

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL
ECUADOR**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

EDUCACIÓN FINANCIERA EN LA ECONOMÍA ACTUAL

MANUEL ALEJANDRO RAMOS AGUILAR
manolo2503@hotmail.com

DIRECTOR: EC. ROBERTO ANDRADE
randrade@solidario.fin.ec

QUITO, Febrero del 2013

Resumen

Esta disertación tiene un enfoque neoclásico ya que principalmente se basa en demostrar la falta de información que tienen las personas respecto a la educación financiera que existe en la población y los malos hábitos que tiene la gente al momento de tener ingresos mensuales, como cuando obtienen un mayor poder adquisitivo, ya que se relaciona que mientras más se gana, más se consume. Por ello esta disertación tiene como objetivos demostrar la importancia de la educación financiera en la vida diaria de las personas a través de una implementación de planes básicos de ahorro, inversión, pero principalmente a través de un cambio de mentalidad financiera para que con la educación financiera pueda evolucionar la inteligencia financiera que es lo que dará origen a la tan ansiada libertad financiera y con esto un retiro anticipado pero contando con un nivel de vida similar o mejor al que se tenía antes de jubilarse, pero todo esto se consigue gracias a un cambio de mentalidad, autoestima, confianza y cumplimiento de los pasos básicos para lograr la independencia financiera que es dividir todos los ingresos recibidos mensualmente en las 6 cuentas claves para lograr esto, para que posteriormente ese dinero se transforme en inversiones que generen dinero a las personas. Lo clave es que el dinero trabaje para uno y no trabajar por dinero, por ejemplo, comprando acciones es una buena forma para obtener dinero gracias al dinero invertido.

Palabras Claves: Educación financiera, ingresos pasivos, inteligencia financiera, libertad financiera, retiro anticipado

*Para Dios y mis padres, que gracias a su
amor, confianza, apoyo y comprensión
he podido lograr todas mis metas.*

ÍNDICE

Resumen.....	2
Introducción	5
Metodología del Trabajo	7
Capítulo I: Teoría del Consumidor	9
1.1 Aspectos Generales.....	9
1.2 Utilidad Total y Marginal	12
1.2.1 Equilibrio del Consumidor	14
1.3 Efecto ingreso y efecto sustitución	20
1.4 Excedente del Consumidor	24
1.5 Pirámide de Maslow	26
Capítulo II: Reflexión Financiera	29
2.1 De dónde provienen los ingresos	29
2.2 Ingresos Activos vs Ingresos Pasivos	32
2.3 Por qué enseñar Especialización Financiera (Finanzas Personales).....	34
2.4 Principios de Independencia Financiera	39
2.5 Distribución de los ingresos	42
Capítulo III: El patrón del dinero.....	46
3.1 Formación del patrón del dinero.....	46
3.2 Pasos para el cambio de la programación financiera	48
3.3 Los archivos de riqueza.....	51
3.4 Manejo inteligente del dinero	59
3.5 Preparación para la edad madura	62
Capítulo IV: Fuentes de ingreso y estilos de pensamiento	68
4.1 Cuadrante del flujo de efectivo	68
4.2 Presupuesto personal y familiar	74
4.3 Estadísticas	78
Resultados	87
Conclusiones.....	90
Recomendaciones.....	94

Introducción

La clave para obtener independencia financiera no es conseguir un trabajo en una empresa grande e importante y ganar un “buen” sueldo ya que ahí solo se trabajaría por dinero, por ello en lo que se debe trabajar es como generar ingresos pasivos y contar con una mejor educación financiera, solo así se logrará administrar mejor los ingresos y obtener independencia financiera, pero es necesario tener un cambio en tu vida tanto personal como financiera, ya que la independencia financiera parte de una serie de pasos muy importantes los cuales son cambiar la mentalidad financiera en donde cambia la programación mental, alejando todos los pensamientos negativos y que no ayudan a construir una mejor vida financiera tanto para el individuo como para su familia y las personas que soliciten su ayuda.

Esta disertación tiene un enfoque neoclásico debido a la falta de información que existe en la población acerca de cómo administrar su dinero y cómo usarlo de una manera inteligente para evitar cualquier problema financiero. La falta de educación financiera dentro de la sociedad es un problema latente y que se incrementa con el pasar de los días ya que diariamente hay personas que sufren una serie de problemas, sobre todo financieros, pero con una adecuada educación financiera y a su vez el desarrollo de la inteligencia financiera, estos problemas serán contrastados y aumentará el nivel de vida y desarrollo de las sociedad que cuente con educación financiera.

Para desarrollar el primer capítulo que es totalmente teórico se trata de la teoría del consumidor para tener una noción más clara de cómo se comportan los consumidores dentro de la economía al momento de comprar sus bienes y servicios, viendo sus rectas presupuestarias, sus preferencias, tomando en cuenta su poder adquisitivo.

El segundo capítulo, que hace una reflexión financiera toma en cuenta la procedencia de los ingresos de las personas, los ingresos activos y los ingresos pasivos, la razón del por qué educar financieramente a la gente para que posteriormente empiecen construyendo su libertad financiera a través de una buena administración del dinero.

El tercer capítulo hace referencia al patrón de dinero de las personas que es determinante en la vida financiera de cada uno ya que se relaciona mucho con la formación de este patrón ya sea por recuerdos, por ejemplo, sus padres en relación con el dinero, y para eliminar los

recuerdos negativos de este comportamiento se trabaja desde la mente para formar nuevos patrones financieros que lleven a las personas a alcanzar su libertad financiera.

El cuarto capítulo se trata principalmente del cuadrante de flujo de efectivo de Robert Kiyosaki que se refiere a que toda persona empieza como empleado de una empresa pero la meta es alcanzar el cuadrante I, de inversionista en donde contaría con ingresos pasivos, claves para la libertad financiera. Cómo hacer un presupuesto para poder administrar de mejor manera los ingresos mensuales y poder generar ingresos pasivos. Y una parte importante que se la obtuvo a través de cuestionarios que son las estadísticas en donde se ve la relación de las personas con su dinero y cómo la manejan y administran para ver si cuentan o no con educación financiera.

Metodología del Trabajo

Delimitación de la investigación

La presente investigación se centró en la educación financiera en la economía actual tomando en consideración la programación mental y financiera de las personas. Así, como los métodos para conseguir libertad financiera y por lo tanto un retiro anticipado.

Tipo de investigación

Se realizó una investigación primeramente teórica basada en libros de libertad financiera y cómo conseguir un retiro anticipado con un buen nivel de vida, ya que se detallan en un principio los pasos básicos para cambiar el patrón financiero y mental de cada persona, para que de esta manera se pueda lograr incrementar la inteligencia financiera que es efecto de una buena educación financiera y posteriormente se logrará un retiro anticipado manteniendo una buena calidad de vida. Y luego se realizaron cuestionarios que fueron tabulados para comprobar y analizar los patrones financieros de las personas y sobre todo las costumbres que tienen al momento de utilizar el dinero que ganan mes a mes.

Técnicas y fuentes de investigación

Al ser un estudio descriptivo y teórico aplicado, los mecanismos y recursos dirigidos a recolectar y analizar la información, fueron a través de referencias bibliográficas, artículos de revistas, información sacada del internet. Por otro lado, para el desarrollo del estudio se requirió de información proporcionada por personas de clase media y alta ya que se realizaron cuestionarios para tener información clave acerca del manejo de su dinero y de las formas que emplean para pagar por sus bienes y servicios consumidos, además de concienciar a la gente de que existe una falta de educación financiera en la sociedad actual ya que la mayoría de personas no se encuentran preparadas para la jubilación.

Procedimiento metodológico

Para desarrollar el primer capítulo que es totalmente teórico se trata de la teoría del consumidor para tener una noción mas clara de cómo se comportan los consumidores dentro de la economía al momento de comprar sus bienes y servicios, viendo sus rectas presupuestarias, sus preferencias, tomando en cuenta su poder adquisitivo, se recolectó

información bibliográfica de Varian y de la Teoría Micro y Macroeconómica de Puga y Zambrano.

El segundo capítulo, que hace una reflexión financiera toma en cuenta la procedencia de los ingresos de las personas, los ingresos activos y los ingresos pasivos, la razón del por qué educar financieramente a la gente para que posteriormente empiecen construyendo su libertad financiera a través de una buena administración del dinero. Esta información se obtuvo de varios libros de autores importantes como son: Kiyosaki, Samsó y Harv Eker.

El tercer capítulo hace referencia al patrón de dinero de las personas que es determinante en la vida financiera de cada uno ya que se relaciona mucho con la formación de este patrón ya sea por recuerdos, por ejemplo, sus padres en relación con el dinero, y para eliminar los recuerdos negativos de este comportamiento se trabaja desde la mente para formar nuevos patrones financieros que lleven a las personas a alcanzar su libertad financiera, a través de archivos de riqueza que se refieren a conductas y pensamientos que deben formar parte de las vidas de las personas si desean desarrollar su inteligencia financiera y una jubilación anticipada manejando inteligentemente el dinero. Esta información se extrajo principalmente del autor T. Harv Eker, como también de los anteriormente mencionados.

Y para finalizar, el cuarto capítulo se trata principalmente del cuadrante de flujo de efectivo de Robert Kiyosaki que se refiere a que toda persona empieza como empleado de una empresa pero la meta es alcanzar el cuadrante I, de inversionista en donde contaría con ingresos pasivos, claves para la libertad financiera. Cómo hacer un presupuesto para poder administrar de mejor manera los ingresos mensuales y poder generar ingresos pasivos. Y una parte importante que se la obtuvo a través de cuestionarios que son las estadísticas en donde se ve la relación de las personas con su dinero y cómo la manejan y administran para ver si cuentan o no con educación financiera.

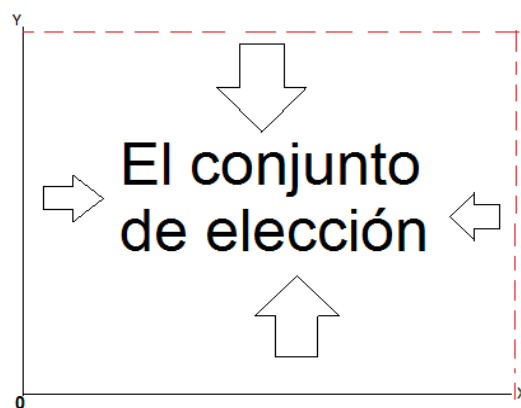
Marco Teórico

Capítulo I: Teoría del Consumidor

1.1 Aspectos Generales

La Teoría del consumidor se enfoca principalmente en el estudio del comportamiento del consumidor, el consumidor es el representante de una economía doméstica, la cual es el conjunto de personas congregadas en un mismo lugar que toman decisiones financieras o que son dependientes de las decisiones que tomen otras personas por ellos. El consumidor tiene un comportamiento consistente y racional al momento de tomar decisiones ya que comprará bienes y servicios tratando de distribuir el dinero para maximizar su satisfacción, la de su familia y en varios casos de una sociedad, que tiene como objetivo expresar los deseos de los miembros de una economía doméstica ya que su comportamiento está en función de la demanda.

Gráfica 1: El conjunto de elección



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Cada punto del conjunto de elección que se puede observar en la gráfica, son una combinación de cantidades de los bienes, estas combinaciones de bienes se llaman canastas. Estas canastas de consumo (x, y) , son paquetes de cantidades de los bienes X e Y, las cuales están conformadas por x cantidades del bien X y por y cantidades del bien Y

El comportamiento de los consumidores se lo analiza tomando en cuenta dos aspectos:

- Características o cualidades atribuidas al bien, por el consumidor.
- El ingreso del consumidor.

Los consumidores expresan sus deseos por medio de una serie de combinaciones y comportamientos diferentes, es decir, depende mucho de las características del bien demandado y de la satisfacción que este dará al consumidor, pero tiene sus limitaciones debido a la capacidad de compra del consumidor y sus preferencias ya que demandará bienes que le den más utilidad.

La utilidad es la capacidad que tiene un bien para satisfacer las necesidades de los individuos. La teoría del consumidor tiene comprensión de los tres elementos necesarios para los individuos:

- Los bienes que son aptos para satisfacer las necesidades
- El precios de los bienes
- El ingreso o poder adquisitivo del individuo

Y el comportamiento del consumidor se resume en 3 reglas elementales:

- Tiene un orden de preferencia, dependiendo de la utilidad que el bien le otorgue
- Es constante en su comportamiento
- El consumidor es racional por lo que buscará la máxima satisfacción dependiendo de su poder adquisitivo y el precio del bien

Dentro de la Teoría del consumidor existe un orden de preferencias de los consumidores, las principales preferencias según (García Sánchez, 2008) son:

- Comparabilidad: Que es la capacidad que tienen los consumidores para expresar una valoración relativa ante las combinaciones de bienes donde satisfagan sus necesidades u otros tipos de bienes que no los necesitarán ya que no los beneficia en nada y no afecta su bienestar.
- Transitividad: Quiere decir que existe una consistencia lógica dentro de la clasificación de los bienes, es decir, cuando en un conjunto de bienes se tendrá una serie de elecciones en donde el individuo va a priorizar el consumo de un bien respecto a otros bienes.
- Continuidad: En donde el consumidor puede comparar distintas combinaciones de bienes aunque tengan pequeñas diferencias.
- La función de utilidad: La utilidad está asociada con sensaciones de bienestar del consumo de bienes y servicios entre los consumidores.
- Diferenciabilidad: La utilidad de los bienes y servicios van a diferenciarse dependiendo del grado en que los consumidores requieran dichos bienes y servicios.

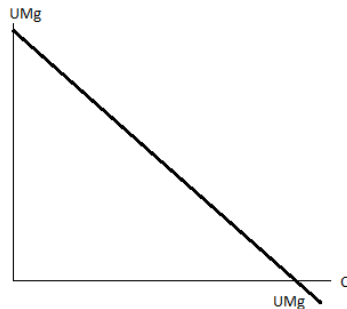
Según la literatura (Varian, H, 1987: 150), la teoría del consumidor tiene una delimitación respecto a cómo se interrelacionan las variaciones entre precio e ingreso a través de la ley de la demanda, que dice que si aumenta la demanda de un bien cuando aumenta la renta, la demanda de dicho bien debe disminuir cuando aumente de precio.

Relacionando la teoría del consumidor con la educación financiera, cada persona tiene sus preferencias y comportamientos al momento de adquirir bienes o servicios que le otorguen una utilidad, pero al contar con educación financiera se tendrá otra visión al momento de tener un aumento de la renta ya que se organizará las compras a través de presupuestos revisando sobre todo el poder adquisitivo y las necesidades personales y familiares, y ya no se relacionará más ingresos con un mayor gasto, sino que se creará una cultura de ahorro para poder financiar bienes financieros a futuro que generarán ingresos extras.

1.2 Utilidad Total y Marginal

Utilidad marginal: Es la variación en la utilidad total que se produce en el consumo de una unidad extra, adicional o suplementaria de un bien y/o servicio. Existe una relación inversa entre cantidades que un individuo consume y la utilidad marginal. En la siguiente gráfica se ve que la pendiente es negativa y esto se debe a que la relación entre cantidades demandadas y niveles de precio son similares. En donde si aumenta la cantidad demandada de un bien o servicio, la utilidad marginal disminuirá.

Gráfica 2: Utilidad Marginal



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Dentro de la utilidad marginal encontramos el método de la utilidad marginal que se basa en 4 supuestos básicos que explican el comportamiento del consumidor:

1. La racionalidad del consumidor: La persona debe tener un comportamiento racional al momento de la compra de bienes y servicios, ya que debe fijarse en los precios y su poder adquisitivo para poder obtener la máxima satisfacción o utilidad del bien.
2. La utilidad es evaluable: Se evalúa la utilidad o satisfacción que experimenta el individuo al momento de demandar y comprar un bien, a través de unidades de utilidad y también por medio de términos monetarios, es decir, por la cantidad de dinero que este dispuesto a pagar el individuo por otro bien.
3. La utilidad marginal es decreciente: A medida que aumenta la cantidad demandada de un bien, la utilidad o satisfacción de esta disminuye hasta llegar a

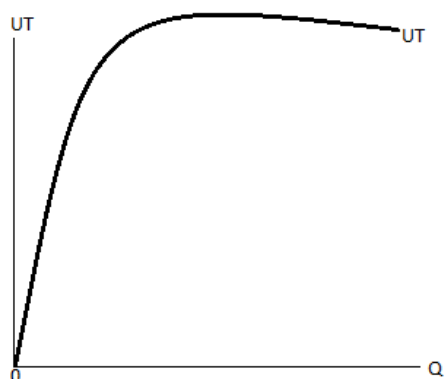
un punto en donde la utilidad del bien sea 0, por ello no se atribuye a todas las unidades de un bien la misma utilidad cuando es consumido el bien.

4. La utilidad marginal del dinero es constante: Al ser el dinero la unidad de medida, este debe ser constante, ya que cualquier cambio alteraría la determinación del óptimo de los consumidores.

La utilidad marginal en relación con la educación financiera será que el individuo creará una mayor conciencia y sabrá elegir de una mejor manera los bienes que consume o consumirá a futuro, ya que tendrá una mayor racionalidad al momento de comprar, evaluará mejor sus compras para sacar la mayor utilidad posible de los bienes y servicios, determinará una cantidad más exacta del consumo de bienes para mantener una utilidad constante y administrará de mejor manera el dinero para evitar un mayor gasto, fijándose en su poder adquisitivo, para poder mantener niveles constantes de utilidad.

Utilidad total: Representa valores no monetarios, porque se ve la utilidad, que satisfacen las necesidades del consumidor, es creciente porque mientras aumenta el consumo de un bien y/o servicio, la utilidad total de este también aumenta. La gráfica muestra una pendiente positiva.

Gráfica 3: Utilidad Total



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Al contar con educación financiera la utilidad total aumentaría en caso de que se administre de una mejor manera el dinero y se lo utilice principalmente para la adquisición de bienes financieros que generen ganancias.

1.2.1 Equilibrio del Consumidor

Primeramente para referirse al equilibrio del consumidor se debe hablar de la elección del consumidor que es cuando todo consumidor se enfrenta a distintos tipos de bienes, y decidirá las cantidades que consumirá de cada bien, para esto se tomará en cuenta el poder adquisitivo y los precios de cada bien, el objetivo es determinar cómo el consumidor distribuirá su ingresos entre los distintos tipos de bienes para que obtenga la máxima satisfacción o utilidad total.

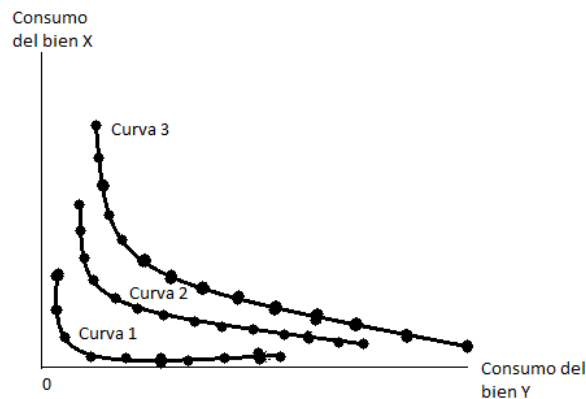
El equilibrio del consumidor se basa en la maximización de la utilidad o satisfacción del consumidor, considerando el hecho de que el individuo dispone de ingresos limitados o restringidos, que están destinados a la compra de varios bienes y servicios con diferentes precios, para maximizar la utilidad y satisfacción de los bienes.

Dentro del equilibrio del consumidor se encuentra el método de las curvas de indiferencia en donde se realiza la medición de la utilidad que brindan los bienes en términos de dinero o en la utilidad que proporcionan para los consumidores, pero esto tiene sus limitaciones, ya que la utilidad que los consumidores le dan a los bienes cambia dependiendo de la disponibilidad que tienen del bien. Existe el método de las curvas de indiferencia, con 4 supuestos del comportamiento de los consumidores:

- Racionalidad del consumidor: El consumidor busca maximizar su utilidad, dependiendo de las limitaciones que tenga, por ejemplo su ingreso y los precios de los bienes.
- La utilidad de los bienes es ordinal: Indica que los consumidores pueden ordenar sus preferencias de acuerdo a la utilidad que le proporcionen los bienes.
- La tasa marginal de sustitución entre los bienes es decreciente: Se debe a que existe un aumento en el consumo de un bien, por lo que renunciará a otro.

- El consumidor es consistente y transitivo en su comportamiento: El comportamiento es consistente debido a que en el mercado pueden existir dos tipos de bienes, pero tanto en el periodo 1 y 2 preferirá el bien 1. Transitivo debido a que dentro de un mercado pueden existir tres tipos de bienes, el consumidor va a preferir el bien 1 sobre el bien 2, el 2 sobre el 3 y por lo tanto el 1 sobre el 3.

Gráfica 4: Curvas de indiferencia



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

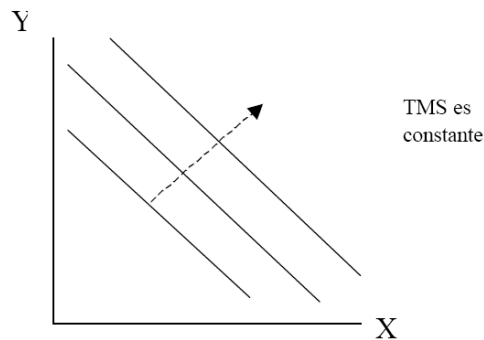
En esta gráfica se pueden observar las curvas de indiferencia, en donde las que están más alejadas del origen representan a los bienes que generan una mayor satisfacción y utilidad a los consumidores. Dentro del método de las curvas de indiferencia existe la relación marginal de sustitución que es la relación entre un bien X e Y, en donde el consumidor está dispuesto a sacrificar una cantidad del bien Y, pero esto no hará que se reduzca su satisfacción ya que aumentará el consumo del bien X en una unidad.

(García Núñez, 2008) sostiene que dentro de este método de las curvas de indiferencia existen 4 casos especiales, estos casos se dan cuando no se cumple la no saturación ni la convexidad estricta, a continuación se explicará teórica y gráficamente estos 4 casos:

- Bienes sustitutivos perfectos: Son los bienes que se pueden intercambiar en cantidades fijas sin alterar los niveles de satisfacción de los consumidores, sin importar cuantas cantidades se tenga de bienes X e Y, la tasa marginal de

sustitución es constante a lo largo de la curva de indiferencia. Las curvas de indiferencia son líneas rectas.

Gráfica 5: Bienes sustitutivos perfectos

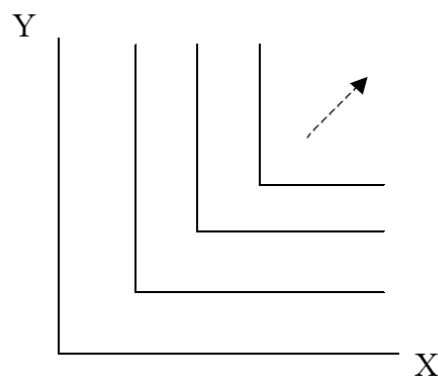


Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

- Bienes complementarios perfectos: Son los bienes en donde los individuos los consumen simultáneamente en proporciones fijas. Si se los consumen separadamente no van a brindar ningún tipo de utilidad o satisfacción a los individuos. Las curvas de indiferencia tienen forma de L

Gráfica 6: Bienes complementarios perfectos

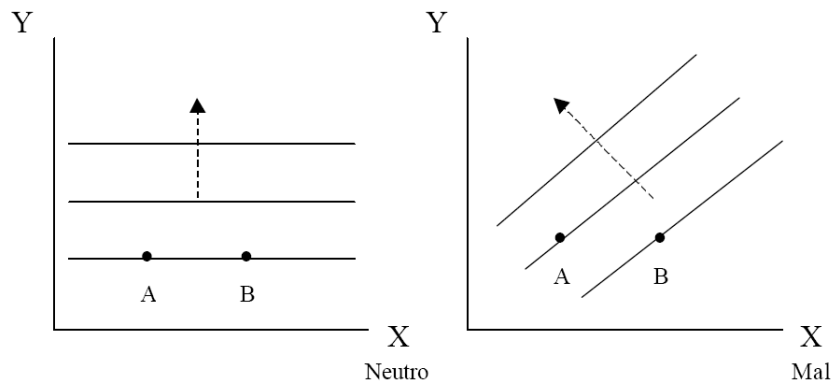


Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

- Bienes neutros y males: El consumo de bienes neutros no va a producir ni una mayor ni una menor satisfacción o utilidad a los consumidores, por otro lado el consumo de males reduce la satisfacción o utilidad del consumidor. En la gráfica de bienes neutros las curvas de indiferencia son planas. En la gráfica de los males las curvas de indiferencia tienen pendiente positiva.

Gráfica 7: Bienes neutros y males

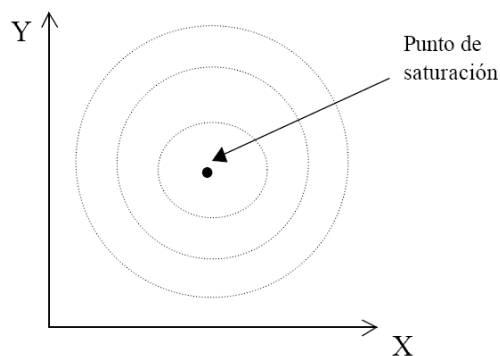


Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

- Bienes saturables: Es donde se cumple la ley de la saciedad dentro de los consumidores. El consumir más allá del punto de saturación reduce la satisfacción del consumidor.

Gráfica 8: Bienes saturables



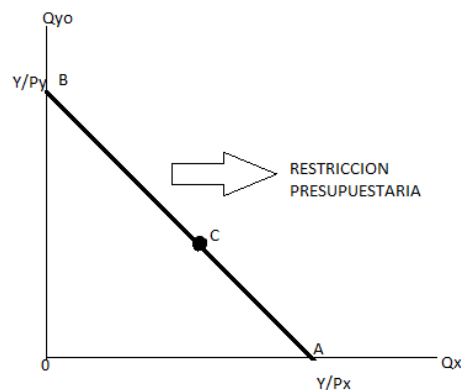
Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Restricción presupuestaria en el equilibrio del consumidor: El factor más importante e imprescindible para poder consumir dentro de la teoría del consumidor son únicamente los ingresos que percibe el consumidor. Y aquí Puga y Zambrano (2009) introducen a la restricción presupuestaria que son “las distintas combinaciones de bienes que están al alcance del consumidor dado que su nivel de ingreso es restringido”.

La combinación preferida del consumidor es la que le proporciona la máxima satisfacción, teniendo un nivel de ingresos limitado y al tener conocimiento del precio del bien, esto se puede demostrar con la gráfica de la línea del presupuesto o restricción presupuestaria en donde el consumidor tiene un ingreso fijo en un periodo determinado y tiene conocimiento de los precios de los bienes, pero estos precios se pueden alterar con el tiempo, por ejemplo debido a la inflación por lo que el consumidor deberá administrar su dinero para la adquisición de bienes.

Gráfica 9: Restricción Presupuestaria



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

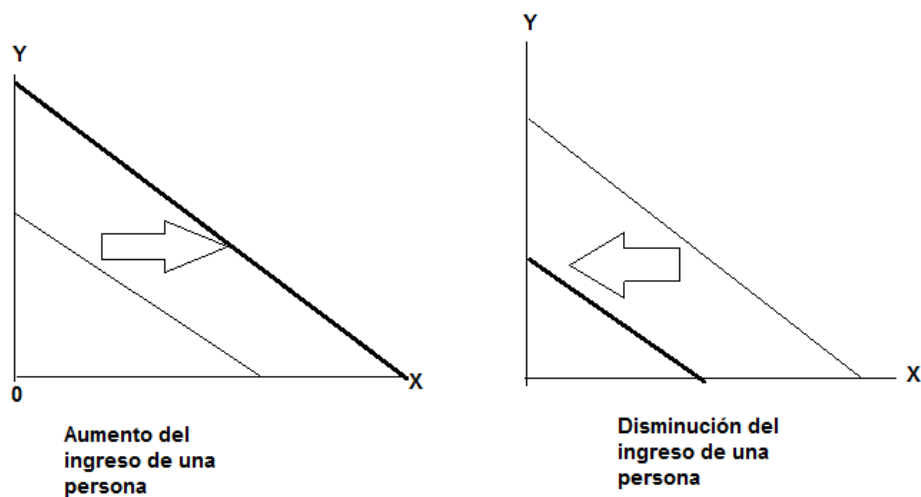
Elaboración: Manuel Ramos

La restricción presupuestaria determina cuánto gasta el consumidor dependiendo de los ingresos que recibe mes a mes. La óptima combinación del consumidor se alcanza cuando el consumidor gaste todo su dinero en la adquisición de bienes y servicios, sin que exceda, ni que falte dinero.

La recta presupuestaria puede verse alterada ante variaciones en los precios de los bienes y cambios en el ingreso de los consumidores. Se explicará cada caso empezando con la variación en el ingreso de las personas y posteriormente la variación del precio de los bienes:

- Variación del ingreso: El incremento en el ingreso de un individuo hace que se desplace la recta hacia la derecha, esto quiere decir que va a poder adquirir una mayor cantidad de bienes. Al contrario cuando disminuye el ingreso de un individuo, se contrae la recta, hacia la izquierda y el poder adquisitivo de esta persona disminuye y podrá consumir una menor cantidad de bienes, por lo que tendrá que simplificar sus gastos.

Gráficas 10 y 11: Variación del ingreso

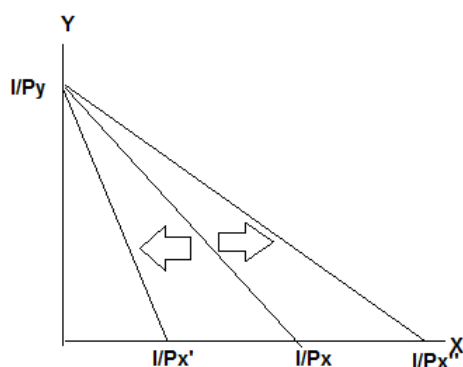


Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Variación del precio de los bienes: Los cambios en los precios de los bienes afectan a la pendiente y a los ejes X o Y. Por ejemplo si se afectan los precios del bien X, por esto la recta se mueve hacia el eje Y, y viceversa.

Gráfica 12: Variación del precio de los bienes



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

1.3 Efecto ingreso y efecto sustitución

Efecto ingreso: Cuando los bienes sufren una alteración debido al cambio de precios, por esta razón se produce un cambio en la cantidad demandada de ese bien y/o servicio.

Efecto sustitución: Este efecto se da como consecuencia del cambio en los precios relativos, es decir, si el precio de un bien aumenta mientras que el de los otros bienes permanece constante, el consumidor tratará generalmente de reemplazar el bien cuyo precio subió, por otros bienes que serían sustitutos.

Cuando se analiza la curva de demanda de un bien o servicio, se puede ver que al incrementarse el precio del bien disminuye la cantidad demandada o viceversa, producido por el efecto ingreso. Por otro lado al aumentar el precio de un bien el consumidor sustituirá el consumo de este bien por otro, que tendrá un precio menor, ocurriendo así el efecto sustitución. Ya que Puga y Zambrano (2009) dicen que “El efecto precio es la combinación de los efectos sustitución e ingreso”.

El efecto ingreso y el efecto sustitución se ven mejor explicados con ejemplos y gráficas de los bienes normales y bienes inferiores.

Bienes normales: Son los bienes que al aumentar los ingresos del consumidor, también aumenta la demanda de los bienes, estos bienes se basan en varios elementos influyentes

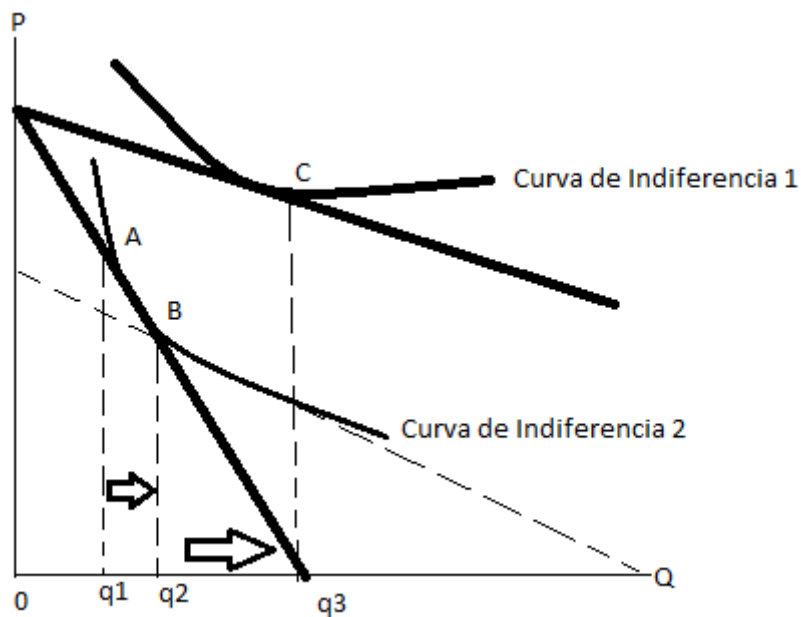
como son el precio del bien, el ingreso del consumidor, el precio de los otros bienes y los gustos y preferencias de los consumidores.

Bienes inferiores: Son los bienes cuya demanda disminuye cuando aumenta el poder adquisitivo del consumidor.

Caso de un bien normal

Dentro de los bienes normales los efectos sustitución e ingreso actúan de una manera similar, ya que al disminuir el precio de los bienes, los consumidores buscarán cambiar el consumo de los bienes más costosos por otros de menor precio, el efecto sustitución hace que aumente el consumo del bien de menor precio debido a que aumenta el poder adquisitivo del consumidor.

Gráfica 13: Bien Normal



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

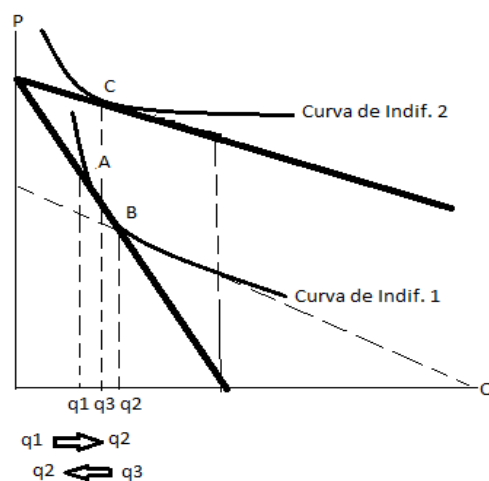
Como se puede observar en la gráfica el punto A realiza un movimiento al punto B y aquí se muestra el efecto sustitución del cambio de precio del bien X, y al disminuir este precio, el consumidor aumenta su capacidad de compra y por ser un bien normal aumenta el consumo

del bien X, por eso se ve el desplazamiento del punto q_1 hacia q_2 . En el efecto ingreso se observa que el punto B se desplaza al punto C y por esta razón aumenta el consumo de q_2 a q_3 y por ello la curva de indiferencia es más alta en el punto C.

Caso de bienes inferiores

En los bienes inferiores los efectos sustitución e ingreso actúan de distinta manera.

Gráfica 14: Bienes inferiores



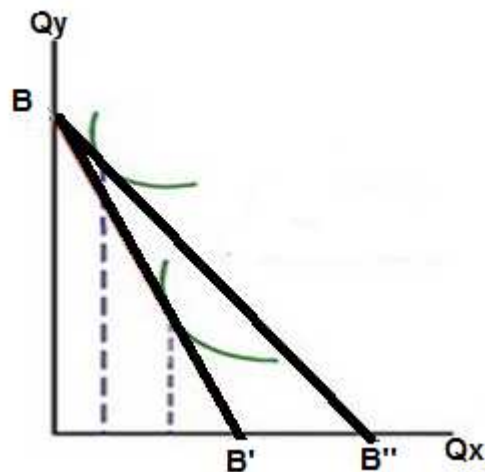
Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Cuando se disminuye el precio de los bienes aumenta el consumo de estos, debido al efecto sustitución, pero por otro lado el efecto ingreso no será positivo, debido a que en bienes inferiores el consumidor al aumentar su poder adquisitivo decide comprar menos de estos bienes. En la gráfica lo que ocasiona el efecto sustitución es que se disminuyan los precios del bien X, por esta razón aumenta la cantidad demandada de q_1 a q_2 , en la curva de indiferencia el punto A pasa al punto B, y como es un bien inferior al aumentar el poder adquisitivo del consumidor debido a que el bien X disminuye de precio, también disminuye el consumo de este, en la curva de indiferencia se mueve del punto B al C disminuyendo la cantidad consumida de q_2 a q_3 , solo en este caso el efecto sustitución es más fuerte que el efecto ingreso.

Dentro de los bienes inferiores existen los bienes Giffen que son un caso raro dentro de la microeconomía ya que normalmente cuando el precio de un bien aumenta, la demanda disminuye y se busca otro bien que pueda reemplazarlo. Pero los bienes son una excepción para esa regla ya que son productos que poseen una curva de demanda con pendiente positiva, es decir, que a medida que el precio del bien aumenta, los consumidores desearán adquirir una mayor cantidad de este bien ya que a pesar de que este bien subió de precio, igual va a seguir siendo más barato que el bien que se encuentra en otra categoría, y cuando el precio de estos bienes disminuyan, los consumidores querrán adquirir una cantidad menor del bien ya que quieren adquirir bienes de mejor calidad. Para que un producto sea un bien Giffen, el precio debe ser lo único que cambie para obtener una variación en la cantidad demandada.

Gráfica 15: Bien Giffen



Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Como se puede observar en la gráfica el bien básico aumenta de precio, pero a pesar de eso se expande la cantidad demandada aumenta de B' a B''.

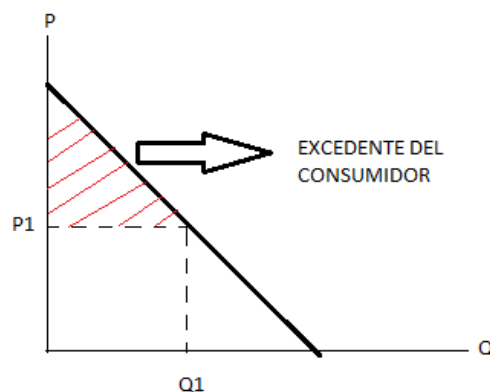
1.4 Excedente del Consumidor

Los consumidores compran bienes porque buscan mejorar su bienestar y adquirir la máxima satisfacción de estos. El excedente del consumidor se encarga de medir el grado de mejora del bienestar que logran los consumidores al adquirir un bien en el mercado, ya que cada individuo tiene distintas formas de valorar cada bien dependiendo de sus gustos y preferencias, además de su poder adquisitivo, la cantidad que cada persona esté dispuesta a pagar también varía.

La definición que da “Teoría Micro y Macroeconómica” de Puga y Zambrano es la siguiente: Es la diferencia entre el precio máximo que un consumidor estaría dispuesto a pagar por una cierta cantidad de un bien o servicio y lo que realmente paga en el mercado por éste. El excedente del consumidor constituye la diferencia entre la utilidad de un bien y su valor de mercado. Lo que representa el excedente del consumidor es que el individuo recibe más de lo que paga por un bien y esto se debe a la tendencia decreciente de la utilidad marginal.

Dentro de una gráfica el cálculo del excedente del consumidor dentro de un mercado se lo halla en el área situada debajo de la curva de demanda y encima de la recta que indica el precio.

Gráfica 16: Excedente del consumidor

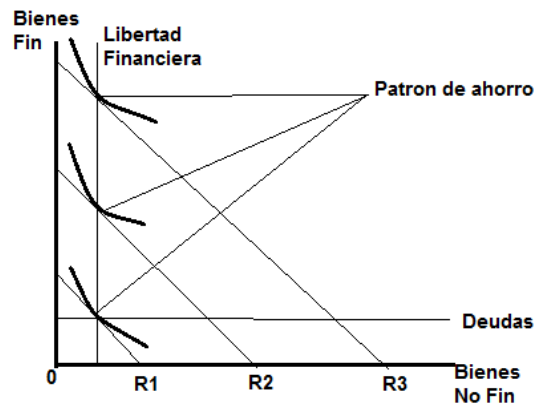


Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

Cuando un individuo tiene excedentes en sus compras lo que puede realizar es un ahorro progresivo y constante con fines claros y meditados como sería la adquisición de bienes financieros que sería una inversión en lugar de que ese excedente se vaya en bienes no financieros que solo significaría un gasto. Se explicará mejor a través de gráficos.

Gráfica 17: Relación bienes financieros y no financieros

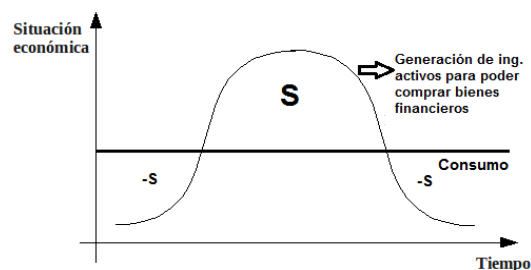


Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

La gráfica anterior explica cuando una persona mantiene su nivel o patrón de ahorro y su RP aumenta debido a ese ahorro y cuando llega a un nivel de madurez personal y económica podrá alcanzar la libertad financiera gracias a sus patrones de ahorro destinados a la compra de bienes financieros, por otro lado si no se sigue un patrón de ahorro y se dedica mayoritariamente al gasto lo que ocurrirá es que tendrá una vida con deudas y lejos de la libertad financiera.

Gráfica 18: Ciclo del ahorro



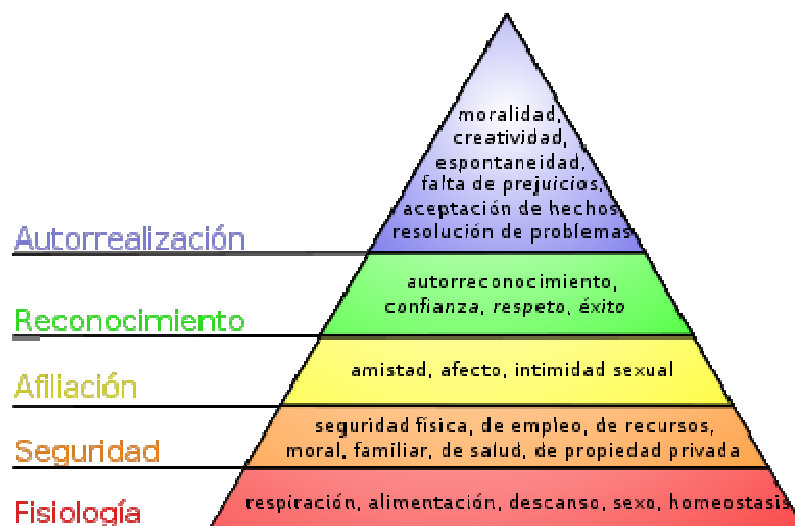
Fuente: Teoría Micro y Macroeconómica de René Puga y Pablo Zambrano

Elaboración: Manuel Ramos

En los ciclos de ahorro, al principio habrá un periodo en donde el ahorro sea menor o nulo, habrá una época en donde el ahorro sea mayoritario pensando en un plan de retiro y hacia un enfoque de inversión para la compra de bienes financieros que generarán ganancias futuras, posteriormente durante el periodo de madurez y retiro se podrán hacer uso de los ahorros e ingresos provenientes de los bienes financieros para tener un buen nivel de vida, es decir, contar con libertad financiera.

1.5 Pirámide de Maslow

Gráfica 19: Pirámide de Maslow



Fuente: Maslow's hierarchy of needs.svg

Elaboración: J. Finkelstein

La interpretación de la pirámide de Maslow según (Webislam, 2008), es la siguiente: “Un ser humano tiende a satisfacer sus necesidades primarias, las más bajas en la pirámide, antes de buscar las de más alto nivel”, es decir, una persona no buscará satisfacer sus necesidades sociales o de afiliación, sin antes poder satisfacer sus necesidades fisiológicas y de seguridad.

Ahora se explicarán uno por uno los escalones de la pirámide de Maslow:

1. Necesidades Fisiológicas: Las necesidades fisiológicas comprenden la respiración, alimentación, descanso, vivienda, entre otras. Aunque estas necesidades están abajo en la pirámide, son las de mayor prioridad, estas necesidades son las que deben ser cubiertas primeramente antes de aspirar a las otras necesidades dentro de la pirámide.
2. Necesidades de seguridad: Comprenden la seguridad física, de empleo, de recursos, moral, familiar, de salud y de propiedad privada. Una vez que las necesidades fisiológicas son cubiertas, entonces el individuo va en busca de las necesidades de seguridad. Aquí la seguridad se convierte en el objetivo principal. En casos de gran peligro la seguridad pasa delante de las necesidades fisiológicas.
3. Necesidades sociales o de afiliación: Constan de amistad, afecto, intimidad sexual, entre otras. Al cumplirse las fisiológicas y las de seguridad, se buscarán las necesidades sociales, que como su nombre lo dice tiene mucho que ver con la necesidad de buscar y tener amigos, conseguir una pareja sentimental y tanto dar como recibir afecto.
4. Necesidades de reconocimiento o de estima: Comprenden el autorreconocimiento, la confianza, el respeto y el éxito. Primeramente una persona busca la valoración de otras personas hacia uno mismo, para luego autorreconocerse y felicitarse por el trabajo realizado o el logro adquirido. Esta necesidad no va a ser satisfecha en un tiempo determinado ya que constantemente se busca el reconocimiento de otros y el propio, además de alcanzar mayores éxitos en la vida.
5. Necesidades de autorrealización: Constan de moralidad, creatividad, espontaneidad, falta de prejuicios, aceptación de hechos y resolución de problemas. Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano por lo que se encuentra al tope de las jerarquías de necesidades, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida gracias al desarrollo potencial de una actividad determinada.

Dentro de la pirámide de Maslow, la educación financiera es un punto clave para alcanzar cada punto de la pirámide ya que la seguridad se puede conseguir al saber manejar y administrar de una manera adecuada los ingresos económicos que a la vez van a satisfacer las necesidades fisiológicas en su mayoría y las necesidades de afiliación, posteriormente con estas necesidades cubiertas se alcanzarán las necesidades de reconocimiento ya que

muchos tomarán a esta persona como modelo de referencia y al conseguir el respeto y admiración del resto se podrá alcanzar la necesidad de autorrealización que es el tope de las necesidades.

Capítulo II: Reflexión Financiera

2.1 De dónde provienen los ingresos

Se dividen en tres tipos de ingresos, con los cuales se explica de donde provienen:

- Ingresos Activos: Estos ingresos son los que se recibe por hacer algún esfuerzo físico o mental durante el tiempo, determinado por las leyes del estado y del empleador, que se emplea para obtener estos ingresos, por ejemplo el sueldo mensual. Este ingreso es importante para la gente con ingresos medios y bajos ya que si no trabajan no obtendrían ninguna ganancia y no podrían adquirir ningún bien y/o servicio.
- Ingresos Pasivos: Estos son los ingresos que se reciben sin la necesidad de emplear mucho tiempo ni esfuerzo para obtener dinero a cambio, es decir, nuestros ingresos no dependen de tener un trabajo normal, sino que se lo obtiene de varias formas como por ejemplo al comprar un bien inmueble para arrendarlo, es decir, lograr que el dinero trabaje para la persona.
- Ingresos de Portafolio: El ingreso de portafolio, que también representa un ingreso pasivo, se lo obtiene al realizar inversiones en valores tales como las acciones, que en un tiempo determinado se obtendrán ganancias, por ejemplo, en un plazo anual se obtendrá el 15% de rentabilidad de lo invertido.

En la clase social de ingresos bajos solo se enfocan en consumir los bienes básicos para subsistir ya que en su mayoría solo buscan la seguridad, y lo consiguen con tener un empleo fijo, la clase con ingresos medios igual tienen un trabajo fijo o un negocio que les generan ganancias para poder adquirir bienes básicos como bienes de lujo pero con un problema a medio y largo plazo que son las tarjetas de crédito que se las debe utilizar conscientemente porque pueden ser un gran causante de deudas y problemas financieros, por otro lado la clase con ingresos altos pueden adquirir bienes básicos y bienes de lujo sin necesidad de endeudarse y teniendo una buena calidad de vida, esto se debe a la planificación que hacen para adquirir el bien, debido a que poseen educación financiera que les ayuda a tener una prosperidad financiera, en la mayoría de casos.

Pero esto no quiere decir que solo esta clase social pueda gozar de estos beneficios y educación, ya que está al alcance de todos, lo único que se necesita es buscar cursos de educación financiera y querer cambiar el entorno económico, social, cultural y de bienestar ya que la educación financiera es vital para muchos aspectos de la vida. Para lograr esto se necesita buscar nuevos rumbos como sería una educación financiera de primera, buscar cursos, leer libros y empezar a invertir con el fin de poder obtener una mayor rentabilidad con los ingresos que se obtienen mes a mes, ya sea con ingresos activos, pasivos o de portafolio, con el objetivo de buscar independencia financiera y sobre todo un mayor desarrollo y bienestar personal como familiar. El secreto para una buena educación financiera es enfocarse en el aprendizaje y experiencia más que en el dinero y la seguridad de un empleo fijo.

“La educación es más valiosa que el dinero, al largo plazo”. (Kiyosaki, 2005, p. 144)

Ya que según la literatura (Kiyosaki, 2005: 46) “un empleo fijo es solo una solución a corto plazo para un problema a largo plazo”, por ello hay que enfocarse mas en saber manejar el dinero y sobre todos las finanzas personales y esto se logra con la llamada “Inteligencia Financiera”.

(DeFinanzas, 2005) dice que la inteligencia financiera es “un conjunto de habilidades que sirven para resolver problemas financieros pudiendo ingresar en esta la capacidad de aumentar los ingresos o disminuir los egresos personales”, pero aun la gente se pregunta el por qué de desarrollar su inteligencia financiera y seguir cursos de educación financiera y la respuesta es para disponer de más opciones tanto a corto, mediano y largo plazo, ya que la IF consiste básicamente en dejar de trabajar por dinero y crear un sistema de ingresos múltiples y variables que generen dinero a las personas. La causa para desarrollar IF es buscar tus propios activos y generar tus propios ingresos, el efecto es conseguir libertad financiera y no necesitar de terceros para poder subsistir de una buena manera.

Las personas que cuentan con educación financiera tienen estrategias para alcanzar su libertad financiera, por ejemplo al diversificar los ingresos, que es poder contar con varios tipos de ingresos a la vez para poder generar y obtener más dinero, ya que lo recomendable es no contar con una única fuente de ingresos ya que no se tiene ninguna seguridad con

este ingreso ni con el empleo fijo. La falta de inteligencia financiera es la responsable de que, a pesar de trabajar mucho y duramente, las personas no ganen lo suficiente y afronten muchas veces problemas financieros por lo que la gente se endeuda y empeoran sus problemas.

Como el tiempo laboral de una persona es limitado y la vida activa acaba, no va a poder conseguir libertad financiera dependiendo solo de los ingresos activos, es decir del salario mensual, por esta razón se debe priorizar un enfoque hacia los ingresos pasivos, que en su mayoría salen de los negocios y las inversiones que realizan las personas con un desarrollo de su educación financiera e inteligencia financiera. Una persona con inteligencia financiera no solo sabe vender su tiempo, ya que además sabe vender productos, servicios e información ya sea propia o ajena, para su bien y para obtener ganancias tanto en aprendizaje como ganancias monetarias, pero sobre todo el beneficio de contar con inteligencia financiera es que la persona va a enfocarse y concentrarse en trabajar en lo que le apasiona y por esta razón da lo máximo de sí.

Las personas con inteligencia financiera, en caso de tener problemas financieros no se endeudan y no hacen uso de sus ahorros, pero en caso de que lo hagan siempre lo van a restituir en un corto tiempo, ya que saben que en caso de no devolver ese dinero a su cuenta de ahorros, están jugando con su libertad financiera y su retiro anticipado. Samsó (2011: 32) sostiene que la regla número 1 de las personas con educación e inteligencia financiera es: "Nunca pongas límites a tus ingresos", ya que en cualquier caso de que las personas sientan y piensen que tienen un límite para sus ingresos, van a verse limitados a tener más ingresos, y poner en riesgo su libertad financiera.

Ya que la libertad financiera no tiene que ver con la cantidad de dinero que se gane al mes o que se tenga en la cuenta bancaria, sino que tiene que ver con el tiempo que una persona pueda mantener el mismo nivel de vida que ha estado llevando sin la necesidad de trabajar, por ello "cuanto más tiempo, más libre se es financieramente, lo aconsejable es tener un mínimo de doce meses cubiertos sin la necesidad de pedir un préstamo para contar con una mayor tranquilidad. Pero otros problemas además de la falta de educación financiera son las creencias o programación mental de la gente que no les permite ser libres financieramente, ya que la libertad, no solo financiera sino en general, nace en la mente que debe estar libre de miedos y limitaciones para alcanzarlos objetivos deseados.

2.2 Ingresos Activos vs Ingresos Pasivos

Las personas se vuelven dependientes del dinero ya que lo único que buscan es trabajar para ganar ese dinero mensual que al principio le generan seguridad pero posteriormente solo le genera más preocupación, miedo y dudas al momento de no tener el dinero suficiente para la subsistencia tanto personal como familiar, por ello cuando una persona, solo obtiene ingresos activos, busca trabajar más arduamente para poder obtener mas ingresos, pero lo que genera obtener mas ingresos es querer poseer mas bienes por lo que el patrón de consumo sería el mismo, mientras mas dinero se tiene, más dinero se gasta, esto Kiyosaki lo llama “La carrera de ratas” que es cuando los individuos solo poseen los ingresos activos para subsistir, se dice que “la persona trabaja por el dinero”.

Otro problema sobre todo de la gente con ingresos medios son las tarjetas de crédito que se ven muy vinculadas con los ingresos activos, ya que en la economía y sociedad actual se prevalece mas el consumismo, que incita a las personas a querer comprar los bienes que desean con su tarjeta de crédito en vez de prevalecer una planificación para poder comprar el bien al contado y no endeudarse a largo plazo en la compra de dicho bien. Por esto las tarjetas de crédito son un obstáculo para las personas para abrir su mente y ampliar su inteligencia financiera, obvio con sus excepciones ya que en la actualidad es necesario tener una tarjeta de crédito, que genere algún beneficio o ganancia y usarla mayormente en casos de emergencia.

Para entender mejor a las tarjetas de crédito, y el consumismo que estas generan en la sociedad, se presentarán cifras importantes que reflejan el consumo que se realiza con estas según la Revista Ekos Negocios (Mayo 2012: 217):

- El mercado de las tarjetas de crédito en Ecuador: El 16,3% del PIB de los hogares tiene una participación directa de las tarjetas de crédito y el 44,5% de los hogares de clase media pagan mensualidades de entre \$100 y \$300 por tarjeta de crédito.
- En la penetración de las tarjetas de crédito en la sociedad es del 15,4% y en la clase media es del 32,9%, ya que en tan solo 3 años el consumo de tarjetas de crédito creció en un 19% al pasar de \$4800 millones a \$7207 millones, según la SBS.

Dentro del consumo de los hogares, se bordean los \$39 mil millones cada año y de este total \$7000 millones corresponde al uso de la tarjeta de crédito.

- Existe una diferencia marcada entre los tarjetahabientes y los usuarios que no poseen tarjetas de crédito, a continuación se dará una tabla mostrando estas diferencias:

	Tarjetahabientes	Usuarios sin tarjeta de crédito
Suele ir al cine	29,30%	17,60%
Suele ir a restaurantes	61,10%	42,20%
Asiste al estadio o practica deportes	38,90%	31,30%
Asiste a conciertos musicales	11,60%	13,70%
Asiste a obras de teatro	11,70%	5,90%
Asiste a museos o expo. De arte	25,10%	11,10%

Fuente: INEC

Elaboración: Manuel Ramos

Ahora se hablará de los ingresos pasivos, que son los ingresos a donde la gente debería apuntar ganarlos, porque son los ingresos que se reciben sin la necesidad de emplear mucho tiempo ni esfuerzo para obtener dinero a cambio, solo se necesita de cambiar la mentalidad, asumir riesgos, adquirir mas aprendizaje, todo esto gracias a una buena educación financiera y desarrollo de la inteligencia financiera.

Para obtener ingresos pasivos el primer paso que se debe dar es enfrentar los miedos, confrontar la ansiedad, las debilidades y las necesidades, todo esto se puede lograr a través de la mente, eligiendo los pensamientos correctamente y esto se debe a que el conocimiento es poder, sobre todo un conocimiento financiero. Otro punto muy importante que se debe saber y entender para poder generar ingresos pasivos es que “el dinero no es real”, ya que al saber esto se podrá dejar a un lado las emociones que generan el dinero, ya sean positivas o negativas dependiendo de la persona y se comprenderá que para generar ingresos pasivos se necesita más de la mente que es el único y más poderoso activo que tiene cada uno. Kiyosaki (2005: 120) sostiene que “Si una persona está bien entrenada financieramente, podrá crear riqueza gracias a la educación financiera”.

Existen dos fuentes principales de ingresos pasivos, la primera es “el dinero que trabaja para uno”, aquí se encuentran las ganancias de inversiones, acciones, letras del tesoro, bienes raíces, entre otros. La segunda fuente es “el negocio que trabaja para uno”, esto implica generar ingresos constantes procedentes de negocios en los que no necesites involucrarte personalmente para que funcionen y produzcan ingresos.

2.3 Por qué enseñar Especialización Financiera (Finanzas Personales)

Una de las cosas más importantes del por qué enseñar educación financiera desde una temprana edad es para que se tenga un uso consciente al momento de utilizar dinero y que se adquiera una cultura de ahorro. Sin educación financiera la gente se enfoca demasiado en un empleo fijo y en el dinero, pero con educación financiera se enseña a tener un enfoque en su mayor riqueza la cual es la educación para desarrollar la inteligencia financiera que resuelve los problemas y produce dinero. Kiyosaki (2005: 120) sostiene que “el dinero sin inteligencia financiera, es dinero que desaparece pronto”, por eso en la vida a largo plazo lo importante no es cuánto dinero se gana, sino cuánto dinero se logra conservar y por cuántas generaciones.

Una regla muy importante y se podría decir la primera regla que una persona debe saber para empezar con su educación financiera es conocer bien la diferencia entre un activo y un pasivo, y saber como adquirir activos en lugar de pasivos ya que la principal causa de desequilibrio financiero es el no saber las definiciones simples de lo que es contar con activos o con pasivos y Robert Kiyosaki da las definiciones muy simples las cuales son las siguientes:

Kiyosaki (2005: 64) sostiene que “Un activo es algo que pone dinero en mi bolsillo”

Kiyosaki (2005: 64) sostiene que “Un pasivo es algo que saca dinero de mi bolsillo”

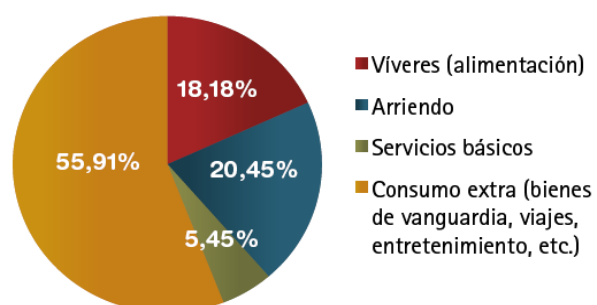
Con el conocimiento claro de estas definiciones se puede pasar a explicar el patrón del flujo del dinero de las personas, referente a sus niveles de ingresos:

- Las personas con ingresos bajos tienen un flujo de dinero basado en los ingresos de su empleo que es el cheque mensual y con sus egresos correspondientes que son los impuestos, alimentación, alquiler de la vivienda, vestimenta, recreación, transporte, no cuentan con ninguna inversión que sería los activos y en su mayoría tampoco tienen obligaciones ya que el sueldo que ganan mensualmente lo gastan en todo lo antes indicado.
- Las personas con ingresos medios tienen un flujo de dinero basado en los ingresos por su empleo, sus egresos son mayoritariamente los impuestos, hipoteca de su casa, gastos permanentes, alimentación, vestimenta, y recreación, pero cuentan con un problema mayor que son las deudas debido a las tarjetas de crédito.
- Las personas que cuentan con ingresos altos se debe a que poseen educación financiera, por lo que tienen inversiones que van directamente a su columna de ingresos, que puede ser su empresa propia que tiene gente trabajando para él y generándole dinero, además de tener acciones, bonos, letras, inversión en bienes raíces, entre otras, y así sus egresos se ven cubiertos por completo que serían sus gastos permanentes como la necesidad de alimentos, vivienda, vestimenta, entre otros, además de poder darse varios lujos ya que cuentan con varios ingresos pasivos que facilitan esto.

Datos Importantes

- En lo referente a gastos fijos o permanentes se cuenta con datos importantes sacados de la revista Ekos del mes de mayo. Los gastos fijos han variado desde 1999 en donde los niveles de pobreza se encontraban en 52,2%, por lo que los gastos fijos de los hogares ecuatorianos de clase media:

Gráfica 20: Gastos Fijos o Permanentes 1999

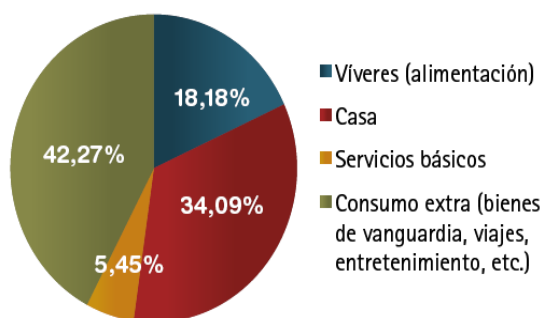


Fuente: INEC, Banco Mundial, SIISE

Elaboración: Revista Ekos (Mayo 2012)

- Pero en el 2011 los niveles de pobreza se redujeron al 33,1% por lo que los gastos fijos se vieron alterados, como se muestra a continuación:

Gráfica 21: Gastos Fijos o Permanentes 2011



Fuente: INEC, Banco Mundial, SIISE

Elaboración: Revista Ekos (Mayo 2012)

Dentro de los centros educativos ya sean escuelas, colegios, universidades, etc. Te dan toda la información y formación básica para saber como ganar dinero pero lo que está faltando en esta formación es saber como gastarlo después de haberlo ganado, por ello esta es una razón del por qué enseñar educación financiera a las personas, para poder contar con aptitud financiera que le ayude a comprender y saber que hacer con el dinero que se ha ganado.

Al contar con educación financiera se podrá saber con exactitud si al comprar un bien estoy comprando un pasivo o un activo, por ejemplo la compra de una casa, al tener educación financiera se sabe que la compra de una casa es un pasivo, porque una casa más grande y en un mejor sector requerirá mayores gastos, y el flujo de dinero continua yendo a la columna de gastos, pero si se lo quiere transformar en un activo, la compra de la casa sería para poner un negocio, para arrendar o para vender a un precio mayor de lo que se compró la vivienda.

Las declaraciones financieras de las personas también se ven influenciadas demasiado por su nivel de educación financiera y el desarrollo de su inteligencia financiera, por ejemplo la declaración financiera de una persona que carece de educación financiera es la siguiente:

Sus egresos se ven cubiertos en su totalidad por sus ingresos, y no se enfocan en sus columnas de inversiones ni en la de las obligaciones que pueden estar sobrecargadas. Por otro lado la declaración financiera de una persona con educación financiera y una inteligencia financiera desarrollada va a tener una vida más dedicada a las inversiones minimizando sus obligaciones, por esto la columna de los ingresos generan más que suficiente de ingresos para poder cubrir los gastos y el saldo positivo es reinvertido nuevamente para generar mayores ingresos.

Por ello después de que una persona adquiera educación financiera, el mayor riesgo en que puede incurrir es en seguir atado con un trabajo fijo, y un sueldo mensual, ya con esta educación se debe trazar metas de, primeramente, generar ahorros, para posteriormente construir ingresos pasivos para poder tener mayores ingresos y no depender de nadie para poder tener ganancias y a futuro poder subsistir gracias a estos ingresos.

Por lo tanto al contar con educación financiera podemos contar con riqueza, que es la medida del flujo del dinero en efectivo que nace desde la columna del activo comparada con la columna de egresos, podemos medir cuánto dinero está generando el dinero que tenemos dentro de las columna de las inversiones realizadas y, de esta manera, tener una mayor supervivencia financiera. Contar con riqueza no quiere decir ser rico, sino contar con un ingreso mensual generado por las inversiones, el cual sea mayor a los gastos mensuales, y si deseo aumentar mis gastos, primeramente debo aumentar el monto de efectivo que venga de mis inversiones, para así poder mantener el nivel de riqueza. Pero para iniciar con una educación financiera primero se necesita observar el patrón que tienen una persona hacia el dinero, si es más enfocado hacia el ahorro o hacia el gasto.

Otra de las razones del porqué enseñar educación financiera entre las personas es para que entiendan y comprendan que no se necesita trabajar más para ganar más dinero, sino que únicamente se tiene que usar la mente y pensar con cabeza fría para sacar ideas millonarias que puedan generar mucho dinero. Según la literatura (Samsó, 2011: 79), “Una sola idea puede cambiar radicalmente tu vida”. La razón básica de esa frase es que el dinero es lo que viene después de pensar en una buena idea, plasmarla y ejecutarla para tener un proyecto exitoso, la mayoría de negocios exitosos han nacido a partir de una idea y del compromiso de esa persona de ejecutar su idea y poner esfuerzo, tiempo, dinero y corazón para que su idea sea ganadora, aunque la clave no es solo tener una idea sino contar con

muchas ideas y opciones para poder crear flujos de ingresos variables que complementen cualquier otro flujo de ingresos que se tenga ya sea fijo o igual variable para poder adquirir más dinero y poder contar con libertad financiera en el menor tiempo posible.

La educación financiera es primordial para poder retirarse anticipadamente (retirarse anticipadamente no significa “no hacer nada” sino retirarse de la dependencia laboral y dedicarse a lo que realmente le apasiona y desea hacer), pero no se consigue esto enfocándose únicamente en el dinero, ya que el dinero no es la solución para la jubilación, el dinero es importante pero mientras más dinero se tenga sin educación financiera, será dinero gastado y no invertido. Lo que cada persona, gracias a la educación financiera, debe hacer es tener un enfoque más profundo de la palabra D.I.N.E.R.O., que según la literatura (Samsó, 2011: 107) sus seis letras tienen la clave del éxito y son 6 secretos para obtener una buena fortuna neta, retirarse anticipadamente y con libertad financiera, a continuación se explica la palabra D.I.N.E.R.O. y su significado:

- **D** de Diversificar las fuentes de ingresos: Dependiendo de una sola fuente de ingresos personales no basta para alcanzar las metas y logros que tienen las personas en general. En la actualidad se necesita varias fuentes de ingresos, pero no varios empleos sino ingresos pasivos que son ingresos variables, tener un carácter de emprendedor que es el principal carácter para poder generar este tipo de ingresos.
- **I** de Inteligencia financiera: Al poseer inteligencia financiera se puede hacer distinciones más finas y sutiles de conceptos financieros, por ello cuanto mayor sea la inteligencia financiera mayor será la percepción de las personas hacia las oportunidades para generar ingresos pasivos.
- **N** de nueva conciencia: Además de habilidades mentales se deben trabajar las habilidades emocionales, sociales, financieras y espirituales. Para lograr el éxito en todos los aspectos debe existir un cambio mental en donde se tenga como prioridad el sentido esencial de la espiritualidad, el desarrollo de la inteligencia emocional para alcanzar la libertad financiera. Se debe cambiar el mito de la seguridad laboral, ya que lo único seguro es que cada persona para crecer y mejorar debe cambiar, principalmente de mentalidad, ya que el futuro en la nueva economía es de quienes toman riesgos y no de los que buscan seguridad.
- **E** de emprender: Samsó (2011: 115) sostiene que “emprender es una actitud ante la vida cuyo valor prioritario es el significado y el sentido”. Esto se debe a que en la actualidad el conocimiento es riqueza, por ello la economía actual es una economía de emprendedores, en donde la sociedad será de agentes libres, autorresponsables

y dueños de sus propias fuentes de ingresos, sin la necesidad de depender de alguien para poder subsistir.

- **R** de reaprender: Para poder alcanzar riqueza lo esencial es adquirir conocimiento, porque la gente no es consciente de que primero necesito cambiar pensamientos negativos por conocimientos positivos para que las cosas que le empiecen a ir bien, ya que aprender nuevas cosas, por ejemplo en el ámbito financiero será una manera para asegurar bienestar económico.
- **O** de oportunidades: Las oportunidades se las debe crear ya que el futuro no se lo puede predecir, sino inventarlo a la manera que uno quiere, para esto es necesario esfuerzo, tiempo, entre otras cosas, pero cada uno arma su futuro, por ejemplo el futuro financiero, basándose en las metas y sueños que se tenga. Muchas personas pueden ver las crisis como algo nefasto para su economía, pero alguien con educación financiera ve las crisis como una oportunidad de cambio y transformación para bien, para posteriormente sacar provecho de esa crisis.

2.4 Principios de Independencia Financiera

Para empezar a construir una independencia financiera se debe seguir los pasos necesarios para empezar a despertar y desarrollar el genio financiero que todas las personas tienen en su interior y las cuales son los únicos que pueden controlar ese poder tan personal. Estos pasos son dados por Robert Kiyosaki en su libro "Padre Rico Padre Pobre." Los diez pasos son los siguientes:

1. Necesidad de una razón más grande que la realidad: La fuerza del espíritu. Una razón y un propósito debe estar formado de cosas que quiero y cosas que no quiero. Como por ejemplo "No querer trabajar toda la vida" y por esto aquí entraría el quiero "Quiero ser libre financieramente" y además este paso se ve muy relacionado con los sueños de las personas, que para lograrlos se debe poner un mayor empeño y esfuerzo. Por ello sin una razón o propósito fuerte todo en la vida será duro.
2. Poder de elección diaria: Que todo esto se puede poner en práctica ya que se vive en un país libre con la posibilidad de elegir lo que el consumidor desee, aunque este poder de elección se puede ver un poco distorsionada por los hábitos de las personas a la hora de gastar. Kiyosaki (2005: 176) sostiene que la elección más importante y mayor inversión para una persona es la educación, por ello "el único

activo verdadero que usted posee es su mente, la herramienta más poderosa sobre la cual tenemos dominio.” Y podemos elegir lo mejor para nosotros que sería una mejor educación para poder disfrutar de una mejor vida.

3. Dominar una fórmula y luego aprender una nueva: El poder de la aprender rápidamente. Un individuo lo que estudia y aprende se introduce rápidamente en su cabeza, por ello hay que saber elegir muy bien lo que uno estudia ya que eso le va a servir para toda la vida e influirá mucho en su éxito personal.
4. Pague bien a sus asesores: El poder de un buen asesoramiento. Esto quiere decir que mientras las personas que contratamos son mejor pagadas, van a trabajar mejor y más profesionalmente y así sus servicios harán que el empleador gane más dinero, es una relación directa, mientras más ganancias genera el empleado más ganancias obtendrá el empleador. Kiyosaki (2005: 187) sostiene que la razón principal del porqué se le debe pagar bien a los asesores es porque “un asesor es el equivalente de sus ojos y sus oídos en el mercado.” Por ejemplo en la bolsa de valores se tiene brokers que pueden ayudar a generar mucho dinero en acciones o igual perder mucho dinero por inversiones mal hechas. Pero lo importante es buscar asesores que tengan los mismos intereses de su empleador ya que de eso depende el éxito que se obtenga a corto, mediano y largo plazo.
5. Poder de obtención: El poder de obtener un retorno de y sobre la inversión, esto significa poder recibir ganancias de una empresa de la cual se tiene acciones, para poder tener este poder de obtención se necesita arriesgarse ya que una persona debe saber aceptar una oferta con un grado de riesgo para poder obtener una mayor rentabilidad.
6. Las inversiones compran lujos: Es poseer el poder de enfocarse hacia metas, objetivos y sueños trazados por los individuos. Pero estos lujos deben ser comprados después de obtener ganancias gracias a los ingresos pasivos que se obtiene por arrendar propiedades, y por el retorno de las inversiones.
7. Modelos a seguir: Al tener modelos a seguir surgen ideas nuevas, motivaciones y sobre todo una inspiración para lograr más en la vida y alcanzar sueños que ahora parecen difíciles pero que con dedicación y fuerza se podrá alcanzar.

8. Enseñar y recibir: El poder de dar. Aquí se crea una necesidad de ser caritativo y aprender el don de la solidaridad, por ello cuando una persona se sienta en necesidad de algo, lo primero que hay que hacer es dar lo que se desea para poder recibir eso mismo a cambio, esto es aplicable a sonrisas, amor, amistad y dinero, aquí se aplica el principio de reciprocidad.

Buscar independencia financiera se relaciona directamente con buscar estrategias rápidas para construir riqueza. A continuación se darán 7 pasos importantes para construir riqueza y gracias a esto adquirir independencia financiera:

- Convertirse en el jefe de nuestra propia vida y empezar a establecer objetivos puntuales: Al convertirse en jefe de su propia vida, cada individuo será responsable de alcanzar los resultados deseados en el futuro con los recursos disponibles actualmente y esforzarse por lograr que esos recursos aumenten, al hablar de recursos me refiero a enfocarse a adquirir nuevos conocimientos, por ejemplo, educación financiera.
- Desarrollar un plan para administrar correctamente el flujo de efectivo: Este paso es clave ya que de nada le sirve a una persona tener ingresos mayores si solo va a incrementar sus gastos y deudas, por ello se debe armar un plan para administrar de mejor manera el dinero, creando cuentas tanto para ahorros e inversión y una para libertad financiera, disminuir y posteriormente eliminar las deudas personales.
- Aprender la diferencia entre “riesgo” y “riesgoso”: La percepción de la mayoría de personas es que invertir es riesgoso y contar con un empleo es seguro. Pero la realidad es que cualquier cosa es riesgosa si se carece de inteligencia y formación financiera. Y para saber manejar el riesgo se debe adquirir educación financiera y entender que todo gira en torno al hecho de que el dinero entre o salga del bolsillo de las personas.
- Aprender sobre comercio e inversión: Se debe empezar poco a poco a aprender cómo resolver problemas que surjan tanto financieramente como en otros aspectos, así aumentará la formación financiera y se transformarán esas zonas incómodas en zonas cómodas para poder manejar con mayor solvencia y experiencia problemas mayores.

- Buscar mentores, es decir, personas que hayan pasado por lo que una persona pueda estar pasando ahora: Si el objetivo de una persona es llegar a estar en los cuadrantes D o I, se debe asociar con gente que ya esté en dichos cuadrantes, porque mientras más se comparta tiempo con esas personas, la tendencia es parecerse mucho a esas personas.
- Esperar algunos errores en el camino: Este paso es importante ya que siempre se aprende más de los errores que de lo que se hace bien. Por tanto:
 - Si no se comete ningún error es porque no se arriesga lo suficiente para poder crecer más.
 - Los fracasos son parte del proceso de aprendizaje.
 - Lo principal es la honestidad con uno mismo, ya que si se está decepcionado por algún hecho en concreto que tenga que ver con uno mismo, se lo tiene que expresar, ya que no tiene nada de malo que existan fracasos mientras se intenta algo.
- Crear en uno mismo y seguir adelante: Se puede lograr lo que uno desee, por ejemplo, ser financieramente libre, independientemente de lo bueno que eras en el colegio y las calificaciones que tuviste en toda tu carrera. Lo importante es creer en uno mismo y tener la voluntad para actuar de un modo en el que el futuro que queremos se lo construya paso a paso, con esfuerzo y dedicación.

2.5 Distribución de los ingresos

Existen 4 factores muy importantes para una mejor distribución y manejo correcto de los ingresos de los individuos, los cuales determinan la fortuna neta, estos 4 factores son:

- Los ingresos
- Los ahorros
- Las inversiones
- La simplificación

Posteriormente se explicará cada uno de estos factores empezando por los ingresos. Los ingresos se los puede encontrar de dos formas ingresos de trabajo o ingresos activos e ingresos pasivos. Los ingresos activos en forma resumida son el dinero ganado con el

trabajo activo y los ingresos pasivos, son dinero sin la necesidad de trabajar activamente, además representan otra corriente de ingresos los cuales pueden ser utilizados para gastarlos, ahorrarlos e invertirlos.

Los ahorros son otro factor imprescindible para determinar la fortuna neta, por ahorros se entiende guardar dinero en una cuenta con un propósito en general, pero los ahorros están muy determinados por el patrón financiero de las personas, ya que si el patrón financiero del individuo es gastar esos ahorros, eligen la satisfacción inmediata en lugar del equilibrio a largo plazo y por esta razón jamás podrá crear riqueza. Los ahorros son necesarios para pasar al siguiente factor el cual son las inversiones, pero sin la cultura de ahorrar un porcentaje de los ingresos ganados en las personas no se podrá acumular la fortuna neta deseada.

Ya con ahorros se puede pasar al factor inversión, en donde más rápido se decida a invertir, más rápido se obtendrá ganancias, crecerá más el dinero y se generará una fortuna neta mayor, este es uno de los secretos de las personas que tienen educación financiera y por lo tanto más dinero, ya que son excelentes inversores que invierten por su cuenta, pero para iniciar es importante buscar un buen asesor financiero que te aconseje y guíe para no cometer errores al momento de invertir.

Otro paso importante para crear riqueza y tener una buena fortuna neta es la simplificación, esto se relaciona demasiado con ahorrar, e implica crear un estilo de vida consciente y coherente para poder vivir con menos dinero, pero menos dinero no significa disminuir tu nivel de vida, porque reduciendo gastos en tu vida, aumentas tus ahorros y la cantidad de fondos disponibles para invertir y poder generar mayores ganancias, se debe alcanzar el pensamiento que para ser feliz no se necesitan muchos lujos, y con este estilo de vida se podrá alcanzar la meta financiera deseada en un menor tiempo.

Con todo esto se puede decir que para construir la fortuna neta una persona necesita una ecuación de 4 partes, los ingresos, los ahorros, las inversiones y la simplificación. Las personas se educan financieramente para saber estos y más secretos ya que la mayoría de gente solo piensa en la existencia de los ingresos y creen que la solución de sus problemas sería el recibir un aumento y tener más dinero pero Harv Eker (2009: 188) sostiene que “los

gastos aumentarán siempre en proporción directa a los ingresos.” Los ingresos por si solos nunca crearán riqueza, se necesita combinar los 4 factores para obtener una gran fortuna neta.

Además de los 4 factores para obtener una buena fortuna neta mencionada en el anterior párrafo, una distribución correcta de los ingresos se debe basar en 6 cuentas que cada persona necesita crear para alcanzar libertad financiera, a continuación se explicará más a fondo cada cuenta:

1. Cuenta de Libertad financiera: Esta cuenta es la más importante de las 6 cuentas ya que como su nombre lo dice representa la libertad financiera que una persona desee adquirir en un tiempo, ya sea a corto o largo plazo eso depende de la persona y su dedicación para con esta cuenta, en esta cuenta se debe depositar mes a mes el 10% de los ingresos totales recaudados ese mes, lo más importante de esta cuenta es que el dinero depositado no se lo debe gastar nunca, ya que solo está destinado para ahorrar e invertir, debe crear ingresos pasivos.
2. Cuenta para jugar y divertirse: La importancia de esta cuenta es la necesidad de la persona de tratarse bien y de sentir el ser valioso que es, de comprarse lo que le guste, salir a lugares que le guste, en fin de hacer lo que quiera con ese dinero, la cantidad de dinero que se dispone para esta cuenta es el 10% de los ingresos totales recaudados ese mes y el secreto de esta cuenta es que debe gastarse hasta el ultimo centavo para que la persona se sienta bien y vea que adquirir educación financiera y buscar la libertad financiera no quiere decir privarse de las cosas que más le gustan, al contrario esta cuenta crecerá mes a mes y se podrá disfrutar de muchas cosas que se desean con una total libertad y sin presión de que no hay dinero para ello.
3. Cuenta de ahorros a largo plazo: Esta cuenta representa el dinero que se deposita, mes a mes, únicamente para ahorrar que es un hábito importante, esta cuenta puede ser utilizada tanto para invertir, gastar o pagar deudas, pero lo mejor es incrementarla mes a mes y saber que en algún caso de emergencia se dispone de una cuenta para poder salir de cualquier aprieto. En esta cuenta se deposita el 10% de los ingresos recaudados en el mes.
4. Cuenta para necesidades básicas: Esta cuenta es la destinada para todos los gastos permanentes que tenga una persona y su familia, para alimentación, vivienda,

servicios básicos, educación, salud, vestimenta, entre otras necesidades que tienen las personas mes a mes. En esta cuenta se destina el mayor porcentaje de los ingresos mensuales que disponga el individuo, el 50%, ya que lo necesario para alcanzar la libertad financiera y la prosperidad personal y familiar se necesita cumplir con todas las necesidades básicas de los individuos.

5. Cuenta para formación: Esta cuenta es la destinada únicamente para educarse en la asignatura que más guste a la persona, por ejemplo, en materias financieras que contribuyan a la educación financiera. En esta cuenta se dispone del 10% del total de ingresos mensuales
6. Cuenta para donativos: O como yo le llamo la cuenta para ser generoso, esta cuenta es destinada para donaciones ya sea a una fundación, hospital, o a alguna persona que lo necesite o que se le quiera dar este dinero como muestra de afecto y agradecimiento. En esta cuenta se dispone del 10% del total de los ingresos mensuales

Con estas 6 cuentas se consigue una distribución adecuada de los ingresos, el 100%, y esta destinada tanto para las necesidades básicas como los lujos que una persona quiera comprarse, gracias a estas 6 cuentas y con la dedicación, esfuerzo y constancia que le ponga el individuo, se podrá conseguir un buen nivel de vida sin privarse de nada y se logrará una libertad financiera óptima que todas las persona desean tener.

Capítulo III: El patrón del dinero

3.1 Formación del patrón del dinero

El patrón del dinero se forma tanto de leyes externas como leyes internas, las primeras se relacionan con las técnicas empresariales, la administración financiera y las estrategias de inversión que posea el individuo, pero las leyes internas son las más importantes y las que primordialmente se analizarán ya que es el carácter de la persona, la forma de pensar, las creencias y hábitos de una persona que constituyen parte fundamental para poder determinar el nivel de prosperidad que tendrá o que actualmente tiene la persona. T. Harv Eker da muchos principios necesarios para poder generar riqueza, las cuales tienen mucho que ver con las leyes internas que principalmente es “la mente”, por ello lo necesario es primero enfocarse en alcanzar las metas, superar obstáculos que impidan poder crecer, alejar tanto las dudas, quejas y preocupación que lo único que generan son mayores obstáculos para obtener el logro deseado que sería la libertad financiera.

El patrón del dinero es muy importante en la vida de las personas, ya que si persona tuviera una gran cantidad de dinero pero no estuviera financieramente educada y mentalizada, lo más probable es que esa riqueza dure poco y finalmente la pierde toda, y es lo que pasa con una gran cantidad de gente que no posee la capacidad interna necesaria para crear y saber conservar el dinero acumulado y controlar sus gastos, por esto no sabe afrontar los retos que le ayudarían a generar más dinero y por lo tanto tener más éxito. Por otro lado las personas con ingresos altos que se enfocaron en adquirir educación financiera tienen un patrón del dinero distinto ya que manejan correctamente sus ingresos y egresos.

Una formación del patrón de dinero lo que genera dentro de cada persona son resultados, ya sean positivas o negativas dependiendo del patrón de cada persona, los resultados son importantes en la vida de las personas por ello Harv Eker (2009: 28) sostiene que “el dinero es un resultado, la riqueza es un resultado, la salud es un resultado, la enfermedad es un resultado. Se vive en un mundo de causas y efectos.” El patrón del dinero de cada persona se formó en su subconsciente, ya que el patrón del dinero es el programa o modo de ser en

relación con el dinero. Una fórmula muy importante y que ayuda a determinar como creas tu realidad y riqueza es la fórmula del “Proceso de Manifestación”, la cual es:

$$\mathbf{Pro \rightarrow Pen \rightarrow S \rightarrow A \rightarrow = R}$$

El patrón financiero el cual es la programación de la persona está compuesto por pensamientos, los pensamientos generan sentimientos, estos sentimientos se transforman en acciones y las acciones generan resultados en relación con el dinero. El patrón financiero se formó principalmente debido a la información o “programación” que se recibe desde el pasado, especialmente desde niño cuando aun no se tenía ninguna noción acerca del dinero, su uso y manejo.

Algo muy importante del patrón del dinero es que la persona antes de adquirir todo los conocimientos posibles y tener toda la experiencia del mundo debe tener programado su subconsciente hacia el “éxito” ya que sin esto no podrá alcanzar los resultados deseados, por esto se debe tener una razón o motivación clave para ganar dinero y lograr éxito, esto es vital dentro del patrón financiero y de la educación financiera. Según la literatura (Harv Eker, 2009: 50) en caso de que “la motivación para adquirir dinero o éxito proceda de una raíz no productiva, como el miedo, la rabia o la necesidad de demostrar la valía personal, con esto el dinero nunca te reportará felicidad”, ni satisfacción y lo único que logrará tener más dinero será que cambie el tipo de miedo, de no tener el suficiente dinero pasará a tener miedo de perder todo el dinero que has recaudado, por esta razón las personas deben aprender a disipar ese miedo, sino no habrá cantidad de dinero alguna que pueda ayudarlo en ningún aspecto de la vida.

Para transformar positivamente el patrón del dinero del individuo se debe tener algo en claro, Harv Eker (2009, 68) sostiene que “las creencias no son necesariamente verdaderas o falsas ni correctas o incorrectas, sino que, con independencia de su validez, son opiniones que han sido transmitidas una y otra vez, de generación en generación, hasta llegar al individuo.” Con esta información cada persona puede optar conscientemente de liberarse de cualquier creencia o forma que no ayude en la obtención de la riqueza y de esta manera sustituirla por una creencia que si aporte a una nueva y positiva formación del patrón del dinero, por ello es imprescindible que la persona sepa elegir coherentemente sus pensamientos y creencias acerca del dinero ya que esto permanecerá por el resto de su vida y contribuirá en su desarrollo económico, social y cultural. El patrón financiero marcará

el destino financiero de todas las personas, por ello las acciones más prontas que se tomen serán las decisivas en la vida de cualquier individuo.

3.2 Pasos para el cambio de la programación financiera

Lo principal para iniciar el cambio de la programación financiera de un individuo es darse cuenta de que no se vive en un solo plano de existencia, sino en cuatro áreas distintas a la vez, o también llamados “los cuadro cuadrantes” que son: el mundo físico, el mundo mental, el mundo emocional y el mundo espiritual, por ello los problemas de las personas no se podrán cambiar únicamente en el mundo físico, sino que se enfocarán primordialmente en la programación de la persona que representan los mundos mental, emocional y espiritual, que son donde en verdad nació el problema y en donde se lo puede solucionar. Por ejemplo la falta de dinero es el efecto pero la causa es el patrón financiero del individuo. La explicación más obvia según Harv Eker (2009, 29) es la siguiente: “Tú mundo exterior es simplemente un reflejo de tu mundo interior. Si las cosas no te van bien en tu vida exterior es porque tampoco van bien en tu vida interior.”

Ya que la programación lleva a los pensamientos, estos a los sentimientos, los sentimientos a las acciones y las acciones generan resultados, para generar cambios en tu patrón financiero lo primero que se debe hacer es cambiar la programación para con esto cambiar los resultados. Hay 3 formas principales que han influenciado y condicionado el poder lograr cambios en el patrón financiero los cuales son:

1. La programación verbal: Qué se oía cuando se era pequeño?
2. Modelos de referencia: Qué se veía cuando se era pequeño?
3. Incidentes concretos: Qué se experimentó cuando se era pequeño?

Por ello primero se debe analizar a fondo estas 3 influencias para poder lograr cambios en tu patrón financiero y por lo tanto en la vida en general.

Además de analizar las influencias, también existen 4 elementos clave para lograr el cambio del patrón financiero, los cuales son:

1. La conciencia: Se necesita la concienciación de la existencia de un problema en el subconsciente para poder realizar un cambio.
2. La comprensión: Entender cuál es el origen de la forma de pensar para darse cuenta que ésta no procede de ti.
3. La disociación: Una vez que se da cuenta que esa forma de pensar no es suya, se puede separar de ésta y decidir cambiar su forma de pensar acerca del dinero.
4. El reacondicionamiento: En el cual se debe implementar una nueva forma de pensar acerca del dinero, además de educarse financieramente y sobretodo “archivar” en tu mente pensamientos que generen riqueza y cambien tu patrón del dinero.

La primera influencia es la programación verbal: Esta se refiere a qué se escuchaba en la infancia acerca del dinero, de la riqueza y sobre todo de la gente con ingresos altos. Por ello el condicionamiento verbal que es realizado en su mayoría por los padres puede afectar mucho en la vida económica de sus hijos. A pesar de que mucha gente diga que la riqueza debería ser una elección lógica entre la sociedad, la verdad según Harv Eker (2009: 38) es que “cuando el subconsciente debe elegir entre las emociones profundamente arraigadas y la lógica, casi siempre ganan las emociones.”

Los pasos para el cambio de la programación verbal son 4 elementos claves, la conciencia, la comprensión, la disociación y el reacondicionamiento o también llamado declaración. En la conciencia lo principal para el cambio de la programación verbal lo que se debe hacer es recordar todas las afirmaciones que se conoce y se oía acerca del dinero, la riqueza y la gente con ingresos altos, desde la infancia. En la comprensión la persona debe describir como cree que estas afirmaciones han afectado a su economía. En la disociación, la persona tiene que comprender que estos pensamientos no son suyos y que tiene la posibilidad de ser distinto y eliminar esos pensamientos de su mente y en la declaración debe asegurarse y comprometerse a querer adoptar nuevas formas de pensar y ver que esos pensamientos no eran necesariamente correctos ya que no le han contribuido en nada a su felicidad y prosperidad.

La segunda influencia son los modelos de referencia: Este condicionamiento se trata de los modelos a seguir que a tenido la persona desde su infancia, por ejemplo los padres y su patrón del dinero, es decir, si gastaban mucho o eran ahorradores, si eran buenos

inversionistas o no invertían para nada para obtener ingresos pasivos y en general su administración y manejo del dinero.

Los pasos para el cambio acerca de los modelos de referencia dependen igual de la conciencia, la comprensión, la disociación y la declaración. En la conciencia para realizar el cambio necesario se debe considerar las formas de ser y los hábitos que tenían los padres en relación al dinero. En la comprensión se debe reconocer el efecto que han tenido estos hábitos en tu vida financiera, ya sean efectos positivos o negativos. En la disociación se debe aceptar que se necesita un cambio y analizar de qué forma se puede eliminar esos hábitos y tomar otros que ayuden al cambio del patrón del dinero y en la declaración la persona se debe comprometer a cambiar su forma de ver y de actuar frente al dinero.

La tercera influencia son los incidentes concretos: Se relaciona con lo experimentado cuando se era joven en lo referente al dinero, la riqueza y las personas ricas que generalmente dan forma a las creencias que ahora tiene un individuo respecto a esos 3 temas, y esas creencias pueden ser una razón grande por lo que normalmente hay peleas por el dinero, por el choque de patrones financieros que tiene una persona comparada con otra, por esta razón Harv Eker (2009: 58) explica en su libro que “no importa el dinero que se tenga o se deje de tener: si tu patrón no concuerda con el de la persona con quien se está relacionando, se tendrá un reto mayúsculo.” Pero la solución de este problema es fácil, la clave es comprender que se está tratando con dos distintos patrones financieros, más no con el dinero de ambas personas, por ello lo mejor es evitar la pelea optando por entender a la otra persona que tendrá distintos puntos de vista, y al final se logrará lograr una tregua que hará que ambas personas queden satisfechas con los resultados.

Los pasos para el cambio de esta influencia se basa en la conciencia, la comprensión, la disociación y la declaración. En la conciencia se debe tomar en consideración algún tipo de incidente emocional concreto con el dinero que se experimentó cuando se era joven. En la comprensión describir como pudo haber afectado este incidente en la vida económica actual de la persona. En la disociación lo clave es darse cuenta que se puede anular ese recuerdo emocional acerca del dinero para poder ser distinto y cambiar el patrón del dinero y en la declaración la persona se debe comprometer a liberar esas experiencias y recuerdos negativos que se tuvo respecto al dinero.

3.3 Los archivos de riqueza

A lo que se refiere “los archivos de riqueza” es a tener nuevos archivos mentales que contribuyan a la prosperidad económica, para que estos archivos sean tomados de forma natural y automática al momento de tomar decisiones acerca del manejo más adecuado del dinero.

Son 17 archivos de riqueza o archivos mentales que producirán cambios reales para personas reales en el mundo real, además son conceptos sencillos pero profundos que cambiarán no solo la vida económica de las personas sino se producirá un cambio en todos los aspectos de la vida. A continuación se presentan y explican los 17 archivos de riqueza:

1. *Las personas con ingresos altos piensan: “Yo creo mi vida”; Las personas con ingresos bajos piensan: “La vida es algo que me sucede”:* Para generar riqueza lo necesario es saber que uno está al mando de su vida sobre todo de la financiera. Pero la gente con ingresos bajos casi siempre elige el papel de víctima para echar la culpa a otros y buscar justificaciones de sus ingresos a través de quejas. La culpa, la justificación y las quejas no hacen más que aliviar el estrés del fracaso, una persona debe pensar y razonar que es el y la responsable de crear su vida y que en cada momento estará atrayendo el éxito o la desgracia (dependiendo de su comportamiento), por esta razón es imprescindible elegir sabiamente sus pensamientos, palabras y acciones.
2. *La gente con ingresos altos juegan al juego del dinero para ganar. La gente con ingresos bajos juegan al juego del dinero para no perder:* La mayoría de la gente juega para no perder debido a que tiene una gran preocupación la cual es la supervivencia y la seguridad, en lugar de buscar riqueza y abundancia. Aquí se verá los comportamientos de la gente con ingreso bajos, medios y altos en relación al juego del dinero, la meta de la gente con ingresos altos es tener una mayor riqueza y abundancia, la gente con ingresos bajos busca tener lo suficiente para sobrevivir y pagar sus cuentas pendientes, mientras que la gente de ingresos medios desean adquirir comodidad, sentirse cómodo económicamente. Para esta gente Harv Eker (2009: 92) tiene un pensamiento clave el cual es: “Si tu meta es estar cómodo

económicamente lo más probable es que jamás te hagas rico. Pero si tu meta es ser rico, lo más probable es que acabes estando inmensamente cómodo.”

3. *La gente con ingresos altos se compromete a adquirir mayor riqueza. La gente con ingresos bajos desea tener una mayor riqueza:* Lo que sucede en este archivo es que la mayoría de personas no se comprometen a ser ricas debido a los archivos mentales acerca de la riqueza que tienen en sus cabezas que les dice que ser rico no está bien, estos mensajes pueden ser bastante inocentes pero constituyen una de las principales razones por las que la mayoría de la gente no alcanza la riqueza que anhelan, lo que la gente debe hacer es buscar el incentivo necesario para lograr los sueños que se desean. El subconsciente es la herramienta principal que se debe modificar para poder alcanzar lo que quieres, ya que se puede expresar lo que se quiere pero mientras subconscientemente no lo deseas en realidad no podrás adquirir riqueza, ni mejorar tu estilo de vida. Lo principal para cambiar el subconsciente y alcanzar lo que deseas es “comprometerte” a lograr lo que quieres, ya que comprometerse es dedicarse sin reservas, dar el 100% de todo lo que tienes para alcanzar tu sueño.

4. *La gente con ingresos altos piensa en grande. La gente con ingresos bajos piensa en pequeño:* El secreto del cambio es pensar en grande, y aquí entra una palabra clave que es el “valor”, al referirme con valor es como se califica cada persona del 1 al 10 y hay muchas personas que se creen pequeñas, en primer lugar por el miedo que tienen al fracaso y sobretodo por el miedo que tienen de buscar el éxito. En segundo lugar porque la gente muchas veces se siente pequeña, indigna y no se siente lo bastante buena o importante para ver que pueden ser una auténtica influencia en la vida de otras personas solo si se lo proponen, porque la vida no solo se trata de uno sino que el éxito tiene mucho que ver con la aportación que se puede hacer a la vida de los demás, e aquí la importancia de la educación financiera, ya que alcanzar riqueza tiene mucho que ver con la implicación de un valor añadido a la vida de otras personas porque la educación financiera que una persona puede enseñar a otra o a un grupo de personas le añadirá mas valor a uno mismo como a las otras personas. Según la literatura (Harv Eker, 2009: 105), “la persona que soluciona problemas a la gente obtiene por esto una ganancia.” Porque mientras ayudes a más gente, más rico te volverás a nivel mental, emocional, espiritual y obvio, económico.

5. *La gente con ingresos altos se centra en las oportunidades. La gente con ingresos bajos se centra en los obstáculos:* Esto se refiere a que los distintos pensamientos

acerca del dinero que tienen las personas con ingresos altos a diferencia de las personas con ingresos bajos y de las personas con ingresos medios, es que los primeros al momento de entrar al juego del dinero se centran más en las recompensas que obtendrían, en cambio los otros dos se centran en los riesgos que tendrían si optan por entrar al juego del dinero. La gente con ingresos bajos toma decisiones basándose en el miedo, por lo que su mente analiza más lo que no va o no iría bien de cualquier situación. Por otro lado la gente de clase media es un poco más optimista debido a que su disposición mental no es tan negativa pero tampoco es la correcta ya las personas con ingresos medios se pronuncia hacia el dinero con un “espero que esto funcione.” En cambio la gente con ingresos altos se responsabilizan de los resultados de su vida y actúan con una disposición mental comprometida hacia el éxito. Obvio pueden existir muchas dudas y preocupaciones al momento de invertir el dinero en algo, pero mientras mayor sea el riesgo mayores serán las recompensas, por ello las personas con ingresos altos están dispuestos a arriesgar porque saben que si las cosas no salen bien están confiados y comprometidos en que van a recuperar ese dinero perdido. Otro principio clave es la necesidad de que la gente se centre únicamente en lo que quiere para atraer lo positivo a su vida, ya que en lo que te centras se expande. La gente con ingresos altos se centra en las oportunidades y eso es lo que obtienen, la mayoría de gente con ingresos bajos se centra en los obstáculos y crean más obstáculos en su vida.

6. *La gente con ingresos altos admira a otra gente próspera y con ingresos altos. A la gente con ingresos bajos le molesta la gente próspera con ingresos altos:* El problema dentro de este archivo de riqueza es que en su mayoría las personas con ingresos bajos miran el éxito de otros con resentimiento, celos y envidia, pero si se desea alcanzar el éxito se debe tener a estas personas como modelos de referencia y tenerles cierto grado de admiración para a la vez tener una motivación extra para alcanzar ese éxito. Otro secreto mental para alcanzar el éxito es bendecir todo lo que se quiera, a lo que se refiere esto es a no tener envidia, celos ni odio hacia las personas ricas, sino bendecirlas ya que al bendecir sus cosas materiales o su vida personal, lo que se está logrando con ello es atraer las buenas vibras y buenos pensamientos a tu vida para poder alcanzar eso y mucho más para ti y tu familia.
7. *La gente con ingresos altos se relacionan con personas positivas y prósperas. La gente con ingresos bajos se relacionan con personas negativas y sin éxito:* Las personas que consiguen el éxito se debe mucho a que tuvieron como modelos de referencia a personas exitosas que sirvieron como motivación para obtener esos

logros, y estas personas facilitan el camino para encontrar el éxito, la razón es porque ellos ya utilizaron estrategias internas como externas para lograr su éxito, lo cual otras personas tienen que imitarlas pero sobre todo llenarse de la energía positiva que los ricos pueden irradiar ya que la energía es contagiosa tanto la positiva como la negativa, y para alcanzar la riqueza se necesita solo energía positiva. El mayor secreto para el éxito según Harv Eker (2009: 130), es primero querer alcanzarlo, cambiar tu patrón hacia el dinero y darte cuenta que cualquier persona rica es tan bueno como tu porque “si ellos pudieron hacerlo, cualquier persona puede.”

8. *La gente con ingresos altos está dispuesta a promocionarse ella misma. La gente con ingresos bajos piensa de forma negativa en lo referente a la venta y la promoción:* Cuando cualquier persona siente una contrariedad por el hecho de promocionarse a si mismo es un obstáculo hacia el éxito personal y por esta razón no consiguen obtener más dinero y se conforman con sobrevivir con lo justo, pero este obstáculo generado por las personas procede principalmente de la programación mental que tienen desde su infancia y también por el miedo al fracaso y al rechazo. Pero la solución para este problema es la obtención de educación financiera en donde además de enseñarte como manejar tu dinero, te enseñan los principios básicos para saber vender, esto te ayudara a tener mayor confianza y poder en un futuro llegar a ser un líder, ya que los lideres son los mejor promotores porque saben vender, inspirar y motivar a la gente que los sigue y participan de su visión del dinero y de la vida.

9. *La gente con ingresos altos es más grande que sus problemas. La gente con ingresos bajos es mas pequeña que sus problemas:* La gente con ingresos altos supera a sus problemas mientras las personas con ingresos bajos se dejan ganar por sus problemas, pero el secreto para no dejarse ganar por los problemas es simple y personal, todo depende de lo valioso que uno se crea y de la magnitud que quiera llegar a crecer en relación a sus problemas, en este archivo mental el autor da un principio de riqueza clave para darse cuenta de esto, “el secreto del éxito no es tratar de evitar los problemas ni deshacerte de ellos; tampoco acobardarte ante ellos. El secreto para Harv Eker (2009: 145), es crecer tú de forma que seas más grande que cualquier problema.” Cuanto más grandes sean los problemas que una persona pueda resolver, mayor será las responsabilidades que pueda asumir, tendrá el valor y la fortaleza para poder relacionarse con más personas y por lo tanto tendrá más

dinero y una mayor riqueza que podrá administrar de una mejor manera. El objetivo de cada persona debe ser el de crecer hasta un lugar en donde sus problemas u obstáculos no lo puedan superar, la razón es porque la riqueza de cada persona depende hasta donde se mentalice crecer, mientras mas crezca una persona, mayor será su riqueza.

10. *Las personas con ingresos altos son excelente receptores. Las personas con ingresos bajos son malos receptores:* Este es el problema general de las personas sin educación financiera, que son malas receptoras y siempre es un reto para ellos querer mejorar su potencial económico, esto limita a las personas de generar mayores ganancias y de poder generar nuevos pensamientos en su subconsciente que les generen más prosperidad. Pero cada persona es el y la responsable de generar estos pensamientos y la valía personal, esto se explica Harv Eker (2009: 153), en el libro mediante un principio de riqueza que dice: “Si tu dices que eres valioso, lo eres. Si dices que no eres valioso, no lo eres. De cualquier modo, vivirás dentro de tu propia historia.” Para transformar tu vida y a la vez tu mundo se debe utilizar todas las capacidades receptoras que se tenga al máximo y mejor aún si esas capacidades son óptimas para generar dinero y elevar tus niveles de felicidad y prosperidad económica y personal.
11. *Las personas con ingresos altos eligen que se les pague según los resultados. Las personas con ingresos bajos eligen que se les pague según el tiempo empleado:* Harv Eker (2009: 165), empieza este archivo de riqueza con una explicación clave la cual es: “No hay nada malo en obtener un sueldo fijo, a menos que interfiera en tu capacidad de ganar lo que mereces. El problema es que, generalmente interfiere.” Para la gente con ingresos bajos prefieren basarse en la seguridad de un sueldo fijo y puede ser debido al miedo de luego no tener lo suficiente para subsistir, evaden el riesgo que pueda traer más recompensas en el caso de ganar por los resultados obtenidos. Varias personas con educación financiera al principio saben que deberán ganar un sueldo fijo, pero luego con la inteligencia financiera que poseen destinarán el dinero ahorrado hacia la inversión.
12. *Las personas con ingresos altos piensan: “Las dos cosas”. Las personas con ingresos bajos piensan: “O esto o lo otro”:* El pensamiento que otorga este archivo de riqueza es que en verdad se puede tener o hacer todo lo que quieras, pero eso depende de cada persona, de su predisposición hacia el éxito y de la creatividad que posea para alcanzar lo que desee. Muchas veces las personas con ingresos bajos y

medios creen que se debe elegir entre el dinero y los distintos aspectos de la vida, pero lo que no se dan cuenta es que el dinero puede ayudarte a disfrutar de los distintos aspectos de la vida. Además siempre apuntarle a ambas cosas te ayudará a potenciar tus virtudes, por ejemplo, si eres generoso el dinero ayudará a que se logre ser más amable, generoso y afectuoso ya que esos atributos nacen de tu corazón y crecen más al momento de encontrarse feliz con uno mismo y con los que le rodean.

13. *Las personas con ingresos altos se centran en su fortuna neta. Las personas con ingresos bajos se centran en lo que ganan con su trabajo:* La gente sin conocimiento financiero piensa que su riqueza se basa en los ingresos que perciben, pero la verdadera medida de la riqueza es la fortuna neta y no solo los ingresos del trabajo, la fortuna neta es el valor económico de todo lo que posee una persona y para determinarlo se suma el valor de todas las posesiones del individuo. Esta fortuna neta es la máxima medida de riqueza ya que cuando se desee y necesite se lo puede transformar en dinero en efectivo. Por ello al aumentar la fortuna neta de las personas con los 4 factores claves que son los ingresos, los ahorros, las inversiones y la simplificación, los cuales se explican en el punto 4.3, se podrá obtener un mejor nivel de vida, y crear la riqueza deseada para las personas, pero antes se necesita de educación financiera para entender la magnitud de estos 4 factores.

14. *La gente con ingresos altos administra bien su dinero. La gente con ingresos bajos administra mal su dinero:* Esto no quiere decir que la gente con ingresos altos sea más inteligente que la gente con ingresos bajos, a lo que se refiere este archivo de riqueza es que las personas con ingresos altos cuentan con educación financiera y hábitos muy distintos a lo referente al dinero, todo debido a la programación mental con la que cuente la persona hacia la dirección de la prosperidad económica deseada. Administrar el dinero no restringe para nada la libertad de una persona, al contrario la incrementa ya que tener más dinero significa estar un paso más cerca de la libertad financiera que cada persona desearía para no tener que trabajar nunca más, a menos que la persona desea trabajar pero por decisión propia y no por necesidad. Al momento de querer empezar a administrar correctamente el dinero, la excusa de muchas personas es que no tienen tanto dinero para poder empezar a administrarlo, y la realidad es que se puede empezar a administrar el dinero desde el primer dólar que se tenga, ya que administrando bien el dinero que se tenga producirá más dinero para seguir administrándolo correctamente. Ahora se darán los

pasos básico para administrar bien el dinero, que es abriendo cuentas específicas, por ejemplo:

- *Cuenta de ahorros a largo plazo*: 10% del total de ingresos mensuales
- *Cuenta para formación*: 10% del total de ingresos mensuales
- *Cuenta para necesidades básicas*: 50% de los ingresos mensuales
- *Cuenta para donativos*: 10% de los ingresos mensuales.
- *Cuenta de libertad financiera*: 10% de los ingresos mensuales
- *Cuentas “jugar y divertirse”*: 10% de los ingresos mensuales

La gente sin educación financiera desconoce totalmente estos pasos y piensa que para ser rico se necesita de tener mucho dinero, pero lo necesarios es seguir esos pasos que en un tiempo con constancia y sin perder el hábito mes a mes, se podrá alcanzar la libertad económica que todo el mundo ansía. Según la literatura (Harv Eker, 2009: 201), “el dinero constituye una gran parte de tu vida, y cuando aprendes a tener tus finanzas bajo control, todas las áreas de tu vida mejorarán”.

15. *Las personas con ingresos altos hacen que su dinero trabaje mucho para ellos. Las personas con ingresos bajos trabajan mucho por su dinero*: Aquí entra la programación mental pasada, en donde se creía que para conseguir mucho dinero se tiene que trabajar demasiado y en una buena empresa, pero esta idea es falsa, lo importante para conseguir mucho dinero es instruirse financieramente. Al inicio todas las personas deben trabajar por el dinero, pero temporalmente, ya que posteriormente invierten para tener un negocio propio en donde después de tiempo y esfuerzo se empiezan a ver los resultados cuando el dinero trabaja para el dueño del negocio, porque empieza a emplear a otras personas para que trabajen para el, por lo tanto ellos generan el dinero y el dueño solo lo recibe. Harv Eker (2009: 205) sostiene que “cuanto más trabaje tu dinero menos tendrás que trabajar tú”. La libertad financiera se obtiene cuando los ingresos pasivos son superiores a los gastos permanentes, obvio todo dependiendo del patrón financiero que posea la persona.

16. *Las personas con ingresos altos actúan a pesar del miedo. Las personas con ingresos bajos dejan que el miedo los detenga*: Aquí se retoma la ley de manifestación, la cual dice que los pensamientos conducen a los sentimientos, los sentimientos a las acciones y estas a los resultados, la realización ya sea positiva o negativa de esta ley depende mucho de las personas, la razón es porque si una persona tiene miedo, duda y la preocupación en su día a día, está poniendo

obstáculos para el éxito y la felicidad. Las diferencias entre las personas con educación financiera y las que no la tienen es que los primeros actúan a pesar del miedo y los segundos dejan que esto los detenga. Si se quiere crear riqueza o cualquier otra clase de éxito se tiene que saber manejar las emociones negativas, T. Harv Eker da un pensamiento clave respecto a este archivo, el cual es: “Si estás dispuesto a hacer sólo lo que sea fácil, la vida será dura. Pero si estás dispuesto a hacer lo que sea duro, la vida será fácil”. Este pensamiento se refiere a la zona cómoda e incómoda de una persona, la zona cómoda es donde la persona está habitualmente en donde no tiene miedo, pero si se quiere pasar a un nuevo nivel de vida se debe atravesar la barrera de la comodidad y disponerse a hacer cosas que no resulten tan cómodas, la comodidad está sumamente sobrevalorada y esta zona no te permite crecer, para crecer se tiene que expandir la zona de comodidad y una vez fuera de esta zona se puede realmente crecer

17. *Las personas con ingresos altos aprenden y crecen constantemente. Las personas con ingresos bajos piensan que ya lo saben:* Las personas que carecen de educación financiera para demostrar que no la necesitan siempre creen que tienen la razón y que ellos manejan bien su dinero, pero lo que ellos no quieren darse cuenta es que si esas personas siguen haciendo lo que han hecho siempre y piensan lo que han pensado siempre acerca del dinero, continuarán obteniendo lo que siempre han obtenido en materia económica y mental. Por ello la mejor forma para crecer y salir adelante es obteniendo nuevos conocimientos, según la literatura (Harv Eker, 2009: 234) “el conocimiento es poder y el poder no es otra cosa que la capacidad de actuar”. Para acumular riqueza y acelerar el proceso de alcanzar la libertad financiera se necesita la formación en habilidades y estrategias financieras para acelerar los ingresos, administrar el dinero e invertirlo eficientemente. El objetivo de aprender, crecer y crear riqueza no es principalmente el de tener mucho dinero sino convertirse en la mejor persona que se pueda ser para el bien personal, familiar y social.

Un punto importante acerca de la riqueza es que riqueza no es lo mismo que dinero, ya que según Samsó (2011: 57), “la riqueza se hace necesariamente en la mente porque es un equipaje mental y el dinero se manifiesta en la realidad material como un efecto inevitable o subproducto de la mentalidad.” Porque cuando la mente se amplía las oportunidades y opciones para generar más dinero aumentan en una gran proporción. Los pensamientos y creencias positivas en el contexto mental significan ingresos para el individuo, mientras que

los pensamientos y creencias negativas significan un gasto para la persona, estos pensamientos y creencias tienen valor para el futuro económico o no lo tienen, eso depende específicamente de cada persona ya que si quiere crecer y salir adelante con su futuro económico y en general en cada aspecto de la vida se debe centrar en lo que quiere, anular los pensamientos negativos y pensar positivamente, ya que según Samsó (2011: 59), “lo que piensas ahora será tu próxima realidad”, ya que la realidad es el resultado de las creencias, elecciones y hábitos de las personas.

3.4 Manejo inteligente del dinero

El manejo inteligente del dinero se relaciona mucho con ocuparse de un negocio propio, como por ejemplo, el negocio de los bienes raíces o de invertir en la bolsa que se transforma en algo propio ya que te genera ingresos pasivos. Los problemas financieros en su mayoría son resultado de que las personas pasen su vida trabajando para otros y haciendo ricos a los dueños de las empresas en donde trabajan, por ello lo más inteligente sería poner un negocio propio para así poder contar con dos ingresos, uno gracias a la profesión que uno adquiere en la universidad y el otro ingreso del negocio que se tiene.

Otra forma de manejar inteligentemente el dinero es por medio de inversiones que aumentan tu columna de ingresos y en su mayoría son ingresos pasivos, las verdaderas inversiones que tienen que realizar los individuos son:

- Negocios que no requieran presencia: Quiere decir ser el dueño pero está dirigidos y gerenciados por terceros.
- Acciones: Según (Definicionabc, 2011). Se denomina acciones a las distintas partes en las que se divide el capital de una sociedad anónima. Así, cualquier persona que tenga acciones de una empresa puede considerarse como uno de sus propietarios, las cuales pueden ser adquiridas directamente en la empresa, o se las puede ver cotizadas en la bolsa de valores.
- Bonos: Según (Definicionabc, 2011), un bono consiste en un título de deuda, ya sea de renta fija o variable, que es emitido por un Estado, un gobierno, una empresa o banco.

- Propiedades que generen ingresos: Como lo antes mencionado, el negocio de los bienes raíces, comprar propiedades ya sean casas o departamentos y ponerlos en arriendo para generar ganancias.
- Letras: Letras de cambio. Son el título valor que un individuo envía a otro para su aceptación, basada en una deuda que éste tenía con la otra persona por un motivo comercial o financiero.
- Regalías por propiedad intelectual: Como serían los casos de la música, escritura y sobre todo de patentes.
- Cualquier otra cosa que tenga un valor, produzca ingresos, esté en alza o tenga un mercado disponible, como por ejemplo, el mercado de la tecnología ya sea el mercado de la computación como son Apple, Microsoft, el mercado de los videojuegos como son Sony, Microsoft y Nintendo.

Para manejar inteligentemente el dinero y alcanzar un nivel de educación e inteligencia financiera adecuadas se necesita tener el conocimiento de cuatro amplias áreas de experiencia, como son:

- Contabilidad: O también llamada especialización en finanzas, que es la habilidad de leer y entender estados de cuentas, lo cual permite identificar fortalezas y debilidades de cualquier negocio.
- Inversiones: Según la literatura (Kiyosaki, 2005: 108), es “la ciencia del dinero ganando dinero.”
- Comprensión de los mercados: Según la literatura (Kiyosaki, 2005: 108), es “la ciencia de la oferta y la demanda.” En esta área existe la necesidad de conocer y sobre todo entender los aspectos técnicos del mercado, en donde la mayoría de personas se deja llevar por sus emociones en lugar de ver sus posibilidades financieras para la adquisición de algún bien.
- La ley: Para poder desarrollar una optima inteligencia financiera el individuo debe tener claro el conocimiento de ventajas impositivas que es saber que primero se deben pagar los gastos antes que los impuestos, y de la protección provista por una corporación, ya que gracias a esto puede obtener mayores ingresos y en un menor tiempo.

El coeficiente de inteligencia financiera es la combinación de muchas habilidades y talentos pero sobre todo de las 4 capacidades técnicas mencionadas, estas son la base de la

inteligencia financiera que se necesita para ser exitoso en la persecución de la riqueza deseada.

Un manejo inteligente del dinero es buscar el camino para lograr libertad financiera, que sería muy difícil si no se cuenta con educación financiera pero esa es la primera meta que toda persona debe trazarse para adquirir independencia financiera, el segundo paso es reprogramarse mental y financieramente con pensamientos positivos y constructivos, rodearse de personas que manejen eficientemente su dinero para tenerlos como modelos de referencia para obtener consejos de ellos y sobre todo enseñanzas claves para manejar el dinero propio, el tercer paso es tener un buen nivel de autoconfianza y autoestima, ver que lo que quiere se puede lograr con dedicación y corazón, por último para manejar inteligentemente el dinero se necesita distribuirlo adecuadamente en las 6 cuentas explicadas anteriormente y mentalizarse en cumplir el sueño de libre financieramente y no necesitar de terceros para poder tener una mayor felicidad y una prosperidad económica, familiar y personal a un nivel superior.

Al manejar con inteligencia el dinero se podrá conseguir retirarse anticipadamente y con libertad financiera según el autor Samsó (2011: 96), en su libro “Adelanta tu jubilación” recomienda invertir en “3 cajas caudales”, que son las siguientes:

1. 1ra caja de caudales: Una cuenta corriente de efectivo que será la cuenta de libertad financiera en donde se pondrá el 10% de los ingresos mensuales.
2. 2da caja de caudales: Plan de jubilación privado, otra cuenta muy importante para cada persona en donde igual se pondrá el 10% de los ingresos mensuales pensando en la jubilación, esta sería la cuenta de ahorros a largo plazo.
3. 3ra caja de caudales: Ser cada uno su propio banco, en donde los depósitos mensuales que se tenga se los pondrá a trabajar para cada uno, por ejemplo en inversiones para crear activos, fuentes de ingresos y negocios.

Ya que con un manejo eficiente e inteligente del dinero se podrá lograr una preparación óptima para afrontar la madurez, es decir, la jubilación

3.5 Preparación para la edad madura

Edad madura no quiere decir llegar a la edad de jubilación, edad madura es cuando cualquier persona considere, financieramente hablando, que ya cuenta con libertad financiera y ese individuo podrá jubilarse cuando desee y no necesariamente esperar a cumplir 65 o 70 años, ya que contará con los ingresos necesarios, es decir ingresos pasivos, para poder mantener un buen estilo de vida, similar al que tenía durante su etapa laboral, sin depender de terceros. Samsó (2011: 18) sostiene que en la actualidad se está entrando a la “era del conocimiento”, en donde cada trabajador será el responsable de su propia jubilación, y por lo tanto de su salud financiera, por esta razón para que la persona pueda dejar de trabajar, le bastará al individuo con tener asegurados ingresos pasivos para así poder retirarse anticipadamente con una pensión que siempre sea buena y permita llevar un buen nivel de vida, ya que contar únicamente con una pensión estatal es una mala estrategia que no asegura poder mantener el anterior nivel de vida.

Samsó (2011: 25) sostiene que “menos dinero, menos libertad”. Esta frase se refiere a que menos dinero sería solo depender de la pensión estatal que se percibe mes a mes y que no ayuda para mantener el nivel de vida deseado por las personas. Lo fundamental para tener más dinero y más libertad es idear un plan de inversiones que cree activos o negocios que generen ingresos indefinidos para poder mantener un excelente nivel de vida después de la jubilación. En caso de que el objetivo principal de una persona sea retirarse anticipadamente, además de contar con inteligencia financiera, necesitará desarrollar la inteligencia emocional, ya que para ser un buen inversor se debe saber controlar las emociones. La inteligencia emocional complementa la inteligencia financiera, debido a que un buen coeficiente de inteligencia emocional significa tener un elevado autodominio en seis áreas críticas e importantes, los cuales pueden llevar a cualquier persona al éxito personal y profesional:

1. Disciplina: Tener disciplina ante cualquier situación
2. Confianza
3. Autoestima: La autoestima debe ser sana
4. Aceptación del error y rechazo
5. Paciencia: Se debe tener paciencia para todo y ante todo.
6. Gratificación: En esta se debe preferir la gratificación aplazada en lugar de la inmediata.

Si una persona desea obtener la libertad financiera que anhela debe concentrarse en esta fórmula:

Libertad financiera = Inteligencia Financiera + Inteligencia Emocional.

$$(LF = IF + IE)$$

La persona promedio no tiene conocimiento de esta fórmula y mucho menos el conocimiento acerca de inteligencia financiera e inteligencia emocional y por ello no acceden a una situación financiera mejor ni antes ni después del retiro. Muchas personas piensan que la jubilación es el final de la etapa laboral y que es hora de depender de los hijos o del estado para poder subsistir, pero ese es el error más grande dentro de la mentalidad de las personas, ya que la jubilación es una gran oportunidad para desarrollar una segunda vida, pero para sacar ventaja de esta jubilación hay que saber planificarla sin improvisaciones, por esta razón si se quiere sacar provecho de la jubilación se tiene que ahorrar más e invertir mejor.

La pregunta más obvia de cualquier persona en proceso de jubilación o que desea una jubilación anticipada es: ¿Qué cantidad de dinero o ingresos mensuales necesitaré para vivir cuando me jubile?. Pero el error más frecuente es que a pesar de hacerse esta pregunta, las personas, no hacen una correcta previsión de los gastos estimados para la etapa del retiro, ya que algunos gastos se reducirán y otros aumentarán, pero lo mejor es mantener un buen nivel de vida. Para muchas personas jubilarse no significa llevar una vida pasiva, ya que la inactividad tanto mental como física es dañina para la salud. Retirarse significa librarse de un trabajo activo que no ayuda en nada a conseguir libertad, para pasar a hacer aquello que te apasiona, sea retribuido o no, ya que no necesita obtener ganancias de esto ya que al educarse financieramente, supo generar ingresos pasivos que cubren sus necesidades y le permiten hacer lo que le gusta sin preocuparse por el dinero.

A continuación se presentan los beneficios de contar con un plan rápido y sofisticado de retiro y los perjuicios de tener estrategias lentas:

- Un plan lento es trabajar por dinero, por otro lado, un plan rápido es que el dinero trabaje para el individuo.
- Un plan lento es un empleo, por otro lado, un plan rápido es contar con un negocio propio.
- Un plan lento es ahorrar y posteriormente gastar todo lo ahorrado, por otro lado, un plan rápido es ahorrar pero pensando en que invertir para obtener mayores ganancias, como por ejemplo en acciones.
- Un plan lento es contar con solo una fuente de ingresos y mayormente fijos, por otro lado, un plan rápido es con contar con varios fuentes de ingresos, es decir ingresos pasivos que serán variables.

Ahora lo necesario para poder organizar y generar ese plan y estrategia rápida de retiro, una persona debe enfocarse en varios aspectos como:

- Pensar en cultivar la educación financiera.
- Pensar en desarrollar la inteligencia financiera.
- Pensar en depender de uno mismo y no de una pensión.
- Pensar en alentar una mentalidad emprendedora.
- Pensar en crear activos que tengan flujos de ingresos variables.
- Pensar en diseñar un plan de retiro óptimo y ganador.

Para lograr todo esto se necesita ser organizado, responsable y consciente del futuro económico, pero sobre todo aprender buenos hábitos financieros lo más antes posible, y esto se logra con educación financiera y cambios en la programación mental.

Un plan de retiro adecuado y ganador se inicia desde la adolescencia, pero según la edad se tiene deberes distintos para anticipar ese retiro, a continuación se explican esos deberes según la edad:

- Adolescencia: Se debe aprender pronto a tratar de no depender de los padres y cubrir los gastos que se tenga, es decir, saber ganar su propio dinero. Iniciar una cultura de ahorro e inversión, ya que no importa la edad para saber cómo invertir, pero sobre todo se debe empezar a adquirir una educación financiera básica.
- Juventud: Se debe empezar un plan de retiro anticipado para poder beneficiarse del tiempo que se tiene en relación a otras personas que no piensan para nada a temprana edad acerca de su retiro, evitar endeudarse en bienes con la llegada del

primer empleo y del primer sueldo, seguir con la cultura de ahorro e inversión y empezar con una educación financiera más avanzada.

- **Madurez:** Considerar la opción de diversificar las fuentes de ingresos emprendiendo actividad que proporcionen ingresos extras y beneficios tanto personales como familiares, seguir cultivando el ahorro e inversión, eliminar los malos hábitos de consumo, enfocarse aún más en crear un plan de jubilación que permita a la persona mantener el nivel de vida deseado. Desarrollar habilidades necesarias que sean divertidas y rentables para poder ocuparse de estas después del retiro, para que la persona pueda generar ingresos pasivos durante su jubilación.

Para un plan de retiro anticipado, lo óptimo sería empezar a mentalizarlo desde la adolescencia, pero en caso de que no se haga esto lo más correcto sería empezar desde que se inicia el primer empleo bajo contrato, lógicamente son ingresos activos, pero lo que hay que priorizar de esto debe ser la experiencia, el aprendizaje y tener el control y manejo total de nuestros ingresos para poder dividirlo en cuentas que nos ayuda a empezar preparando el camino del tener un negocio propio, contar con ingresos pasivos por lo que no se tendrá que trabajar de manera dependiente sino independientemente y se podrá idear con mayor facilidad un plan de retiro anticipado, ya que Samsó (2011: 50) sostiene que “no planificar es lo mismo que planificar el fracaso”, por eso la necesidad de tener planes y estrategias rápidas de jubilación.

Al hablar de un plan rápido muchas personas pueden pensar en que el plan se lo hace en semanas o meses, pero esto no es así, un plan rápido para que sea bueno requiere de esfuerzo y tiempo, porque aun los planes rápidos necesitan años, se demostró que para tener un plan exitoso se necesitan alrededor de 10.000 horas, es decir, con 8 horas por cinco días de la semana laboral, con esto se logrará un plan exitoso en cinco años, pero esos cinco años todas las personas deben estar abiertas a cambios dentro de su mente y de su estilo de vida, de lo contrario no podrán lograr su plan de retiro anticipado, ya que el mayor riesgo que puede correr una persona para poder y querer cambiar es seguir siendo el mismo, pensar y creer lo que siempre ha pensado y creído, acerca del dinero.

Ahora se darán los 12 pasos importantes y necesarios para poder retirarse por anticipado y manteniendo un buen nivel de vida:

1. Desarrollar el hábito del ahorro cuanto antes, especialmente desde la niñez.
2. Invertir en uno mismo y buscar aprender durante toda la vida.
3. Nunca gastar más de lo que se tiene de ingresos.
4. Desarrollar al menos un talento que se pueda ofrecer al mercado y sacarle provecho al máximo.
5. Adquirir habilidades que el mercado demande para así aumentar el índice de utilidad de la persona.
6. Descartar a los hijos como un plan de jubilación.
7. Disponer de una suma de dinero para poder invertir o emprender un negocio.
8. Crear varias fuentes de ingresos variables.
9. Conocer las implicaciones fiscales de cada ingreso, para maximizar las ventajas impositivas.
10. Apoyarse en palancas como: redes de personas, redes de medios de comunicación, redes sociales, internet, nuevas tecnologías y negocios para saber cómo promocionarse.
11. Diversificar los ingresos o complementar el empleo.
12. Planificar anualmente y gestionar un plan de jubilación privado.

Datos importantes

Según la Revista Ekos Negocios (Mayo 2012, 217):

- En lo referente a las TIC (Tecnologías de información y comunicación) por ejemplo el internet, el 37% de los ecuatorianos son usuarios habituales de internet y el 52% de hogares de clase media cuentan con internet, sobre todo de banda ancha y en un 68% de las personas con ingresos medios poseen mínimo una computador de escritorio y el 28% poseen mínimo una laptop.
- Debido al uso del internet ha aumentado globalmente el consumo on-line en donde Latinoamérica, Norteamérica, Europa y Asia son los de mayor consumismo online, que en su totalidad en realizada con tarjeta de crédito, a continuación se presenta un cuadro con el porcentaje de gente que más compra en línea:

Consumo	
Latinoamérica	81%
Norteamérica	83%
Europa	85%
Asia	87%

Fuente: Global Trends in Online Shopping a Nielsen Global Consumer Report June 2010

Elaboración: Manuel Ramos

Marco Empírico

Capítulo IV: Fuentes de ingreso y estilos de pensamiento

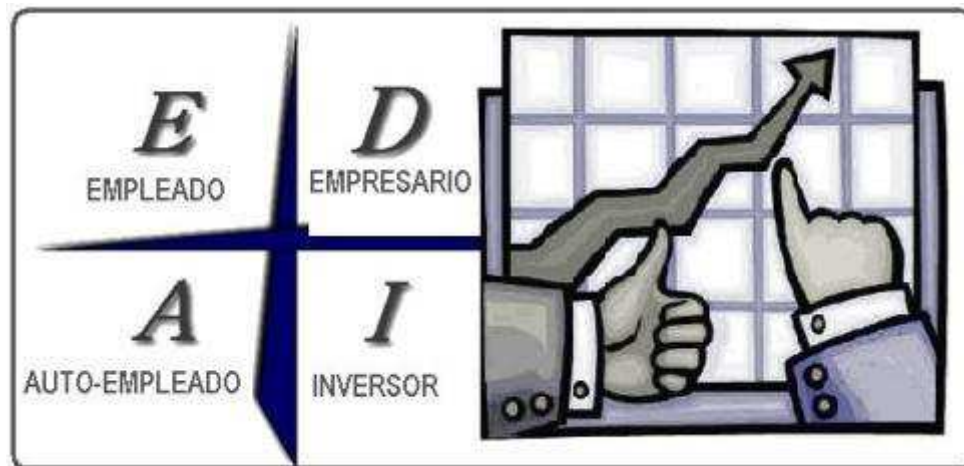
4.1 Cuadrante del flujo de efectivo

La mayoría de personas pasan la mayor parte de su tiempo trabajando para obtener ingresos y en caso de que no sea suficiente se ven en la necesidad de endeudarse para comprar bienes que lamentablemente se devalúan en un tiempo determinado. Esto se refiere a que una persona debe trabajar más duro para poder ganar una mayor cantidad de dinero y pagar sus deudas, este patrón representa a dos de los cuadrantes que posteriormente se los explicará, el cual es el cuadrante de los empleados y el de los trabajadores autónomos.

Por otro lado las personas financieramente inteligentes, es decir, las que cuentan con educación financiera, aprovechan al máximo su tiempo y consideran que un bien es cualquier cosa que genere flujo de caja, aquí se refiere a los otros dos cuadrantes del flujo de efectivo que son los de dueños de un negocio y los inversionistas, cuyo objetivo es desarrollar sus bienes hasta que esta fuente de flujo de dinero les genere ganancias que les asegure el estilo de vida que deseen llevar.

El objetivo central del cuadrante del flujo de dinero

Gráfica 22: El cuadrante del flujo de dinero



Fuente: El cuadrante del flujo de dinero de Robert Kiyosaki

Elaboración: Robert Kiyosaki

Estos 4 cuadrantes además de representar las cuatro maneras de generar ingresos entre las personas, también representan los estilos de pensamientos de los individuos. Ya que al ser empleado estás pensando únicamente en la seguridad y comodidad de tener un trabajo fijo y un sueldo mensual fijo, el auto-empleado solo piensa en ganar lo justo para vivir bien pero no buscan tener una ayuda para mejorar ya que la mayoría de estos auto-empleados tienen un negocio propio pequeño, pero que no buscan generar empleo sino ser dependientes de su negocio. Dentro de los dos próximos cuadrantes ya existen pensamientos de ser empresarios e inversionistas, para empezar con el cuadrante de dueño de negocio, su pensamiento está ligado a trabajar muy duro para generar ganancias altas, pero a la vez generar empleos y capacitarlos para que esas personas trabajen para el o ella y así ganen más dinero sin la necesidad de que ellos o ellas estén presentes en su negocio. En el cuadrante de inversionistas ya tienen un estilo de pensamiento claro y formado, el cual se relaciona totalmente con el dinero y la independencia financiera, ya que estas personas tienen el dinero trabajando para ellos, invierten en otros negocios además del suyo para generar más dinero del que ya tienen, sus pensamientos son positivos sabiendo que existen riesgos pero enfocados solo en las recompensas que estos riesgos pueden generar.

Ninguno de los cuatro cuadrantes es necesariamente mejor que otro, ya que todos tienen sus ventajas y desventajas, pero cada persona que se encuentre en alguno de estos cuadrantes ve el mundo de un modo diferente. A continuación se explicará uno por uno los cuadrantes del flujo de efectivo:

El cuadrante E (empleado): Este tipo de personas tienen un empleo, ya sea de plomero o gerente general de una empresa importante. Se concentran en la seguridad, en la paga de su sueldo mensual, en los beneficios y en las dudas de arriesgarse o no, para las personas del cuadrante E la seguridad laboral y económica es más importante que buscar formas de cómo tener más dinero.

El cuadrante A (auto-empleado): Estas son las personas que poseen un empleo propio, les gusta ganar exactamente lo que creen que se merecen sin que otra persona les ponga un precio por su trabajo realizado. Les gusta asumir el control y valoran la independencia por encima del dinero, este tipo de personas son profesionales, propietarios de negocios y vendedores por comisión. Es muy raro y difícil que los representantes del cuadrante A contraten otros empleados para que trabajen por ellos en sus negocios ya que prefieren hacerlos todo por sí mismos.

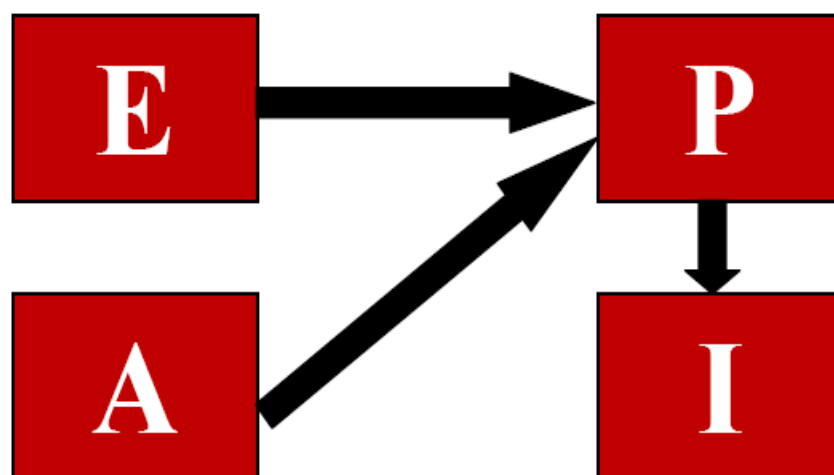
El cuadrante D o P (dueño o propietario de negocio): Estos son los dueños de negocios y emprendedores. Son lo opuesto a las personas del cuadrante A, porque les encanta delegar y rodearse de empleados inteligentes. Una persona del cuadrante D siempre se encuentra buscando a la gente más idónea para su negocio y a pesar de que se ausenten durante un año el negocio no va a dejar de crecer y obtener mayores ganancias, estas personas se valen del tiempo y esfuerzo ajeno para crear su fortuna neta.

El cuadrante I (Inversionista): Estas son las personas que ponen su dinero a trabajar para que este les produzca más dinero. Las personas dentro de este cuadrante invierten en otros negocios ya consolidados a través de la compra de acciones de esas empresas y obtienen retornos cada cierto tiempo, independientemente de cómo empleen su tiempo personal, es decir, tienen ingresos pasivos. Este tipo de personas crean sus riquezas por medio del dinero de los demás.

Si una persona busca riqueza y libertad financiera debe enfocarse en ubicarse al lado derecho del cuadrante del flujo de efectivo, es decir, dueño de negocio e inversionista, ya que del lado izquierdo del cuadrante no se podrá alcanzar independencia financiera. La estrategia financiera a largo plazo se debe centrar en montar un negocio o en hacer inversiones. A continuación se darán los significados claves de términos subjetivos que son importantes dentro de este subcapítulo, pero desde el punto de vista de las personas que están creando riqueza:

El patrón recomendado para obtener independencia financiera se explicará a través de un gráfico:

Gráfica 23: Cuadrantes del flujo de efectivo



Fuente: El cuadrante del flujo de efectivo

Autor: Manuel Ramos

En esta gráfica se demuestra el patrón que toda persona que está a la izquierda del cuadrante debe cumplir para obtener independencia financiera, no importa si es empleado o dueño de un pequeño negocio es donde es auto-empleado, igual deben apuntar hacia los mismos objetivos.

Si cualquier persona desea salir de los cuadrantes E y A, para poder ingresar en el cuadrante D o P, debe contar con un sistema de negocios en el que haya empleados trabajando para ellos y/o ellas. Los tres tipos principales de sistemas de negocio son:

1. Empezar una corporación que sea propietaria del sistema: El mejor modo de lograr esto es seguir el consejo de un mentor, alguien que ya lo haya logrado, es decir, tener un modelo de referencia. Esta persona puede advertir de aquello que se debe evitar, y aconsejarnos qué es lo mejor. Pero no solo se debe basar todo en el modelo de referencia y de sus consejos, también se debe investigar por cuenta propia ya que siempre habrá ocasiones en las que se tendrá que ignorar los consejos del mentor y enfocarse en lo que te diga tu cabeza y tu corazón.
2. Comprar una franquicia, es decir, un sistema ajeno: Esto permite a la persona acceder a un sistema que haya funcionado para otros. Se debe poner a las personas más adecuadas a manejar el sistema en caso de comprar una franquicia y lo que se debe hacer es seguir el sistema al pie de la letra para tener éxito.
3. Formar parte de una red de marketing multinivel o red de mercadeo: La esencia de este sistema de negocio es formar parte de una red de mercadeo, es decir, una franquicia conocida por una tarifa muy baja.

Con la ayuda de estos tres tipos de sistemas de negocios, una persona podrá formar parte del cuadrante P o D, pero ahora lo clave es ingresar al cuadrante I de inversionistas. Se puede clasificar a los inversionistas de acuerdo a su experiencia y conocimiento a través de los 7 niveles de inversión, los cuales son:

1. Nivel 0. Nada que invertir: Estas personas gastan todo lo que producen, saben muy poco o nada sobre inversiones. Cerca del 50% de la población adulta está en este nivel.
2. Nivel 1. Prestatarios: Estas personas creen que pueden resolver sus problemas financieros por medio de préstamos, no se dan cuenta que lo único que están logrando es tener más y más deudas. Gastan más de lo que ganan y creen que la falta de ingresos es el problema.
3. Nivel 2. Ahorristas: Estas persona ahorran en el presente con el objetivo de comprar en efectivo en el futuro. Su aversión a las deudas no le permite arriesgar su capital, así que prefiere los intereses que le ofrece el banco aunque sea una tasa de interés baja.

4. Nivel 3. Inversionistas “astutos”: Son personas inteligentes que cuentan con destrezas profesionales, pero que no tienen experiencia invirtiendo, por lo tanto dejan todo en manos de su asesor financiero, buscan excusas en caso de que algo salga mal y además son muy superficiales. Este tipo de personas buscan una única inversión que les genere mucho dinero, pero su problema es que no saben cómo identificar dicha oportunidad cuando esta presente.
5. Nivel 4. Inversionistas a largo plazo: Esta gente tiene la virtud de tener paciencia y contar con un plan financiero a largo plazo, piensa en invertir primero en su propia formación y luego avanzar pero con prudencia. Además logra balancear sus hábitos financieros para tener un flujo de ingresos constante.
6. Nivel 5. Inversionistas sofisticados: Este tipo de personas saben mucho de finanzas y tienen experiencia, entienden claramente el proceso por medio del cual se invierte, saben cómo estructurar las inversiones con el fin de minimizar los impuestos, pero sobre todo invierten tomando en cuenta el riesgo y reestructuran sus inversiones con frecuencia dependiendo del mercado.
7. Nivel 6. Capitalistas: Estas personas hacen dinero manejando el dinero, talento y tiempo de sus empleados. Así crean oportunidades de inversión tanto propias como ajenas, crean empleos, riquezas y todo gracias a su educación financiera.

Para que una persona pueda pasar de los cuadrantes de la derecha hacia los cuadrantes de la izquierda necesita desarrollar las destrezas de un inversionista de nivel 4, para que así pueda ir posteriormente a inversionista de nivel 5 y de nivel 6. Este desarrollo debe ser constante y con mucho esfuerzo y dedicación para que este cambio sea prolongado y no solo temporal.

Pero un punto fuerte dentro de la inteligencia financiera es la inteligencia emocional ya que la inteligencia financiera es 90% inteligencia emocional y 10% formación técnica. Por ello con la ayuda de educación financiera y el desarrollo de la inteligencia financiera una persona se puede volver exitosa, pero una persona exitosa debe tener un cambio de mentalidad y saber utilizar mejor sus palabras ya que esto afecta o contribuye a su subconsciente. Otro paso importante para poder crear riqueza que sea duradera y que cuente con un crecimiento constante es tener un objetivo claro, el cual es actuar como un banco. Actuar como un banco se refiere a tener una posición privilegiada en lo que se refiere a contar con activos

que generen ingresos, esto solo se lo puede lograr si la persona se encuentra en el lado derecho del cuadrante. A continuación se darán ejemplo de como actuar como un banco:

- Invertir en bienes raíces
- Comprar terrenos
- Portarse como en las corporaciones: Aquí se puede incluir entre los estatutos de la empresa, la cual el individuo sea dueño, una regla la cual la compañía es responsable por el pago de todos los gastos. Estos se pagan antes de los impuestos.

Para lograr entrar a los cuadrantes más importantes existe la necesidad de educación financiera primeramente básica que consiste en la realización de presupuestos en donde se puedan analizar tanto los gastos como los egresos que posee una persona, por ello a continuación se explicará el tema de los presupuestos personales y familiares.

4.2 Presupuesto personal y familiar

Primeramente se dará una pequeña introducción de lo que son los presupuestos. Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una persona, familia o empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia, en este caso es el individuo o la cabeza de familia ya sea el padre o la madre.

Los objetivos de hacer un presupuesto es:

- Ser una guía de acción
- Permite comparar lo real con lo planificado
- Evalúa la actuación de la persona, familia o compañía
- Optimiza el empleo económico de los recursos
- Trabaja en forma anticipada y previniendo los hechos.

Dentro de los presupuestos se analizan los gastos en que se incurrirán por la persona y una familia. Este presupuesto tiene por objeto planear los gastos en que incurrirá el individuo y/o

una familia para llevar a cabo las actividades que deseen y necesiten. Este presupuesto depende mucho de las funciones del estado y de la economía por ejemplo: la inflación ya que esto afecta el precio de los bienes que se compran y consumen, en caso de haber un aumento en el precio de los servicios básicos o también depende de la persona y de la familia en caso de que deseen aumentar el consumo tanto de bienes como de servicios.

Cómo hacer un presupuesto personal

Lleve las riendas de su economía

El Plan de Educación Financiera. CNMV y Banco de España (2010), sostiene que sea cual sea la situación económica, el presupuesto es la herramienta imprescindible para tomar el control de las finanzas personales y el presupuesto permitirá sacar más partido al dinero. Quizás elaborar un presupuesto suene algo complicado o sea como privarse de cosas que desea o, incluso, de las necesarias. En realidad, es todo lo contrario. El presupuesto es la forma más eficaz para sacar todo el partido al dinero que se convertirá en un hábito muy beneficioso que nos permitirá identificar en qué se gastan los ingresos y hacer los ajustes necesarios para ahorrar un poco más cada mes, y así lograr los objetivos a largo plazo.

El presupuesto sirve para:

- Saber en qué se va el dinero.
- Priorizar los gastos.
- Reducir o eliminar las deudas.
- Apartar alguna cantidad todos los meses para ahorrar, teniendo en cuenta los objetivos a largo plazo.
- Acumular un fondo para emergencias.
- Vivir dentro de nuestras posibilidades, con la tranquilidad que esto supone.
- Hacer previsiones de futuro.
- Llevar un seguimiento y control del dinero

Los pasos que se indican a continuación son los necesarios para elaborar un presupuesto personal y familiar.

Paso 1: Identificar ingresos y gastos

Los ingresos y gastos deben corresponder al mismo periodo de tiempo. Cuanto más veraz sea la información que se introduzca, más válido será el presupuesto, así que merece la pena dedicar unos minutos para recopilar los documentos necesarios. Hay que identificar y apuntar todos los gastos, por pequeños que sean.

Paso 2: Evaluar los gastos y hacer ajustes

Gastar más de lo que se ingresa es sumamente peligroso. En muchos hogares, los ingresos mensuales son relativamente estables, pero los gastos varían. Unos meses se gasta menos y al final hay un poco de superávit. Otros meses los gastos son mayores que los ingresos y se recurre al superávit de meses anteriores para pagarlos. Y así van tirando mes a mes, pero sin llegar nunca a controlar la situación. Los problemas surgen cuando hay varios meses seguidos en los que los gastos superan a los ingresos. Entonces se agotan los ahorros y no hay más remedio que pedir dinero prestado para atender a los pagos.

En realidad, es aconsejable que los gastos no superen el 90% de los ingresos, para poder ahorrar, como mínimo, el 10% restante cada mes. Este 10% se puede destinar a reducir las deudas, a crear un fondo para emergencias y a lograr los objetivos financieros a medio y largo plazo, como acumular capital para una adquisición importante y preparar la jubilación.

Así que hay que ajustar presupuesto, para poder ahorrar un poco más. Para ello sólo hay dos opciones: aumentar los ingresos o reducir los gastos.

Paso 3: Aplicar el nuevo presupuesto y hacer un seguimiento

El objetivo es que los ingresos cubran todos los gastos, incluido el 10% destinado al ahorro mensual. Una vez identificados los recortes necesarios para conseguirlo, hay que confeccionar el presupuesto y comprometerse a cumplirlo. Hay que controlar los gastos para no excederse de lo presupuestado.

Paso 4: Revisar el presupuesto y hacer los ajustes necesarios

Si los ingresos aumentan, no deje que sus gastos aumenten por igual.

Si a un individuo le suben el sueldo, lo inteligente es resistirse a la tentación de subir sus gastos y destinar mínimo el 10% al ahorro.

Cómo hacer un presupuesto familiar

La página web CreceNegocios.com (2011), sostiene que un presupuesto familiar tiene muchísima relación con el presupuesto personal ya que es un documento en donde se proyectan futuros ingresos monetarios y futuros egresos monetarios. El principal objetivo de elaborar un presupuesto familiar, es tener un mayor control de los egresos, procurando siempre que la diferencia entre los ingresos y egresos, sea la mayor posible.

Los objetivos para elaborar un presupuesto familiar son:

- El conocer el nivel de ahorro (ingresos menos egresos) y, de ese modo, saber si estamos logrando un nivel de ahorro adecuado, o es necesario reducir algunos gastos, o buscar nuevas fuentes de ingresos (por ejemplo, nuevos negocios o inversiones).
- Identificar las partidas donde se concentra el mayor porcentaje de egresos y, de ese modo, analizar si es posible reducir los gastos en dicha partida.
- Conocer nuestro nivel de endeudamiento) y, de ese modo, saber si debemos limitar el uso de deudas o, en todo caso, si es posible adquirir nuevas.

Ahora se verá un modelo de la estructura básica de un presupuesto familiar:

	enero	Febrero	marzo....
INGRESOS			
Sueldo			
Negocios			
Inversiones			
Pensiones			
TOTAL INGRESOS			
EGRESOS			
Cuota o Arrendamiento			
Alimentos			
Agua			
Luz			
Gas			
Teléfono			
Cable			
Internet			
Colegio / Universidad			
Transporte			
Vestimenta			
Cuidado Personal			
Recreación			
Cuota Auto			
Gasolina Auto			
Mantenimiento Auto			
Tarjetas de Crédito			
Préstamos / Créditos			
Gastos Varios			
TOTAL EGRESOS			
Saldo (Ingresos - Egresos)			

4.3 Estadísticas

Kiyosaki (2005: 95) sostiene que hay épocas en las que la gente no puede encontrar trabajo e inician una empresa con sus ahorros, lo cual ellos consideran que es una solución para salir de sus problemas financieros y de trabajo, pero sin embargo las estadísticas son perjudiciales para la población en general. “Nueve de cada diez empresas fracasan en cinco años. Así mismo, entre las que sobrepasan los primero cinco años, nueve de cada diez eventualmente también fracasan.” Aquí en el Ecuador esos años disminuyen ya que 9 de 10 empresas fracasan antes del primer año y las empresas que pasan ese año fracasan a los 5 años o antes.

Kiyosaki (2005: 173) sostiene que “el 90 por ciento del mundo occidental se adhiere a trabajar arduamente, ganar dinero y gastarlo, y cuando se quedan cortos, siempre se puede pedir más dinero, prestado.”

Otra estadística alarmante la cual es una barrera para poder adquirir una independencia financiera a futuro y la cual Kiyosaki (2005: 65), sostiene que la historia financiera es una historia de trabajo arduo, esforzándose por salir adelante. Y no porque no ganen dinero. Sino porque pasan su vida contrayendo obligaciones, en lugar de adquirir activos.”

El 90 por ciento de la población se deja ganar por la pereza y no busca alguna forma de generar más dinero y obtener una educación financiera óptima, las personas para evitar esto dicen frases como “a mi no me interesa el dinero”, o “nunca seré rico”, o “no tengo que preocuparme por dinero porque todavía soy joven.” Estas afirmaciones lo que generan es que el individuo pierda tiempo que es un activo importante y segundo el aprendizaje que pudiera ganar si la persona quisiera.

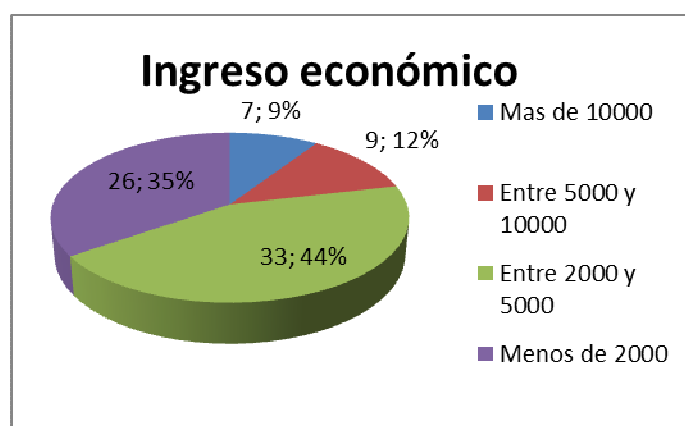
La mayor parte de las personas no alcanzan su pleno potencial debido a su patrón del dinero, y aquí se da una estadística relevante ya que según la literatura (Harv Eker, 2009: 24 y 25) se demostró que “el 80% de los individuos jamás disfrutarán de la libertad económica que les gustaría poseer, y también que el 80% ni siquiera pretenderán ser verdaderamente felices.” Y todo esto debido a que la mayoría de gente es inconsciente a lo referente de la necesidad de educación financiera. Samsó (2011: 29) sostiene que “el punto clave en la libertad financiera (y en todo): no es lo que sabes (aptitud, 15%), sino quien eres (actitud, 85%) lo que marca la diferencia.”

Según la literatura (Samsó, 2011: 44), “los consultores financieros afirman que para mantener el estilo de vida que llevábamos antes de la jubilación vamos a necesitar el 80% de aquellos ingresos.” Es decir que para una persona normal si desea tener su nivel de vida actual debe tener mensualmente el 80% de sus ingresos mensuales para poder subsistir de la forma en que desee. Samsó (2011: 111) sostiene que “el 99% de las decisiones de compra se toman de forma emocional.”

Cuestionario

En un cuestionario realizado en el sector Granda Centeno al norte de Quito (Ver en anexos), a un grupo focal comprendido principalmente de gente de una clase social media y alta que son las más oprimidas de poder cumplir con los conceptos y estudios de la educación financiera debido a su nivel cultural y sobre todo de ingresos, se pudieron obtener 75 cuestionarios en donde se priorizó, como se menciona antes, a las familias con ingresos medios y altos y se obtuvieron una serie de resultados que dejan a la vista la falta de educación financiera que existe en personas menores de 30 años, hasta los 65 años, en donde mayoritariamente respondieron las mujeres con un 59%, seguido de los hombres con un 41% del total de cuestionarios, el cuestionario fue realizado a personas con ingresos medios-altos como se demuestra en el porcentaje de personas que ganan entre 2000 USD y 5000 USD que es 44%, seguida por personas con ingresos menores a 2000 USD con un 35%. En donde la mayoría de personas que respondieron tenían un nivel educativo universitario con el 63% seguido por personas con posgrado con un 35%

Gráfica 24: Ingreso económico mensual



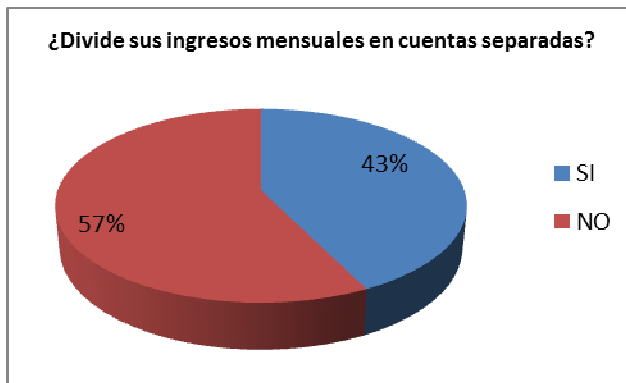
Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

En lo que respecta al manejo del dinero en el cuestionario se realizó preguntas importantes acerca de esto, y los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

- El 43% de personas entrevistadas divide su dinero en cuentas separadas para administrar el dinero de mejor manera, pero el 57% no hace nada de esto.

Gráfica 25: División de ingresos mensuales por cuentas separadas

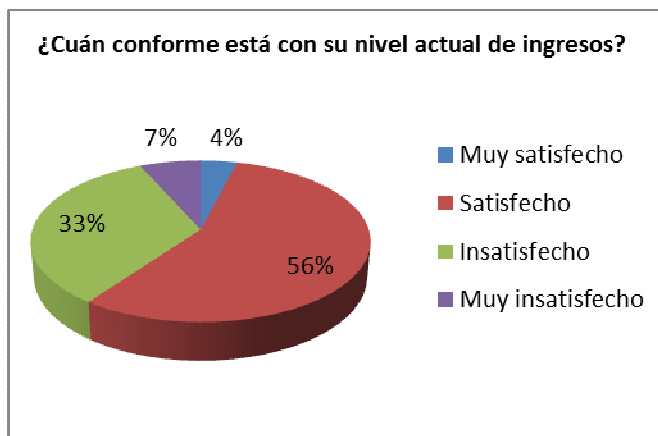


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- 42 personas están satisfechas con sus niveles de ingresos que representa el 56%, y lo sigue 25 personas que representan el 33% del total que están insatisfechas con sus ingresos.

Gráfica 26: Conformidad con el nivel de ingresos

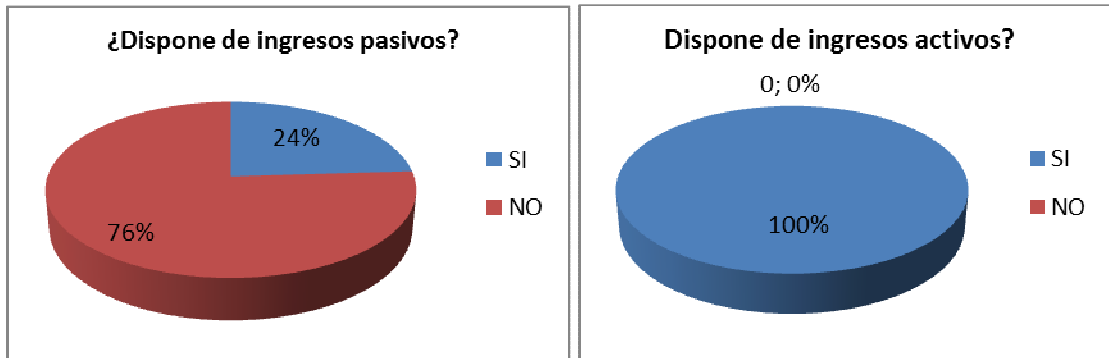


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- Ahora se hablará de los ingresos activos y pasivos, en donde todos los entrevistados disponen de ingresos activos, es decir que tienen un trabajo, el 100%. Y en los ingresos pasivos solo el 24% de los entrevistados cuenta con este tipo de ingresos, mientras que el 76% no dispone de ingresos pasivos.

Gráfica 27 y 28: Ingresos Activos y Pasivos

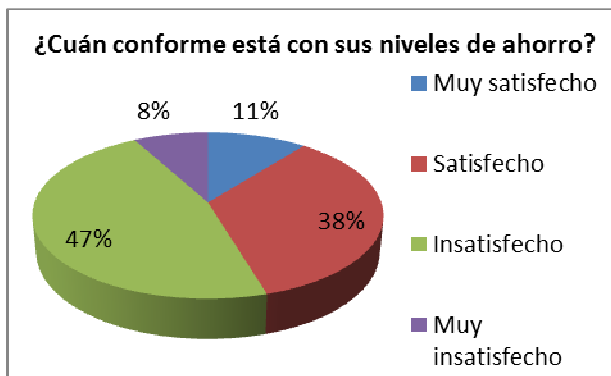


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- En los niveles de ahorro hay una mayoría de personas entrevistadas insatisfechas con un 47%, mientras que las personas satisfechas son un 37%.

Gráfica 29: Niveles de ahorro

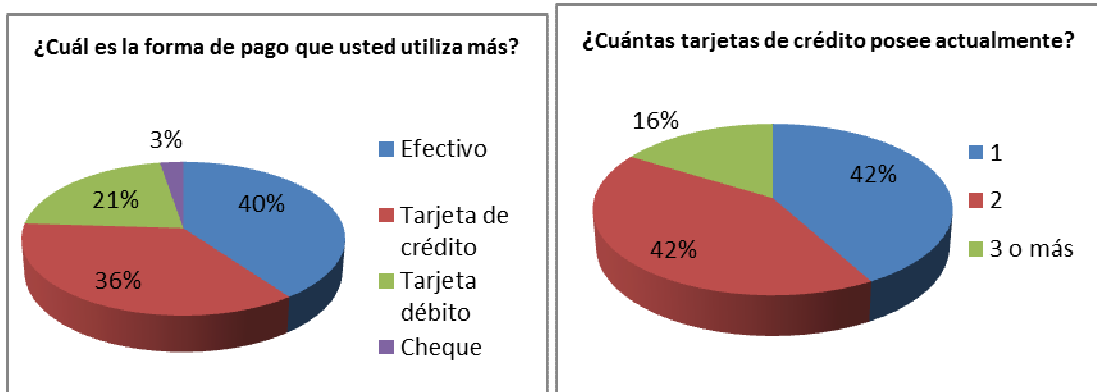


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- En la forma de pago más utilizada por las personas se encuentra que el 40% utilizan más el efectivo seguido por la tarjeta de crédito con un 36%. Y a lo referente al número de tarjetas que tiene cada persona es parejo entre 1 y 2 tarjetas con un 42%.

Gráfica 30 y 31: Formas de pago y Tarjetas de crédito.

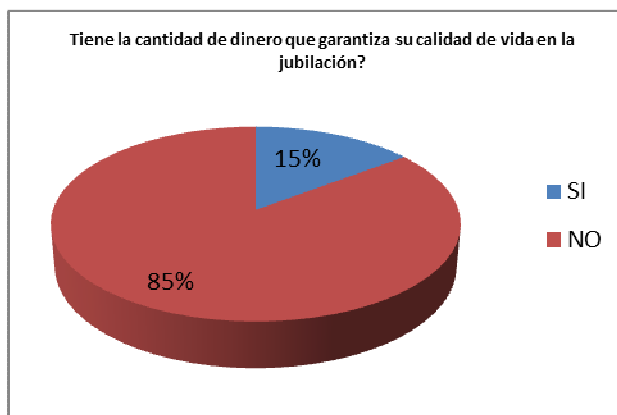


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- Una pregunta clave fue si estaban listos para su retiro laboral, y por consiguiente tenían la cantidad de dinero necesario para subsistir después de su jubilación y el 85% respondió negativamente, mientras que solo el 15% tiene su retiro planeado.

Gráfica 32: Retiro Planeado

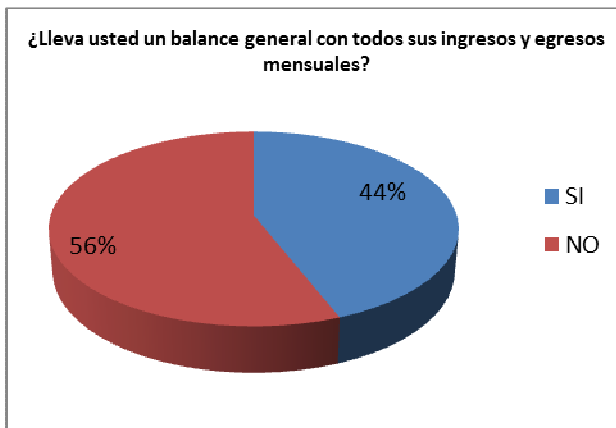


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- Se preguntó en el cuestionario si cada persona llevaba un balance con sus ingresos y egresos y el 56% dijo que no mientras el 44% respondió positivamente.

Gráfica 33: Balance de Ingresos y Egresos

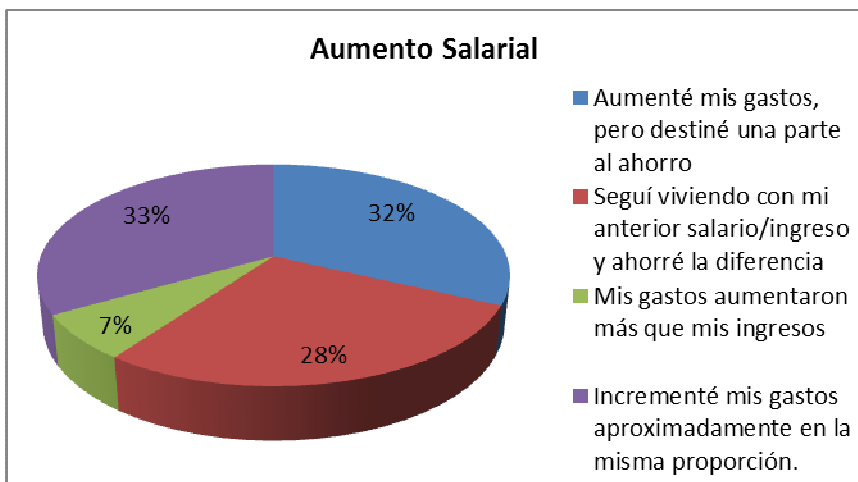


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- Ante un aumento salarial el 28% de los entrevistados respondió que siguió viviendo con su sueldo anterior y ahorró la diferencia, un 32% respondió que aumento sus gastos pero ahorraron una parte de ese dinero, pero la mayoría de personas con un 34% respondió que incrementaron sus gastos aproximadamente en la misma proporción, lo cual indica una falta de educación financiera al momento de obtener un aumento.

Gráfica 34: Aumento Salarial



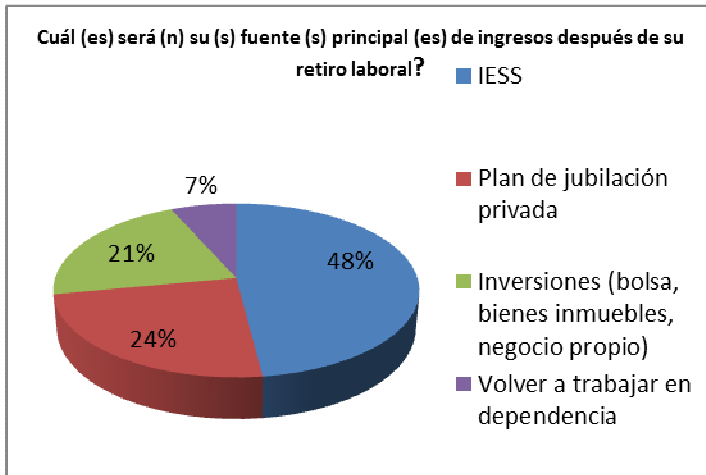
Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- Una pregunta respecto al retiro laboral era referente a las fuentes de financiamiento que esperan después de la jubilación y las respuestas fueron que el 48% espera

poder subsistir con la pensión del IESS, mientras que el 24% espera subsistir con una plan de jubilación privada y el 21% con inversiones ya sean en la bolsa, bienes inmuebles, etc.

Gráfica 35: Fuentes de Financiamiento post-retiro

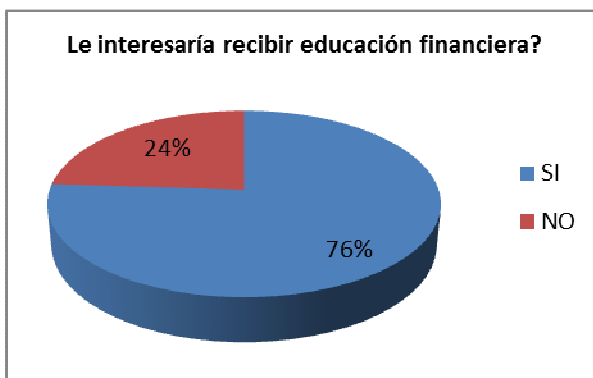


Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

- Y la pregunta más importante del cuestionario fue, si a las personas les gustaría recibir educación financiera, el 76% respondió que si, mientras el 24% respondió negativamente a esta pregunta.

Gráfica 36: Educación Financiera



Fuente: Cuestionario Finanzas Personales

Elaboración: Manuel Ramos

Este cuestionario lo que ayuda es a comprender que dentro de la población existe una necesidad de educación financiera para poder administrar de mejor manera sus ingresos como sus egresos, ya que existe un uso mayoritario de las tarjetas de crédito, tienen poco

conocimiento de los ingresos pasivos y solo dependen de un ingreso mensual que es su ingreso activo y que a pesar que la jubilación es algo muy importante en el futuro de cada una de las personas, no tienen un plan de retiro para poder mantener por lo menos su nivel de vida actual, todavía existe una desinformación y miedo respecto a lo que significa educación financiera en la vida diaria de las personas, por lo que el objetivo de esta tesis es hacer cambiar la mentalidad de las personas respecto a la educación financiera y que cada uno vea que educación financiera es sinónimo de un mayor bienestar y desarrollo para todos sus seres queridos y las futuras generaciones que aprenderán de una mejor manera cómo manejar su dinero y no ser víctima de deudas importantes y mucho menos de una crisis financiera.

Resultados

Los resultados con los cuestionarios fueron los esperados ya que se comprobó que existe una falta de información dentro de la población acerca de temas relacionados con la educación financiera, por esta razón analizando el tema se demuestra que esta disertación tiene un enfoque neoclásico.

Primeramente hubo similitud en el número de cuestionarios realizados a personas jóvenes menores de 30 y que superen los 30 años hasta los 65, priorizando a las personas que tengan ingresos medios y altos ya que estas personas son las que manejan más dinero y pueden tener mayor necesidad de contar con educación financiera ya que en la mayoría de veces mientras más se gana, más se gasta, por ello en estas dos clases sociales es más necesaria la educación financiera.

Los resultados obtenidos dentro del manejo del dinero que tienen las personas son un indicador clave de la necesidad de educación financiera ya que más del 50% no tiene una distribución adecuada ni inteligente de sus ingresos mensuales, lo cual representa que en su mayoría todo lo que ganan se lo gastan e incluso se endeudan para pagar a plazos por la compra de un bien. La mayoría de las personas están satisfechas con sus ingresos, pero esto se debe a que la mayoría de personas entrevistadas fueron menores de 30 años por lo que mayoritariamente aun viven con sus padres y no tienen gastos importantes como son la de servicios básicos, alimentación, vivienda, entre otros, pero por otro lado las personas entrevistadas que ya tienen mayores obligaciones están insatisfechas con sus ingresos ya que no les alcanza para cubrir todos sus gastos y esto se debe a que han tenido durante años un mal manejo de su dinero ya que no poseen educación financiera para administrar sus ingresos dividiendo en cuentas para cada necesidad. Dentro de la educación financiera son muy importantes los ingresos activos como los ingresos pasivos, dentro de las personas entrevistadas la totalidad posee ingresos activos, que son los ingresos provenientes de sus trabajos en relación de dependencia, pero los ingresos que prevalecen y perduran son los ingresos pasivos en donde mas del 75% no los posee, estos ingresos son los que ayudarán a las personas a mantener su nivel de vida después de la jubilación pero debido a la falta de educación financiera la gente desconoce esto. A pesar de que la mayoría de personas estaban satisfechas con su nivel de ingresos, la teoría de la educación financiera demuestra que aunque estén satisfechas en ese punto, se ven insatisfechas en su mayoría en su nivel

de ahorro, por ello casi el 50% del total de entrevistados tienen una cultura de ahorro mala y aunque lo sepan no saben como solucionar ese problema, y el problema se lo soluciona educándose financieramente y evolucionando la inteligencia financiera personal.

Dentro de la educación financiera la mejor forma de pagar algo es por medio de efectivo, lo cual dentro del cuestionario es la forma la cual la mayoría de personas entrevistadas pagan por su consumo pero lo sigue muy de cerca el uso de la tarjeta de crédito para realizar sus compras, no me estoy refiriendo a que el uso de la tarjeta de crédito es malo, lo malo es que las personas no sepan racionalizar el uso de esta y usarla únicamente en caso de emergencias y pensando muy bien la compra que se va a realizar. Dentro del tema de las tarjetas de crédito se hizo la pregunta de cuantas tarjetas de crédito poseían y los resultados fueron que es idéntico las personas que tienen 1 o 2 tarjetas, pero lo sorprendente es que las 75 personas entrevistadas tienen mínimo una tarjeta de crédito y la mayoría paga los mínimos de las tarjetas, por lo cual se acumulan las deudas y otra falta de educación financiera es que la gente prefiere pagar con tarjetas y diferir sus compras en lugar de planificar, comprar y evitar las deudas con las tarjetas de crédito, como dije antes “El problema no es el consumo con la tarjeta de crédito, sino no saber racionalizar el consumo con esta”.

Una parte importante de la educación financiera es tener un plan anticipado de retiro para poder mantener el nivel de vida deseado después de la jubilación y para hacer caer en cuenta que para poder tener un buen retiro es necesaria una buena educación financiera, se hizo la pregunta en donde el 85% de las personas respondieron negativamente, la cual era si tenían la cantidad de dinero suficiente para su retiro, dentro de las personas menores de 30 hasta los 40 es entendible que no la tengan, pero dentro de las personas mayores de 50 ya es una preocupación porque su etapa de retiro se acerca. Además más del 50% de personas entrevistadas no manejan un registro de ingresos y egresos mensuales, lo cual es básico dentro de toda educación financiera para realizar un presupuesto para no gastar más de lo que se gana y saber manejar el dinero de acuerdo a las necesidades de cada uno y con inteligencia, ya que la mayoría de personas entrevistadas al momento de recibir un aumento salarial incrementaron sus gastos en la misma proporción del aumento, y esto se debe a que no cuentan con educación financiera que implica un cultura de ahorro y simplificación de gastos para que ese aumento vaya destinado a alcanzar una libertad financiera y no depender únicamente del IESS o de otras personas para poder subsistir pero con la desventaja que no se podrá mantener el mismo nivel de vida de antes, por ello lo que

hay que apuntar en la jubilación es a contar con un plan de retiro privado o mejor tener inversiones ya sea la bolsa, bienes inmuebles, entre otros, para que estos ingresos pasivos ayuden a mantener un buen nivel de vida después de la jubilación.

Pero el resultado más importante que se obtuvo de esta cuestionario es, si la gente estaría interesada en recibir educación financiera para tener una mayor inteligencia financiera y poder manejar de mejor manera su dinero en donde el 76% estaría dispuesta a recibir este tipo de educación ya que después de el cuestionario se dieron cuenta de los problemas que tienen o de que podrían mejorar su nivel financiero si optan por educarse financieramente, pero a pesar de este alto porcentaje de personas que desean educación financiera, existe el 24% de personas que aun no tienen noción de la importancia de esto, ya que dinero se maneja todos los días y aunque el dinero no compra la felicidad, puede tener gran relevancia en los problemas de las personas.

Visión Crítica

- Este es un estudio enfocado primordialmente hacia la obtención de un mejor nivel de vida, un mayor desarrollo de las personas para que la meta final sea la obtención de una libertad financiera que es soñada por cada persona pero que realmente pocos la pueden conseguir, debido a que la realidad dentro del país es distinta ya que según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), un 32,4% de la población ecuatoriana es pobre y el 10,1% es indigente, lo que demuestra que dentro de esta población es muy difícil aplicar los conceptos y estudios de la educación financiera que son:
 - Ingresos: Los cuales muchas de estas personas no obtienen un sueldo fijo mes a mes, por lo que no es difícil que entren en este estudio
 - Ahorro: Debido a su nivel de ingresos y en su mayoría a que tienen familias que mantener, no pueden tener un ahorro y menos un ahorro constante ya que su principal meta es subsistir y no piensan en el ahorro
 - Inversión: Si no se puede ahorrar, consecuentemente no se podrá invertir.
 - Simplificación de gastos: Debido a su poder adquisitivo la simplificación de gastos no es una opción que puedan tener en cuenta.
- Otra razón por la cual este estudio no entra en toda la sociedad es debido a que hay personas que no tienen un trabajo fijo, y viven solo de los obtenidos gracias a trabajos esporádicos (subempleo) o por “donaciones” ya sea del estado, por ejemplo con el bono de desarrollo humano, o por terceros que realicen aportaciones, pero hay grupos focales que tienen niveles de ingreso muy bajos o nulos, los cuales serían el 10,1% de personas indigentes, que es la población menos oprimida a poder entrar en los conceptos y estudios de la educación financiera.
- Por lo tanto creando una conciencia social, cultural y económica de todo el enfoque que envuelve la educación financiera se llega a la conclusión clara de que este estudio no puede ser aplicado por ahora dentro de una parte de la población, la cual carece de ingresos e información acerca de estos métodos que podrían ser de gran ayuda, pero no se debe descartar a nadie de la educación financiera ya que sería de

gran ayuda para cada persona dentro de la sociedad, uno de los problemas es la falta de comunicación acerca de este tema tan importante, por ello este estudio para las clases medias y altas podrá ser aplicable a corto plazo, pero a largo plazo llegará a toda la sociedad, ojalá a través del gobierno para que puedan ser cursos y aprendizaje gratuito.

- Por ello este estudio está enfocado principalmente a personas (grupos focales) que estén dentro de la clase social media y alta que tienen un nivel de ingresos constante mes a mes y puedan realizar los pasos básicos de la educación financiera, los cuales se explicaron anteriormente, debido a que para obtener educación financiera también se necesita invertir en esta ya que se debe seguir cursos, comprar libros, DVD'S, entre otras herramientas necesarias que instruyan acerca de la educación financiera. Además de un nivel cultural, social y económico en donde exista un patrón financiero que tenga el ahorro y la inversión como una prioridad para la obtención de un mejor nivel de vida, además un desarrollo personal y familiar.

Conclusiones

- A través de la realización de esta disertación y con toda la información obtenida, se comprueba que dentro de la sociedad existe una falta de información en lo relacionado a temas financieros, sobre todo de educación financiera, por esta razón se demuestra una vez más que esta disertación tiene un enfoque neoclásico basado en la falta de información que tienen las personas y por ello no todos tienen el conocimiento necesario para administrar de mejor manera sus finanzas y poder alcanzar la libertad financiera.
- La educación financiera es esencial para tener un manejo inteligente del dinero pero hay que tener una idea clave acerca del dinero, la cual es que el dinero es una idea, por lo que primero se tiene que crear el dinero en la mente, para posteriormente tener la capacidad de crear pensamientos positivos para obtener riqueza. Hay que comprender que el dinero es el efecto de una causa y la causa siempre es la mentalidad, por ello si una persona se enfoca únicamente en el efecto (dinero) y no en la causa (mentalidad), los resultados no van a cambiar.
- La educación financiera es el primer paso que toda persona debe dar hacia la consecución de los sueños y un sueño importante en la vida de cada persona es poder retirarse con una buena cantidad de dinero y sin ninguna preocupación, pero siendo empleado no se podrá conseguir esto ya que un empleo fijo tiene dos desventajas: La primera que el lugar de trabajo no es propiedad del empleado y la segunda es que un sueldo fijo no te podrá hacer independiente financieramente, y esto se debe a los hábitos de la sociedad que son principalmente de consumismo, en lugar de tener una cultura de ahorro e inversión.
- En conclusión para obtener ingresos pasivos se necesita de varios cambios, primeramente un cambio de mentalidad, no tener miedo al riesgo que se puede correr por conseguir esto, evaluar tu vida financiera actual y ver lo que funciona y lo que no funciona para empezar a hacer cambios y después de esto buscar ideas innovadoras y motivadoras, pero sobre todo las personas deben tener una predisposición para educarse financieramente.

- La conclusión de la tan ansiada libertad financiera para muchos es la siguiente: Es el resultado de poseer varias fuentes de ingresos variables, pero sobre todo los ingresos pasivos, ya que la clave no es trabajar en varios lugares para obtener más dinero, porque mientras más ingresos se tiene, más se gasta, en cambio con la ayuda de la educación financiera y los ingresos pasivos se tendrá un pleno conocimiento del manejo correcto de todos los tipos de ingresos que se tenga ya sean activos o pasivos.
- Se pudieron obtener una serie de conclusiones gracias a la realización de los cuestionarios, pero la conclusión más importante fue que aun muchas personas no están conscientes de la importancia del dinero, pero sobre todo de la importancia de saber administrar bien este ya que el dinero no compra la felicidad pero es el causante de muchos problemas que pueden disminuir el bienestar personal y grupal, por ello gracias a las personas entrevistadas la conclusión más obvia es que más del 50% de los entrevistados necesitan educación financiera para mejorar su economía y su nivel de vida.
- La conclusión de las cuestionarios es que fueron realizadas con el objetivo de comprobar y analizar los comportamientos de las personas en relación al manejo de su dinero, ya sea que al momento de tener ingresos lo gasten completamente, tengan ahorros, inviertan y sobre todo comprobar si es que tienen un nivel de endeudamiento debido al uso de las tarjetas, ya que mientras más tarjetas se tenga, en general se tiene más deudas, por ello este estudio no fue realizado para ver la realidad de un país sino la realidad de las personas y de como manejan su dinero, si lo hacen emocionalmente o racionalmente.

Recomendaciones

- Enfocarse primeramente en el aprendizaje antes que en el dinero, ya que es más importante tener experiencia que enfocarse en ganar dinero, posteriormente de este lograr que esos ingresos activos se transformen en ingresos pasivos para no tener que depender únicamente de ese ingreso mensual y para que a futuro no se necesite trabajar en relación de dependencia.
- Buscar la tan ansiada libertad financiera, primero obviamente con los ingresos activos provenientes de un empleo fijo, y organizando las finanzas personales desde el primer momento que se tiene el sueldo, dividiéndolo en cuentas tanto para ahorro, diversión, inversión, necesidades básicas, entre otras, para que de esta manera se pueda administrar mejor el dinero y con el tiempo se alcance la libertad financiera y no se dependa de nadie para poder mantener un buen nivel de vida.
- Buscar generar ingresos pasivos ya sean inversiones en la bolsa de valores, compra de bienes inmuebles para ponerlos a la renta y obtener ingresos mensuales gracias a estos y poner un negocio propio ya que este nos dará ganancias incluso sin la necesidad de estar presente en este, los ingresos pasivos son la clave de la libertad financiera y de un retiro anticipado.
- Tener un plan de retiro anticipado, esto se debe planificar desde el primer momento en que se empieza a trabajar en relación de dependencia, ya que se debe tener un fondo para la jubilación para poder mantener como mínimo el mismo nivel que se tiene ahora o mejor y que de esta manera durante la jubilación se pueda realizar las actividades que uno en verdad le apasionan.
- Buscar adquirir educación financiera de primera y poner en marcha todos los conocimientos adquiridos de esta para saber administrar de mejor manera el dinero, mejorar el nivel económico personal y familiar, pero sobre todo una vez adquirida esta educación financiera poder brindar este conocimiento a las siguientes generaciones para que se mantenga un patrón financiero correcto a través del tiempo.

Referencias Bibliográficas

- CreceNegocios.com (2011). **Cómo hacer un presupuesto familiar**. Obtenida el 27 de abril del 2012, de <http://www.crecenegocios.com/como-hacer-un-presupuesto-familiar/>
- DeFinanzas (2008). **Qué es la Inteligencia Financiera**. Obtenida el 13 de enero del 2012, de <http://definanzas.com/2008/09/30/%C2%BFque-es-la-inteligencia-financiera/>
- Definicionabc (2011). **Definición de acciones**. Obtenida el 18 de enero del 2012, de <http://www.definicionabc.com/economia/acciones.php>
- Definicionabc (2011). **Definición de bonos**. Obtenida el 18 de enero del 2012, de <http://www.definicionabc.com/economia/bono.php>
- García Sánchez, Antonio (2008). **Microeconomía: La Teoría del Consumidor**. Obtenida el 11 de marzo del 2012, de http://www.microeconomia.org/documentos_new/Tema02.pdf
- García Núñez, Luis (2008). **La Teoría del Consumidor**. Obtenida el 11 de marzo del 2012, de http://www.microeconomia.org/documentos_new/consumidor1.PDF
- Harv Eker, T. (2009). **Los secretos de la mente millonaria**. España: Editorial Sirio
- Investigación Ekos Negocios (2012, Mayo). **Nueva ruta de consumo en Ecuador**. *Revista Ekos*, 217.
- Kiyosaki, R. (2001) **El cuadrante del flujo de dinero**. México: Ediciones Santillana
- Kiyosaki, R. (2005) **Padre Rico, Padre Pobre**. México: Ediciones Santillana
- Plan de Educación Financiera. CNMV y Banco de España (2010). **El presupuesto personal**. Obtenida el 27 de abril del 2012, de <http://www.finanzasparatodos.es/es/comollegarfindemes/presupuestopersonal/>.
- Puga, R. y Zambrano, P. (2009). **Teoría Micro y Macroeconómica**. Ecuador: Editorial Habreluz Cía. Ltda.
- Samsó, R. (2011). **Adelanta tu jubilación**. España: Obelisco Ediciones.
- Varian, H. (1987). **Microeconomía intermedia: Un enfoque actual. 5ta edición**. España: Antoni Bosch, editor, S.A.
- Webislam (2008). **La Pirámide de Maslow**. Obtenida el 9 de marzo del 2012, de http://www.webislam.com/articulos/34942-la_piramide_de_maslow.html

Anexos

Cuestionario

Demografía

1. Edad
 - a. Menor de 30 años
 - b. Entre 30 y 40 años
 - c. Entre 40 y 50 años
 - d. Mayor de 50 años
2. Género
 - a. Hombre
 - b. Mujer
3. Ingreso Económico Mensual
 - a. Más de 10000
 - b. Entre 5000 y 10000
 - c. Entre 2000 y 5000
 - d. Menos de 2000
4. Nivel Educativo
 - a. Primaria
 - b. Secundaria
 - c. Universitario
 - d. Posgrado

Manejo del Dinero

5. ¿Divide sus ingresos mensuales en cuentas separadas?
 - a. SI
 - b. NO

6. ¿Cuán conforme está con su nivel actual de ingresos?
 - a. Muy satisfecho
 - b. Satisfecho
 - c. Insatisfecho
 - d. Muy insatisfecho

7. ¿Dispone de ingresos pasivos?
 - a. SI
 - b. NO

8. ¿Dispone de ingresos activos?
 - a. SI
 - b. NO

9. ¿Cuán conforme está con su nivel de ahorros?
 - a. Muy satisfecho
 - b. Satisfecho
 - c. Insatisfecho
 - d. Muy insatisfecho

10. ¿Cuál es la forma de pago que usted utiliza más frecuentemente?
 - a. Efectivo
 - b. Tarjeta de crédito
 - c. Tarjeta de débito
 - d. Cheque

11. ¿Cuántas tarjetas de crédito posee actualmente?
 - a. 1
 - b. 2
 - c. 3 ó más

Plan de retiro

12. ¿Tiene la cantidad de dinero que garantiza su calidad de vida en la jubilación?
- a. SI
 - b. NO
13. ¿Lleva usted un balance general con todos sus ingresos y egresos mensuales?
- a. SI
 - b. NO
14. ¿Qué sucedió la última vez que recibió un aumento salarial?
- a. Aumenté mis gastos, pero destiné una parte al ahorro
 - b. Seguí viviendo con mi anterior salario y ahorré la diferencia
 - c. Mis gastos aumentaron más que mis ingresos
 - d. Mis gastos aumentaron aproximadamente en la misma proporción
15. Cuál(es) será(n) su(s) fuente(s) principal(es) de ingresos después de sus retiro laboral?
- a. IESS
 - b. Plan de jubilación privada
 - c. Inversiones (bolsa, bienes inmuebles, negocio propio)
 - d. Volver a trabajar en dependencia

Educación Financiera

16. ¿Usted ha recibido educación financiera?
- a. SI
 - b. NO