

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Desarrollo, Ambiente y Territorio

Convocatoria 2022-2023

Tesina para obtener el título de especialización en Inclusión Financiera y Gestión de
Cooperativas de Ahorro y Crédito

Propuesta Integral de programa de educación financiera para jóvenes en las zonas de influencia
de Mutualista Pichincha

Wendy Valeria Vinueza Andrade

Asesor/a: Javier Álvarez Gamboa

Lector/a: Raúl Eduardo Torres Fernández

Quito, junio de 2023

Índice de contenidos	
Resumen	5
Agradecimiento	7
Introducción	8
Capítulo 1. Marco Teórico	11
1.1 Economía Popular y Solidaria en Ecuador	11
1.2. Mutualistas en el Ecuador.....	13
1.2.1Mutualista Pichincha.....	15
1.3 Inclusión financiera	16
1.3.1 Inclusión financiera en el Ecuador.....	18
1.3.2 Inclusión financiera en jóvenes.....	20
1.4. Participación de los jóvenes en el sistema financiero.....	21
1.5 Productos financieros para menores de edad en Ecuador.....	23
Capítulo 2. Definición del Problema	27
2.1. Diagnóstico situacional.....	27
2.1.1. Situación socioeconómica.....	28
2.1.2. Población objetivo	29
2.1.3. Diagrama del diagnóstico situacional	29
2.2. Justificación de la investigación/proyecto y delimitación del problema	31
2.2.1. Causas y efectos del problema.....	31
2.2.2. Matriz de involucrados	32
2.2.3. Árbol del problema	33
2.3. Objetivos del a proyecto	34
2.3.1. Árbol de objetivos.....	34
2.4. Hipótesis de la investigación/proyecto	35
2.4.1. Árbol de alternativas	36
2.4.2. Estructura analítica del proyecto.....	36
Capítulo 3. Desarrollo metodológico y resultados del proyecto	38
3.1. Matriz de Marco Lógico	38
3.2 Plan Operativo Anual	42
3.3 Cronograma de actividades	45

3.4 Presupuesto desagregado por componentes	49
3.5 Matriz para la evaluación de la identificación y delimitación del problema que dio origen al proyecto	50
3.6 Viabilidad Política	52
3.7 Viabilidad Institucional	53
Capítulo 4. Conclusiones y recomendaciones	56
4.1. Conclusiones.....	56
4.2 Recomendaciones	57
Referencias	58

Índice de ilustraciones

Tablas

Tabla 1.1 Productos financieros para niños y sus características.....	24
Tabla 2.1 Porcentaje de población con edad entre los 15 y 17 durante los años 2010-20220	27
Tabla 2.2 Matriz de diagnóstico situacional.....	29
Tabla 2.3 Matriz de involucrados.....	32
Tabla 3.1 Matriz de Marco Lógico.....	39
Tabla 3.2 Matriz de Plan operativo Anual	42
Tabla 3.3 Cronograma de actividades	46
Tabla 3.4 Presupuesto	49
Tabla 3.5 Matriz de evaluación	51
Tabla 3.6 Matriz para el análisis de actores y viabilidad política	53
Tabla 3.7 Matriz de viabilidad institucional.....	54

Gráficos

Gráfico 1.1 Pirámide de Población en Ecuador diciembre 2021	21
---	----

Figuras

Figura 1.1 Árbol del problema	33
Figura 2.1 Árbol de objetivos.....	35
Figura 2.2 Árbol de alternativas	36
Figura 2.3. Estructura analítica del proyecto.....	37

Declaración de cesión de derechos

Yo Wendy Valeria Vinueza Andrade, autora de la tesina titulada, “Propuesta Integral de programa de educación financiera para jóvenes en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha” obra que es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título especialización, concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Cedo a FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico

Quito, junio de 2023

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'WV', is written over a faint rectangular stamp.

Wendy Valeria Vinueza Andrade

Resumen

La exclusión financiera surge como resultado del fortalecimiento de las economías capitalista y el fortalecimiento del capital económico sobre el capital humano, es así que las instituciones de economía popular y solidaria han logrado abrirse paso a través de los años, como una alternativa que busca incluir a grupos sociales olvidados o poco atractivos para una economía de acumulación de la riqueza.

Es así como, de manera progresiva, pequeños sectores de la economía van logrando una participación cada vez más activa en la sociedad. Encontramos como las mujeres, personas que provienen de sectores rurales, artesanos, emprendedores, han logrado a través del cooperativismo, oportunidades crediticias. En cuanto al caso de los jóvenes, esta participación aún no es visible, al ser considerado como un segmento poco atractivo, pero que sin embargo constituye el futuro de las relaciones sociales y económicas y que al alcanzar su adultez va a llegar a formar parte la PEA (Población Económicamente Activa) , por lo que es necesario empezar a establecer estrategias de inclusión encaminadas al acceso de este grupo a productos financieros y el desarrollo académico de investigaciones enfocadas en el estudio de problemáticas actuales como es la participación de los jóvenes en la economía social y solidaria, que tendrán repercusiones futuras en la dinámica económica.

En este sentido, la presente investigación busca analizar la problemática existente en relación a la exclusión financiera en los jóvenes, con la implementación de un programa de educación financiera en los jóvenes entre los 15 y 17 años con aplicación en un producto práctico, este objetivo parte de una revisión previa de la literatura, en donde se ha investigado la problemática en torno a la educación financiera de los jóvenes en el Ecuador, para el desarrollo de este programa, se ha empleado una metodología combinada teniendo como primer punto el establecer una matriz de marco lógico, en dónde se han incorporado, el fin del proyecto, los medios para alcanzar los objetivos y al análisis de riesgos a través de los supuestos incluidos en esta matriz y como segundo aspecto en la metodología se ha implementado la evaluación ex ante para precisar que es un proyecto factible, que puede ser desarrollado por los responsables en un periodo de siete trimestres, así como también se ha podido determinar que se trata de un proyecto viable, ya

que, al estar enfocado en la educación financiera no existen opositores al proyecto y resulta de interés y beneficio, tanto de para la entidad financiera, como para los jóvenes entre 15 y 17 años.

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por ser el motor de mi vida; a mis padres, por su constante apoyo en mi desarrollo académico; a mis abuelos Fanny y Gonzalo, por haber sido la motivación de cada uno de mis pasos, así como un gran ejemplo de valentía, cariño y esfuerzo. Agradezco a mis hermanos Polo, Bryan y Tiberio por su compañía y cariño durante mi vida y en mi desarrollo académico

Introducción

El presente estudio tiene como objetivo construir una propuesta integral de un programa de inclusión financiera para jóvenes en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha. La importancia de medir la participación de los jóvenes en el sistema financiero posibilita visibilizar a este grupo objetivo y propicia su inclusión financiera, mejorando así su participación dentro de las instituciones financieras. Es importante tomar en consideración que las instituciones de economía popular y solidaria se ha descuidado este sector de la población, lo que desencadena efectos a corto plazo y repercute en las finanzas de los adultos jóvenes, trayendo consecuencias a futuro que generan impacto en el sector financiero en aspectos como el nivel de endeudamiento, mora y en el manejo de finanzas responsables.

El sector popular y solidario en el Ecuador, es un sector creado con un enfoque social que entre sus principales objetivos se encuentra la inclusión financiera, en el presente caso resulta de importancia fortalecer la inclusión financiera de los jóvenes, como un proceso de preparación eficaz, para el desarrollo de su participación financiera durante su vida adulta.

En Ecuador los jóvenes entre 15 y 17 años no son un grupo atractivo puesto que estos no manejan ingresos regulares, lo que resta importancia para las entidades financieras, al considerar la educación financiera temprana de este sector. Además de la brecha que existe entre los productos infantiles diseñados para niños y los productos para adultos, siendo así que la falta de educación financiera a repercutido en la cosmovisión de la sociedad ecuatoriana y ha reemplazado la cultura del ahorro y por una cultura de consumo y de obsolescencia programada. Esta problemática trae como consecuencia que los jóvenes no cuenten con un manejo responsable de sus finanzas y esto produzca que en este grupo exista una asimetría de información en relación a las decisiones financieras.

El problema financiero en los jóvenes es originado por una doble falencia, por una parte, ocasionado por el desarrollo cultural ecuatoriano, con respecto a las finanzas en los jóvenes y por otra parte por la falta de incentivos por parte de las instituciones financieras al no considerar a este grupo, como un potencial grupo atractivo, sobre el cuál se pueden desarrollar productos y aumentar su participación. Es así que encontramos que en el Ecuador no se ha segmentando a esta población como un grupo distinto al infantil, ni se ha considerado sus características y

necesidades específicas, lo que conlleva a que al descuido de este grupo, y por consiguiente al desinterés de esta población por tener una participación activa en los productos financieros, y en su inclusión financiera.

Otro de los limitantes en la inclusión financiera en nuestros jóvenes tiene que ver con los programas de educación financiera que existen, siguiendo la línea de la desatención de este grupo objetivo, se puede encontrar que los programas de educación financiera se encuentran enfocados en explicar conceptos financieros pero utilizando estrategias infantiles, no apropiadas para los jóvenes. Por otra parte, otros programas se han enfocado en las necesidades de la población adulta, con información sobre deudas por créditos inmobiliarios o automotrices, lo que también resulta inaplicable para los jóvenes entre 15 y 17 años, siendo así que este tipo de educación financiera no puede ser llevada a la práctica por este grupo.

Otro problema que existe en nuestro país es la difusión de la educación financiera, esto se ve reflejado en la poca participación de la población en los cursos de inclusión financiera o en los programas de capacitación. En el caso específico de este grupo objetivo se encuentra una barrera mayor, ya que este grupo necesita una estrategia de difusión distinta de los programas de educación financiera ordinarios, entendiéndose que este grupo objetivo, mantiene necesidades tecnológicas mayores y que su interés se encuentra focalizado en las redes sociales. Además, surge la necesidad que las instituciones financieras eduquen a los padres para lograr que sus hijos se incentiven con respecto a la importancia de una educación financiera.

El reto que mantiene la educación financiera en el Ecuador con respecto a los jóvenes tiene que ver con que, a pesar de existir poca educación financiera y no aplicable a su contexto, esta no es práctica y no se encuentra concatenada con un producto que genere la necesidad de conocer sobre educación financiera, manejo de finanzas y metas de ahorro, lo que conlleva a que cuando estos jóvenes cumplen la mayoría de edad, no se encuentren familiarizados con productos financieros y no puedan manejarlos de una manera correcta.

Es importante poner en consideración que la educación no solo tiene que buscar la inclusión social, sino también la inclusión y preparación generacional, logrando así establecer un nuevo mercado fuerte, que conozca sobre la aplicación de los productos financieros y que los haya integrado a su estilo de vida, así como un grupo objetivo que cuente con herramientas de

planificación financiera enfocada en un próximo futuro productivo y su inserción dentro del mercado laboral.

Por esta razón, es importante establecer un plan completo que englobe la educación financiera para jóvenes y sea conexas con su aplicación en un producto práctico, por lo que en este proyecto se busca abordar el tema de educación financiera focalizada a los jóvenes entre 15 y 17 años, en el territorio donde mantiene agencias Mutualista Pichincha, para contribuir con la difusión de la campaña de educación financiera; así como con el apoyo logístico para la creación del nuevo producto adaptado a las necesidades de este grupo objetivo.

El resto del documento se estructura de la siguiente manera: en el primer capítulo se contextualizará a través de una revisión bibliográfica la problemática, así como un abordaje teórico de los principales conceptos que permitirán al lector situarse en esta problemática, como segundo aspecto, en el capítulo segundo se analizará la problemática, desde su origen, causas y consecuencias del problema, las alternativas óptimas para la solución del problema. Como tercer capítulo se propone una posible solución al problema, estableciendo la viabilidad, un cronograma, la determinación de costos y un cronograma de actividades que posibiliten establecer plazos y recursos para la puesta en marcha del proyecto; para culminar se establecerán las conclusiones y recomendaciones de este estudio.

Capítulo 1. Marco Teórico

1.1 Economía Popular y Solidaria en Ecuador

La economía popular y solidaria, nace como una vertiente de la economía social, que halla sus pilares enfocados en la reciprocidad y en el bien de la comunidad, destacándose como una economía organizativa, con el predominio de una democracia participativa, además de surgir como una respuesta a la economía de la banca privada, que tiene como fin el fortalecimiento del capital y el enriquecimiento de pocos actores económicos. Una vez realizado un breve acercamiento de la economía social, es necesario definir lo que establecen Chávez y Monzón, (2018, 12) con respecto a la economía social, definiéndola de acuerdo con la carta de economía social europea como: “el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad”.

El texto de Monzón y Chaves establece el además de la visión de economía, principios para determinar a las organizaciones que se encuentran dentro de la economía social, como la realización de sus operaciones sin fines de lucro, repartición equitativa de excedentes, que busquen satisfacer las necesidades de sus socios y resaltando uno de los principios fundamentales de la economía social, que se trata de una persona un voto, lo que se incluye dentro del principio participativo y democrático de este tipo de organizaciones. Es de esta manera como se puede plantear un debate del origen de la economía popular y solidaria en el Ecuador.

Desde un punto de vista histórico se puede plantear al cooperativismo y el mutualismo como principios propios de países que descienden de comunidades indígenas que en un principio se encontraban conectadas por lazos familiares, que buscaban el fortalecimiento de los “clanes”¹ como un grupo poderoso de ayuda mutua.

Así también un abordaje más político-social puede determinar el origen de la economía popular y solidaria, desde la Constitución de 1998, que hacía referencia a una economía de cooperación; sin

¹ Clan: Grupo social formado por un número de familias que descienden de un antepasado común, real o mitológico, y que reconocen la autoridad de un jefe; tiene su origen en sociedades primitivas o rurales

embargo, esta economía, surge como un concepto vacío, que carecía de institucionalidad y de normativas que fortalecieran y otorgaran su participación, dentro de la dinámica económica del Ecuador. Es así como posterior a la crisis económica que vivió el Ecuador en el año 1999, se estandarizó un sentimiento de decepción y desconfianza en el sistema financiero privado, por lo que la economía popular y solidaria se originaría como una respuesta de las organizaciones y grupos sociales, para lograr inclusión en el sistema financiero. Con la Constitución de 2008, se estableció a la economía popular y solidaria como un tercer sector económico, que goza de institucionalidad, leyes y normas enfocadas en el desarrollo de este sector.

La economía popular y solidaria en el Ecuador surge como una respuesta a las peticiones sociales de establecer un movimiento cooperativo, que se encuentre separado de la economía pública y la economía privada, constituida principalmente por los Bancos, los mismos que han generado un proceso de exclusión y de consolidación del capital, la riqueza y la seguridad de sus inversores por sobre la sociedad. Los cuerpos normativos como la Constitución de 2008 y la Ley de economía Popular y Solidaria y su reglamento respectivo, han puesto en el mapa a este sector y han logrado que este se consolide con principios sociales, de ayuda mutua, de solidaridad y participación activa, siendo así que, en la actualidad, el sector popular y solidario ha reportado un importante crecimiento, como lo afirma Morales:

Las cooperativas de ahorro y crédito permiten el acceso y el uso de los servicios financieros por parte de la población excluida, es decir, estas entidades se enfocan en la realización de una verdadera inclusión financiera lo cual se ve reflejado en el crecimiento que han tenido estas instituciones en el ámbito financiero. El accionar de las cooperativas de ahorro y crédito busca llegar a todos los sectores de la población mediante el servicio que ellas ofrecen. Entre las actividades de inclusión que realizan las entidades financieras están: llegar hacia los quintiles más pobres de la población, contar con puntos de atención en los cantones pequeños y sectores rurales; en esto caso, son las cooperativas de ahorro y crédito las que llegan hacia la población tradicionalmente excluida, ya que el servicio de estas entidades se enfoca en el aporte al desarrollo integral de la comunidad (Morales 2018,2).

La economía popular y solidaria en el Ecuador, se ha consolidado como un sector que ha tomado fuerza, siendo este, uno de los países, que tanto en su legislación como a nivel institucional, puede ser visto como uno de los más fuertes en el desarrollo de la economía social, por la

generación de políticas de inclusión, normativas, regulatorias y procedimientos enfocados en las instituciones del sector popular y solidario, aterrizando en las particularidades propias del sector y sobre todo separando a estas instituciones de la banca pública y privada. Sin embargo a pesar que el Ecuador es uno de los países que lidera la promulgación de la economía popular y solidaria, este tipo de economía debe enfrentarse a retos y desafíos internos de las instituciones financieras que conforman este sector, buscando adaptar su negocio financiero y valores cooperativos a los principios de economía social, es así como los autores Jácome y Oleas, realizan un análisis enmarcado en las limitaciones de la economía, pero destacan el crecimiento de este sector hasta el año 2020, argumentando que:

En la última década el sector de la economía social (popular) y solidaria ha tenido un crecimiento significativo y se ha fortalecido como no lo había hecho antes. Y, fiel a sus orígenes, como ya lo hizo en la década de 1930 con las organizaciones de pequeños productores de arroz en la cuenca del Guayas, no ha dejado de ser un escudo protector contra los impactos negativos de las crisis provocadas por el capitalismo. A finales del siglo XX, mientras quebraba la mitad del sistema financiero privado, las cooperativas de ahorro y crédito se mantuvieron en pie y ayudaron al país entero a sobrellevar la pérdida de la moneda nacional. También habría que valorar cuánto ha contribuido la economía popular y solidaria a atenuar los efectos de la crisis mundial desatada en 2008 por las hipotecas subprime (Jácome y Oleas 2020, 15).

De esta manera se puede destacar la importancia que tiene a nivel mundial la economía popular y solidaria o economía social, y a nivel nacional como esta impacta de manera positiva a los sectores excluidos de la población.

1.2. Mutualistas en el Ecuador

Para establecer el origen y participación de las mutualistas en el Ecuador, es necesario realizar un primer enfoque con respecto al mutualismo, ya que es de este concepto de donde se originan las mutualistas. El mutualismo surge con el propósito de brindar a sus asociados o clientes, ciertos servicios, la mutualidad forma parte del sector popular y solidario porque el capital social de la institución mutualista se encuentra conformado por sus asociados a través de certificados de aportación, en las Mutualistas en el Ecuador priman los principios sociales de predominio de la persona sobre el capital, entendiéndose que no existe acumulación de capital y a nivel democrático, existe el principio de una persona un voto a nivel decisivo.

A nivel histórico en el Ecuador el desarrollo de las mutualistas como instituciones financieras se remontan a los años 60, con un objetivo social para incentivar el ahorro de la población ecuatoriana y desarrollo de proyectos de construcción, como lo indica el autor Puente, el decreto del presidente Velasco Ibarra, constituiría un hito importante para el desarrollo de las Mutualistas en el Ecuador:

Es así como el 23 de mayo de 1961, el expresidente Dr. José María Velasco Ibarra, expidió el Decreto de Ley de Emergencia No.23, publicado el 23 de mayo de 1961, con el objeto de incentivar el ahorro en la población ecuatoriana y que a través de la implantación del sistema mutual, se supla la falta de financiamiento para la construcción, la adquisición y el mejoramiento de la vivienda existente para aquel entonces en el país (Puente 2010, 33).

A nivel normativo, en la actualidad las Mutualista en el Ecuador forman parte del sector popular y solidario y de acuerdo con lo que establece el libro primero de las Normas Generales Para Las Instituciones Del Sistema Financiero, cuerpo normativo que en su artículo primero define a las mutualistas como “ instituciones financieras cuya actividad principal es la captación de recursos del público para destinarlos al financiamiento de la vivienda, construcción y el bienestar familiar de sus socios y clientes. La responsabilidad de los socios está limitada a su participación en el capital social de la mutualista”.²

Desde el apareamiento de las Mutualistas en un principio existían 13 mutualistas en el Ecuador, sin embargo, al año 2022, según datos del Banco Central del Ecuador, se mantienen en este país cuatro Mutualistas, las mismas que son: Asociación Mutualista De Ahorro Y Crédito Para La Vivienda Ambato; Asociación Mutualista De Ahorro Y Crédito Para La Vivienda Azuay; Asociación Mutualista De Ahorro Y Crédito Para La Vivienda Imbabura y Asociación Mutualista Pichincha Para La Vivienda

Las Mutualistas se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, como un organismo de regulación y control de las entidades del sector financiero, así como normadas por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, expedida el 28 de abril de 2011.

² Superintendencia de Bancos, Resolución No. JB-2012-2220 de 28 de junio del 2012

1.2.1Mutualista Pichincha

Mutualista Pichincha es una entidad financiera que fue originada el 23 de mayo de 1961 a través del decreto expedido por el presidente José María Velasco Ibarra, actualmente es una de las cuatro mutualistas que se mantienen en el Ecuador, Mutualista Pichincha nació el 01 de noviembre de 1961 y en la actualidad cuenta con 61 años de trayectoria, realizando actividades en el sector financiero y desde 1977 esta institución empezó a realizar actividades en el sector inmobiliario. Durante la creación de Mutualista Pichincha esta inició con sus primeras oficinas en la ciudad de Quito, en las calles García Moreno y Mejía. En el año de 1995 se incorporó al sector constructivo la implementación de paneles sismo resistentes que fueron denominados como “Casa Lista”. En el año 2002 se implementó a las construcciones un nuevo material constructivo denominado Hormi2, en el mismo año, la institución enfocada en los valores de responsabilidad social, crea la fundación Bien- Estar, una fundación enfocada en mejorar la convivencia de copropietarios y el aprendizaje de la comunidad en temas de habitabilidad en conjuntos. En el año 2012, Mutualista Pichincha, se convirtió en una sociedad de capital, lo que permitió que se realiza la venta de certificados de aportación y que los clientes se conviertan en socios de esta institución.

Con la reforma del Código Monetario en el año 2014, Mutualista Pichincha pasa a ser considerada como una institución del sector popular y solidario. De acuerdo con la resolución Nro. SEPS-INSEPS-AE-SFPS-2022-00163 la naturaleza de la Asociación Mutualista Para la Vivienda Pichincha es la siguiente“ La Mutualista es una entidad que forma parte del sector financiero popular y solidario y se constituye con personas naturales o jurídicas que se han unido voluntariamente con el objeto de captar recursos del público para destinarlos al financiamiento de la vivienda, la construcción y al bienestar familiar de sus clientes y socios³”.

En palabras de su Presidente Marcelo López (2021), define a Mutualista Pichincha como:

una institución financiera sólida, con más de 400 empleados, y posicionada como la mayor entidad de su género en el país. En los últimos 20 años, ha entregado más de USD 1.300 millones en créditos hipotecarios a clientes finales y USD 100 millones para constructores y promotores de vivienda, lo

³ RESOLUCIÓN Nro. SEPS-INSEPS-AE-SFPS-2022-00163 emitida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria el 09 de noviembre de 2022

que ha permitido que la institución sea reconocida como un referente en el mercado de la vivienda y su financiamiento (López 2021, s/n).

Mutualista Pichincha a la presente fecha mantiene agencias en las siguientes ciudades: Quito, Ambato, Azogues, Cuenca, Guayaquil, Ibarra, Latacunga, Loja, Manta, Portoviejo, Quevedo, Riobamba y Santo Domingo. Lo que posibilita mantener clientes de varias provincias del Ecuador.

Mutualista Pichincha tiene la misión la de proveer servicios financieros, inmobiliarios y soluciones habitacionales en un marco de responsabilidad social, con el propósito de generar vivienda y hábitat adecuado.

Esta institución se encuentra conformada por un Gerente General, una Asamblea General, Un Consejo de Administración y un Consejo de Vigilancia.

1.3 Inclusión financiera

La inclusión financiera aparece como una alternativa a la exclusión que viven ciertos sectores de la población, esta exclusión es conocida como *redlining*, la inclusión financiera busca integrar a aquellos sectores de la población que no pueden acceder a productos financieros formales, evitando así que los grupos olvidados de la población busquen alternativas informales, Cotler establece algunos ejemplos de alternativas informales utilizadas es así como el autor considera que:

Con ese propósito, se establecen arreglos contractuales tanto de manera formal como informal. El ofrecimiento de particulares de resguardar ahorros, la participación en mecanismos de reciprocidad como las tandas y los préstamos que ofrecen personas físicas son ejemplos de transacciones hechas bajo arreglos contractuales de carácter informal, pues carecen de un marco regulatorio que las rijan y que proteja a las contrapartes de abusos de orden financiero (Cotler 2017, 33).

Es así que la inclusión financiera puede verse como una respuesta a la informalidad, ya que tiene dos componentes importantes, el primero tiene relación con el acceso que tienen los productos excluidos; este primer componente tiene una relación con los servicios entregados por las instituciones financieras y el otro componente tiene que ver con el uso que estos grupos le dan a los servicios financieros, el uso limitado a estos servicios, tiene como factores importantes la desconfianza en el sistema financiero, así como la poca información y educación que tienen los

grupos excluidos, respecto a los productos, a los beneficios de usar el sistema financiero y a manejo de los productos financieros.

Es por esto que para hablar de inclusión financiera genuina es necesario centrarse en cuales son las necesidades específicas de la población, así como las barreras que estas tienen para no acceder a servicios del sector financiero, la inclusión financiera genuina tiene que ver un importante análisis de la realidad social de las poblaciones y la respuesta de las instituciones del sector social y solidario, para satisfacer las necesidades, logrando como lo establece Cotler, quién hace alusión a como:

diversos trabajos empíricos han mostrado cómo la inclusión financiera tiene el potencial de disminuir la desigualdad y la pobreza, e incentivar el crecimiento económico, es por eso que la inclusión financiera genuina tiene que ver con el desarrollo de la población, con la concientización de las ventajas de formar parte de un sistema financiero formal, con la personalización de productos y la satisfacción de necesidades reales, con el acceso a las instituciones financieras, mediante el incremento de puntos de atención cercanos; así como con la eliminación de requisitos burocráticos que compliquen el acceso a productos y largos tiempos de espera, que logran ahuyentar a grupos vulnerables que siempre se han visto excluidos por el sector financiero (Cotler 2017, 11).

La inclusión financiera busca satisfacer las necesidades de los sectores excluidos y crear de planes de acción que surjan como una respuesta de las instituciones del sector social y solidario, para satisfacer estas necesidades, logrando así concentrar un debate de como el empirismo demuestra los beneficios de una inclusión financiera con una correcta aplicación es así que, Cotler (2017, 11) quién hace alusión a como “diversos trabajos empíricos han mostrado cómo la inclusión financiera tiene el potencial de disminuir la desigualdad y la pobreza, e incentivar el crecimiento económico”, es por eso que, la inclusión financiera se encuentra enfocada en fortalecer el desarrollo económico de los grupos excluidos, a través de productos bien enfocados, con una concientización de los beneficios de un sistema financiero formal y con campañas de educación financiera que preparen a la gente para el manejo de productos y los integren a su vida cotidiana.

Por consiguiente, para que pueda existir una inclusión financiera integral, resulta necesario enfocarse en las necesidades de los grupos poblacionales, así como, en realizar un análisis para establecer cuáles son las barreras a las que se enfrentan los sectores excluidos para no acceder a servicios del sector financiero.

1.3.1 Inclusión financiera en el Ecuador

En el Ecuador, la inclusión financiera, se ve afectada por barreras que deben ser superadas, estas barreras como afirma Roa y Carvallo (2018, 3) se producen por “ la falta de confianza, la falta de educación financiera, la presión de las redes sociales, razones culturales y religiosas, y ciertos sesgos cognitivos o aspectos psicológicos pueden tener igual importancia a la hora de explicar los bajos o nulos niveles de ahorro (...)”. , Encontrando así que la inclusión financiera integral de vital importancia para el desarrollo económico, más a aun, para el fortalecimiento de la economía popular y solidaria, para así incentivar los niveles de ahorro a través del sistema financiero, mediante la apertura de cuentas y el acceso a créditos.

Estos postulados enmarcados por Roa y Carvallo (2018,3) describen algunos de los comportamientos que surgen en la población ecuatoriana es así como se analizarán alguno de ellos, adaptados a la realidad del Ecuador y se pretende establecer las posibles causalidades de su origen. La desconfianza en el sector financiero, tiene dos principales causas, la primera tiene que ver con el control ejercido por los bancos, incluso llegando a establecerse todo un periodo histórico del Ecuador conocido como Plutocracia o gobierno de los bancos; además de encontrarse como segunda causa importante la crisis económica de 1999, en donde tras la quiebra de algunas instituciones financieras y el cambio de moneda, muchos ecuatorianos perdieron sus ahorros y enfrentaron serios problemas económicos y tuvieron que migrar a otros países.

La baja educación financiera con la que cuentan ciertos sectores de nuestro país se origina por el desinterés de la población en la utilización de los servicios financieros; además existen sectores de la población ecuatoriana que no conocen el uso y ventajas que tiene participar activamente dentro del sistema financiero. Esta exclusión existe debido a que los sectores excluidos de la población no son considerados como sectores atractivos para la banca privada, es por eso que los jóvenes, la población rural, las mujeres y las personas de la tercera edad, resultan invisibles para los productos financieros y no se adapta a ninguna de sus necesidades, logrando de esta manera que la educación financiera no sea necesaria, puesto que acceder a productos financieros se vuelve complicado y poco útil; esto desencadena en la tercera característica que tiene como consecuencia los niveles bajos o nulos de ahorro, limitadas inversiones, escasas aperturas y manejo de cuentas.

Como lo establece Cotler, es de suma importancia fortalecer la inclusión financiera en el Ecuador como una estrategia orientada en proporcionar elementos que fortalezcan la toma de decisiones financieras a los clientes, los mismos que, una vez hayan logrado participación en el sistema, creen conciencia sobre los beneficios de los productos y que al mismo tiempo se busquen la capacitación en educación financiera, siendo esta una estrategia que de acuerdo a Villareal se podría estar encaminada de la siguiente manera:

Una segunda subestrategia se orienta a proporcionar elementos para la toma de decisiones financieras más apropiadas. Si bien esta estrategia, en la que tienden a participar de manera activa tanto los reguladores como las propias instituciones financieras, también puede ayudar a mostrar las ventajas de los productos formales, por lo general ha estado más orientada a proveer servicios educativos a personas que muchas veces ya estaban incluidas. Aun cuando esta subestrategia tiene sus bondades, en diversos estudios se da cuenta de que, en aras de aumentar la inclusión, una estrategia que logre reducir el costo de entrada y participación es superior a la provisión de educación financiera (Villareal 2017,55).

A nivel Normativo, en la Constitución del Ecuador, expedida en 2008, se establece como un tercer sector de la economía al sector popular y solidario, lo que por consiguiente este sector se funda en principios fundamentales como, la búsqueda del buen vivir y del bien común, y la prelación del trabajo sobre el capital, así como de los intereses colectivos sobre los individuales. De esta manera, la inclusión financiera aparece como una herramienta para fortalecer los valores expresados en el cuerpo normativo. La inclusión financiera en segmento de economía popular y solidaria busca la reducción de las desigualdades económicas, sociales, étnicas y generacionales, tal como expresa el artículo 129 de la Ley Orgánica de Economía popular y solidaria: Art. 129.- Medidas de acción afirmativa.- El Estado a través de los entes correspondientes formulará medidas de acción afirmativa a favor de las personas y organizaciones a las que se refieren el ámbito de esta Ley, tendientes a reducir las desigualdades económicas, sociales, étnicas, generacionales y de género.⁴

Es así como la inclusión financiera resulta como un tema relevante para el Ecuador y en especial para las instituciones que componen la economía popular y solidaria, además constituye una alternativa importante de participación de los sectores excluidos por la banca pública y privada.

⁴ LOEPS, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011

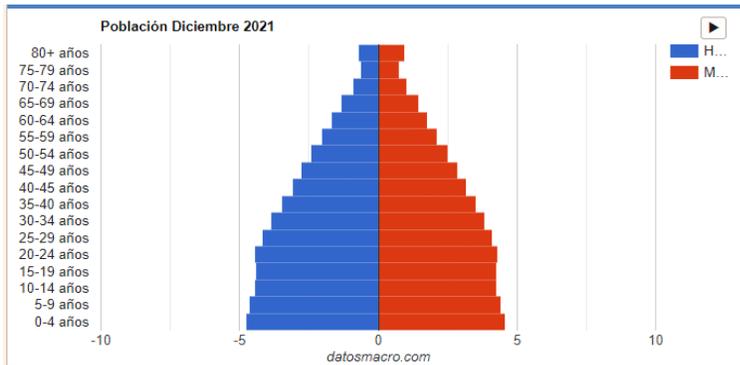
1.3.2 Inclusión financiera en jóvenes

De acuerdo a lo expresando con respecto a las acciones afirmativas determinadas en el artículo 129 de las LOEPS, se puede notar que al buscar reducir las desigualdades generacionales, también se hace relación a la inclusión financiera en los jóvenes y en mejorar su participación en el ámbito económico, ya que, al ser los jóvenes un grupo poblacional que no cuenta con experiencia en el sector financiero, es necesaria su inclusión a través de la educación financiera, con respecto a esto encontramos que en la LOEPS en su Artículo 132 numeral cuatro establece con respecto a la educación y capacitación que “4. Educación y Capacitación.- En todos los niveles del sistema educativo del país, se establecerán programas de formación, asignaturas, carreras y programas de capacitación en temas relacionados con los objetivos de la presente Ley, particularmente en áreas de la producción y/o comercialización de bienes o servicios (LOEPS 2011) ”,de esta manera reafirmando la importancia que tiene este sector de ser capacitado para así lograr su inclusión y acceso a la economía.

El objetivo de la Educación Financiera (EF) deberá estar concentrado no solo en la comprensión de servicios, sino también en generar hábitos saludables de consumo, ahorro e inversión. Por medio de estos procesos de capacitación se apoya a la reducción de las brechas de acceso de inclusión de quienes no son parte del sistema financiero, por esta razón la cobertura de los programas debe dirigirse más allá del universo de socios de la institución financiera. Actualmente, la educación financiera toma mayor relevancia y sus resultados se reflejarán en decisiones más acertadas, habilidades actitudes y comportamientos financieros previos a la inclusión de la población (Garzón, 2022,11).

Es importante notar como a pesar de existir un marco normativo, encaminado en acciones afirmativas de inclusión, estas no solo pueden contar con un articulado que no sea puesto en práctica y que forme parte de una planificación estratégica de medidas y acciones que busquen la inclusión de los jóvenes al sistema financiero. Resulta importante mirar a los jóvenes porque estos constituyen un sector amplio de la población, como se puede ver en la pirámide poblacional de Diciembre de 2021, según datos de la página macro.com, los jóvenes ecuatorianos entre hombres y mujeres constituyen el 8.69%, además considerando que un gran porcentaje poblacional corresponde a edades menores de 14 años, lo que implica la importancia de la inclusión de los jóvenes en el sistema financiero.

Gráfico 1.1 Pirámide de Población en Ecuador diciembre 2021



Fuente: INEC (2021)

Según datos del Centro de Estudios de Datos Latinoamericanos, con respecto a los programas de inclusión financiera en América Latina y el Caribe hace relación a programas de inclusión financiera en el Ecuador enfocados en los ciertos rangos de edad, este texto hace referencia a que “La Superintendencia de Ecuador mencionó tener talleres para jóvenes de 14 a 17 años, adultos de 18 en adelante y a partir del año 2014 emprender un programa para niños de 8 a 12 años de edad”, Roa (2014,60) sin embargo, en este mismo documento se analiza la poca participación que tiene para el trabajo en conjunto en temas de educación financiera con las instituciones financieras.

A pesar de que el Ecuador a nivel normativo refleja un avance en temas de inclusión financiera, esta se ha enfocado en fortalecer el acceso y uso de las personas que se encuentra en edad de utilizar productos financieros y ha descuidado la preparación e inclusión de los jóvenes en el sistema financiero; es así que realizando una revisión en la página oficial de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria encontramos que dentro de sus cursos virtuales permanentes existen siete cursos dirigidos a “ Socios y directivos de las organizaciones de la EPS, entidades financieras de la EPS y público en general”, sin embargo no existen capacitaciones específicas que se encuentren enfocadas en las necesidades de los jóvenes, a pesar de ser el Órgano rector y ejecutor de la normativa de economía popular y solidaria.

1.4. Participación de los jóvenes en el sistema financiero

La poca participación de los jóvenes en el sistema financiero tiene como una de las causas en el deficiente manejo de los recursos de los jóvenes; esto debido a dos factores importantes, el primero es la falta de una costumbre de entregar a este grupo dinero en efectivo o la “mesada”

mensual como es costumbre en otros países, lo que impide que los jóvenes mantengan ingresos constantes y conozcan el valor del dinero y el costo de los objetos así como su adquisición; como segundo factor, se establece que, dentro de la visión ecuatoriana, los jóvenes no cuentan con la madurez suficiente para administrar recursos y esto solo lleva limitar la decisión que estos pueden tomar en torno al dinero.

La “mesada” suele ser el primer ingreso que toda persona recibe antes de comenzar a trabajar de manera formal en una empresa o en un negocio propio. Sin embargo, muchos padres no otorgan dicho ingreso a sus hijos en función a un esfuerzo o una tarea realizada por ellos. Esto provoca que a medida que crecen los hijos estos tienen una concepción errónea del dinero y no llegan a tener control en sus gastos. Esto deriva en problemas serios una vez que alcanzan la edad adulta y se manifiesta en la incapacidad de poder cubrir los gastos con el ingreso, acudiendo a la deuda como mecanismo para superar el desbalance. Dado el bajo nivel de conocimiento financiero, los estudiantes universitarios terminan tomando decisiones que sub optimizan la capacidad para crear y acumular riqueza que les sirva ante condiciones inciertas del futuro como, por ejemplo, desempleo, accidentes, enfermedades, etc. (Vera2016, 36).

Por esta razón se puede notar como en este grupo, no existe una concientización con respecto a la cultura de ahorro a largo plazo, ni se establecen de metas de ahorro para compras de productos, sino más bien se ha implementado una cultura de consumo, encaminada a la obsolescencia programada y a la desvalorización del dinero, así como con la dificultad de acceder a recursos económicos.

Estas causas, traen como consecuencia el desinterés de los jóvenes, con respecto al sector financiero, al este presentarse como un sector complicado, no aplicable a la realidad de los jóvenes y del que solo las personas cuando llegan a su etapa de adultez, se ven obligados a realizar trámites en instituciones financieras que manejan trámites largos, demorosos y burocráticos; es por estas razones que, los jóvenes no consideran los beneficios que puede tener para su desarrollo, una participación temprana en el sistema financiero.

Para aumentar la participación de los jóvenes en el sistema financiero es necesario, contar con un entrenamiento al empezar desde la juventud a mantener cercanía con las entidades financieras. Además la participación de los jóvenes en el sistema financiero se ve reducida por el acceso que estos tienen para obtener productos encaminados a satisfacer las necesidades de este grupo social.

En este apartado se pueden establecer dos principales barreras, la primera se encuentra enfocada en relación con el acceso de este grupo a los productos financieros, puesto que se encuentran en el límite entre dos productos financieros, las cuentas para niños y los productos financieros desarrollados para adultos. Con respecto al uso se puede determinar que, al ser el desconocimiento un factor importante en la deficiente participación de los jóvenes, esto va a encontrarse relacionado con la barrera del uso, ya que, al no conocer el funcionamiento de los productos financieros, estos se vuelven irrelevantes para este grupo de la población, lo que conlleva a que este sector sea vulnerable al momento de tomar decisiones con respecto a sus finanzas personales o con respecto a su futuro y metas financieras, tomando en cuenta que dentro de pocos años este grupo pasará a ser parte de la PEA⁵, viéndose así necesario implementar el interés y la participación de los jóvenes en el sistema financiero, con el objetivo de educarlos de manera temprana para evitar problemas durante la etapa adulta, es así que el autor Vera con respecto a la educación de este sector en temas financieros, considera que:

Es importante dotarlos de los conocimientos necesarios para que puedan tomar decisiones acertadas en el manejo de su dinero. En el rango de 18 a 30 años los jóvenes adultos comienzan a construir las bases de su perfil financiero (entiéndase su historial crediticio) y por tanto el manejo irresponsable de las primeras herramientas financieras a las que acceden pueden resultar en problemas severos en una etapa más adulta (Vera 2016, 37).

El manejo apropiado de los recursos y el conocimiento de la importancia del sistema financiero en los jóvenes resulta imprescindible para fortalecer la participación de los jóvenes en el sistema financiero, así como la consolidación de una costumbre financiera de responsabilidad financiera, cumplimiento de metas de ahorro, planificación de inversiones, entre otros.

1.5 Productos financieros para menores de edad en Ecuador

En el Ecuador se encuentra una brecha importante entre formación en cultura de ahorro en dos categorías distintas, la primera abarca un grupo infantil que busca crear una cultura de ahorro para niños y luego se establecen productos de ahorro programado e inversiones para aquellas personas que han cumplido la mayoría de edad, estableciendo una brecha entre la educación financiera y cultura de ahorro de jóvenes. Se puede analizar como los productos creados para niños y jóvenes se encuentran estandarizados, no se segmentan a estos dos grupos como sectores

⁵ Población Económicamente Activa

distintos de la población, con necesidades diferentes, es así como en la siguiente tabla podemos encontrar algunos productos y las características de cada uno:

Tabla 1.1 Productos financieros para niños y sus características

Institución	Nombre del Producto	Requisitos	Destino	Imagen Publicitaria
Banco del Pacífico	Mi ahorro cuenta niños y adolescentes	Niño o adolescente menor de 18 años	Diseñada para personas de 0 hasta 17 años	
Cooperativa JEP	Ahorros JEPito	Partida de nacimiento o cédula de identidad del menor.	Es una cuenta de ahorros infantil que brinda la oportunidad de ahorrar y desarrollar el sentido de responsabilidad financiera en los menores de edad.	
Cooperativa Pablo Muñoz Vega	Cuenta Infantil Pablito Ahorrador	Fotocopia de cédula de identidad o Certificado de nacimiento original del menor	Es un producto financiero de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega. que tiene como objetivo desarrollar una disciplina de ahorro en los niños, niñas y jóvenes	

			menores de dieciocho años	
Cooperativa Andalucía	Cuenta Conmigo	Documento de identidad del menor de edad y del representante	Es una cuenta de ahorros para menores de edad	
Cooperativa OSCUS	Mini Coop	Original y fotocopia de la partida de nacimiento o documento de identidad a color	Cuenta de Ahorros Infantil, dirigida a niños y niñas hasta los 12 años de edad. Accede a juegos virtuales a través de nuestro portal.	

Elaboración propia de la autora con información que consta en las páginas web oficiales de las instituciones financieras.

La información presente en la tabla, nos lleva inferir en ciertos resultados, con respecto a las cuentas de los menores de edad y es en este sentido, como se puede evidenciar que en los productos existentes de las instituciones financieras encontramos aspectos como, la unificación de productos para niños y jóvenes menores de edad, como es en el caso del producto mi ahorro cuenta del Banco del Pacífico, mientras que en las cuentas pertenecientes a las cooperativas JEP, Pablo Muñoz Vega, Andalucía y OSCUS, se hace referencia a nombres infantiles de los productos, además que sus afiches publicitarios se incluyen a niños pequeños, con frases promocionales que incluyen las palabras chicos o pequeños.

Con respecto a la búsqueda de entidades financieras enfocadas en productos para jóvenes, encontramos que en algunas instituciones financieras como la Cooperativa Alianza del Valle con su producto Be Different; Produbanco con su cuenta Ideal; la cuenta Joven de Banco Bolivariano; Juvenil de BANECUADOR y la cuenta Crecer Plus del Banco de Machala, en estos productos

encontramos similitudes. Como Primer punto se establece que la mayor parte de cuentas enfocadas para la población joven, pertenecen a instituciones bancarias, solo el producto “Be Different” constituye una cuenta promocionada por una institución de economía popular y solidaria.

Además, de la revisión de la información presente en estas entidades se ha podido determinar que ninguna de estas instituciones, cuentan con programas de educación financiera, que fortalezcan el conocimiento en el sector financiero, así como, que establezcan una guía práctica para que los jóvenes puedan familiarizarse con los productos y de esta manera se vuelvan conscientes de la importancia que tienen estos dentro de sus vidas cotidianas.

Abordando ahora desde el punto de vista de Mutualista Pichincha, se puede determinar como esta institución, al igual que el producto de Banco del Pacífico, mantiene una cuenta denominada “YUNIK”, que se encuentra estandarizada para niños y jóvenes.

Capítulo 2. Definición del Problema

Una vez establecido el contexto del sector de economía popular y solidario, los conceptos básicos de inclusión financiera y haber realizado un análisis de los productos ya existentes en el mercado, con relación a productos enfocados en los jóvenes, es necesario determinar la problemática que se abordará en la presente investigación para lo cual se empleará dentro de este capítulo un diagnóstico situacional del problema, se asignará una población objetiva para ser estudiada, así como un territorio y una temporalidad, así como las personas involucradas y beneficiadas de este proyecto.

2.1. Diagnóstico situacional

Dentro del diagnóstico situacional se pondrá en evidencia, como de acuerdo con la literatura revisada y a los hallazgos encontrados en el capítulo I, se puede notar como para el sistema financiero en el Ecuador, no se considera a los jóvenes entre 15 y 17 años, como un grupo importante de la población y mucho menos atractivo a la hora de establecer productos y servicios. Sin tomar en cuenta que este grupo resulta recluso, enfrascado en una etapa intermedia entre la niñez, como primera etapa de vida de los seres humanos y su vida adulta, que en el Ecuador de acuerdo al código civil, se establece que a los 18 años de edad, las personas ya son consideradas mayores de edad, lo que les faculta para adquirir derechos y obligaciones, como suscribir contratos, manejar cuentas en el sistema financiero, obtener créditos, contratar y ser contratados, lo que a su vez podría inducir a que se trataría de una población adulta, con acceso a recursos más estables. De acuerdo con la proyección de la población por años en edades simples se puede observar como se incrementa la población con edades comprendidas entre los 15 y 17 años, corresponde a un porcentaje que oscila entre el 5,61% de la población total y el 5,80% de la población, como se puede observar en la tabla que se presenta a continuación:

Tabla 2.1 Porcentaje de población con edad entre los 15 y 17 durante los años 2010-20220

AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	15.012.228	15.266.431	15.520.973	15.774.749	16.027.466	16.278.844	16.528.730	16.776.977	17.023.408	17.267.986	17.510.643

15	295.57 7	299.876	304.03 2	308.07 9	311.99 7	315.73 7	319.22 6	322.40 2	325.297	327.983	330.500
16	290.69 6	295.134	299.41 9	303.56 0	307.59 7	311.50 0	315.22 9	318.70 4	321.867	324.759	327.453
17	285.65 5	290.184	294.60 3	298.87 6	302.99 5	307.01 4	310.90 9	314.62 2	318.090	321.236	324.116
Total	871.92 8	885.194	898.05 4	910.51 5	922.58 9	934.25 1	945.36 4	955.72 8	965.254	973.978	982.069
Porcent aje	5,81	5,80	5,79	5,77	5,76	5,74	5,72	5,70	5,67	5,64	5,61

Fuente: INEC(2015)

Es así que a pesar de que este sector al no corresponder a una mayoría poblacional, se convierte en un grupo olvidado y poco atractivo para los sectores sociales, demostrando así, la importancia que tiene la inclusión de este sector, que puede ser observado como un sector excluido de la población, lo que conlleva a que existan escasos programas de educación financiera para este sector y que se considere a este segmento como un sector homogéneo con la población infantil.

2.1.1. Situación socioeconómica

Con respecto a la situación económica, es importante determinar como la en este caso la problemática que se pretende estudiar tiene un impacto importante en el desarrollo social de la población, así como un aporte a la economía a corto y largo plazo, puesto que al buscar la capacitación y familiarización de los jóvenes, con respecto a los productos financieros, se intenta alcanzar un grupo de clientes potenciales que se encuentren capacitados en educación financiera y hayan generado fidelización con la institución financiera y que sus movimientos financieros e historial dentro de la institución financiera. Con respecto a la situación socioeconómica, es fácil determinar que los ingresos de este segmento se encuentran limitados, tomando en cuenta que el Código Laboral ecuatoriano establece una edad mínima para realizar actividades laborales a los 16 años, y esto de manera excepcional siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos, siendo los jóvenes que trabajan una minoría; mientras que los jóvenes que no desarrollan actividades económicas formales, se convierten en la mayoría de este grupo objetivo. Con respecto a la situación socioeconómica, es necesario indicar que al no realizar actividades remuneradas los ingresos de este segmento serán limitados.

2.1.2. Población objetivo

La Población objetiva para el presente estudio son los jóvenes del territorio en las zonas de influencias de Mutualista Pichincha y que tengan entre 15 y 17. En este caso se ha determinado este grupo objetivo, después de haberse analizado el contexto, social, cultural y de inclusión de este sector en la dinámica socioeconómica ecuatoriana.

2.1.3. Diagrama del diagnóstico situacional

Con respecto al diagnóstico situacional realizado, se ha podido determinar que dentro de los principales problemas que impiden la inclusión financiera en los jóvenes se encuentran los relacionados con una deficiente educación financiera por campañas de educación con una difusión inadecuada, el ser un sector poco relevante y no tener una cultura de ahorro que conlleva un poco preparación en las finanzas personales.

Tabla 2.2 Matriz de diagnóstico situacional

	¿Por qué? (problemas 1)	¿Por qué? (problemas 2)	¿Hay solución? ¿Cuál?
Insuficiente educación financiera y limitado acceso a servicios financieros en jóvenes	Deficiente educación financiera para jóvenes	No existe la adecuada difusión de la educación financiera	Realizar programas de educación financiera para jóvenes, y su difusión
			Crear eventos que atraigan a y jóvenes que no solo entretengan, sino que también sean educativos,
			Realizar apertura de cuentas sencillas a jóvenes de entre 15 y 17 años
			Realizar convenios entre planteles educativos en instituciones financieras, para crear aplicativos o pequeños cursos que capaciten a los jóvenes
		No se realizan campañas publicitarias llamativas para los niños y jóvenes	Realizar un correcto análisis de mercado y una estrategia de comunicación que incentive a los jóvenes al ahorro
			Impulso con <i>influencers</i> para promover el interés

		No se considera un tema relevante la educación financiera de jóvenes	Realizar cursos de educación financiera y capacitaciones prácticas en el manejo de productos financieros	
			Crear cursos gratuitos para los jóvenes, que estén enfocados en la importancia del ahorro	
			Productos enfocados en las necesidades de los jóvenes	
		Ausencia de preparación en finanzas personales en los jóvenes	Aplicativo de simulación de metas de ahorro y presupuesto, con los ingresos que puede recibir un joven	
	Insuficiente entendimiento del sistema Financiero		Los jóvenes no buscan usar productos financieros	
			Asimetría de información en la toma de decisiones financieras en los jóvenes	
			No se incentiva a los jóvenes a ahorrar	Dar incentivos por montos de ahorro y plazos
			Conceptos financieros que no se llevan a la práctica	Creación de productos prácticos enfocados en las necesidades de los jóvenes
				Productos simples de fácil entendimiento
		Tendencia de consumo y falta de ahorro	Programas de capacitación	

La matriz presentada se enfoca en dos problemáticas principales, la deficiente educación financiera de los jóvenes y el limitado entendimiento de este grupo en el sistema financiero, es así que se ha determinado que, para enfrentar esta problemática es necesario, crear programas de educación financiera, además de la implementación de capacitaciones en manejo de finanzas

personales y la creación de productos prácticos e incentivos de ahorro, que permitirán solucionar las consecuencias generadas por estos problemas.

2.2. Justificación de la investigación/proyecto y delimitación del problema

El problema se encuentra enfocado en la falta de inclusión financiera que se ha generado en los jóvenes, sus repercusiones sociales y económicas, las que han permitido visualizar la importancia de establecer una solución que fortalezca la inclusión de los jóvenes en el sistema financiero; además de consolidar un proyecto de educación financiera que se establezca como un programa a largo plazo que fortalezca el sector de economía popular y solidaria, y que inculque a los jóvenes una cultura de ahorro y planificación; así como una práctica anterior a que estos formen parte del mercado ecuatoriano y empiecen a generar ganancias y a recibir ingresos de manera regular.

Se ha podido limitar al grupo objetivo a los jóvenes entre 15 y 17, puesto que son un grupo objetivo que se encuentra a puertas de acceder a los productos financieros como ciudadanos mayores de edad; por eso resulta importante un entrenamiento previo y la familiarización de los productos financieros. Por esta razón se ha buscado implementar un programa teórico y práctico que busque establecer un proyecto de educación financiera y un producto práctico de una cuenta para jóvenes que maneje un programa de recompensas, para así mejorar el acceso de los jóvenes dentro del sistema financiero.

2.2.1. Causas y efectos del problema

Una vez definido el problema que existe en relación a la inclusión financiera y el impacto que tienen para los jóvenes en la actualidad, así como el posterior impacto que tiene esta exclusión en la dinámica económica, es necesario determinar las causas y los efectos con relación a la problemática, para ello, se plantea como opción un programa integral de inclusión financiera para jóvenes en las zonas de influencias de Mutualista Pichincha, en el que se determine una matriz de involucrados y posterior se podrán visibilizar las causas a través del diagrama determinado como árbol del problema, el mismo que permitirá visualizar las causas y efectos que se producen en torno a este problema.

La autora Natalia Garzón, dentro de su texto de propuesta integral de programa de educación financiera para mujeres del sector rural, analiza la problemática con relación al acceso de educación financiera estableciendo que:

Otra consecuencia directamente relacionada al acceso, son los actuales programas de educación financiera que se ofrecen de forma general, están dirigidos a socios o clientes que ya acceden a los servicios, no se concentran ni priorizan la inclusión. Eso se ha presentado en varios programas, pues no se dispone de personal capacitado para educar a otros grupos en territorio, sino es una actividad adicional del personal comercial (Garzón 2022,23).

2.2.2. Matriz de involucrados

La matriz de involucrados determinará el grupo objetivo que será beneficiado con este proyecto, además de contemplar a los responsables de la ejecución, así como establecer un análisis de la existencia de posibles opositores que no se encontraran de acuerdo con la realización de este proyecto, es así que, con respecto a la implementación de un programa integral de educación financiera para jóvenes entre 15 y 17 años que se encuentren en la zona de influencia de Mutualista Pichincha encontramos que se pueden establecer las siguientes variables:

Tabla 2.3 Matriz de involucrados

Programa integral de educación financiera para jóvenes en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha	Beneficiarios Mutualista Pichincha Jóvenes entre 15 y 17 años que se encuentren en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha
	Indiferentes: Clientes sin hijos jóvenes Clientes que hayan cumplido su mayoría de edad
	Ejecutores: Mutualista Pichincha, en el territorio de sus agencias
	Opositores: No existen opositores

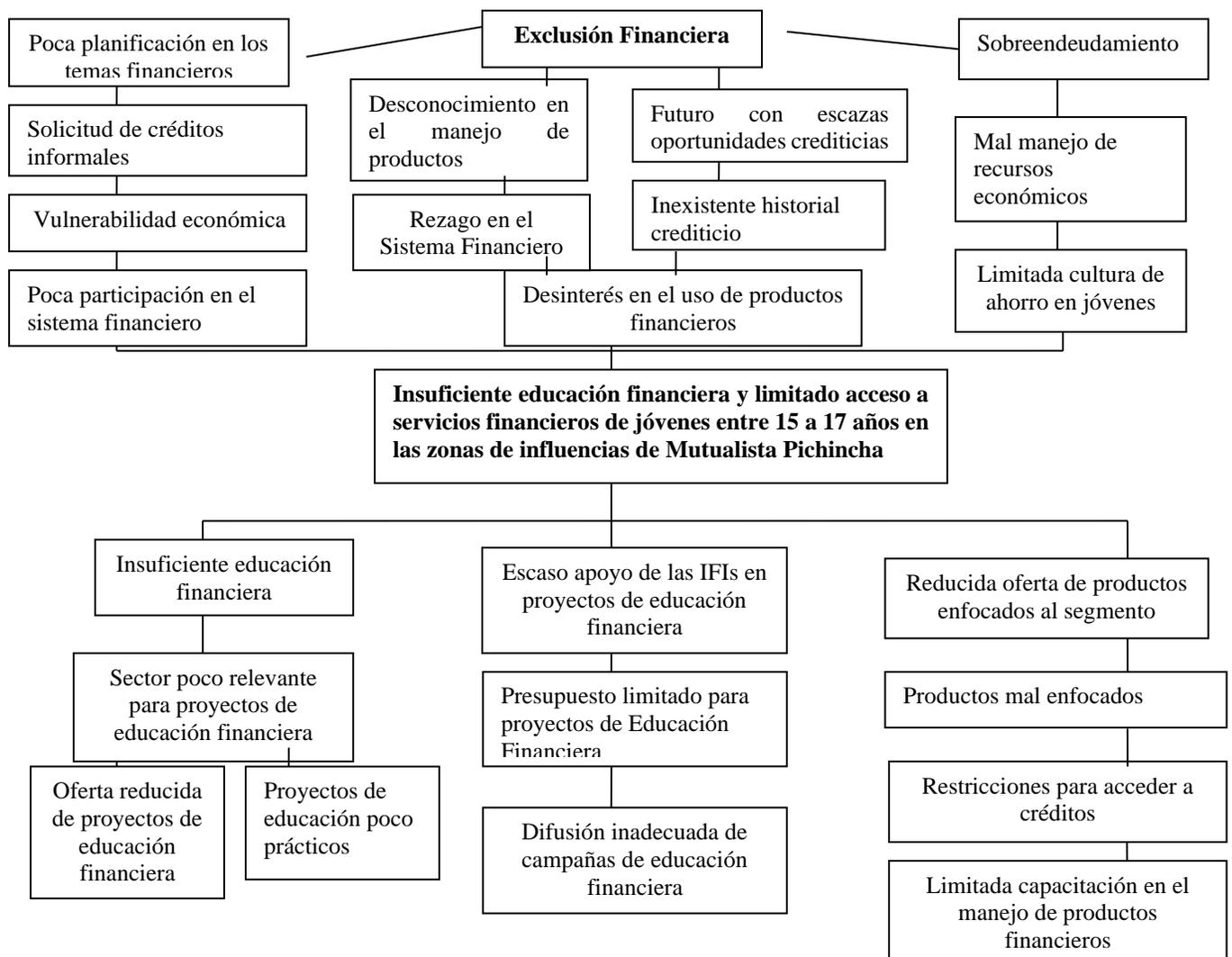
Con respecto a la matriz de involucrados se puede notar como el proyecto que se plantea en la presente investigación tiene como ejecutor y beneficiario a Mutualista Pichincha, además de beneficiar de manera directa a los jóvenes entre 15 y 17 años, sin que existan opositores que limiten la ejecución de este producto. Es así que de acuerdo con lo que se puede observar en la matriz de involucrados, la creación tanto del programa de capacitación en educación financiera a

los jóvenes, como el programa de recompensas por cumplimiento de metas de ahorro, será constituido como un beneficio mutuo, tanto para la entidad financiera como para los involucrados, además de tomar en cuenta que al no existir opositores, este se convertirá en un programa que pueda ser mantenido en el tiempo.

2.2.3. Árbol del problema

A través de la implementación del árbol del problema se podrán visualizar las principales causas que originan la insuficiente educación financiera y el limitado acceso a servicios financieros de los jóvenes con edades entre los 15 y 17 años en el territorio de influencia de Mutualista Pichincha.

Figura 1.1 Árbol del problema



Con respecto al árbol del problema se han determinado tres causas principales, la primera tiene relación con la insuficiencia de educación financiera las misma que se debe a factores como la oferta reducida de proyectos de educación financiera y a la ejecución de proyecto de educación financiera poco práctico, estos factores traen como consecuencia la poca participación de los jóvenes en el sistema financiero; mientras que el escaso apoyo de las instituciones financieras originado por el presupuesto limitado en los proyectos de educación financiera y la inadecuada difusión de campañas en educación financiera, desencadena en el desinterés de este grupo en los productos financieros; para finalizar se considera que la reducida oferta de productos que se enfoquen en la necesidad de los jóvenes, al encontrarse mal enfocados, restrictivos y sin la suficiente capacitación de los productos, trae consigo una limitada cultura de ahorro.

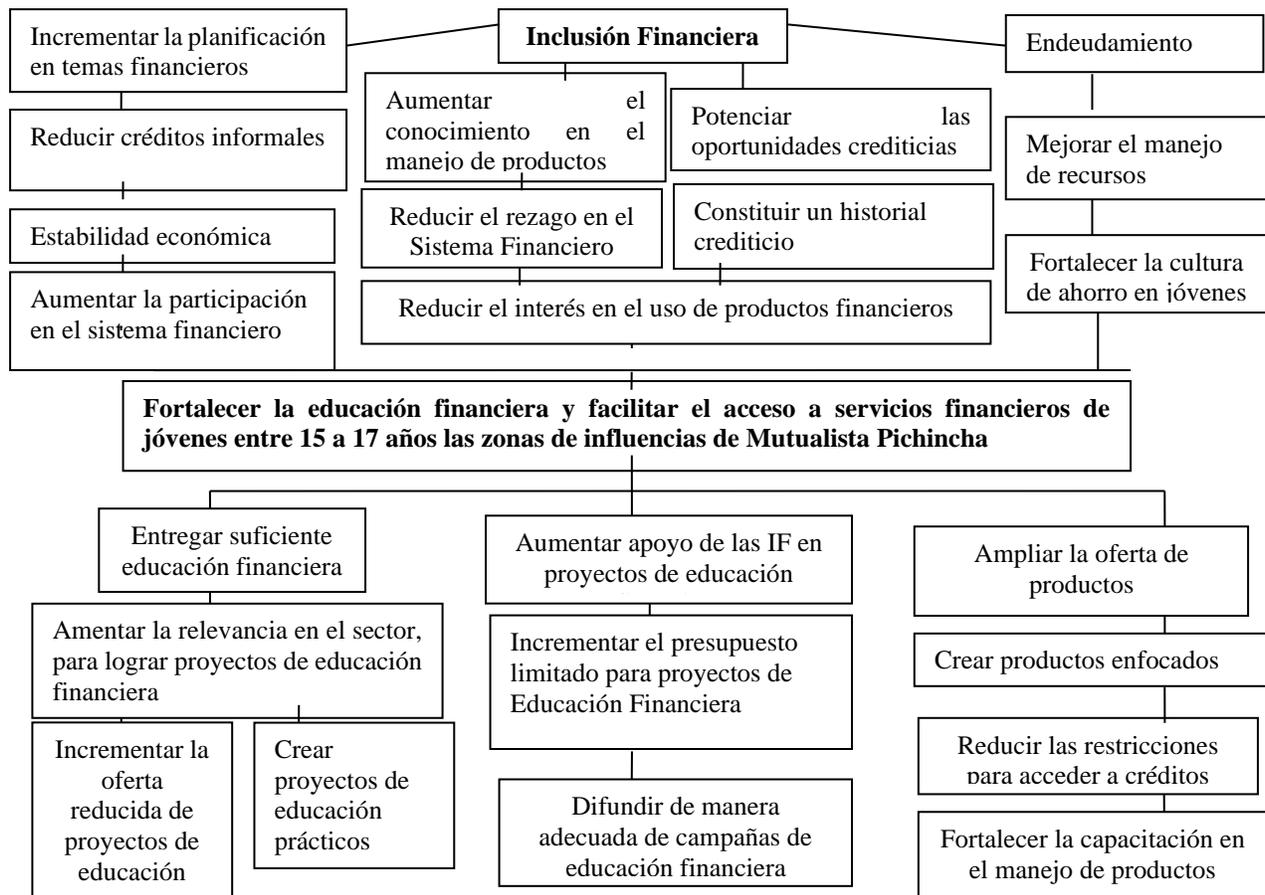
2.3. Objetivos del a proyecto

Con respecto a los problemas encontrados se tiene como objetivo principal el fortalecer la educación financiera y facilitar el acceso a servicios financieros en jóvenes entre 15 a 17 años en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha, es así que se han planteado como objetivos específicos, el entregar educación financiera a los jóvenes para aumentar su participación en el sistema financiero, como segundo objetivo se busca aumentar el apoyo de las instituciones financieras con la finalidad de lograr reducir el desinterés con respecto al uso del sistema financiero y para finalizar se busca ampliar la oferta de productos enfocados en este segmento, con la finalidad de fortalecer la cultura de ahorro e inversiones, mediante la mejorar en el manejo de los recursos económicos y un endeudamiento responsable.

2.3.1. Árbol de objetivos

Al determinarse haberse encontrado tres factores principales como causas de la insuficiente inclusión financiera y del limitado acceso a los servicios financieros de los jóvenes, se ha propuesto, mediante el árbol de objetivos tres objetivos principales y posibles acciones encaminadas en solucionar esta problemática.

Figura 2.1 Árbol de objetivos



De acuerdo con los objetivos planteados en el árbol se puede determinar que, dentro los principales objetivos se encuentran encaminados a tres factores principales en los que se deben trabajar para solucionar esta problemática, el primero corresponde a la educación financiera, el segundo centrado en proyectos ejecutados por las instituciones financieras, y el tercero enfocado en la ampliación de la oferta de productos financieros.

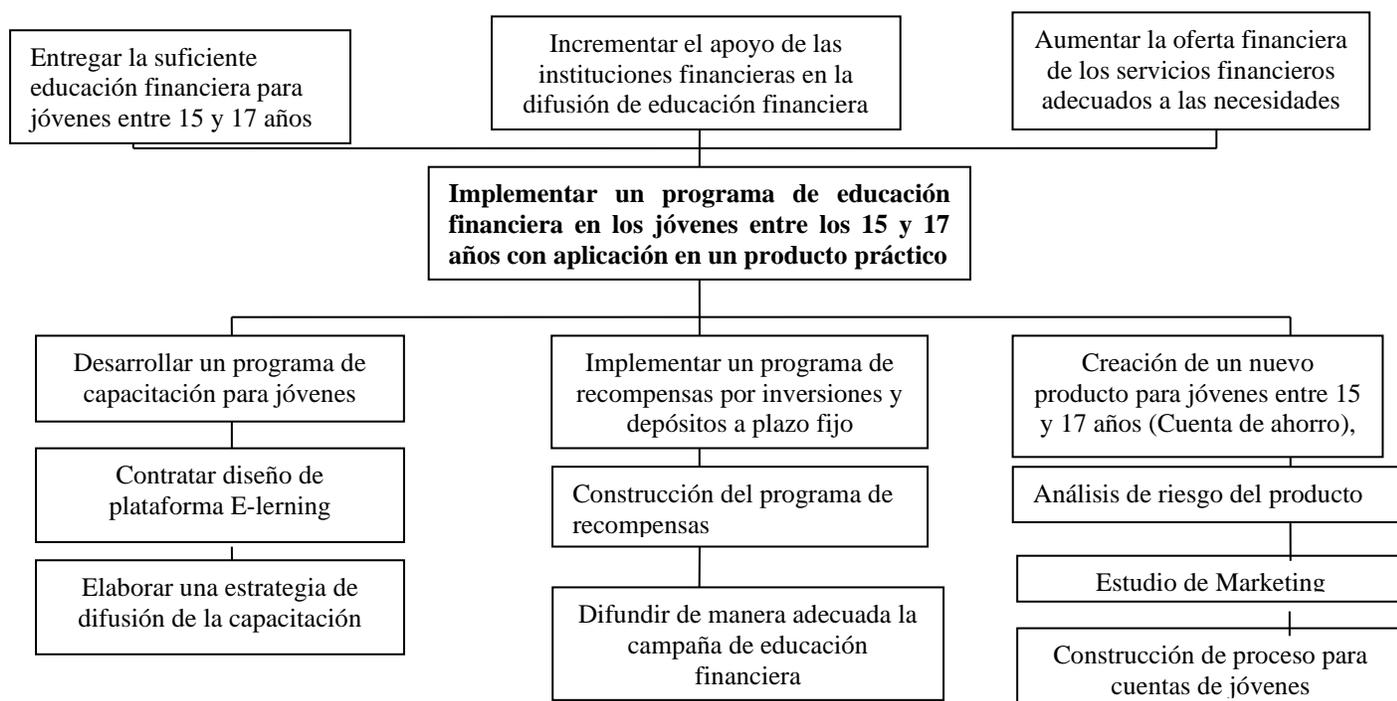
2.4. Hipótesis de la investigación/proyecto

Para poder cumplir con los objetivos planteados, se busca implementar un programa de inclusión financiera en los jóvenes entre 15 y 17 años, con aplicación en un producto práctico, considerándose esta, como la alternativa que más se ajusta a satisfacer los objetivos planteados en este proyecto. Es así que dentro de las alternativas se plantean dentro tres principales opciones

para poder cumplir con los objetivos específicos, como son es el desarrollo de un programa de educación y capacitación para jóvenes, la creación de un programa de recompensas por inversiones, depósitos y ahorros, así como la creación de un nuevo producto enfocado en las necesidades de los jóvenes.

2.4.1. Árbol de alternativas

Figura 2.2 Árbol de alternativas



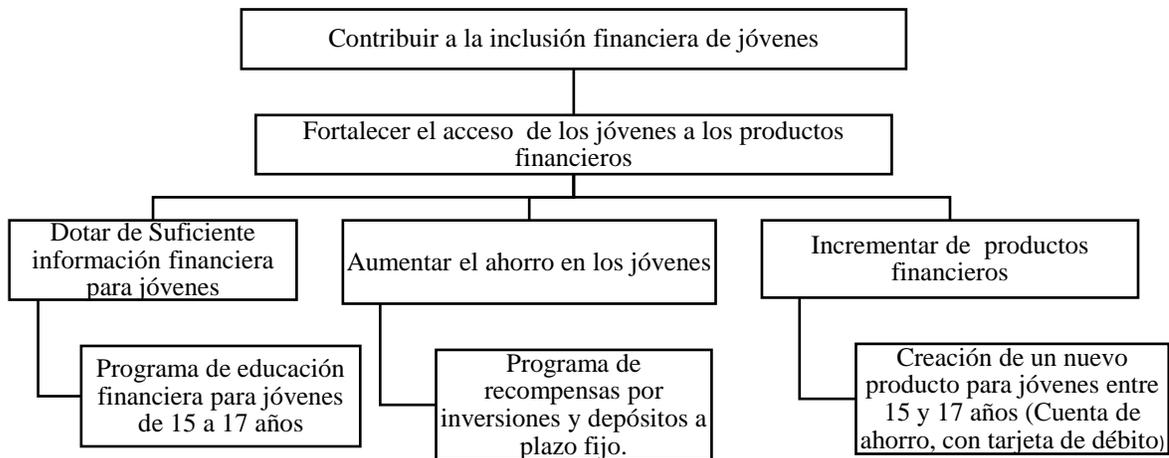
Para cumplir con los objetivos planteados se han establecido tres alternativas principales la primera busca desarrollar un programa de capacitación en educación financiera para jóvenes entre 15 y 17 años, la segunda alternativa que se plantea es la creación de un programa de recompensas por inversiones y cumplimiento de metas de ahorro y como tercera alternativa se plantea la creación de un nuevo producto, que en este caso se tratará de una cuenta de ahorro.

2.4.2. Estructura analítica del proyecto

El proyecto se encontrará estructura de en dos fases, que engloben la meta planteada y que logre el acceso y participación de los jóvenes en el sistema financiero; es así que se estableció la

creación de una plataforma tipo E-learning que posibilite un mayor alcance del proyecto, así como el desarrollo de una logística que encaminada a establecer un programa de recompensas y productos prácticos adaptados a las necesidades de los jóvenes, los mismos que sean correctamente difundidos y resulten atractivos para el grupo objetivo. Es así como se plantea la estructura analítica del proyecto, conforme se puede evidenciar en el siguiente diagrama:

Figura 2.3. Estructura analítica del proyecto



Capítulo 3. Desarrollo metodológico y resultados del proyecto

Como se estableció dentro de los objetivos, el presente proyecto busca fortalecer la educación financiera y facilitar el acceso a servicios financieros en jóvenes entre 15 a 17 años en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha, para lo cual se han planteado las alternativas más óptimas que puedan cumplir con este objetivo, por ello, se busca a través del marco lógico tres fines específicos, enfocados en aumentar el acceso al sistema financiero, incrementar el interés y crear una cultura de ahorro, para esto se han determinado cuatro componentes principales que posibiliten el cumplimiento de este objetivo, con una temporalidad de ejecución de siete trimestres.

Dentro del desarrollo también se manejará un plan operativo, en el que se identificarán las principales actividades y se determinarán responsables e indicadores que posibiliten calificar el éxito de las actividades llevadas a cabo por cada uno de los departamentos o implicados en la ejecución del mismo, a su vez se realiza un desglose de la temporalidad, descrito en un cronograma de actividades, lo que posibilitará establecer tiempos de ejecución de las actividades, se analizará también los costos de cada actividad y la proyección de costos anuales que generará el proyecto Para finalizar se valorará la viabilidad de la propuesta, para determinar si es un proyecto que pueda ser ejecutado en la práctica. El proyecto al tener como objetivo principal implementar un programa de educación financiera en los jóvenes entre los 15 y 17 años con aplicación en un producto práctico, se pretende establecer cuatro componentes principales que serán enmarcados en la matriz de marco lógico, en donde se busca destacar cuatro como alternativas para solucionar esta problemática, el primero tiene que ver con un programa de educación financiera y su respectiva estrategia de difusión, para continuar con un programa de recompensas por metas de ahorro y finalmente la creación de una cuenta enfocada en este grupo objetivo, es para ello que se busca poner en ejecución el proyecto en un total de 21 meses, divididos en actividades planificadas en 7 trimestres.

3.1. Matriz de Marco Lógico

Dentro de la metodología de marco lógico, que establece el manual de metodologías de la CEPAL (2005,15) define al Marco Lógico como: (...) “una herramienta para facilitar el proceso de conceptualización, diseño, ejecución y evaluación de proyectos; además, se destaca la facilidad que esta metodología utiliza para facilitar la participación de las partes interesadas”. Es importante tomar en cuenta que se aplicó esta metodología para establecer a través de esta matriz

un análisis estructurado del fin del proyecto para que este se adapte con el objetivo, se puntualicen componentes para su ejecución, así como se planteen actividades para llevar a cabo el proyecto.

Tabla 3.1 Matriz de Marco Lógico

NIVEL	RESUMEN NARRATIVO DE LOS OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS
1Fin	<p>1.1.Aumentar el acceso de los jóvenes al sistema financiero.</p> <p>1.2.Incrementar el interés de los jóvenes en los productos financieros</p> <p>1.3. Crear Cultura de Ahorro en jóvenes</p>	<p>Al término del primer año se visualizan creaciones de cuentas y movimientos de las mismas.</p> <p>Número de jóvenes inscritos, que terminan con éxito el programa de capacitación</p> <p>Al finalizar el 2023, se realizará una proyección de los usuarios que han cumplido sus planes de ahorro</p>	<p>Registro de estadísticas de Mutualista Pichincha.</p> <p>Reporte de calificaciones y aprobados en el programa de capacitación</p> <p>Reporte de los planes de ahorro de los clientes jóvenes</p>	<p>El programa de capacitación genera actividad en los jóvenes.</p> <p>La población joven conoce los conceptos de educación financiera y los aplica.</p> <p>Se aumentan las metas y planes de ahorro</p>
2.Propósito	2.1 Incrementar el nivel de inclusión	El 80 % de los jóvenes aprueba el	Registro de certificados de	Los jóvenes manejan los conceptos de educación

	financiera en los jóvenes	programa de capacitación	participación y lista de inscritos	financiera y ahorro
		Al menos el 50% apertura una cuenta	Tabla comparativa entre inscritos a las capacitaciones y cuentas aperturadas	Existe interés en culminar las capacitaciones
3.Componentes	3.1 Programa de educación financiera para jóvenes de 15 a 17 años	Número de jóvenes inscritos que aprobaron el programa de capacitación	Listado mensual de inscripciones y horas empleadas en la capacitación	La mayor parte de los inscritos finaliza la capacitación
	3.2 Programa de recompensas por inversiones y depósitos a plazo fijo	Número de incentivos entregados por el programa de recompensas	Detalle de premios y recompensas obtenidas por los jóvenes.	Se aumenta el interés por la recompensa.
	3.3 Creación de un nuevo producto para jóvenes entre 15 y 17 años (Cuenta de ahorro, con tarjeta de débito)	Número planes de ahorro cumplidos	Recompensas entregadas por planes de ahorro cumplidos	Los jóvenes aplican los conocimientos teóricos en el producto final
4.Actividades	4.1 Contratar diseño de plataforma E learning	Presupuesto por actividad	Plataforma de capacitación operativa	Los proveedores entregarán una plataforma atractiva para el grupo objetivo

	4.2Elaborar una estrategia de difusión de la capacitación		Establecer un plan de medios	Se realizará un programa en conjunto con influencers y redes sociales
	4.3Estudio de Marketing		Plan de marketing elaborado	Se iniciará la promoción enfocada en el público objetivo.
	4.4Construcción del programa de recompensas		Manual de recompensas del producto.	Se coordinarán entre el negocio financiero, el producto y procesos para establecer los manuales
	4.5Construcción de proceso para cuentas de jóvenes		Manual del producto.	

Como se puede observar en la matriz se han planteado tres objetivos principales, así como indicadores reales, que midan que estos objetivos sean ejecutables en la práctica, que exista una medición de su efectividad, así como que estos puedan ser verificables, no dejando de lado el apareamiento de supuestos que podrían estar encaminados en posibles escenarios que puede existir con respecto a las actividades planteadas. Es así que se consideran como actividades principales encaminadas al cumplimiento del objetivo, el contratar una plataforma de E learning enfocada en un plan de educación financiera, como segunda actividad se plantea un estrategia de difusión de esta capacitación, para continuar con una tercera actividad enfocada en un plan de marketing de difusión de la capacitación , para finalizar con dos actividades operativas encaminadas en la construcción de un programa de recompensas y la implementación de una cuenta para jóvenes.

3.2 Plan Operativo Anual

Para el cumplimiento de la metodología de marco lógico dividida en tres componentes principales, se han planteado cuatro actividades básicas, que posibiliten la ejecución del componente, así como una duración de la actividad, responsables, el importe económico de cada una de las actividades; y que el indicador correspondiente que sirva de verificación de la ejecución de la actividad.

Tabla 3.2 Matriz de Plan operativo Anual

Componente	Código	Nombre de la actividad	Duración	Persona Unidad Responsable	Fuente de Financiamiento	Aporte Propio	Costo total	Indicador
Programa de educación financiera para jóvenes de 15 a 17 años	C1	Contratar diseño de plataforma E learning	2 meses	Tecnología de la información		\$20.000	\$20.000	Contrato de prestación de servicios
	C1.1	Organizar los temas de la capacitación	1 Mes	Producto financiero		\$0	\$0	Plan de estudios del curso
	C1.2	Organizar Establecer la organización y cronograma de duración	1 Mes	Producto financiero		\$0	\$0	Cronograma de la capacitación
	C1.3	Crean un formulario de inscripción en línea	1 Mes	Departamento de Tecnología		\$0	\$0	Formulario Operativo
	C1.4	Capacitación de la plataforma virtual	1 Mes	Personal de la compañía de E learning		\$800	\$800	Certificado de participación y listado de inscritos
	C1.5	Implementar las	1 Mes	Compañía de E learnig		\$19.000	\$19.000	Plataforma operativa

		capacitaciones						
C1.6	Elaborar los diplomas de aprobación digitales	1 Mes	Departamento de Marketing		\$200	\$200	Diplomas de aprobados	
C2	Elaborar una estrategia de difusión de la capacitación	1 Mes	Departamento de Marketing		\$8.000	\$8.000		
C2.1	Creación de los artes de promoción de la capacitación	1 Mes	Departamento de Marketing					
C2.2	Capacitación de publicidad en redes sociales	1 Mes	Empresa Externa		\$2.000	\$2.000	Certificados de aprobación de la capacitación	
C2.3	Creación de cuentas oficiales de la Institución	1 Mes	Departamento de Marketing		\$0	\$0	Cuentas activas	
C2.4	Búsqueda de influencers que promocionen la capacitación	1 Mes	Departamento de Marketing		\$0	\$0	Contratos de prestación de servicio con <i>influencers</i>	
C2.5	Campaña de difusión de la capacitación	3 Meses	Departamento de Marketing		\$3.000	\$3.000	Recibos de pagos a las redes sociales, Facebook, Instagram y Tik Tok	

	C2.6	Adquisición de regalos publicitarios	1 Mes	Departamento de Marketing		\$3.000	\$3.000	Mercadería Publicitaria
Programa de recompensas por inversiones y depósitos a plazo fijo	C3	Construcción del programa de recompensas	1 Mes	Departamento de Producto		\$10.000	\$10.000	Manual del programa de recompensa, términos y condiciones
	C3.1	Convenio con patrocinadores para recompensas	2 Meses	Departamento de marketing		\$10.000	\$10.000	Convenios firmados
	C3.2	Organización de tablas de recompensas	1 Mes	Departamento del producto financiero y Departamento de marketing		\$0	\$0	Tablas de recompensa
	C3.3	Inclusión de la plataforma de recompensas en la página oficial	1 Mes	Departamento de tecnología		\$0	\$0	Links de la plataforma operativos
Creación de un nuevo producto para jóvenes entre 15 y 17 años (Cuenta de ahorro, con tarjeta de débito)	C4	Construcción de proceso para cuentas de jóvenes	1 Mes	Departamento del Producto financiero		\$0	\$0	Manual de cuentas jóvenes
	C4.1	Construcción de modelo de contratos para cuentas de jóvenes	1 Mes	Departamento Legal		\$0	\$0	Modelos de contratos
	C4.2	Capacitación a los empleados sobre las	1 Mes	Departamento de Producto del producto financiero		\$0	\$0	Registros de asistencia a las

		nuevas cuentas						capacitaciones
	C4.3	Creación de logotipos y nuevos diseños de tarjetas de débito	1 Mes	Departamento de Marketing		\$0	\$0	Logos y diseños
	C4.4	Creación del producto en los sistemas de la institución	1 Mes	Departamento de tecnología		\$0	\$0	Producto funcionando en los sistemas de la institución

Fuente: Trabajo investigativo

Según lo establecido en el plan operativo anual con respecto al primer componente que es el Programa de educación financiera para jóvenes de 15 a 17 años, se han planteado dos actividades principales, la primera la contratación de una plataforma de E learning y la segunda una estrategia de difusión de la capacitación, con respecto al componente dos que se refiere a Programa de recompensas por inversiones y depósitos a plazo fijo, se ha establecido como actividad principal la construcción del programa de recompensas y para finalizar, con respecto al tercer componente que tiene que ver con la Creación de un nuevo producto para jóvenes entre 15 y 17 años (Cuenta de ahorro, con tarjeta de débito), se ha establecido una actividad enfocada en la construcción de las cuentas para jóvenes. Para el cumplimiento de estas actividades se ha determinado como responsables de los proyectos a los departamentos de tecnología, marketing, producto financiero, legal y externo a la institución la compañía encargada de la creación de la plataforma E learning.

3.3 Cronograma de actividades

Para la ejecución del proyecto de las cuatro actividades principales del plan operativo, se ha planteado una organización en forma de trimestres, para otorgar a la actividad el tiempo prudencial para su realización.

Tabla 3.3 Cronograma de actividades

Código	Nombre de la actividad/tarea	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Trimestre 5	Trimestre 6	Trimestre 7
C1	Contratar diseño de plataforma E learning							
C1.1	Organizar los temas de la capacitación							
C1.2	Establecer la organización y cronograma de duración							
C1.3	Crear un formulario de inscripción en línea							
C1.4	Capacitación de la plataforma virtual							
C1.5	Implementar las capacitaciones							
C1.6	Elaborar los diplomas de aprobación							
C2	Elaborar una estrategia de difusión de la capacitación							
C2.1	Creación de los artes de promoción							

	de la capacitación							
C2.2	Capacitación de publicidad en redes sociales							
C2.3	Creación de cuentas oficiales de la Institución							
C2.4	Búsqueda de <i>influencers</i> que promuevan la capacitación							
C2.5	Campaña de difusión de la capacitación							
C2.6	Adquisición de regalos publicitarios							
C3	Construcción del programa de recompensas							
C3.1	Convenio con patrocinadores para recompensas							
C3.2	Organización de tablas de recompensas							
C3.3	Inclusión de la plataforma de recompensas en la página oficial							

C4	Construcción de proceso para cuentas de jóvenes							
C4.1	Construcción de modelo de contratos para cuentas de jóvenes							
C4.2	Capacitación a los empleados sobre las nuevas cuentas							
C4.3	Creación de logotipos y nuevos diseños de tarjetas de débito							
C4.4	Creación del producto en los sistemas de la institución							

Fuente: Trabajo investigativo

Con respecto a la ejecución de los cuatro componentes planteados, se ha determinado un periodo de siete trimestres, para poner en marcha el producto final, en el primer trimestre se ha destinado la ejecución de los temas operativos del curso de educación financiera, promoción del curso, así como la capacitación respectiva en la plataforma, estos dos componentes serán desarrollados dentro el primer año, puesto que es indispensable la preparación de todas las actividades de logística para la puesta en marcha del curso y la originación del producto práctico y su respectivo programa de recompensas.

3.4 Presupuesto desagregado por componentes

Para la ejecución del proyecto se ha realizado una división del proyecto en tres años, generando así una secuencia desde la ejecución del producto hacia los costos fijos que se mantendrán para la continuación el proyecto.

Tabla 3.4 Presupuesto

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3
1. Contratar diseño de plataforma E learning	20.000	3.000	3.000
1.1Diseño de Plataforma E learning	19.000	2.400	2400
1.4Capacitación plataforma virtual	800	400	400
1.6 Diplomas de aprobación digitales	200	200	200
Elaboración de diplomas digitales	200	200	200
2.Estrategia de difusión de la capacitación	8000	6500	6500
2.2 Capacitación de publicidad en redes sociales	2000	2000	2000
2.5 Campaña de difusión de la capacitación	3000	3000	3000
Anuncios publicitarios en Facebook	1000	1000	1000
Anuncios publicitarios en Instagram	1000	1000	1000
Anuncios publicitarios en Tik Tok	1000	1000	1000

2.6Aquisición de regalos publicitarios	3000	1500	1500
Hoddies publicitarios	1500	750	
Gorras publicitarias	1000	500	500
Vasos publicitarios	200	100	100
Resaltadores publicitarios	150	75	75
Esferos publicitarios	100	50	50
Pulseras	50	25	25
3 Construcción del programa de recompensas	10.000	10.000	10.000
3.1 Convenio con patrocinadores para recompensas	10.000	10.000	10.000
4. Construcción de proceso para cuentas de jóvenes	0	0	0
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	38.000	19.500	19500

Fuente: Trabajo investigativo

En la matriz del presupuesto, se puede analizar como el primer año es el más costoso, puesto que esto implica la preparación y puesta en marcha del proyecto, pero a partir de segundo y tercer año, los costos se reducen debido a que ya se cuenta con una experiencia previa de la su ejecución lo que solo conlleva a una continuidad del servicio.

3.5 Matriz para la evaluación de la identificación y delimitación del problema que dio origen al proyecto

En el presente proyecto se ha buscado delimitar el proyecto a los jóvenes entre 15 y 17 años que cumplan con este rango de edad dentro del año 2022, además se busca implementar el programa en

las 25 agencias de Mutualista Pichincha, localizadas en las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Manabí, Loja, Azuay, Guayas. Se puede apreciar dentro del cuestionario posterior, que la problemática es visible, así como sus consecuencias mediatas, sin embargo, no existe la suficiente información con respecto a programas de inclusión financiera en jóvenes, siendo necesaria una concientización de las consecuencias futuras que puede tener esta problemática, así como la importancia social y económica que tienen este tipo de programas en la realidad ecuatoriana.

Tabla 3.5 Matriz de evaluación

Preguntas	Si	No	Observaciones	Recomendaciones
¿Se ha identificado con claridad el problema que da origen al proyecto?	x		Se analizan las posibles causas y consecuencias que existen en relación con el problema	
¿El problema se ha delimitado geográfica y socialmente?		x	Al ser una población extensa, en la que se necesitan organización operativa, se delimitó el proyecto a las localidades en las que tenga presencia Mutualista Pichincha	
¿Existe información suficiente sobre el problema?		x	No, solo se han realizado capacitaciones para niños y adultos, dejando de lado el segmento que se busca estudiar en este proyecto	
¿El problema es prioritario para la política social/económica?		x		Se debería concientizar sobre esta problemática y las consecuencias futuras que se desarrolla en torno a ella
¿Se ha considerado la percepción de la población beneficiaria en la identificación del problema?	x		Se busca realizar un estudio de marketing en el que se analice al grupo objetivo y sus necesidades	

¿El equipo que gestiona el proyecto tiene la capacidad de intervenir en el problema?	x		Se cuenta con la logística para poner en marcha el proyecto	Buscar apoyo de otras organizaciones de economía popular y solidaria que busquen la inclusión financiera de los jóvenes
¿Se han analizado los costos administrativos, psicosociales y políticos de la focalización del proyecto?	x			
¿se han identificado los criterios de focalización del proyecto?	x		Se focaliza el proyecto en el territorio en donde mantenga agencias Mutualista Pichincha	

Con respecto a los argumentos propuesto y estudiados resulta importante determinar en qué aspectos tiene que trabajar la economía popular y solidaria, para lograr aumentar inclusión de los jóvenes en el sistema financiero y fortalecer el acceso de este grupo objetivo al sistema financiero, además resulta de vital importancia, lograr que los jóvenes participen activamente, así como incentivar a nivel académico a realizar estudios centrados en la población juvenil y su participación financiera a corto, mediano y largo plazo.

3.6 Viabilidad Política

Con respecto a la viabilidad política encontramos que al ser un programa completo de inclusión financiera para jóvenes entre 15 y 17 años, existe interés por parte de directivos y miembros de la Asamblea para impulsar el proyecto, además de existir un interés por parte de los socios y clientes al ser la población beneficiada con los programas de recompensa y los nuevos productos que serán ofertados por parte de la institución, por esta razón se ha determinado que existe una viabilidad política alta porque se ejecute el proyecto.

Tabla 3.6 Matriz para el análisis de actores y viabilidad política

Matriz para el análisis de actores y para el análisis de la viabilidad política				

Componente o actividad	Actores sociales involucrados	Interés puesto en ejecución	Peso político del actor social	Nivel de viabilidad política
C.1 Programa de educación financiera para jóvenes de 15 a 17 años	Asamblea	1	3	A
	Socios	0	2	
	Colaboradores	1	2	
	Comunidad	0	1	
	Proveedor	1	1	
C.2 Programa de recompensas por inversiones y depósitos a plazo fijo	Asamblea	1	3	A
	Socios	1	2	
	Colaboradores	1	2	
	Comunidad	1	1	
C.3 Creación de un nuevo producto para jóvenes entre 15 y 17 años (Cuenta de ahorro, con tarjeta de débito)	Gerencia General	1	2	A
	Asamblea	1	3	
	Departamento de producto	1	1	

3.7 Viabilidad Institucional

Al ser Mutualista Pichincha una institución que cuenta con una infraestructura tecnológica y personal capacitado en distintas áreas que pueden realizar productos completos desde los niveles tecnológicos, operativos de marketing y de difusión a través de la presencia en distintas provincias del territorio ecuatoriano, posibilitando que exista una ALTA viabilidad institucional.

Tabla 3.7 Matriz de viabilidad institucional

Matriz de análisis de la viabilidad institucional				
Organismo o entidad responsable:				
Componente o actividad	Requisitos organizacionales	Requisitos existentes	Problemas internos de la entidad	Nivel de viabilidad institucional de la actividad
C.1 Programa de educación financiera para jóvenes de 15 a 17 años	Se entreguen los recursos necesarios para contratar la creación de la plataforma de E learning	Contactos con proveedores	Gestionar los recursos de manera inmediata para poner en marcha el componente	MEDIO
		Departamento de tecnología para apoyo		
		Departamento de procesos		
C.2 Programa de recompensas por inversiones y depósitos a plazo fijo	Las áreas de la Mutualista faciliten la información necesaria para desarrollar el programa de recompensas	Existen programas de recompensas y alianzas estratégicas con locales	Adecuar los sistemas para jóvenes menores de edad y crear a la par un programa de recompensas para el grupo objetivo	ALTO
C.3 Creación de un nuevo producto para jóvenes entre 15 y 17 años (Cuenta de ahorro, con tarjeta de débito)	Las áreas de la Mutualista faciliten creación e implementación del producto	Manuales de producto	Implementar un reglamento claro en el que se establezca como se manejará el aspecto de los representantes de los menores de edad y la participación de los mismos en las cuentas	ALTO
		Sistema de inclusión de firmas con representantes		
		Sistema financiero		
		Equipos de impresión de tarjetas de débito		

		Autorización de franquicia		
--	--	-------------------------------	--	--

Capítulo 4. Conclusiones y recomendaciones

4.1. Conclusiones

Se ha evidenciado que los jóvenes son un sector olvidado o poco atractivo para las instituciones financieras, lo que ha traído como consecuencia el desinterés de este sector, además esto ha impedido el desarrollo de la inclusión financiera y ha limitado el acceso a los servicios financieros por parte de los jóvenes.

Como se ha determinado en esta investigación, no existe una cultura de ahorro, sino una cultura de consumo, y al estar los jóvenes inmersos en este ambiente, gastan los pocos recursos que reciben y no establecen metas a largo plazo o una conciencia financiera responsable, por esta razón el proyecto de educación financiera surge como una solución para entrenar a los jóvenes en temas financieros, además el programa de metas e incentivos permite la motivación de poner en práctica el manejo de productos financieros y planes de ahorro, al recibir incentivos atractivos para este grupo objetivo.

El texto ha puesto en evidencia la situación que se vive en el Ecuador con respecto a los productos que existe para los jóvenes y cómo estos no resultan atractivos por tres principales factores, el primero porque existe una generalización de producto anclado a los productos infantiles, volviéndolos poco atractivos para los jóvenes los que se encuentran en una etapa de cambio de sus vidas y que rechazan adjetivos como “chicos” o “pequeñitos”: como segundo factor se establece que estos productos no se encuentran acompañados de capacitaciones, por lo que no existe una conciencia teórico práctica sobre la utilización de los productos financieros; como tercer punto estos productos no resultan atractivos porque no son difundidos de manera correcta, enfocados en las características del grupo al que quieren llegar, entendiendo que campañas tradicionales de publicidad, no resultan aplicables para los jóvenes, que en la actualidad consumen redes sociales como plataformas de información publicitaria y promoción de productos nuevos.

Se comprueba también a través de este proyecto que es posible el buscar fortalecer la educación financiera y facilitar el acceso a servicios financieros en jóvenes entre 15 a 17 años en las zonas de influencia de Mutualista Pichincha, con la creación de un programa de educación financiera que se encuentre correctamente difundido, la creación de productos enfocados en las necesidades de los jóvenes a través de programas de recompensas y de cuentas de ahorro. Este proyecto ha buscado una inclusión integral de esta población esto a nivel educativo y a nivel práctico. Es

importante concluir que las actividades planteadas en la matriz de marco lógico, pueden ser desarrolladas dentro del tiempo previsto de 21 meses, con actividades planificadas dentro de 7 trimestres, para lo cual es importante notar, como de acuerdo al presupuesto y a los recursos propios con los que cuenta la institución se puede maximizar el éxito de este proyecto ; además se ha comprobado que de acuerdo a la evaluación ex ante, la viabilidad del proyecto.

Para finalizar, es importante tomar en cuenta que Mutualista Pichincha como entidad financiera de economía popular y solidaria, busca fortalecer la inclusión del sector juvenil de una manera integral que tenga como objetivo mejorar el acceso de este grupo poblacional así como ser un referente en educación financiera práctica a través de un programa que perdure en el tiempo y del que las otras instituciones del sector, deberían tomar como referente para fortalecer la participación de todos los sectores sociales en la economía.

4.2 Recomendaciones

Se recomienda a las instituciones financieras, en especial a las de economía popular y solidaria visibilizar a los jóvenes como un grupo importante en la dinámica económica ya que en este sector existe un mercado cautivo, que las instituciones podrían beneficiarse; tomando en cuenta que dentro del sector de la economía popular y solidaria, se busca fortalecer el capital humano, por sobre el capital económico, la inclusión de los jóvenes en la economía implica un beneficio para este grupo, quién recibe las herramientas educativas necesarias para tomar decisiones acertadas con respecto a su participación en el sistema financiero, y a su vez la entidad financiera recibe un nuevo cliente y genera fidelización y confianza en la institución, lo que por el contrario el no hacerlo provoca rechazo al sistema financiero y limita un acceso pleno de este sector hacia las instituciones financieras.

Es necesario replicar estos programas de educación financiera, enfocados en consolidar una cultura financiera en los grupos generacionales desde sus inicios, para lograr reducir los problemas en el sector financiero, a causa de adultos que no se encuentra familiarizados con productos financieros, así como con el manejo responsable de sus finanzas y una débil cultura de ahorro.

Referencias

- Cotler Pablo.2017. “Inclusión financiera en América Latina” En Inclusión financiera de pequeños productores rurales, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 31-60.
- Ec.2011.*Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Registro Oficial 444, 28 de abril. Ecuador Superintendencia de Bancos. Resolución No. JB-2012-2220. Registro Oficial 742 de 10 de julio de 2012.
- Ecuador Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Resolución Nro. SEPS-INSEPS-AE-SFPS-2022-00163, ESTATUTO SOCIAL ASOCIACION MUTUALISTA DE AHORRO Y CREDITO PARA LA VIVIENDA PICHINCHA, Registro Oficial, de 09 de noviembre de 2022.
- Garzón Suárez, Natalia.2022. «Propuesta integral de programa de educación financiera para mujeres del sector rural», (Tesina de especialización, Flacso Ecuador.2022). <http://hdl.handle.net/10469/18509>
- Jácome Hugo y Oleas Julio. 2020. “La clave para la transición postpandemia La Economía Social”. Revista Ecuador Debate, No. 111, 41-56.
- Morales Noriega, Adriana Margarita. 2018. “El sistema cooperativo de ahorro y crédito del Ecuador a través de la historia”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, acceso el 15 de enero de 2023;<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/sistema-cooperativo-ecuador.html>
- Mutualista Pichincha “Mensaje del Presidente”. Accedido el 15 de febrero de 2023. <https://www.mutualistapichincha.com/en/mensaje-del-presidente>
- Pérez Caldentey, Esteban, Titelman Kardonsky, Daniel. 2018 “La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo”.
- Puente Moncayo Diego Leonardo, «Gestión de Riesgo de Crédito en Mutualista Pichincha – Modelo Pérdida esperada para la cartera hipotecaria de vivienda.33», (tesis para la obtención del título de Ingeniero Comercial, Escuela Politécnica del Ejército, 2019). <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1385/1/T-ESPE-026854.pdf>
- Roa, María José, Rodríguez, Diego, García Nidia, Rodríguez Diego, “Educación e Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe: Programas de los Bancos Centrales y las Superintendencias. ” acceso el 13 de febrero de 2023, <https://www.cemla.org/PDF/otros/2014-10-Educacion-Inclusion-Financieras-ALC.pdf>.
- Vera, Juan. 2016."La (Des) educación Financiera en Jóvenes Universitarios ecuatorianos: una aproximación teórica." Revista Empresarial,36-41.
- Villarreal, Francisco, 2017. “Inclusión financiera de pequeños productores rurales”. CEPAL.

