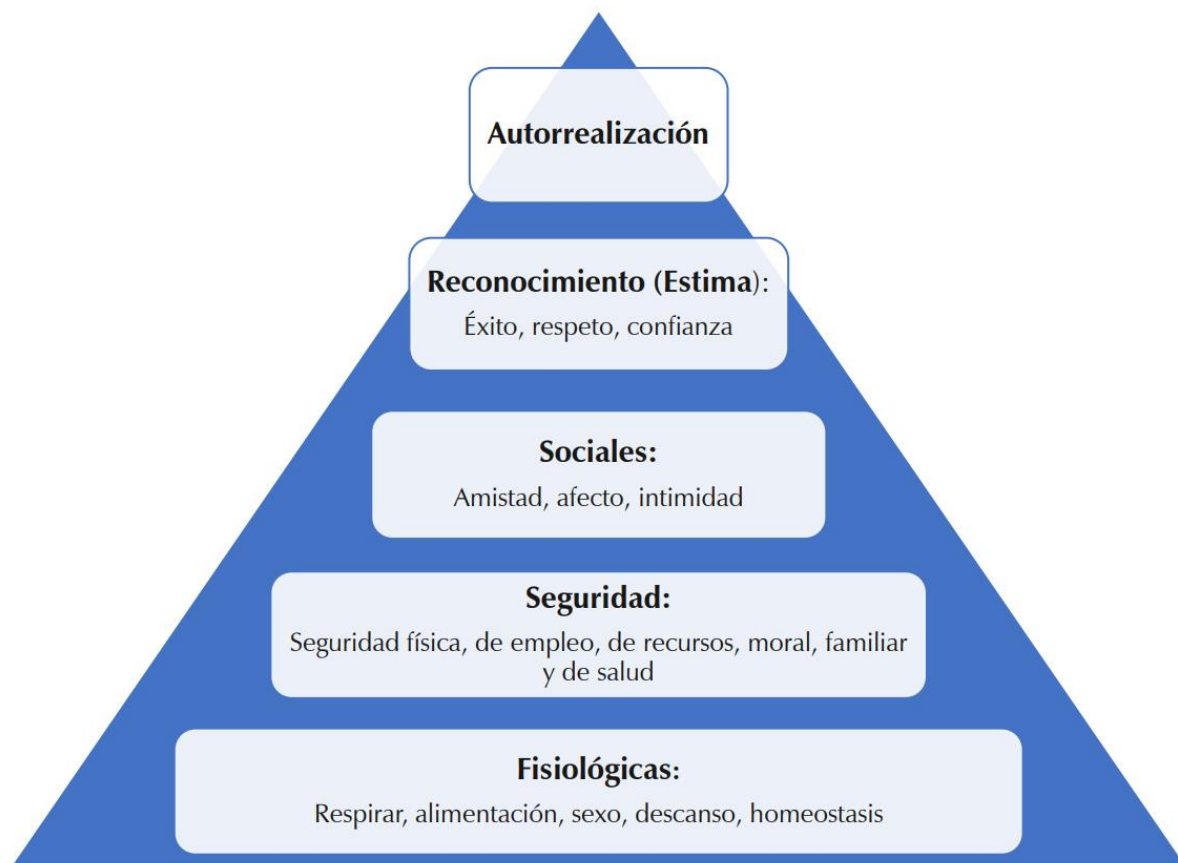


Nota. Elaboración propia a partir de Ruiz y Galván (2020)

Algunos gastos son fijos, lo que significa que son pagos regulares por cosas como electricidad, agua, alquiler, línea telefónica, pagos de hipoteca, si vive en un edificio de apartamentos o en una casa. Algunos de estos gastos pueden ser variables, dependiendo de la cantidad que use del artículo (las tarifas de electricidad y teléfono pueden ser variables).

Un gasto variable es algo que se puede planificar, como arreglar una parte de la casa, o inesperado, como cuando se rompe el congelador. Otros ejemplos de gastos variables son los útiles escolares, la compra de un regalo o electrodomésticos, una fiesta de aniversario y más (Tiscordio & Pereira, 2018, pág. 184).

Las familias no siempre tienen las mismas necesidades, recursos y deseos, por lo tanto, tendrán una disposición de dinero diferente, el consumidor deberá priorizar sus gastos con el fin de cubrir las necesidades más básicas y posteriormente aquellas que pueden esperar. Para ello es necesario considerar la pirámide de Maslow:

Figura 49*Pirámide de Maslow*

Nota. Elaboración propia a partir de Solano (2018)

A partir de lo expuesto en la pirámide de Maslow; los consumidores buscan comprar aquellos bienes que les proporcionen la mayor utilidad/satisfacción, que se valora en función de sus gustos, deseos, expectativas y también de los precios relativos de los productos (el precio relativo de un bien es una expresión del precio en función de los precios de otros bienes). Por tanto, el individuo, tras satisfacer sus necesidades fisiológicas, de seguridad y de afiliación, se interesa por el éxito y el reconocimiento (para reforzar la autoestima). Sin embargo, el orden de prioridad cambia. Por ejemplo, a nivel de la comunidad estudiantil es posible que los individuos puedan prestar mayor atención sobre la higiene corporal; la forma de vestirse; posesión de

bienes tecnológicos, entre otros que pueden estar sobre la necesidad del conocimiento académico (Tudose, 2019).

Una vez comprendido cuales son los componentes para el ahorro e inversión se deberá realizar una comparación de los ingresos con los gastos que se planea incurrir en el hogar mensualmente, si los ingresos disponibles serán igual que los gastos, las familias tienden a no contar con ahorros ni necesitar endeudarse, cuando el ingreso es mayor al gasto, la familia podrá ahorrar. Si, por el contrario, el ingreso disponible es menor al gasto, y esto sucede por varios meses, es probable que la familia busque una fuente financiamiento para cubrir sus necesidades o haga uso de sus ahorros anteriores para cubrir sus mayores gastos actuales (Tiscordio & Pereira, 2018, pág. 186).

Beneficios y costos

Cuando los recursos son limitados, es fundamental contar con la mayor cantidad de información posible sobre los costos y beneficios de cada opción. Tomar decisiones ya es bastante difícil, porque hay pocos recursos disponibles.

Costos

Tanto el dinero gastado en transacciones como la pérdida de otras ganancias potenciales se consideran costos.

➤ Costo transaccional

El costo de intercambiar un bien o servicio, o asegurar el cumplimiento del contrato, se consideran costos exigibles.

➤ **Costo de oportunidad**

Cuando elegimos gastar nuestro dinero en un bien o servicio en particular, estamos renunciando a lo siguiente en nuestra lista de preferencias. Cada elección que hacemos tiene un costo, la siguiente mejor opción que dejamos pasar a favor de nuestro deseo o necesidad elegida. Cuando decidimos comprar algo, o elegir una alternativa para satisfacer una necesidad o un deseo, estamos considerando el valor de la opción a la que renunciamos (Tiscordio & Pereira, 2018, pág. 23-24).

Beneficios

Las decisiones suelen tener diferentes beneficios para cada persona, ya que todos tienen diferentes necesidades y deseos. Estos beneficios no siempre se pueden cuantificar, mientras que algunos costos sí. Algunos beneficios son de naturaleza monetaria, mientras que otros se relacionan con la satisfacción de necesidades emocionales o físicas (Tiscordio & Pereira, 2018, pág. 25).

Análisis costo/beneficio

Según Paez (2021), el análisis costo-beneficio es una herramienta las decisiones en los negocios, así como las decisiones personales, se pueden modelar utilizando la teoría de la probabilidad.

A continuación, se presentará una serie de pasos a seguir para el análisis de costo-beneficio:

1. Examinar necesidades y considerar limitaciones

Identificar cuáles son las necesidades para crear una propuesta de negocio que permita brindarles a las personas un bien o servicio mejorado o que no existe en la actualidad.

2. Reunir datos relevantes de cada decisión que se va a tomar

Elaborar una lista de las decisiones a tomar en diferentes casos dentro del proyecto, reunir pros y contra de cada una para evaluar sus costes y beneficios.

3. Determinar los costos de cada variable

Para asegurarse de que su proyecto tenga suficiente dinero para cubrir todas las posibilidades, debe considerar todas las variables posibles al planificar su proyecto. No puede olvidarse de multas o sanciones, desequilibrio del mercado u otros gastos inesperados.

La relación costo-beneficio está determinada por muchas variables, entre las más importantes está la amplitud del valor:

- Todo lo que involucra a un costo de producción
- Materiales
- Sueldo
- Impuestos
- Nivel de hacer producción
- Referente a un volumen de ventas
- Costo por financiación

4. Calcular los beneficios aproximados de cada decisión

Los beneficios son los aspectos positivos de cada decisión, que deben calcularse en cifras numéricas.

5. Calcular el costo-beneficio

Para determinar si vale la pena tomar una decisión o un proyecto, calcule la fórmula de costo-beneficio, que es el ingreso o los beneficios divididos por los costos y los gastos. Si la respuesta es mayor a 1, la decisión o proyecto es rentable; si es menor, sería mejor reconsiderar sus opciones.

$$\frac{C}{B} = \frac{\text{Ingresos totales netos}}{\text{Costos totales}}$$

Otras consideraciones

Pinheiro y Mascarenhas (2019) señalan aspectos de las consideraciones más relevantes a la hora de cuidar de las finanzas personales y fomentar el ahorro, entre estas están:

- No endeudarse asumiendo un riesgo mucho más alto del que es capaz de liquidar. El dinero de los ingresos percibidos debe estar clasificados de acuerdo a sus necesidades y compromisos, se deben priorizar los pagos estableciendo una fecha que coincida con el salario para evitar atrasos, multas o mora por impagos o retrasos.
- Es necesario planificar las compras y evitar las adquisiciones irracionales.
- Los gastos no deben ser superiores a los ingresos, el presupuesto familiar puede ser dividido por responsabilidades conforme el nivel de ingresos de cada uno de ellos.
- Es posible efectuar un tipo de ahorro informal; sin embargo, cuando el dinero acumulado es significativo, es mejor invertirlo a través del uso de una institución financiera o establecimiento de un nuevo negocio, cuyo estudio preliminar demuestra

que el rendimiento es mayor a la tasa que ofrecería una institución bancaria por el mismo monto.

- El nivel de endeudamiento no deberá ser mayor al 30% de los ingresos fijos que se perciba de forma individual o grupal. Cuando esto no sucede, es posible crear desequilibrio en la economía y traer problemas que incluso pueden tener penalizaciones.

Conclusiones

Los resultados obtenidos en la presente investigación nos han permitido llegar a establecer varias conclusiones en torno a los hogares de la zona urbana y rural del cantón Santo Domingo, tomando como consideración: las características socioeconómicas de las familias que ahorran informalmente y cómo estos aspectos limitan o posibilitan la inclusión financiera, los impactos positivos y negativos del ahorro informal, las motivaciones de los hogares para practicar este ahorro y la importancia de la educación financiera en las personas. El ampliar el estudio de estos aspectos nos ha permitido conocer la realidad de los hogares en torno al ahorro informal y llegar a las siguientes conclusiones:

Las zona urbana y rural del cantón Santo Domingo guardan similares características respecto al ahorro informal como son, las preferencias de mecanismos informales de ahorro; es decir, tanto en la zona urbana como rural se ha practicado principalmente el ahorro en el hogar y por medio de terceras personas, en cuanto al destino del ahorro los hogares de ambas zonas dan prioridad a atender gastos de emergencia que corresponden a un consumo mediano- largo plazo, constatando que, el ahorro informal no limita el ahorro a largo plazo. El rango de edad común de la población sujeta análisis se ha presentado entre 36 a 50 años, los jefes de hogar son liderados por el género masculino para ambas zonas, otra característica en común es que los hogares están conformados en su mayoría por más de cuatro miembros.

Claramente también se han identificado características propias de cada zona, para la zona urbana en lo que refiere a la ocupación de los jefes de hogar destacaron por ser dueños de sus propios negocios, quienes contaron con un nivel de educación de bachillerato hasta tercer nivel, ante esto la capacidad de ingresos mensuales se ha encontrado entre \$401 a \$800, un consumo entre \$201 a \$600 y una capacidad de ahorro entre \$61 a \$300 que les ha permitido contar con vehículos e inmuebles. A diferencia de la zona rural que presentaron un grado de estudio de primaria a bachillerato y la ocupación principal fue de empleados formales

con prestaciones, para los cuales los ingresos mensuales se han encontrado entre los \$401 a \$600, con un consumo de hasta \$400 y una capacidad de ahorro entre \$26 a \$100 que ha posibilitado la posesión de aparatos electrónicos/eléctricos (usados como instrumentos de trabajo) y bienes inmuebles, también se evidenció que gran parte de este grupo en comparación con la zona urbana contó con niveles de ingresos inferiores al Salario Básico Unificado (SBU \$400 al 2020), sin embargo los bajos ingresos no les han imposibilitado la adquisición de bienes productivos, pues también los aparatos electrónicos/eléctricos (usados como instrumentos de trabajo) han sido el bien de mayor posesión.

Las familias de la zona urbana han contado principalmente con productos financieros como las cuentas de ahorro y tarjetas de crédito/débito que han sido usadas frecuentemente, a diferencia de la zona rural que en su mayoría no han contado con ningún producto financiero y aquellos que han contado con algún producto casi nunca lo han usado, lo que refleja una menor inclusión financiera en esta zona. Los obstáculos que han impedido a las familias rurales acceder a productos financieros han sido principalmente la desconfianza del sistema financiero y el considerar costoso el mantenimiento de las cuentas de ahorro o corrientes y los costos para obtener tarjetas de débito o crédito; esto podría generarse por desconocer las ventajas de ciertos productos y servicios financieros o simplemente por no contar con información suficiente al respecto, en donde juega un rol importante la educación financiera en la población, ya que los resultados demuestran que en la zona rural los niveles de educación financiera se han encontrado medio-bajo a diferencia de la zona urbana que se ha encontrado en un nivel medio-alto.

Al tener limitaciones de acceso a servicios formales de ahorro durante situaciones de emergencia se refleja como un impacto positivo que los hogares puedan optar por otras alternativas de fácil acceso a su dinero como lo son por medio de instrumentos de ahorro informal, entre los que tenemos ahorro por medio de alcancías, caja fuerte o debajo del colchón

las cuales permiten atender gastos de emergencia principalmente relacionados a salud y alimentación que son los que mayormente se incurren ante este tipo de situaciones.

Otro de los impactos positivos de los mecanismos de ahorro informal grupal, como son: las cadenas, fondos de ahorro y pirámides, es que incentivan a las personas a formar grupos de ahorro. En las cadenas/tandas, las personas que reciben inicialmente los aportes, los reciben en forma de crédito y deberán ir cancelando a medida que se cumple el ciclo; en cambio, para los últimos en recibir el aporte se convierte en un ahorro. Al hablar de los fondos de ahorro, éste se convierte en una reserva de dinero que puede ser solicitada en forma de crédito cuando la personas tengan alguna necesidad y es devuelto en forma de ahorro al abandonar el fondo; ambos mecanismos permiten al ahorrista acceder a créditos de montos mayores al ahorrado por ser un tipo de ahorro en el cual participan varias personas al mismo tiempo. Por otra parte, la diferencia con el método de ahorro por medio de pirámides financieras es que éste les permite a los ahorristas recibir rendimientos del dinero que colocaron inicialmente.

La forma en que impacta negativamente a los hogares el uso de mecanismos de ahorro grupal antes mencionados es que los ahorristas confían su dinero a terceras personas que en algunos casos son desconocidas, quienes no les ofrecen ninguna garantía legal del resguardo de sus ahorros, por lo cual, en caso de pérdida o robo la economía del hogar se vería afectada, además, en cuanto al mecanismo de ahorro por medio de pirámides los testimonios han demostrado que en algún momento estas se caen (colapsan) ya sea por la imposibilidad de continuar con el pago de los intereses a los ahorradores o porque los primeros miembros usualmente deciden retirarse.

La práctica del ahorro informal parte de ciertas motivaciones presentes en los hogares de la zona rural y la zona urbana, las cuales se centran primordialmente en la disposición de dinero inmediata, el mecanismo de ahorro que cumple con esta característica es el ahorro en el

hogar puesto que el ahorrista puede hacer uso de su dinero en el momento que estime conveniente. La siguiente motivación importante es la seguridad (confiabilidad) debido a que usualmente se busca ahorrar con personas conocidas o con familiares que les brinda la confianza de que su dinero estará seguro, puesto que en algunos grupos de ahorro se facilitan reportes, informes o se emiten evidencias de los aportes entregados. Otro de los motivos por los que las familias han decidido ahorrar informalmente ha sido por la influencia de generaciones anteriores que han desarrollado estas prácticas de ahorro convirtiendo el ahorro informal en un tipo de ahorro tradicional.

Los resultados de la investigación muestran la necesidad de que la población en estudio pueda incluirse en el sistema financiero regular, para lo cual es evidente, según los datos indicados, la necesidad de trabajar en un proceso de capacitación financiera como guía que permita delinear los temas más importantes sobre la importancia de la educación financiera para ser expuestos a un grupo seleccionado con el fin de instruir a quienes desean aprender más sobre este tema.

El programa de capacitación de educación financiera tiene como base temas relacionados a las finanzas personales, inclusión financiera, ahorro e inversión para el futuro, entre otros, que permitirá a los participantes tener una visión general de como las finanzas aportan en el diario vivir de las personas.

Este programa de capacitación servirá para orientar a una población vulnerable en conocimientos financieros como lo es la parroquia Alluriquín, una zona rural del cantón Santo Domingo.

Recomendaciones

- Promover prácticas de educación financiera desde la educación primaria, de modo que, los niños y adolescentes puedan replicarlas en sus hogares, y no se repitan estos resultados a futuro que refleja bajos niveles de educación financiero.
- Las entidades que conforman el sistema financiero promuevan campañas de educación financiera principalmente en las zonas rurales para dar a conocer los productos que ofrece el sistema financiero, de modo que, las personas recuperen la confianza en el mismo; además realizar un estudio socioeconómico de las personas que desean acceder algún producto financiero para a quienes pertenecen a un estrato social bajo considerar reducir los costos de mantener las cuentas y obtener tarjetas.
- La Superintendencia de Bancos cree una estrategia de difusión de contenido informativo en redes sociales sobre los riesgos y desventajas de ahorrar en los diferentes mecanismos de ahorro informal para captar la atención de la audiencia y promover las prácticas regulares de ahorro.
- Instituciones educativas de tercer nivel promuevan talleres de vinculación con la sociedad relacionados a las buenas prácticas de ahorro formal capacitando a la población sobre los beneficios de participar en el sistema financiero.
- Se sugiere que, para futuras investigaciones sobre ahorro informal, se oriente este trabajo hacia el estudio a profundidad de cada uno de los factores socioeconómicos que influye a la sociedad a ahorrar informalmente.

Referencias

- Abreu, J. L. (2014). El Método de la Investigación. *Daena*, 10.
- Andrade Molina, J. N. (2016). *Impacto Socio Económico de las Cajas de Ahorro y Crédito (Sociedades Populares de Inversión) de los Agricultores Urbanos en el Distrito Metropolitano de Quito, Año 2014*. [PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR]. <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/13014>
- Arancibia, I., Coraggio, J. L., & Deux, M. V. (2010). *Guía para mapeo y relevamiento de la Economía Popular Solidaria en América Latina* (NOVA PRINT S.A.C.).
https://base.socioeco.org/docs/gu_a_para_mapeo_y_relevamiento_eps_en_lac.pdf
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Boletín No. 13 III Trim. 2020*.
<https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/indiceINCFIN.htm>
- Bonilla Bermeo, J. D., León Bazan, Y. Y., & Delgado Guerrero, J. S. (2018). *Hipótesis del ingreso permanente: Fundamentos y evaluación a nivel local*. 13.
- Butelmann P, A., & Gallego Y., F. (2000). AHORRO DE LOS HOGARES EN CHILE: EVIDENCIA MICROECONÓMICA. *ECONOMÍA CHILENA, VOLUMEN 3, Nº1, 21*.
- Camelo, H. (2001). *Ingresos y gastos de consumo de los hogares en el marco del SCN y en encuestas a hogares*. Naciones Unidas, CEPAL, Div. de Estadística y Proyecciones Económicas.
- Campos, P. (1998). Las tandas en México: Un enfoque de acción colectiva. *Redalyc*, 13, 25.
- Cattani, A. D. (2004). *LA OTRA ECONOMÍA*. Altamira.
<https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/Laotraeconomia.pdf>
- Cavallo, E., & Serebrisky, T. (2016). *AHORRAR PARA DESARROLLARSE*. Banco Interamericano de Desarrollo.
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Ahorrar-para-desarrollarse-C%C3%B3mo-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-puede-ahorrar-m%C3%A1s-y-mejor.pdf>

- Comparabien. (2021, junio 10). *¿Cuándo romper la alcancía?* <https://comparabien.com.pe/blog-consejos/3-razones-por-que-debes-romper-tu-alcancia-ahora-mismo>
- Córdoba Barahona, A. M. (2008). *LAS PIRAMIDES FINANCIERAS: SOPORTE DE UNA ECONOMIA ATÍPICA*. IX No. 2, 19.
- Corporación Andina de Fomento. (2011). *Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina* (Corporación Andina de Fomento).
<http://www.asbasupervision.com/es/bibl/ix-inclusion-financiera/1001-if13/file>
- Cortez, W. W. (2018). *México en el umbral del siglo XXI: hacia un entendimiento de sus principales problemas económico-sociales*. 176.
- Crotte, I. R. R. (2011). *ELEMENTOS PARA EL DISEÑO DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN: UNA PROPUESTA DE DEFINICIONES Y PROCEDIMIENTOS EN LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. 278-297.
- Diana Elvira Forero Rodríguez, & Sandoval Escobar, M. (Eds.). (2018). *Elección, razonamiento y decisión: Hallazgos y debates en el estudio de la elección y decisión del consumidor*. Fundación Universitaria Konrad Lorenz. <https://doi.org/10.14349/9789585804760>
- Diario la Hora. (2021). *Cinco tipos de estafas financieras afectan a los ecuatorianos*.
<https://www.lahora.com.ec/pais/estafas-financieras-afectan-ecuatorianos/>
- Diario La Hora. (2022). *¿Cuánto cuesta realmente vivir en Ecuador?*
<https://www.lahora.com.ec/esmeraldas/cuanto-cuesta-realmente-vivir-en-ecuador/>
- Díaz Narváez, V. P. (2006). *Metodología de la investigación científica y bioestadística* (RIL).
<https://books.google.com.ec/books?id=KfscYYsconYC&pg=PA127&lpg=PA127&dq=.+En+un+estudio+descriptivo+se+selecciona+una+serie+de+cuestiones+y+se+mide+cada+una+de+ellas+independientemente&source=bl&ots=uhjW0paDW0&sig=ACfU3U3BJsVfFConIAUnVjwhGGxSDG2J3w&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjPhcD1qpX5AhVoSTABHZZPAZ4Q6AF6BAg7EAM#v=onepage&q=.%20En%20un%20estudio%20descriptivo%20s>

e%20selecciona%20una%20serie%20de%20cuestiones%20y%20se%20mide%20cada
%20una%20de%20ellas%20independientemente&f=false

DORNBUSCH, R., FISCHER, S., & STARTZ, R. (2005). *Macroeconomía* (Novena). McGRAW-HILL. <https://vicamswitch.mx/wp-content/uploads/2019/06/Dornbusch-Fischer-Stanz-MACROECONOM%C3%8DA.pdf>

Estrada Álava, J. C., & Rivera Vallejo, G. A. (2012). IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LAS PIRÁMIDES FINANCIERAS EN LA CIUDAD DE PASTO. *INVESTIGIUM IRE*, Vol. 3., 13-22.

Frago, A. (1941). *A propósito de los conceptos de Keynes sobre ahorro e inversión*. <http://www.jstor.org/stable/42776223>

García Hernández, M. D., Martínez Garrido, C. A., Martín Martín, N., & Sánchez Gómez, L. (2006). *La Entrevista* [Universidad Autónoma de Madrid]. http://www2.uca.edu.sv/mcp/media/archivo/f53e86_entrevistapdfcopy.pdf

García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. M. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe* (p. 96). Banco de Desarrollo de America Latina. https://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf

Gestión Digital. (2019). *¿Ahorran los hogares ecuatorianos?* <https://revistagestion.ec/cifras/ahorran-los-hogares-ecuatorianos>

Gómez, F. M. (2009). *A Partir de Experiencias Representativas en el Mundo*. 26.

Heller, A. (1996). *Una revisión de la teoría de las necesidades*. Paidós. <http://www.afoiceemartelo.com.br/posfsa/Autores/Heller,%20Agnes/Heller,%20Agnes%20-%20Una%20revisión%20de%20la%20teoría%20de%20las%20necesidades.pdf>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta). McGRAW-HILL.

- Hernandez Viasus, J. M. H., & Martinez Pupo, L. A. M. (2008). *UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA* [UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA].
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/13679/TRABAJO%20DE%20GRADO%20PIRAMIDES%20FINANCIERAS%20VS%20BANCA%20CENTRAL%20%2081%29.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Iregui Bohórquez, A. M., Melo Becerra, L. A., Ramíre Giraldo, M. T., & Tribín Uribe, A. M. (2018). *Factores determinantes del ahorro formal*. 101-131.
- Jaramillo, A., & Daher, M. (2016). El ahorro como estrategia de intervención social para la superación de la pobreza: Estudio cualitativo sobre experiencias de ahorro de personas chilenas. *Universitas Psychologica*, 14(4), 1269.
<https://doi.org/10.11144/Javeriana.up14-4.aeis>
- Keynes, J. M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interes y el dinero* (Cuarta edición). Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. (2010). *De Smith a Keynes: Siete lecciones de historia del pensamiento económico*. 288.
- Lideres. (2019). *La lecciones financieras del feriado bancario de 1999*. Las lecciones financieras del feriado bancario de 1999 Este contenido ha sido publicado originalmente por Revista Líderes en la siguiente dirección:
<https://www.revistalideres.ec/lideres/lecciones-finanzas-feriado-bancario-dolarizacion.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido.
 ElComercio.com
- Liquitaya Briceño, J. D. (2013). La teoría del Ingreso Permanente: Un análisis empírico. *Revista Nicolaita de Estudios Económicos*, 6(1), 33-61. <https://doi.org/10.33110/rnee.v6i1.131>

- Loaiza Marín, V., Usuga Giraldo, J., Correa Mejía, D. A., & Betancur Ramírez, Y. M. (2019). Determinantes del uso de herramientas financieras: Análisis desde las finanzas personales. *Science of Human Action*, 4(1), 33-58. <https://doi.org/10.21501/2500-669X.3118>
- López, F. L. (1997). *INSUFICIENCIAS DE LA TEORIA DEL CICLO VITAL EN EL COMPORTAMIENTO AHORRADOR*. 42.
- Maldonado, J. H., & Urrea, M. A. (2010). *Bancarización y acceso a servicios financieros de beneficiarios urbanos del Programa Familias en Acción*. <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/8237/dcede2010-41.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mansilla A., M. E. (2014). Etapas del desarrollo humano. *Revista de Investigación en Psicología*, 3(2), 105. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v3i2.4999>
- Marcelino Aranda, M., Muñoz Marcelino, D., & Fregoso Jasso, G. S. (2019). Caja de ahorro informal, una opción de autoapoyo económico en sectores de bajos recursos. *Nova Scientia*, 12(24). <https://doi.org/10.21640/ns.v12i24.2264>
- Mariño, M., Arregui, R., Guerrero, R. M., Mora, A., & Pérez, X. (2014). *ECUADOR: COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO E INCLUSION FINANCIERA*.
- Melo B, L., Zárate S., H., & Téllez C., J. (2006). *El ahorro de los hogares en Colombia*. file:///C:/Users/marip/Zotero/storage/D62XWC6l/be_428.pdf
- Moscoso Cornejo, A. (2008). *Características del Ahorro en el Ciclo de Vida*. <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/107948/Caracter%C3%ADsticas%20del%20ahorro%20en%20el%20ciclo%20de%20vida.pdf?sequence=4>
- Mujica Cerda, V. M. (2013). *EL NIVEL DE INGRESO SEGÚN SUS LABORES DE LA POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA DEL CANTÓN VALENCIA Y SU INCIDENCIA EN EL AHORRO DE SUS FAMILIAS, AÑO 2012 [UTEQ]*. <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/2812/1/T-UTEQ-0084.pdf>

- Novelo, F. (2016). La pertinencia actual de la Teoría General de Keynes. *Economía UNAM*, 13(38), 41-60. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2016.05.002>
- Núñez, J. C. G. (2016). *UN ANÁLISIS ECONOMETRICO DEL AHORRO Y SEGUROS FORMALES EN LA POBLACIÓN URBANA Y RURAL EN MÉXICO*. 2, 73-11.
- Paez, L. (2021). ¿Qué es costo-beneficio y cómo puede ayudarte a tomar decisiones importantes? *crehana*. <https://www.crehana.com/blog/negocios/costo-beneficio/>
- Pereira Maldonado, J. M. (2016). *Grupos de Ahorro y Crédito Local, mecanismos para la inclusión financiera informal en Colombia* [Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/59012/JuanManuelPereiraMaldonado.2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Petit, J. G. (2013). LA TEORÍA ECONÓMICA DEL DESARROLLO DESDE KEYNES HASTA EL NUEVO MODELO NEOCLÁSICO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO. *Redalyc*, XIX, No. 1, 123-142.
- Quintero Angarita, J. R. Q. (2007). *TEORÍA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW*. 6.
- Saavedra Chanduví, J., & Valdivia, M. (2003). Estructura del hogar y ahorro durante el ciclo de vida: Evidencia de las cohortes peruanas. *Researchgate*. <https://www.grade.org.pe/wp-content/uploads/ddt42.pdf>
- Tiscordio, I., & Pereira, C. (2018). *Economía y Finanzas para docentes*. <https://www.bcueduca.gub.uy/guiadocente/wp-content/uploads/Cap1.pdf>
- Trivelli, C. (2010). *Las cuentas de ahorro ayudan a mejorar el consumo*. 5.
- Tus Finanzas. (2016). *Ahorrar en Bienes*. <https://tusfinanzas.ec/glossary/ahorrar-en-bienes/>
- United Nations. (2018). *La Inclusión Financiera Para la Inserción Productiva y el Papel de la Banca de Desarrollo* (E. Pérez Caldentey & D. Titelman, Eds.). UN. <https://doi.org/10.18356/54001064-es>

Universidad de Valencia. (2010). *UTILIZACIÓN DE LOS DIVERSOS VALORES DE P, PARA INTERVALOS DE PROPORCIONES.*

<https://www.uv.es/ceaces/tex1t/5%20interval/pq05.htm>

Varguillas, C. (2006). EL USO DE ATLAS.TI Y LA CREATIVIDAD DEL INVESTIGADOR EN EL ANÁLISIS CUALITATIVO DE CONTENIDO UPEL. INSTITUTO PEDAGÓGICO RURAL EL MÁCARO. *Redalyc*, 16.

Velarde, F. (2015). *Santo Domingo PDOT*. Concejo del GAD Municipal de Santo Domingo.

[https://www.santodomingo.gob.ec/docs/transparencia/2018/05-](https://www.santodomingo.gob.ec/docs/transparencia/2018/05-Mayo/Anexos/s)/PDOT%202030/PDOT%202030%20SANTO%20DOMINGO.pdf)

[Mayo/Anexos/s\)/PDOT%202030/PDOT%202030%20SANTO%20DOMINGO.pdf](https://www.santodomingo.gob.ec/docs/transparencia/2018/05-Mayo/Anexos/s)/PDOT%202030/PDOT%202030%20SANTO%20DOMINGO.pdf)

Vera Romero, O. E., & Vera Romero, F. M. (2013). *Evaluación del nivel socioeconómico:*

Presentación de una escala adaptada en una población de Lambayeque. 6 No 5, 41-45-

Vieyra Santos, A. (2010). *Determinantes de la participación de la mujer en los grupos de crédito y ahorro informales, municipio de Puebla* [Universidad de las Américas Puebla].

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lme/vieyra_s_a/portada.html

Viñán Villagrán, J. A., Navarrete Chávez, F. F., Puente Riofrio, M. I., Pino Burgos, S. del P., &

Caicedo Benavides, F. U. (2018). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

CIENTÍFICA COMO INSTRUMENTO EN LA PRODUCCIÓN Y REALIZACIÓN DE UNA

INVESTIGACIÓN. *Atlante*. [https://www.eumed.net/rev/atlante/2018/05/investigacion-](https://www.eumed.net/rev/atlante/2018/05/investigacion-cientifica.html)

[cientifica.html](https://www.eumed.net/rev/atlante/2018/05/investigacion-cientifica.html)

