

# Manual de capacitación en Finanzas Básicas para Microempresarias de Comunidades Marginadas



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA  
Educar para Trascender



Yadira Zulith Flores Anaya e Imelda Lorena Vázquez Jiménez

AUTORAS

**Yadira Zulith Flores Anaya  
Imelda Lorena Vázquez Jiménez**

EDICIÓN LITERARIA

**Nora Edith González Navarro  
Jesús Nereyda Aceves López  
Marisela González Román  
María de Jesús Cabrera Gracia**

GESTIÓN EDITORIAL

**Oficina de Producción de obras literarias y Científicas**

PORTADA

**Manuela Albina Ríos Figueroa**

**Manual de capacitación en Finanzas Básicas para Microempresarias  
de Comunidades Marginadas**



**INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA**  
Educar para Trascender

2011, Instituto Tecnológico de Sonora.  
5 de Febrero, 818 sur, Colonia Centro,  
Ciudad Obregón, Sonora, México; 85000  
Web: [www.itson.mx](http://www.itson.mx)  
Email: [rectoria@itson.mx](mailto:rectoria@itson.mx)  
Teléfono: (644) 410-90-00

ISBN (Edición impresa): **978-607-7846-96-3**  
ISBN (Edición electrónica CD): **978-607-7846-97-0**  
ISBN (E-book): **978-607-7846-98-7**

Se prohíbe la reproducción total o parcial de la presente obra, así como su comunicación pública, divulgación o transmisión mediante cualquier sistema o método, electrónico o mecánico (incluyendo el fotocopiado, la grabación o cualquier sistema de recuperación y almacenamiento de información), sin consentimiento por escrito de Instituto Tecnológico de Sonora.

**Primera edición 2011**

**Hecho en México**

## **DIRECTORIO ITSON**

**Mtro. Gonzalo Rodríguez Villanueva**

Rector

**Dr. Marco Antonio Gutiérrez Coronado**

Vicerrector Académico

**Mtro. Javier Saucedo Monarque**

Vicerrector Administrativo

**Mtra. María Mercedes Meza Montenegro**

Secretaría de Rectoría

**Dra. Imelda Lorena Vázquez Jiménez**

Directora de Ciencias Económico Administrativas

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo el diseño de un manual de capacitación para microempresarias de la comunidad de Buenavista en Cajeme, Sonora. Por lo que, a lo largo del texto se muestran los elementos que llevaron a cumplir con dicho fin.

La tesis se compone de cinco capítulos; el primero, es la introducción, en él se desarrollan los aspectos generales de la propuesta, el porqué surgió esta idea, las limitantes y una delimitación del proyecto, la justificación y el objetivo.

El segundo capítulo, es el marco teórico, donde se desglosa el problema para comprenderlo mejor, con base a investigaciones, opiniones y experiencias de otros autores; porque es sencillo deducir y en ocasiones por lógica, es fácil comprender el por qué de las cosas, sin embargo para que algo sea veraz, confiable y objetivo debe ser respaldado.

El método, constituye el tercer capítulo. En él se especifica quién es el sujeto de este estudio, que en este caso son las microempresarias de la antes mencionada localidad; los materiales utilizados, que en esta ocasión fue una encuesta de 17 preguntas; y el procedimiento que se llevo a cabo en el trabajo.

El cuarto capítulo, habla sobre los resultados obtenidos, entre ellos: que al 83 por ciento de los encuestados les interesaría recibir cursos sobre computación y finanzas básicas, en capacitaciones anteriores al 42 por ciento se le entregaron manuales y el 100 por ciento coincide en que las capacitaciones deberían ser sin costos y correr a cargo del servicio social de las universidades; y se muestra el diseño final del manual. También comprende el aspecto de discusión.

En el último capítulo se desarrollan las conclusiones y recomendaciones, con lo que se da cierre a la propuesta y se expresa el aprendizaje de dicho trabajo. Los resultados finales ya analizados y comprendidos.

***Dra. Imelda Lorena Vázquez Jiménez***

Directora de Ciencias Económico Administrativas del ITSON

## ÍNDICE

### Capítulo I

<b>Introducción</b>	122
1.1. Antecedentes	112
1.2. Planteamiento del problema	118
1.3. Justificación	20
1.4. Objetivo	21
1.5. Delimitación	222
1.6. Limitación	22

### Capítulo II. Marco teórico

2.1. Problemas económicos y sociales	23
2.1.1. Empleo, desempleo y el sector informal	24
2.2. El papel de la mujer en la economía	225
2.2.1. Las mujeres en la historia	25
2.2.2. Las mujeres y el trabajo	26
2.2.3. Situación de las mujeres en el empleo	28
2.2.4. Las mujeres en el empleo informal	29
2.3. Marginación y pobreza el contraste de un mundo globalizado	30
2.4. El empoderamiento si es parte del bienestar	33

2.4.1. Los tipos de bienestar	33
2.4.2. Género y empoderamiento: gran complemento	34
2.5. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes): Empresarias y Emprendedoras	36
2.5.1. Microempresarias: El lado femenino de las mipymes	36
2.5.2. Mujeres Emprendedoras: Actitud de éxito	37
2.6. Desarrollo sustentable: desarrollo regional, microfinanzas y economía social	37
2.6.1. Desarrollo sustentable en México	38
2.6.2. El desarrollo regional como alternativa a lograr desarrollo sustentable	38
2.6.3. Microfinanzas, un sector que tiene mucho que ofrecer	3939
2.6.4. Economía social	4040
2.7. Educación financiera	400
2.8. Capacitación	41
<b>Capítulo III. Método</b>	<b>43</b>
3.1. Sujeto	43
3.2. Materiales	44
3.3. Procedimiento	4545
<b>Capítulo IV. Resultados y Discusión</b>	<b>48</b>
4.1. Resultados: Diagnóstico de necesidades de capacitación	48

4.1.1. Diseño del manual	48
4.2. Discusión	6262
<b>Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones</b>	64
5.1. Conclusiones	64
5.2. Recomendaciones	67
<b>Bibliografía</b>	69
<b>Anexo 1</b>	7676
<b>Apéndice A: Manual de capacitación</b>	80



## ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS

### LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.</b> Tasa de participación en el trabajo remunerado por sexo 2005-2009.	27
<b>Gráfico 2.</b> Tasa de participación en el trabajo no remunerado por sexo 2005-2009.	27
<b>Gráfico 3.</b> Ciudad Obregón. Población (%) por grado de marginación, 2005.	31
<b>Gráfico 4.</b> ¿Cuál es el grado de estudios que usted tiene aprobado?	48
<b>Gráfico 5.</b> ¿Ha tomado alguna vez un curso de capacitación?	49
<b>Gráfico 6.</b> De los cursos que ha tomado. ¿Cuántos han estado relacionados con su trabajo o actividad?	49
<b>Gráfico 7.</b> De los cursos que ha tomado relacionados con su trabajo, se han referido a:	50
<b>Gráfico 8.</b> ¿En dónde recibió el último curso de capacitación?	50
<b>Gráfico 9.</b> ¿Cuál es el nombre de la institución de la cual recibió capacitación?	51
<b>Gráfico 10.</b> ¿En qué horario recibió el último curso de capacitación?	51
<b>Gráfico 11.</b> ¿Quién pagó por el último curso de capacitación?	52
<b>Gráfico 12.</b> ¿El último curso de capacitación que tomó incluyó?	52
<b>Gráfico 13.</b> ¿Cuál es la razón más importante por la que tomó el último curso de capacitación?	53
<b>Gráfico 14.</b> ¿Principalmente para qué le ha servido el último curso de capacitación que recibió?	53
<b>Gráfico 15.</b> En la actualidad ¿Qué cursos de capacitación le gustaría recibir?	54

<b>Gráfico 16.</b> ¿Qué beneficios cree usted que obtendría si recibe esos cursos de capacitación?	55
<b>Gráfico 17.</b> ¿Dónde le gustaría recibir estos cursos de capacitación?	55
<b>Gráfico 18.</b> ¿Qué le gustaría que se incluyera en el curso de capacitación?	56
<b>Gráfico 19.</b> ¿Cómo le gustaría que se cubriera el costo por el curso de capacitación?	56
<b>Gráfico 20.</b> ¿Cuál sería la causa principal por la que no asistiría a curso de capacitación?	57
<b>Gráfico 21.</b> Temas tratados en las capacitaciones	58
<b>Gráfico 22.</b> Razones para tomar un curso de capacitación	59
<b>Gráfico 23.</b> Beneficios de recibir capacitación	59
<b>Gráfico 24.</b> Causas para no asistir a una capacitación	60

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Desigualdades por género de Chen y Vanek (2005)	29
<b>Figura 2.</b> Ciudad Obregón, Grado de Marginación por AGEB urbana	30
<b>Figura 3.</b> Porcentaje de población vulnerable por carencias sociales, 2008	33
<b>Figura 4.</b> Modalidades del empoderamiento	35
<b>Figura 5.</b> Estructura Empresarial en el México del 2008	37
<b>Figura 6.</b> Instituciones microfinancieras en el país	39
<b>Figura 7.</b> Localización de la Comunidad Buenavista.	44

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Participación en el empleo mujeres y hombres, 2000, 2005, 2008 y 2009	28
<b>Tabla 2.</b> Población de 14 años y más, por sexo, Trimestre Abril –Junio 2010	28
<b>Tabla 3.</b> Grado de Marginación Urbana, 2005	30
<b>Tabla 4.</b> Disonancia en la clasificación de Personas como Pobres, 2010	32
<b>Tabla 5.</b> Situación de empoderamiento, 2010	34
<b>Tabla 6.</b> Necesidades Psicológicas de Competencia, promedios por sexo y pregunta	35
<b>Tabla 7.</b> Habitantes, 2010.	44

## Capítulo I

### Introducción

Es sorprendente que viviendo en un mundo tan cambiante y globalizado, de una modernidad expansiva impresionante, donde es fácil encontrarse con quienes afirman que la sociedad está en la actualidad, en lo que Alvin Toffler denominó desde hace cerca de treinta años como *la tercera ola o sociedad de servicio*<sup>1</sup>. Aún persista el enorme contraste de los innumerables problemas sociales como la pobreza, la desigualdad, la desnutrición, el analfabetismo, la delincuencia, y la corrupción entre otros.

Siendo unos más crónicos que otros; en algunos casos se han disminuido, mientras que en otros tantos se han incrementado. Como la pobreza que mantiene índices altos en determinados países siendo esto incongruente con los niveles de crecimiento económico de otros tantos. Resaltando la gran brecha diferencial entre un país desarrollado y otro en vías de (desarrollo); y la inequitativa distribución de la riqueza. ¿Paradoja de la globalización?

#### 1.1. Antecedentes

Es verdad que es un mundo diferente al de hace algunos años, en el que ha cambiado tanto la situación económica, como productiva y social, y hoy está más basada en el conocimiento y la información (Rodríguez, 2006). Pero, aún falta mucho por avanzar. Los problemas sociales y económicos, están a la orden del día.

Es aquí donde las ciencias sociales adquieren relevancia; Padilla (2004), expresa que “las ciencias sociales permiten que comprendamos al hombre como ser individual y como parte de una sociedad, y una vez entendiéndolo, promueve mecanismos que mejoren su calidad de vida”.

---

<sup>1</sup> Algunos autores lo llaman “El Nuevo Capitalismo”, tal es el caso del Dr. José Rodríguez de la Facultad de Economía de la UNAM (2006).

La economía es una ciencia social en la que es posible apoyarse para darle solución a este tipo de problemáticas. Economía no es sólo aquella ciencia que estudia la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios, como sostiene Tostado (2005). Sino tal como señala Martínez (2001) al citar a Robbins (1932) "...es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación". A partir de esos estudios es posible encontrar respuestas y trabajar en la generación de acciones que forjen bienestar para la sociedad y por ende, se contribuya a mejorar su calidad de vida.

Ad hoc con este tema, puede resaltarse la economía social solidaria, que es como la más pequeña de las hijas de esta ciencia. Esta nueva forma de economía, es el molde perfecto de productividad y construcción del hombre y la sociedad, soportada por una serie de principios, rompe la relación capital-trabajo para convertirla en un caso inverso de emancipación del trabajo donde se coloca su creatividad en razón de su liberación, y no de su propia opresión ( Moran, 2008).

La economía social, se centra en aquellos sectores vulnerables de la sociedad, personas discapacitadas, de la tercera edad, mujeres, y todos aquellos individuos que de forma equivocada son considerados en ciertos momentos como poco productivos para una economía; en este rubro la sociedad civil organizada, y por tal, las organizaciones no gubernamentales juegan un papel primordial.

Otra parte importante de la economía, son las finanzas. Tostado (2005) marca que las finanzas son la disciplina que "...se encarga del estudio de los mercados de dinero y capitales, de las instituciones y participantes que en ellos intervienen, así como de las políticas de capitalización de recursos y distribución de resultados...".

Y aquí el punto es, que dentro de esta pieza crucial de la economía, se halla una nueva forma de entender a las finanzas y apoyar a la sociedad, las microfinanzas: que tienen poco de haber surgido pero que han representado un *boom* en el aspecto económico y social. Microfinanzas puede ser sinónimo de microcrédito, y como sostiene Martínez (2004) "...es la provisión de una variedad de servicios financieros...a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales".

De esta manera, se da un importante paso para aliviar la pobreza y el empoderamiento de las mujeres – de igual forma el de la sociedad en general- (Zapata et al., 2004 cita a Druschel et al., 2001). Estos recursos permiten que la sociedad genere sus propias fuentes de ingresos, mediante las micro, pequeñas y medianas empresas; transformándose en nuevos emprendedores y nuevos empresarios, propiciando empleo y convirtiéndose en sus propios jefes. Una verdadera cadena de valor.

Aterrizando la teoría al medio real, se tiene que las microfinanzas ha producido crecimiento económico, reducción de la pobreza y democratización en Honduras, por hacer alusión a un caso de éxito (Red Centroamericana de Microfinanzas, 2009). Ante este panorama, se despierta el interés en saber si esto de igual forma es aplicable en México, como alternativa a algunos de sus problemas.

El país tienen un perfil demográfico de una modificación acelerada; como difundió Fox (2001) recopilado por Méndez (2008) “...En las próximas décadas, la población...completara la última fase de la transición demográfica, encaminándose rápidamente a un crecimiento cada vez más reducido y a un perfil envejecido...”.

Motivo que hace indispensable tomar medidas y actuar; sino los problemas se volverán más difíciles de controlar, y adquirirán nuevas modalidades, por tal, es imprescindible concretar mejores políticas económicas.

Méndez (2008) comenta que “...las medidas de política económica aplicadas hasta hoy por el Estado mexicano han sido de corte inmediatista y monetarista, cuyo eje central es la austeridad en busca de la estabilidad económica...lo que ha provocado que los problemas se agudicen y la crisis siga presente”. Aspecto que puede ser cambiado si solo se le da una nueva imagen a la política económica una respaldada por el ingrediente social.

Por tanto, el gobierno parece que se ha dado cuenta de la necesidad de atender este punto, lo ha analizando y entonces, ha implementado actividades para fortalecer e incentivar la consolidación de microempresas tal es el caso de la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) que mediante el programa contacto pyme, busca y promueve financiamiento, asesoría,

capacitación, consultoría y demás información para las pymes (pequeñas y medianas empresas).

Robert Zoellick, presidente del Banco Mundial señala que más de mil quinientos millones de personas son afectadas por los ciclos de violencia criminal y política, y que estos se presentan principalmente en países donde la pobreza supera en 20 puntos porcentuales el promedio de otras naciones; postula además que el empleo, la justicia y la seguridad ciudadana son prioridad para romper estos círculos viciosos (González, 2011).

El periódico “El Economista”, informó apenas el mes pasado que el sector informal va en aumento; que en el primer trimestre del 2011 son cerca de 12.7 millones de personas que no cuentan con prestaciones, siendo un 28.5 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), manteniendo una tasa de desocupación del 5.2 por ciento en ese periodo en México (Martínez, 2011).

Desde 1982 el sector industrial ha vivido una política económica neoliberal preocupante, que está basada en la apertura comercial; por lo que entran al país productos industrializados importados, situación que ha desencadenado una crisis económica y del sector industrial, que se puede interpretar como una desindustrialización.

Lo que explica la poca creación de empleos estables y bien remunerados (Méndez, 2008). Con respecto a la pobreza, en 2008 el 44.2 por ciento de la población nacional vivía en condiciones de pobreza multidimensional, esto significa, aproximadamente 47.2 millones de personas en el país que presentaban por lo menos una carencia social, con lo que no podían satisfacer sus necesidades, esto lo expreso el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval, 2008).

Lo que plantea Robert Zoellick (2011) puede confirmarse al menos en percepción, ya que describe la situación actual de México, donde la inseguridad, la corrupción, la violencia y el narcotráfico, están produciendo externalidades negativas; aumentando el desempleo e incrementando la pobreza, lo que a su vez orilla a la

sociedad, a optar por el mercado informal o seguir el círculo vicioso (desempleo-pobreza-narcotráfico...).

Ante tal panorama, la sinergia es una alternativa viable. Enfocar acciones para unir economía social con microfinanzas puede construir una estrategia o solución posible para minimizar la pobreza, y el desempleo; y a la par incrementar el emprendimiento y el empoderamiento. Con lo que se puede obtener desarrollo regional. Entonces, quizá sí sería una posible alternativa para México.

Martínez (2004) dice que, “el microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero y toca aspectos tales como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas”.

Al unir las piezas, las instituciones, sociedad civil, gobierno y organizaciones no gubernamentales han volteado la vista a este aspecto; no sólo el apoyar a las mipymes con créditos, sino también con capacitaciones que permitan que se mantengan a largo plazo, brindándoles conocimiento que les permitirá tomar decisiones más consientes.

Instituciones como Banamex, Nacional Financiera (NAFIN), Bansefi (Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financiero), CONDUSEF (Comisión Nacional para la Defensa y Protección de los Usuarios de Servicios Financieros) entre otros, se están preocupando por la inclusión financiera; la cual es descrita por Heimann (2009) al ser citado por Ruiz (2011), como el “acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como a la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar”.

Para lograr esto, dichos organismos se han interesado en promover la educación financiera; Muniain (2010) integrante de Bansefi, cita a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2005) diciendo que “la educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades



necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras y mejorar su bienestar”.

Carpintero (1998) menciona que “...la Fundación Carvajal de Colombia fue pionera en la presentación de servicios financieros de capacitación a los microempresarios...”. Además, Carpintero (1998) cita a Carvajal presidente de dicha Fundación (1983) al señalar que “...el cambio de actitud de un microempresario tan pronto comienza a recibir capacitación es muy grande...la capacitación es una combinación de enseñanza teórica que le permite comprender su situación y desear el cambio...”.

¿Quién dijo que México es el país de no pasa nada?, pasa y mucho, y esta es la oportunidad para concretar el cambio que la sociedad ha estado solicitando y en la que se ha esforzado por lograr paso a paso; entonces en la actualidad en el país, la educación financiera se está promoviendo, se hace llegar a la sociedad por medio de talleres, mediante conferencias y en algunos casos a través de cursos en línea; es decir, a través de capacitaciones. Al romper paradigmas se cambia una mentalidad, y al cambiar una se cambian miles.

A nivel nacional, son organismos e instituciones como Nacional Financiera, por ejemplo, quienes lleva a cabo cursos de capacitación empresarial en línea (aprovechando la tecnología, procurando a la par una alfabetización tecnológica), donde brinda como material de apoyo, manuales.

Es el mismo caso de Banamex – saber cuenta-; Bansefi – Finanzas para todos- con manuales de capacitación denominados “Su dinero y su futuro”; y CONDUSEF – Educación Financiera-, entre otros más.

En la región Sonora, específicamente en Cd. Obregón se llevan a cabo capacitaciones por parte de Empreser, la Secretaria de Desarrollo Económico y las universidades; como la que realiza ITSON (Instituto Tecnológico de Sonora) por medio de la Asociación Mundial de Estudiantes en Libre Empresa (SIFE, por sus siglas en inglés); y otros organismos más.

Por lo que, centrándose en la región, específicamente en Ciudad Obregón; y cumpliendo con el nuevo papel que han adoptado las universidades en el caminar juntos hacia el desarrollo de la región y el bienestar de su población.

Es que surge por medio del programa de Alumnos de Alto Rendimiento (ARA) de ITSON, propiamente en el proyecto CUDEC (Centro de Desarrollo Comunitario); la idea de elaborar un manual de capacitación empresarial, esto en 2010. Sin embargo, por diferentes motivos no se vio implementado; y el manual quedó incompleto.

Con lo cual en 2011 con esta propuesta, se decide rescatar el proyecto que había quedado inconcluso; y perfeccionar uno que promueva las finanzas básicas (educación financiera). Debido a que se requiere un medio que permita lograr dar solución a los antes expuestos problemas sociales (pobreza, desempleo, necesidad de mayor empoderamiento y emprendimiento). Visualizando en esta propuesta un medio para cumplir con lo que todo economista desea, procurar el bienestar de la sociedad, dando respuestas a sus problemas para mejorar su calidad de vida.

El manual representaría un recurso tangible y visualmente atractivo, para que la población se interese en las capacitaciones y además conserve este material para futuras consultas. Es una pieza pequeña pero necesaria para procurar que lo que se menciona anteriormente (fusionar la economía social y las microfinanzas, para producir desarrollo regional con base a la inclusión financiera, mediante la promoción de la educación financiera), se desempeñe adecuadamente.

## **1.2. Planteamiento del problema**

Levy (2009) apunta que "...México, en el contexto latinoamericano, es uno de los países con menores capacidades endógenas de crecimiento, más expuesto a los vaivenes de la demanda externa y a los inlujos de capital externo y sufre una de las mayores restricciones crediticias...". Dicha limitación del acceso a las finanzas colabora con el hecho de que la pobreza aún continúe, porque obstaculiza el potencial de las familias pobres para realizar sus habilidades empresariales con lo que podrían escapar de la pobreza (Banco Mundial, 2001).

Esta estructura basada en el mercado de capitales o en otras palabras la especulación, se contrapone con el fundamento de que es más beneficioso para la economía mexicana contar con una organización financiera que canalice los recursos al sector productivo y conecte a la esfera real con la financiera (Levy, 2009). En México el ritmo de generación de empleos en el sector informal es ya insuficiente, esto atrae al subempleo de una parte significativa de la Población Económicamente Activa (PEA) en ocupaciones precarias, generalmente de tipo informal (Sierra postulado por Hernández y Llamas, 2006).

En 1999 el 36 por ciento de las mujeres ocupadas se concentraban en el sector de los servicios comunales, sociales y personales y un 31 por ciento en el comercio, restaurantes y hoteles (Llamas y Garro expuestos por Hernández y Llamas, 2006). Y la pobreza sigue siendo un reto para el país; en 2007, la mitad de la población vivía en pobreza y una quinta parte en pobreza extrema, actualmente, el nivel se posiciona apenas por debajo del que prevalecía antes de la crisis de 1994 (Pro Desarrollo: Finanzas y Microempresa & *Microfinance Information Exchange*, 2008).

Orozco (2008) es recordado por Ruiz (2011) al rescatar sus palabras "...México tiene uno de los porcentajes más bajos de inclusión financiera, aún si se le compara con otras naciones de similar desarrollo, siendo mucho menor en áreas de bajos ingresos y de baja densidad de población, ya que se estima que en estas áreas, está bancarizada tan sólo el 6% de la población, mientras que la media nacional asciende a 30%".

Cantón, Ramírez e Iuit (2005) comentan que "...en el caso de México se pueden observar necesidades de financiamiento, problemas de comercialización y falta de capacitación tanto en los aspectos relativos a tecnología de fabricación como a los que corresponden a la operación del negocio y comercialización de productos y servicios entre otros".

Carpintero (1998) señaló que "[el]...Crédito sin una previa capacitación o capacitación sin disponibilidad de crédito, pueden tener efectos muy perjudiciales para los microempresarios...".

Hoy en día, es requisito en algunas si no es que en la mayoría de las instituciones que otorgan crédito a personas de bajos ingresos, que quienes soliciten dichos préstamos cubran el requisito de contar con un plan de negocios; lo que puede representarles una encrucijada en la que necesitan llevar una capacitación.

Ante estos problemas, de mercado informal, desempleo, subempleo, pobreza, y demás asociados con la forma de hacer economía en México; ¿Qué específicamente debe contener un manual, para poder motivar e informar a las mujeres de comunidades marginadas sobre las finanzas básicas, situación que permitiría incentivarlas a la generación y mantenimiento de mipymes; y por ende, les representaría una capacitación que les significaría poder tomar mejores decisiones financieras y un acceso a mayores opciones de crédito?.

### **1.3. Justificación**

Un manual de capacitación empresarial significa multiplicar el conocimiento y difundir información valiosa, sería como buscar un nuevo océano azul<sup>2</sup>. Llamas y Garro (2006) indican que “Romero desarrolló en 1986, un modelo de cambio tecnológico endógeno cuya principal variable dinámica es la acumulación de conocimiento.

Entre los supuestos de este modelo destacan: a) la producción de conocimiento tienen externalidades positivas y b) el acervo de conocimiento puede presentar un producto marginal creciente en la producción de bienes y servicios” (citan Hernández y Llamas, 2006). Hernández y Llamas (2006) citan a Garro (2006) al decir que “la educación y la capacitación son bienes complementarios”. Van uno de la mano del otro.

Las Mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) representan el vehículo perfecto que permite promover el desarrollo de capital nacional, contribuye a la generación de empleo, satisfacen el mercado interno que está alejado de los grandes

---

<sup>2</sup> Ver La estrategia del océano azul de Chan y Mauborgne, 2005.

centros urbanos, consumen grandes cantidades de materias primas y comprenden un porcentaje importante de mano de obra a nivel nacional (Hiba, 1997).

Esto se confirma si se observa en números, en México, la población ocupada laboraba en el primer trimestre de 2011 en micronegocios era de 49.1%; en establecimientos pequeños de 18%; y en medianos un 11.3% (Martínez, 2011).

Existen tres factores que pueden determinar el crecimiento de las mipymes, la capacidad y motivación del dueño para propiciar crecimiento, sus habilidades y experiencias en el sector en que compete, los recursos con que cuenta el micronegocio y desde luego, los factores extrínsecos del sector en que se desenvuelve, así como su capacidad para elaborar redes de cooperación intrasectorial (Amorós, Gutiérrez, Varela, n.d.).

Mediante la capacitación sobre educación financiera es posible resolver algunas de las mayores lagunas que existen con respecto al conocimiento financiero de las personas; las cuales propician un sobreendeudamiento, falta de ahorro para el futuro y un uso improductivo de las remesas. Lo que representa mayor falta de información y escasas de penetración en el sistema financiero (Muniain, 2010).

Llamas y Garro (2006) retoman el planteamiento de que "...a diferencia de los modelos tradicionales de crecimiento, en los cuales los factores especificados tienen rendimientos decrecientes, el conocimiento no tiene una productividad marginal decreciente y puede crecer sin límites y, con ello, el producto per cápita..." (Citan Hernández y Llamas, 2006). ¿Por qué no explotar estas herramientas (conocimiento e información) en pro del desarrollo?

#### **1.4. Objetivo**

Diseñar un manual de capacitación empresarial que contenga el material necesario para difundir conocimiento sobre finanzas básicas; para ser implementado en un futuro en un curso de capacitación para microempresarias de comunidades marginadas. Con el propósito de que por medio de dicha información puedan tomar mejores decisiones en razón de su propio bienestar y el de su comunidad.

### **1.5. Delimitación**

Es un manual sobre finanzas básicas enfocada a microempresarias de la comunidad de Buenavista, Cajeme; con el fin de que les resulte útil en la toma de decisiones financieras elementales.

### **1.6. Limitación**

Que no existen referencias concretar sobre cómo debe elaborarse o que debe contener un manual de capacitación empresarial; no existe algo que señale que características específicas deben compartir este tipo de manuales.

Además de que al ser las microfinanzas un descubrimiento reciente no existen muchos antecedentes concretos sobre el impacto que generan en la economía de la región. La mayoría de los libros de consulta sobre estos temas son las primeras ediciones lo que confirma su novedad y que apenas comienzan a despertar el interés en investigadores, académicos, gobernantes.

## Capítulo II

### Marco Teórico

#### 2.1. Problemas económicos y sociales

En México en estos momentos es sencillo encontrarse en la primera plana el reflejo de lo que vive hoy la sociedad, inseguridad, violencia, desempleo; como describe Méndez (2008) en su libro “Problemas Económicos de México”, “la economía del país creció de tal manera, que por desgracia no tuvo la capacidad para generar un desarrollo socioeconómico del cual participara la mayor parte de la población...muchos estudiosos afirman incluso que buena parte de los mexicanos padecen hambre...”.

Méndez (2008) recordó las palabras que Reyes mencionó en 1982 en la que confirmó que “existen 12 millones de mexicanos en edad escolar que no estudian”; Almada (1982) señalado de igual forma por Méndez (2008) indico que “la cobertura de servicios de salud a la población es parcial y se concentra en las grandes ciudades”.Colín (2005) comenta al ser citada por Méndez (2008) que “el déficit de vivienda en México representa uno de los principales desafíos de la economía en los próximos años...lo más crítico es que la mayor demanda se ubica en los trabajadores de menor ingreso”.

### **2.1.1. Empleo, desempleo y el sector informal**

Uno de los tantos problemas con los que cuenta el país es el desempleo. México al igual que el resto de América Latina ha vivido el deterioro generalizado de los mercados de trabajo; en 1980 y 2004 el empleo en el país creció por debajo del resto de los países de la región (Cardero y Espinosa, 2010).

Entrando a los primeros años de esta década se ha visto la débil relación que se ha mantenido entre el crecimiento económico y la generación de empleo (Carpintero, 1998). Cardero y Espinoza (2010) comentaron que “entre 1970 y 1981 la economía creció en 6.8% y la tasa de desempleo en 2.9%”.

Sierra (2006) define al desempleo como un fenómeno que se manifiesta por la existencia de personas que tienen la voluntad de incorporarse al trabajo, pero que por una u otra razón, no lo han conseguido (Citado por Hernández y Llamas (2006). No es ningún secreto que el empleo informal tiende a, aumentar durante los periodos de crisis económica, y que es este uno de los mayores problemas de nuestro tiempo (Cardero y Espinosa, 2010).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) señaló en 1972 que el sector informal se refiere a “la reproducción de un gran número de trabajadores pobres que producían bienes y servicios, cuyas actividades no estaban reconocidas o protegidas por las actividades públicas” (citado por Cardero y Espinosa, 2010). Entre los factores que la generan se encuentra el crecimiento de la población y la incapacidad del estado para satisfacer las demandas de empleo (Archundia, 2010).

Archundia (2010), afirma que la economía informal “...se expandió en la década de los setenta como consecuencia del aumento crónico del desempleo y en la década de los ochenta se desarrolla y consolida como un sector en la economía...reduce la capacidad gubernamental para la obtención de recursos por la vía de las obligaciones fiscales...”.

La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) del INEGI de 2000 enmarca que las personas que optan por el sector informal se ven motivadas en un 35.9% por la necesidad de complementar el ingreso familiar; además en ese año, el



empleo informal constituía el 61% de la Población Económicamente Activa (Ramos y Gómez, 2006).

Existen siete características atribuibles a las actividades informales, según el PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe), la última de ellas determina que los participantes de dichas actividades económicas son pobres (Citado por Ramos y Gómez, 2006).

## **2.2. El papel de la mujer en la economía**

Las mujeres latinoamericanas en los últimos años, han tenido una mayor tasa de participación en la fuerza de trabajo de la región, desafortunadamente, también mantienen una excesiva representación en la economía informal (Chant y Pedwell, 2008).

### **2.2.1. Las mujeres en la historia**

Arizpe (1989) señala que en el pasado “las mujeres participaron como militantes activas en el periodo de lucha, pero una vez que éstas hubieron terminado, se les pidió a ellas que regresaran a sus hogares a continuar con las mismas condiciones de sumisión y de invisibilidad social y política”.

En 1913 las mujeres en Europa se reunían en un entorno pacífico, como protesta por la guerra y como un símbolo de solidaridad con el género femenino; para 1917 las mujeres rusas protestaron y se unieron en una sola voz de “Pan y Paz” por los soldados caídos en batalla, esto les significó que el Zar les concediera el derecho al voto (Rojas, 2011).

Rubin (1997) indica que “...los grandes movimientos sociales de Estados Unidos estuvieron encabezados por mujeres: el empadronamiento para el voto, el sufragio, la abolición de la esclavitud, la planificación familiar, el movimiento antialcohol. Las mujeres tuvieron su mejor momento en la segunda guerra mundial...”.

Poniatowska (2007) refiriéndose a la mujer mexicana hace la pregunta “... ¿tenemos conciencia de que sin ellas los soldados habrían desertado y no hay Revolución de 1910?...”. Además agrega “...las mujeres siguen siendo el elemento

aglutinador de nuestro país, el pegol, el que impide que México se caiga en mil pedazos...Es imposible pensar en un cambio social sin mujeres”.

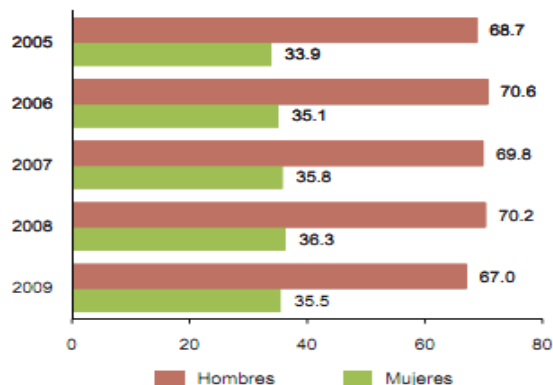
Se está en un grave error al pensar que la mujer “a pesar de su función irremplazable en la reproducción jamás interviene como vector de la organización social. Desaparece detrás del hombre: su padre, su hermano o su esposo” (Meillassoux, 1993). La mujer como determina Rubin (1997) es “una princesa...una mujer entre mujeres, una luchadora astuta, una soberana inflexible”.

### **2.2.2. Las mujeres y el trabajo**

En el pasado a las mujeres se les otorgó el papel de la reproducción de la vida familiar y la fuerza de trabajo, donde a la par eran invisibilizadas y desvalorizadas en un mundo representado por la división sexual del trabajo y en el que la producción de bienes y servicios tomaba el rostro social masculino; resaltando la inequidad que atraviesa toda la estructura social (Instituto Nacional de la Mujer-INMUJERES, n.d.). Madorin (1997) citada por Hidalgo (2002) afirmó que “las mujeres han sido más directamente afectadas que los hombres debido a sus múltiples funciones económicas, tanto en sus trabajos remunerados, como en sus trabajos reproductivos en sus hogares”.

Pero eso ha cambiado poco a poco, con el transcurrir del tiempo, se ha presentado la visibilización del trabajo femenino y se está modificando la división sexual del trabajo, la organización familiar y su interacción con los procesos económicos y sociales (INMUJERES, n.d.). Durante “el periodo 2005-2009, la participación de las mujeres en el trabajo remunerado es inferior a la de los hombres, alrededor de 35 de cada 100 mujeres contribuye a la producción de bienes y servicios de manera remunerada...aún con la mayor participación de las mujeres en la actividad económica, la brecha que la separa de los hombres en términos globales todavía es muy grande” (ídem).

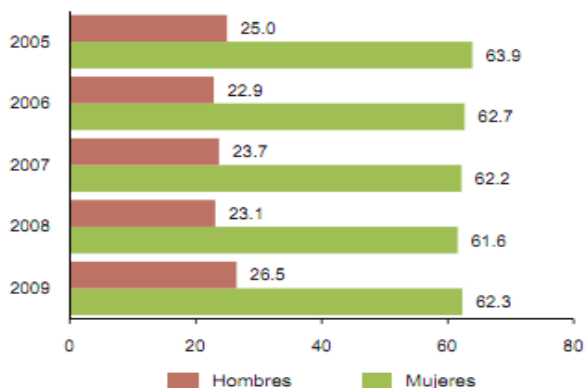
**Gráfico 1.** Tasa de participación en el trabajo remunerado por sexo 2005-2009.



Fuente: INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2005-2009. Segundo trimestre. Base de datos.

INMUJERES (n.d.) comparte que “la participación en el trabajo no remunerado en...2005-2009, de acuerdo con la ENOE<sup>3</sup>, muestra que dos de cada tres mujeres desempeña un trabajo no remunerado, frente a uno de cada cuatro hombres”.

**Gráfico 2.** Tasa de participación en el trabajo no remunerado por sexo 2005-2009.



Fuente: INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, 2005-2009. Segundo trimestre. Base de datos.

<sup>3</sup> ENOE. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

### 2.2.3. Situación de las mujeres en el empleo

Rendón (2003) al ser citada por Cardero y Espinosa (2010) comenta que “la fuerza de trabajo experimento un ‘acelerado proceso de feminización’ en las tres últimas décadas”. Tienda encontró en 1970, que en varios estados “...por cada aumento de un punto en el índice de desarrollo económico, hay un aumento correspondiente de alrededor de 3 % en el nivel agregado de participación femenina en la fuerza de trabajo” (citada por Arizpe, 1989).

**Tabla 1.** Participación en el empleo mujeres y hombres, 2000, 2005, 2008 y 2009.

Año	Total	Hombres		Mujeres	
	N	N	%	N	%
2000	38,983,855	25,672,642	65.8	13,311,213	34.2
2005	41,320,802	26,213,188	63.4	15,107,614	36.5
2008	43,866,696	28,329,080	64.6	16,465,017	37.5
2009	43,344,281	27,100,806	62.5	16,243,475	37.4

Fuente: INEGI, ENE y ENOE, Segundo trimestre.

Muchas mujeres en la actualidad están en busca de trabajo porque requieren generar mayores ingresos para ellas y sus familias; esto es motivado, por los bajos salarios reales, los altos niveles de desempleo abierto masculino y los aumentos de los precios (Cardero y Espinosa, 2010).

**Tabla 2.** Población de 14 años y más, por sexo, Trimestre Abril –Junio 2010.

Población por Sexo	Población de 14 años y más	Población económicamente activa		
		Total	Ocupada	Desocupada
Nacional	79 669 989	47 137 757	44 651 832	2 485 925
Hombres	37 855 013	29 357 864	27 804 532	1 553 332
Mujeres	41 814 976	17 779 893	16 847 300	932 593

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), 2010.

### 2.2.4. Las mujeres en el empleo informal

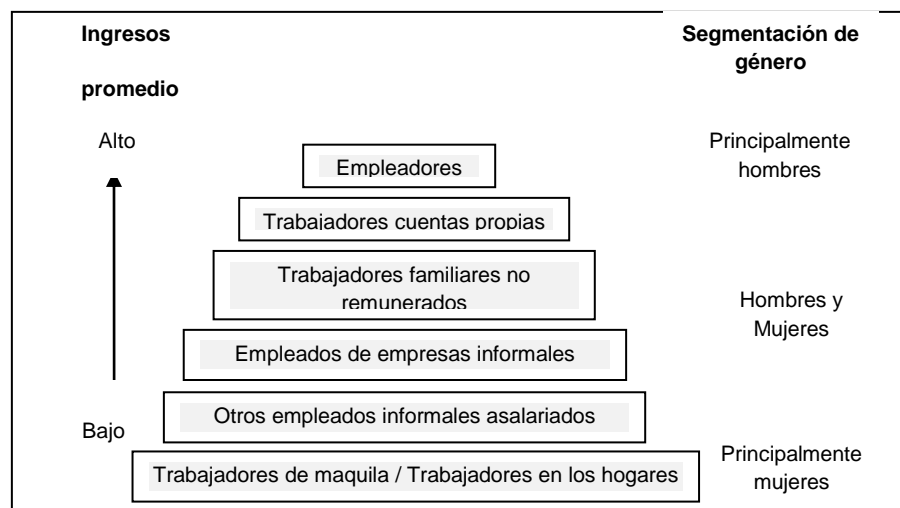
Arizpe (1989) hace reflexionar al postular que “la preocupación por aquellos que han quedado excluidos de la estructura ocupacional formal, rara vez hace notar que en gran parte se trata de mujeres”.

Young (1995) y Aguilar (1990) mencionan que las mujeres se han incorporado al mercado porque necesitan mantener a sus familias; por tal razón, han incursionado en el sector informal, sin seguridad social, contratos de trabajo y con baja remuneración (citados por Hidalgo, 2002).

Es maravilloso que las mujeres se están incorporando cada vez más al trabajo; no obstante, la incongruencia reside en que desafortunadamente, no se han estado incorporando a los mejores trabajos (Cardero y Espinosa, 2010).

Cardero y Espinosa (2010) plantean lo siguiente “...las desigualdades de género conducen a nuevas formas de exclusión social...los hombres y las mujeres pueden desempeñar actividades similares, sin embargo, los niveles salariales se inclinan a favor de los hombres...”.

**Figura 1.** Desigualdades por género de Chen y Vanek, 2005.



Fuente: Cardero y Espinosa (2010). *El empleo informal desde una perspectiva de género y pobreza en México*. INMUJERES.

### 2.3. Marginación y pobreza el contraste de un mundo globalizado

La marginación puede ser comprendida como "... [Un] fenómeno estructural múltiple que valora dimensiones, formas e intensidades de exclusión en el proceso de desarrollo y disfrute de sus beneficios..." (Conapo, 2010). Minerva una indígena ch'ol dice "la pobreza duele, duele ´en el estómago cuando tienes hambre´, y en el alma cuando se mira alrededor y las condiciones de una vida mejor parecen lejanas para exorcizar el analfabetismo, la enfermedad o la muerte (Citada por Vázquez, 2009).

**Tabla 3.** Grado de Marginación Urbana, 2005.

	Población	Grado de Marginación Urbana				
		Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy bajo
<b>Nacional</b>	79 800 974	7 497 281	14 248 464	19 353 872	24 104 443	14 596 914
<b>Sonora</b>	2 071 248	93 641	176 607	381 947	768 782	650 271
<b>Cajeme</b>	342 413	7 481	11 134	51 404	114 530	157 864

Fuente: Consejo Nacional de Población (Conapo), *Datos de Marginación Urbana por Entidad Federativa y Municipio, 2005*.

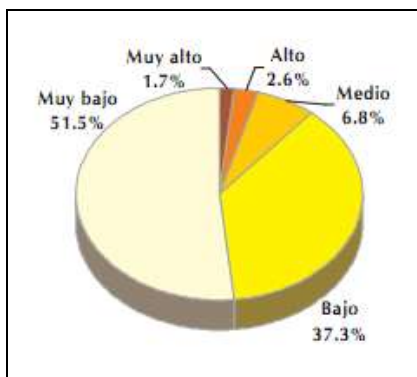
En la figura 2, que el grado de marginación aumenta en la periferia del municipio, es decir, va en aumento conforme se va apartando del centro de la ciudad.

**Figura 2.** Ciudad Obregón, Grado de Marginación por AGEB urbana.



Fuente: Estimaciones del conapo con base en el *II Censo de Población y Vivienda 2005*.

**Gráfico 3.** Ciudad Obregón. Población (%) por grado de marginación, 2005.



Fuente: Estimaciones del Conapo con base en el *II Censo de Población y Vivienda 2005*.

Ayllon, et al (2010) hace constar que el problema de “...la marginación tiene sus raíces en la situación estructural de la pobreza del país... [y que] *persisten altos grados de exclusión social, de marginación política, de discriminación y de pobreza, así como bajos índices de desarrollo social y humano en este sector de la población*”. Por su parte, Arenas y Toledo (2010) comentan que en “...México 30 millones de personas pasaron de clase media a clase baja...”.

Vega (2005) define a la pobreza como “...la insatisfacción de necesidades básicas en el individuo”...y comenta que “...en la realidad el malestar social crece a pesar de algunas mejoras en condiciones económicas...”. Lula Da Silva (2011), ex presidente brasileño, considera que la violencia en México surge de la falta de atención a los pobres (citado por CNN México, 2011).

El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) señala lo siguiente, “...A 2010 las dimensiones de rezago educativo, cobertura de salud, acceso a servicios básicos de vivienda y la calidad de vida, mejoraron con relación al 2000...En contraste, el poder adquisitivo del ingreso empeoró con la recesión económica de 2008...” (Citada por González, 2011).

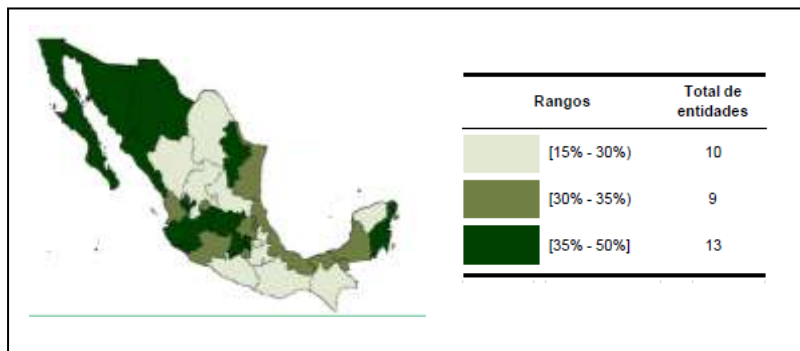
**Tabla 4.** Disonancia en la clasificación de Personas como Pobres, 2010.

Concepción de Pobreza Distinta de Ingreso (Privación ...)	Disonancia total <sup>1/</sup>			Pobre Otro			Pobres de Ingreso		
	H <sup>4/</sup>	M <sup>5/</sup>	Razón M/H	H	M	Razón M/H	H	M	Razón M/H
De riqueza-bienes duraderos y servicios-	24.7	32.8	1.33	6.3	3.9	0.62	18.4	28.9	1.57
En condiciones de vivienda	25.2	40.9	1.63	7.1	8.5	1.20	18.1	32.4	1.79
Alimentaria	27.6	42.1	1.53	6.1	5.7	0.92	21.4	36.4	1.70
De capacidades	30.7	45.3	1.47	9.4	8.3	0.89	21.4	37.0	1.73
De tiempo	39.5	47.5	1.20	20.5	5.5	0.27	19.0	42.0	2.21
De tiempo (para persona que trabaja)	41.5	47.9	1.16	23.8	27.7	1.16	17.6	20.2	1.14
De empoderamiento en decisiones del hogar	37.5	47.2	1.26	17.8	19.2	1.08	19.8	28.0	1.42
De empoderamiento en decisiones personales	30.3	41.4	1.37	4.3	14.9	3.52	26.0	26.5	1.02
De satisfacción necesidad de autonomía	28.9	45.3	1.57	7.1	8.5	1.20	21.8	36.8	1.69
De satisfacción necesidad de competencia	32.0	49.1	1.53	11.4	12.3	1.08	20.6	36.7	1.79
De redes sociales	31.1	49.3	1.58	8.0	9.0	1.13	23.2	40.3	1.74
De satisfacción necesidad de relación	28.5	44.4	1.56	7.7	7.5	0.97	20.7	36.9	1.78
De satisfacción de vida	29.6	40.3	1.36	6.7	5.7	0.84	22.8	34.7	1.52
De apreciación de vida	27.3	42.1	1.54	2.6	2.3	0.87	24.7	39.8	1.62
De afecto negativo	33.4	44.7	1.34	10.7	9.4	0.88	22.7	35.3	1.56
De afecto positivo	31.4	46.7	1.49	9.1	6.4	0.71	22.4	40.3	1.80
Promedio de disonancia	31.2	44.2	1.4	9.9	9.7	1.1	21.3	34.5	1.6

<sup>1/</sup>La persona es clasificada como pobre de acuerdo al criterio de ingreso y como no pobre de acuerdo al otro criterio bajo consideración, o bien la persona es clasificada como no pobre de acuerdo al criterio de ingreso y como pobre de acuerdo al otro criterio bajo consideración. <sup>2/</sup>La persona es clasificada como no pobre de acuerdo al criterio de ingreso y como pobre de acuerdo a otro criterio bajo consideración. <sup>3/</sup>La persona es clasificada como pobre de acuerdo al criterio de ingreso y como no pobre de acuerdo al otro criterio bajo consideración. <sup>4/</sup> Hombres. <sup>5/</sup> Mujeres

Fuente: Rojas, Mariano. *La Privación de Bienestar un Estudio con Perspectiva de Género, 2010.*



**Figura 3.** Porcentaje de población vulnerable por carencias sociales, 2008.

Fuente: Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), 2008.

## 2.4. El empoderamiento si es parte del bienestar

Porque el dinero no lo es todo en la vida, existen otras cosas que le brindan tranquilidad, seguridad y por tal, bienestar a un individuo; el empoderamiento, por tal refleja bienestar, sentirse bien con uno mismo y se ve reflejado en el entorno y las acciones que aquellos que lo experimentan, realizan día tras día.

### 2.4.1. Los tipos de bienestar

Los esfuerzos por incrementar el bienestar de las personas, tiene su fin, en la gran preocupación que existe por abatir la pobreza; según el INMUJERES existen seis modalidades o grados de bienestar que puede poseer o requerir una persona, bienestar de ingreso, capacidades, tiempo, empoderamiento, de relación y bienestar subjetivo (Rojas, 2010).

El primero indica, "...la teoría económica sugiere una relación estrecha y directa entre el ingreso y el bienestar de las personas [cubrir sus necesidades básicas materiales-consumo de bienes y servicios]..."; El bienestar de capacidades, por su parte, está altamente asociado a la libertad de agencia, es decir, se centra en la capacidad de cada individuo para tomar sus propias decisiones y llevar su vida en el rumbo que desee, sin limitantes sociales o de terceros (Rojas, 2010).

El bienestar de tiempo como su nombre lo señala, es el que se encuentra asociado "...a la disponibilidad abundante de tiempo y su uso gratificante..."; El bienestar de empoderamiento y de relación, puede ser comprendido en un mismo concepto, ya que ambos concuerdan en que, el bienestar se logra con la satisfacción de necesidades psicológicas.

Por último, el bienestar subjetivo está compuesto por las experiencias hedónicas o sensoriales (ligadas a los sentidos), afectivas (asociada a las emociones y el estado de ánimo) y las cognitivas que, "...tienen que ver con el proponerse metas y tener aspiraciones, con sus alcances y con tener éxito en lo que se emprende..." (Rojas, 2010).

#### 2.4.2. Género y empoderamiento: gran complemento

Empoderamiento "es un proceso de cambio en el que las mujeres van accediendo al poder con el objetivo de lograr una transformación en las relaciones desiguales entre los géneros" (Zapata, et al, 2004).

**Tabla 5.** Situación de empoderamiento, 2010.

Variable	Hombre	Mujer
Decisión Hogar Pareja (DHP)	0.43	1.08
Decisión Hogar Ambos (DHA)	9.59	9.88
Decisión Hogar Entrevistada (o) (DHE)	2.50	1.62
Decisión Personal Avisar (DPA)	3.41	3.22
Decisión Personal Permiso (DPP)	0.09	0.71
Decisión Personal Nada (DPN)	1.05	0.70
Satisfacción Necesidad de Autonomía	<b>78.4</b>	<b>74.7</b>
Satisfacción Necesidad de Competencia	<b>58.0</b>	<b>56.3</b>

Fuente: Rojas, Mariano. *La Privación de Bienestar un Estudio con Perspectiva de Género*, 2010.

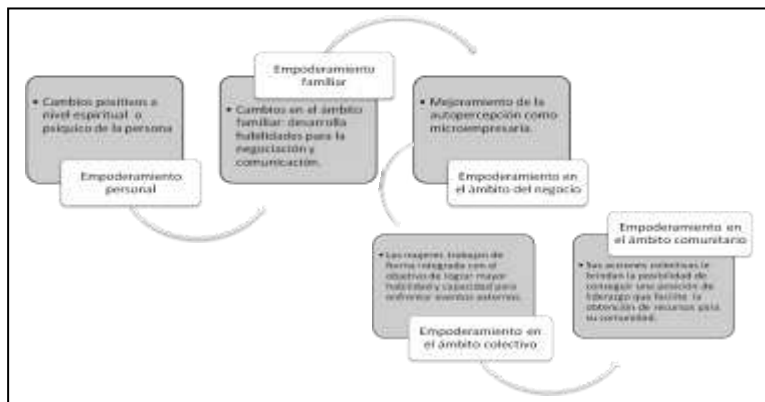
En el cuadro 5, se muestra que las mujeres tienen una menor satisfacción en el aspecto relacionado con sus necesidades psicológicas de autonomía; con respecto al cuadro 6, "...se observa una diferencia en rubros como, si la persona ha podido aprender nuevas habilidades, si la mayoría de los días siente que logró lo que quería, y si la gente que conoce le manifiesta que es buena en lo que hace..." (Rojas, 2010).

**Tabla 6.** Necesidades Psicológicas de Competencia, promedios por sexo y pregunta.

Variable	Hombre	Mujer
Recientemente he podido aprender nuevas habilidades	5.08	4.84
La mayoría de los días siento que logré lo que quería	5.56	5.41
Con frecuencia no me siento competente	3.72	3.89
La gente que conozco me dice que soy buena (o) en lo que hago	5.76	5.50
En mi vida no tengo muchas oportunidades de mostrar qué tan capaz soy	3.73	3.83
Con frecuencia no me siento muy capaz	3.05	3.08
<b>Necesidad de competencia</b>	<b>58.0</b>	<b>56.3</b>

Fuente: Rojas, Mariano. *La Privación de Bienestar un Estudio con Perspectiva de Género*, 2010.

**Figura 4.** Modalidades del empoderamiento



Fuente: Zapata, et al. *Microfinanciamiento y empoderamiento*, 2004.

## 2.5. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes): Empresarias y Emprendedoras

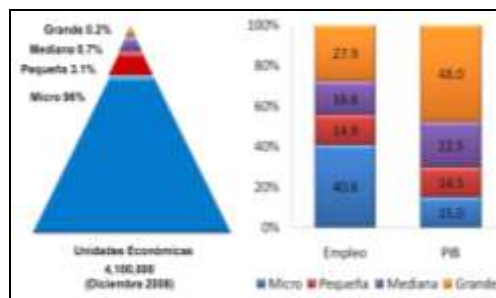
Las mipymes son un motor de crecimiento para la economía, una gran fuente de empleo, son un ganar-ganar, porque incentivan al sector financiero, mejoran el ingreso de la población, promueven mayor y mejor competencia, motivan a mejorar la calidad de los servicios y los clientes se vuelven cada vez más exigentes; por tal ayudan a la sociedad en general y en especial si van de la mano de microempresarias, mujeres con actitud de cambio. Generan prosperidad y bienestar.

### 2.5.1. Microempresarias: El lado femenino de las mipymes

Almeyda (1996) y el Banco Interamericano de Desarrollo / BID (1997) intentan caracterizar a las microempresas de la forma que se propone a continuación, cuentan con menos de 10 empleados, no cuentan en muchos casos con una separación clara del presupuesto familiar y el de la microempresa, los empleados son principalmente no asalariados y familiares, posee un alto porcentaje de mujeres propietarias (30-60%), tienen pocos conocimientos sobre gestión, un limitado acceso al sector financiero formal y bajos niveles de tecnología (citados por Carpintero, 1998).

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) indicó que en datos de 2008, las mipymes mexicanas representan el 99.8% del total de unidades económicas, generan el 72.1% del empleo del país y 52% del Producto Interno Bruto (PIB).

**Figura 5.** Estructura Empresarial en el México del 2008.



Fuente: SPYME con información de INEGI, 2008.

### 2.5.2. Mujeres Emprendedoras: actitud de éxito

Se considera que el emprendimiento es el impacto más profundo del empoderamiento de los miembros de la sociedad debido a que permite que desarrollen sus capacidades en varios ámbitos (Amorós, et al, n.d.).

La Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) y el BID señalan "...la proveniencia como emprendedor desde un empleo en una PYME podría explicar cerca del 30% de las nuevas empresas en América Latina y más del 55% en Europa y el Este de Asia..." (Citados por Amorós, et al, n.d.). El emprendimiento produce dinamismo en la economía, permite detectar oportunidades y movilizar a la sociedad. Las pymes de la mano del emprendimiento, permite dinamizar los sectores en que se encuentra, genera competencia y fortalece los mercados (Amorós, et al, n.d.).

### 2.6. Desarrollo sustentable: desarrollo regional, microfinanzas y economía social

El desarrollo sustentable no sólo se centra en procurar el no dañar el medio ambiente para las futuras generaciones, sino que procura también conseguir el bienestar humano; el desarrollo sustentable es como una utopía, un sueño que

parece lejano al describirse tan perfecto. Pero la realidad es que es posible a largo plazo y con mucho esfuerzo, por lo que la idea de una fusión entre el desarrollo regional, las microfinanzas y la economía social, resulta tan atractiva.

### **2.6.1. Desarrollo sustentable en México**

Desarrollo sustentable significa que se satisfagan las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la de las generaciones futuras. Es un concepto muy amplio que abarca aspectos sociales, económicos, ambientales e institucionales; el cual se divide en tres áreas fundamentales, bienestar humano, ecológico e interacciones. Dentro del término bienestar humano es posible identificar tópicos referentes a los ejes rectores de todo ser humano, salud, educación, vivienda y seguridad (Méndez, 2008).

### **2.6.2. El desarrollo regional como alternativa a lograr desarrollo sustentable**

Rózga menciona al ser citado por Torres (2005), “el desarrollo del pensamiento regional ya tiene más de un siglo. Como precursores del actual pensamiento regional, consideramos a los investigadores alemanes... *[Johann Heinrich, Alfred Weber y Walter Christaller]...quienes, principalmente en la segunda parte del siglo XIX y primera del siglo XX, crearon las bases para el análisis territorial moderno*”.

El desarrollo regional se enfoca en valorar los aspectos locales, de la mano de la globalización para generar ese desarrollo esperado. “...los mercados internos absorben más del 80% de la producción mundial, nueve de cada diez trabajadores están ocupados en abastecer mercados nacionales, 95% de la inversión se financia con ahorro interno...Esto refleja perfectamente la ‘paradoja de la globalización’, ya que el capital es global, pero la mayor parte del trabajo es local, además de la gran importancia de lo local en el contexto de la globalización...”; el enfoque regional es un elemento primordial para comprender la complejidad territorial de los procesos de desarrollo, afirma Rózga citado por Torres (2005).

Este proceso implica la mejora en la calidad de vida de la sociedad, por ende, significa su bienestar social. Desarrollo regional, puede ser analizado como

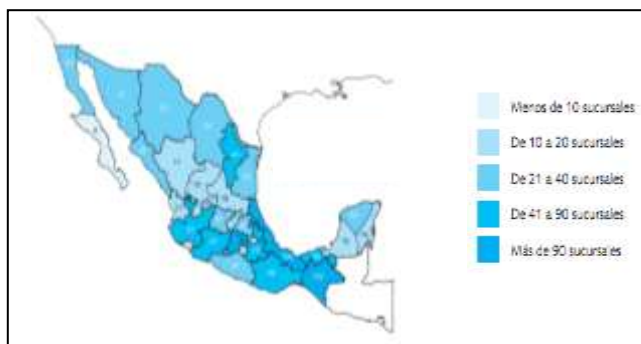
desarrollo social, sinónimo de desarrollo económico, político y cultura, según palabras de Carrillo, 1978 (citado por Torres, 2005).

### 2.6.3. Microfinanzas, un sector que tiene mucho que ofrecer

Muhammad Yunus, director-fundador del Grameen Bank, es el precursor de este sistema; es conocido como el banquero de los pobres. “...Dicho sistema brinda la oportunidad de la autoocupación para los individuos sin empleo. La experiencia...señala que las mujeres son más cuidadosas que los hombres en la administración del dinero y son mejores sujetos a que se les otorguen microcréditos...” (Tostado, 2005).

El compromiso de las instituciones que otorgan microcréditos es servir a los clientes que han sido excluidos del sector bancario formal; es la esperanza de que con este recurso la pobreza puede ser aliviada, y en la que las estructuras económicas y sociales se transformen debido a la prestación de servicios financieros a los hogares de bajos ingresos (Morduch, 1999). “Las instituciones microfinancieras atienden en total a 1.6 millones de personas, 80% de las cuales son mujeres y 62% viven en zonas rurales” (Pro Desarrollo, 2008).

**Figura 6.** Instituciones microfinancieras en el país.



Fuente: Pro Desarrollo: Finanzas y Microempresa & Microfinance Information Exchange. *Benchmarking de las microfinanzas en México: un informe del sector, 2008.*

#### **2.6.4. Economía social**

“El capital social económico está constituido en su base por dos tipos diferentes de unidades u organizaciones primarias: (a) las unidades económicas de la llamada ‘economía social o solidaria’, y (b) las unidades económicas de la ‘economía empresarial’. Se distinguen en función de la relación social... del trabajo utilizada al interior de estas organizaciones” (Caracciolo y Foti, 2003).

La economía empresarial es aquella orientada a la búsqueda de maximización de las ganancias capitalistas; mientras que “...la economía social o solidaria... se basa en relaciones no salariales, solidarias e igualitarias de trabajo, a través de la relación social que se establece entre los trabajadores, que son los propietarios del capital, y...del producto o servicio que realizan, lo cual determina que la distribución de los beneficios que obtienen se efectúe según el trabajo aportado...” (Caracciolo y Foti, 2003).

Caracciolo y Foti (2003) motivan a trabajar en la consecución de una economía social al comentar “...este tipo de unidades puede generar una serie de ‘externalidades’ positivas que tienen que ver no sólo con el bienestar de sus miembros sino con el de su comunidad, tales como la reinversión de los excedentes en su entorno social, y una mayor participación y poder de las mayorías ciudadanas y, por ende, menor conflictividad social...”.

#### **2.7. Educación financiera**

Sierra señala “...la educación se traduce en un elemento potenciador de la productividad del trabajo individual y, por ello, contribuye a un mejor ajuste del mercado de trabajo...” (Citado por Hernández y Llamas, 2006). El Banco Mundial (2001) propone que “...algunas técnicas de información crediticia...prometen hacer una importante contribución expandiendo el crédito del sector financiero formal hacia prestatarios de pequeña escala...”. Singer (2008), deja una importante enseñanza al plantear que la educación es el papel fundamental para el desarrollo personal y social (citado por Ruíz, 2011).



La educación financiera contempla difundir los conocimientos básicos sobre finanzas, lo que permite un mayor acceso de la población al sistema financiero, y les brinda elementos básicos para tomar mejores decisiones en su vida diaria.

## 2.8. Capacitación

Con la capacitación como apoyo a las microempresarias pueden mejorarse sus capacidades técnicas y gerenciales; "...sin embargo, es...reducido el número de aquellos que están dispuestos a pagar por recibir dicha capacitación..." (Carpintero, 1998). Carpintero (1998) dice que en Chile en 1994, "para los microempresarios los problemas más relevantes de su unidad productiva eran los problemas de orden financiero". Hidalgo y Quiñones (1994), realizaron un estudio en el que obtuvieron como resultado "que los microempresarios valoran positivamente la capacitación" (Citados por Carpintero, 1998).

En ocasiones se tiene una idea errónea de que la capacitación es innecesaria; en realidad constituye el vehículo perfecto para actualizar y adquirir nuevos conocimientos que en el presente y en el futuro le significaran un valor agregado sorprendente; con el que es posible lograr el desarrollo que tanto se ha publicitado a lo largo de este trabajo. Carpintero (1998), marca que "todos los programas de capacitación, independientemente del tipo que sean, deberían incluir aspectos de formación en valores, autoestima, etc.". Al implementar capacitaciones es importante primero, segmentar el problema (Carpintero, 1998):

1. Por lo que se refiere a los *sujetos de capacitación*:
  - a. "Personas que desarrollan una actividad económica que no consideramos microempresa, por carecer de un mínimo de entidad".
  - b. "Microempresarios propietarios de una microempresa de subsistencia<sup>4</sup>".
  - c. "Microempresarios propietarios de una microempresa de acumulación<sup>5</sup>".

---

<sup>4</sup> Microempresas de subsistencia son las que "suelen dedicarse a actividades comerciales simples", según Carpintero, 1998.

- d. “Empleados de una microempresa de acumulación”.
2. Por lo que se refiere al *objeto de la capacitación*:
- a. “Capacitación gerencial: principios administrativos, contabilidad, marketing, etc.”
  - b. “Capacitación técnica: modos de producción, estándares de calidad, etc.”
  - c. “Capacitación en desarrollo humano: formación en valores, autoestima, etc.”

---

<sup>5</sup> Microempresas de acumulación son “pequeños negocios que han consolidado una participación en el mercado, según Carpintero, 1998

## Capítulo III

### Método

#### 3.1. Sujeto

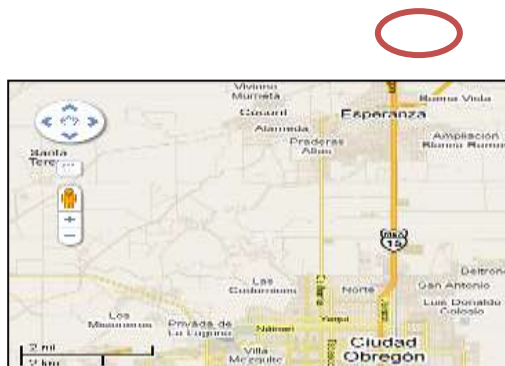
El estudio se centra en 12 mujeres dueñas de microempresas, de la comunidad de Buenavista, ubicada en Cajeme, Sonora. El 83 por ciento de ellas sólo tienen como grado máximo de estudios la educación primaria, su nivel socioeconómico es bajo, sus edades se encuentran en un rango que va desde los 25 hasta los 60 años de edad.

La importancia de diseñar un manual para la comunidad de Buenavista, reside en que históricamente tiene un enorme valor; debido que fue una de las villas donde se dio origen en el siglo XIX al municipio de Cajeme y fue un importante presidio militar durante la época colonial (Municipio de Cajeme, 2011).

Además en esta región se está presentando “un fenómeno de insostenibilidad que expulsa a los campesinos del campo. Se cree que la principal razón de la emigración lo constituye la búsqueda de trabajo y mejores oportunidades de desarrollo” (Guzmán, et al, 2010).

La localidad según datos del INEGI (2000), se ubica “al noroeste de la cabecera municipal a un costado de la Presa Gral. Álvaro Obregón...delimitada geográficamente por Cumuripa al Norte, el ejido Hornos al Sur, al oriente con rancherías de propiedad privada y al poniente con territorio yaqui” (citado por Guzmán, et al, 2010).

**Figura 7.** Localización de la Comunidad Buenavista.



Fuente: Google Maps, 2011.

**Tabla 7.** Habitantes, 2010.

Variable	Total	Hombre	Mujer
Sonora	2,662,480	1,339,612	1,322,868
Cajeme	409 310	202 700	206 610
Buenavista	438	231	207

Fuente: INEGI, *Censo de Población y Vivienda, 2010*.

### 3.2. Materiales

Se aplicó una encuesta para determinar si existían o no necesidades de capacitación en este grupo de microempresarias; y de ser así, cuáles deberían ser las características de dichos cursos. Para eso, se empleó instrumento híbrido basado en el cuestionario de la Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo (ENECE), 2001; (*Ver anexo 1*).

El instrumento está conformado por 17 preguntas de opción múltiple, divididas en cuatro bloques o variables: datos generales, antecedentes sobre capacitación, percepción sobre el valor de las capacitaciones y requerimientos para nuevas capacitaciones.

La primera variable, hace una pregunta sobre la escolaridad de las encuestadas; la segunda, involucra desde la pregunta 2 hasta la 9, en ellas se les cuestiona sobre: si ya han tomado una capacitación, cuántos cursos se relacionan con sus actividades, los temas que han comprendido, lugares donde se han recibido los cursos, nombre de las instituciones que les han brindado capacitaciones, el horario, si se realizó un pago para poder recibir el curso y los materiales que le fueron proporcionado en ellos.

La tercera variable consta de dos preguntas, relacionadas con las razones que las motivan a capacitarse y las bondades que consideran han recibido de los cursos anteriores. Con respecto a la última variable, esta se enfoca en saber qué temas específicamente deben ser tratados en las capacitaciones, los beneficios que consideran pueden obtener de este tipo de experiencia; el lugar, materiales, el costo y que situaciones las orillas a no asistir a las capacitaciones.

### **3.3. Procedimiento**

En toda investigación es siempre fundamental guiarse por una serie de pasos o llevar un orden congruente en las acciones realizadas; por lo que este estudio no es la excepción:

1. *Identificación del problema:* se observó a partir de la estancia en el programa de ARA proyecto CUDEC del ITSON, que existía un problema relacionado con la falta de capacitación a la población y material práctico para llevarlas a cabo.
2. *Comparación del problema observado con la situación real en general:* se comparó el problema detectado en primera ocasión solo por deducción y observación; con la situación en el aspecto internacional y nacional. Con lo que se obtuvo que la falta de capacitación si es un problema real.

3. *Elección de los sujetos de capacitación:* se seleccionó como sujetos de esta investigación a doce microempresarias, de la comunidad de Buenavista, en Cajeme.
4. *Investigación y elección de un instrumento:* se encontró una encuesta ideal, en la ENECE elaborada por el INEGI. Que cubría los requerimientos de información que se deseaban contemplar.
5. *Aplicación del instrumento:* se encuestó a las 12 microempresarias, mediante entrevistas personales.
6. *Tabulación de datos arrojados de las encuestas:* se realizó la captura en Excel de las respuestas que proporcionó cada encuestada.
7. *Graficación e interpretación de resultados:* se obtuvieron diecisiete gráficas de barra, donde es posible observar los resultados; y cuatro gráficas radiales, que permiten detectar claramente las necesidades y respuestas de las encuestadas. Resultados que a su vez, fueron debidamente interpretados.
8. *Diagnóstico:* con base a los resultados se determinó que las microempresarias si necesitan nuevas capacitaciones, y que los temas solicitados son especialmente los de computación y finanzas básicas.
9. *Comparación de la situación a nivel nacional con la regional:* por medio de los resultados, se evaluó que la capacitación si es una necesidad real en la región y que no es simplemente, un problema nacional generalizado que no tenía impacto en la localidad.
10. *Elección del objeto de capacitación:* con base a lo que marca Carpintero (1998) en el Capítulo II, se segmentó el problema y se optó por enfocar el objeto de la capacitación en una combinación de capacitación en desarrollo humano (recordando las palabras antes mencionadas de Carpintero: “todos los programas de capacitación, independientemente del tipo que sean, deberían incluir aspectos de formación en valores, autoestima).

Y capacitación gerencial, debido a que el tema de las finanzas básicas fue uno de los más solicitados por las microempresarias; y por que a nivel nacional la educación financiera requiere ser difundida para minimizar problemas que ya, han sido comentados a lo largo de este trabajo.

11. *Diseño del manual de capacitación empresarial:* porque las capacitaciones no pueden ser implementadas sin el apoyo de alguna herramienta, se elaboró un manual que comprende tópicos como autoestima, liderazgo, entre otros y lo más importante para el desarrollo de las microempresarias, el de finanzas básicas.

Al 66% de las encuestadas les gustaría que la capacitación comprendiera práctica, y éstas son incluidas en el manual; además de que un 42% ha recibido manuales en sus cursos, por lo cual no es un instrumento ajeno a ellas.

## Capítulo IV

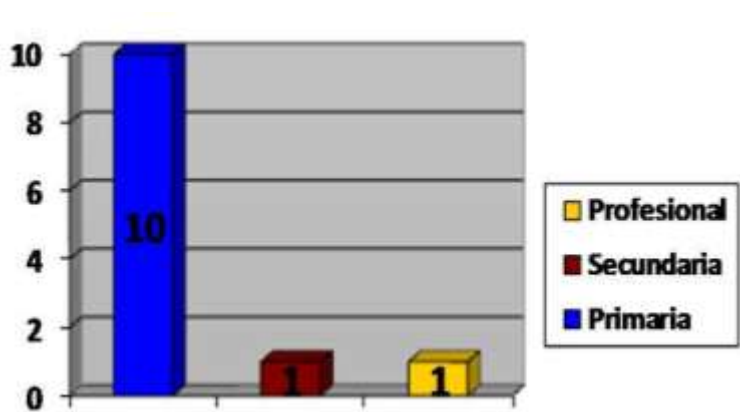
### Resultados y Discusión

#### 4.1. Resultados: Diagnóstico de necesidades de capacitación

Posterior a la captura de los datos arrojados en las encuestas, se graficaron e interpretaron los resultados, basados en las respuestas de las 12 microempresarias de la comunidad Buenavista; por consiguiente este capítulo tiene como fin, mostrar el producto obtenido en el proceso de interpretación. Cuyos resultados fueron los siguientes:

##### a. Variable – Datos generales

**Gráfico 4.** ¿Cuál es el grado de estudios que usted tiene aprobado?

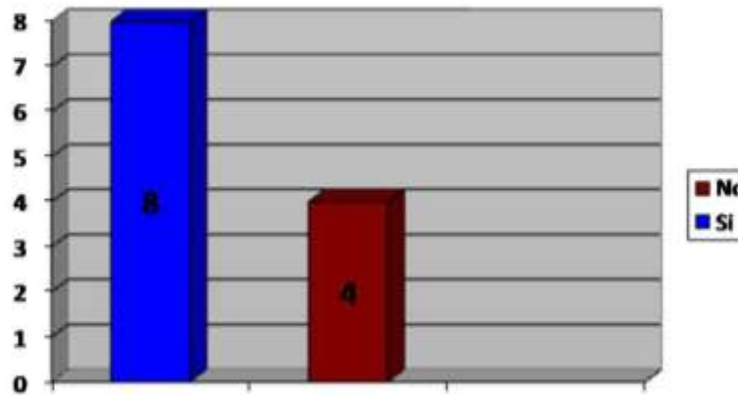


Del total de encuestados se obtuvo que el 83.33% cuenta con grado de estudios solamente de primaria, el 8.33% con nivel secundaria y solamente el 8.33% cuenta con su nivel profesional.

##### b. Variable – Antecedentes sobre capacitación

**Gráfico 5.** ¿Ha tomado alguna vez un curso de capacitación?

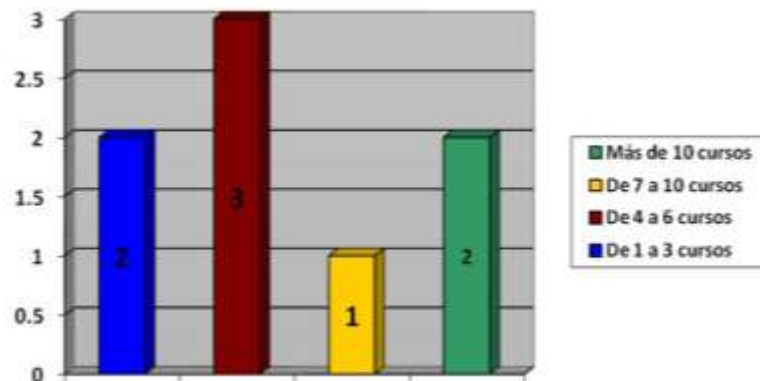




Con base a los resultados se obtuvo que el 66.66% de los encuestados han recibido cursos de capacitación, mientras que al 33.33% restante nunca lo han capacitado.

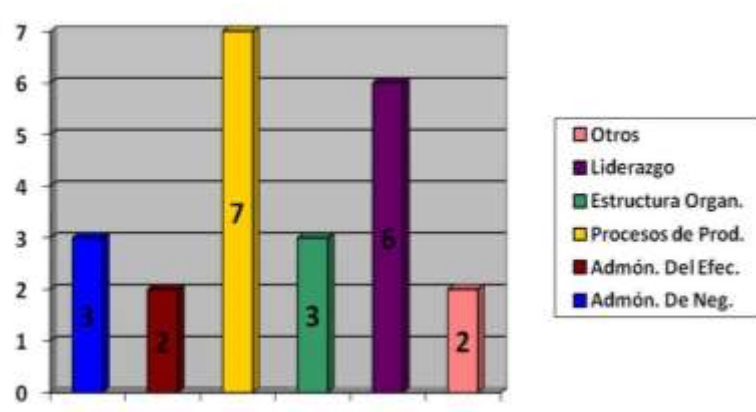
**Gráfico 6.** De los cursos que ha tomado.

¿Cuántos han estado relacionados con su trabajo o actividad?



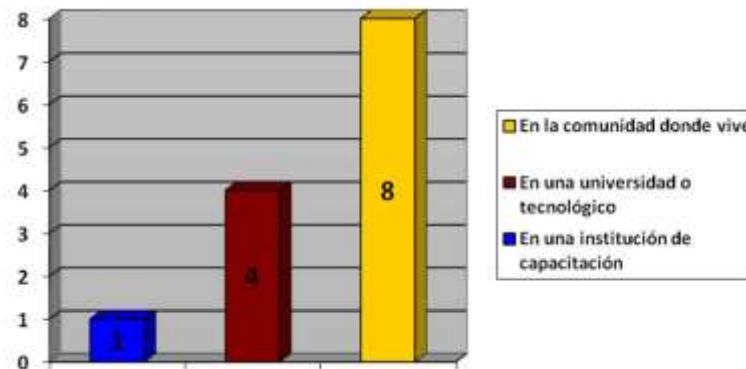
Del total de encuestados se obtuvo que el 16.66% han tomado de 1 a 3 cursos de capacitación relacionados a su trabajo, el 25% de 4 a 6 cursos relacionados con su trabajo, el 8.33% de 7 a 10 cursos y únicamente el 16.66% han sido capacitados con más de 10 cursos referente a su actividad laboral.

**Gráfico 7.** De los cursos que ha tomado relacionados, con su trabajo, se han referido a:



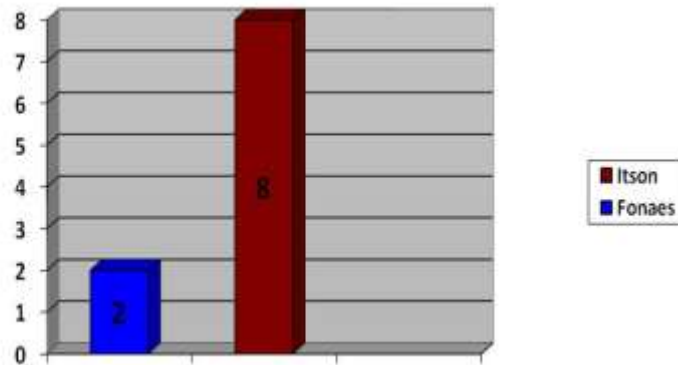
Con base a los resultados obtenidos se puede conocer que el 25% de los encuestados han recibido cursos de capacitación referente a la administración de negocios, el 16.66% cursos sobre administración del efectivo, el 58.33% cursos de procesos de producción, el 25% cursos de estructura organizacional, el 50% sobre liderazgo y el 16.66 cursos adicionales.

**Gráfico 8.** ¿En dónde recibió el último curso de capacitación?



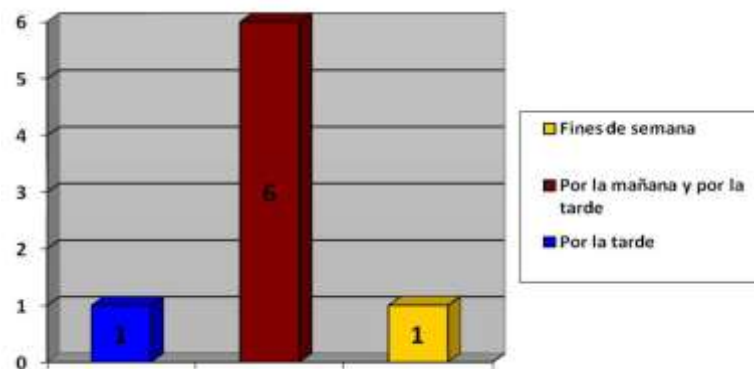
Continuando con los resultados obtenidos, la gráfica refleja que el 8.33% de los encuestados recibió los cursos en una institución de capacitación, el 33.33% en una universidad o tecnológico y el 66.66% solamente en la comunidad donde vive.

**Gráfico 9.** ¿Cuál es el nombre de la institución de la cual recibió capacitación?



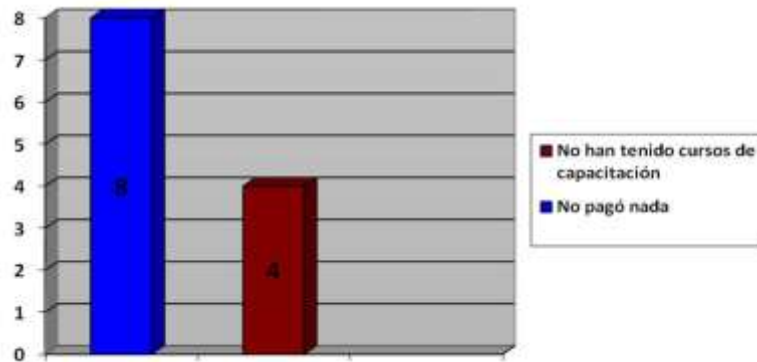
Según los resultados obtenidos se dice que el 16.66% de los encuestados recibió la capacitación por parte de FONAES (Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad) y el 66.66% restante por parte de ITSON.

**Gráfico 10.** ¿En qué horario recibió el último curso de capacitación?



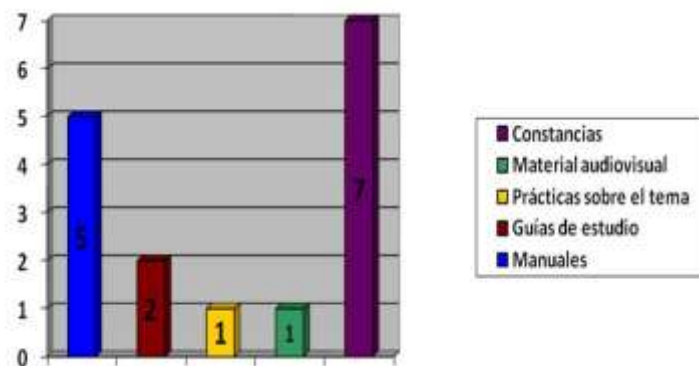
Según las encuestas el 8.33% de los capacitados recibieron su último curso por la tarde, el 50% lo recibieron por la mañana y por la tarde, mientras que el 8.33% restante durante el fin de semana.

**Gráfico 11.** ¿Quién pagó por el último curso de capacitación?



Tomando en cuenta el costo de un curso de capacitación, los resultados obtenidos fueron los siguientes: el 66.66% mencionó que no pagaron nada de su bolsillo, mientras que el 33.33% nunca tuvo un curso de capacitación.

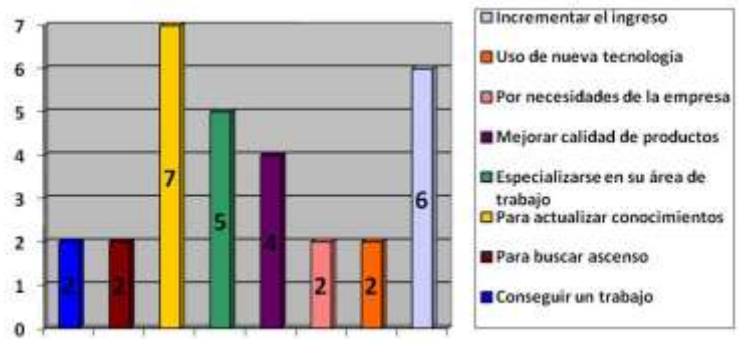
**Gráfico 12.** ¿El último curso de capacitación que tomó incluyó?



Según los resultados obtenidos, el 41.66% de los encuestados mencionó que el curso incluyó manuales, el 16.66% guías de estudio, el 8.33% practicas sobre el tema, el 8.33% material audiovisual y el 58.33% constancias de asistencia a dicho curso.

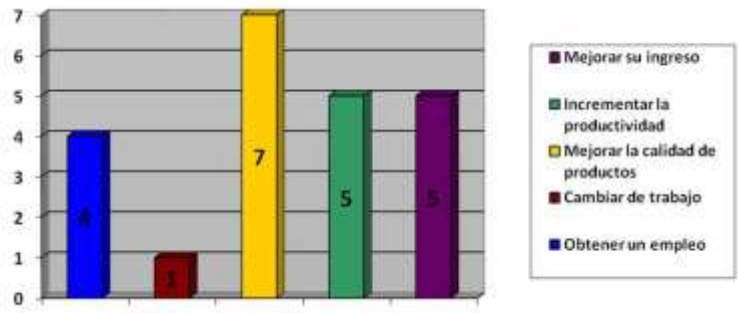
**c. Variable – Percepción sobre el valor de las capacitaciones**

**Gráfico 13.** ¿Cuál es la razón más importante por la que tomó el último curso de capacitación?



Considerando los motivos para tomar un curso de capacitación, los resultados obtenidos fueron los siguientes: 16.66% tomaron el curso de capacitación para poder conseguir trabajo, el 16.66% para lograr un ascenso en su trabajo, el 58.33% para actualizarse, el 41.66% para lograr una mejora de la calidad en los productos, el 16.66% por necesidades de la empresa, el 16.66% por uso de nueva tecnología y el 50% para incrementar sus ingresos.

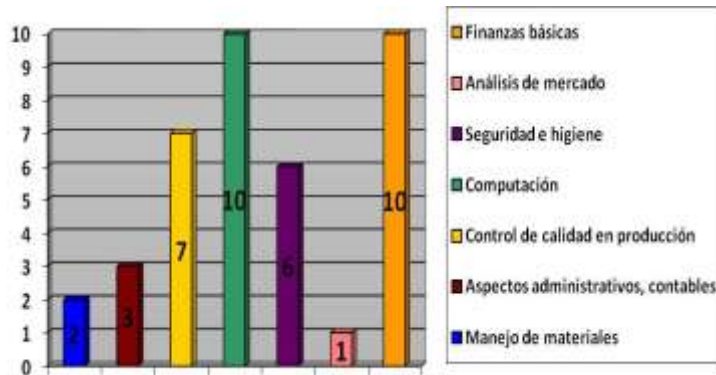
**Gráfico 14.** ¿Principalmente para qué le ha servido el último curso de capacitación que recibió?



Según los resultados obtenidos el curso que tomaron los encuestados les ha servido para, el 33.33% obtener un empleo, el 8.33% para cambiar de trabajo, al 58.33% para mejorar la calidad de sus productos, para el 41.66% incrementar la productividad en su empresa y para el 41.66% restante mejorar sus ingresos.

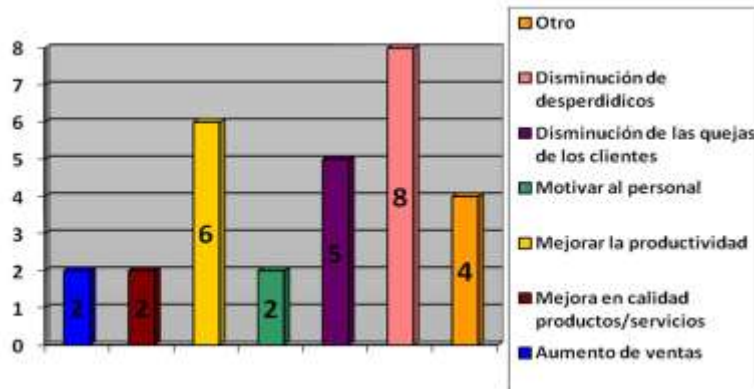
**d. Variable – Requerimientos para nuevas capacitaciones**

**Gráfico 15.** En la actualidad ¿Qué cursos de capacitación le gustaría recibir?



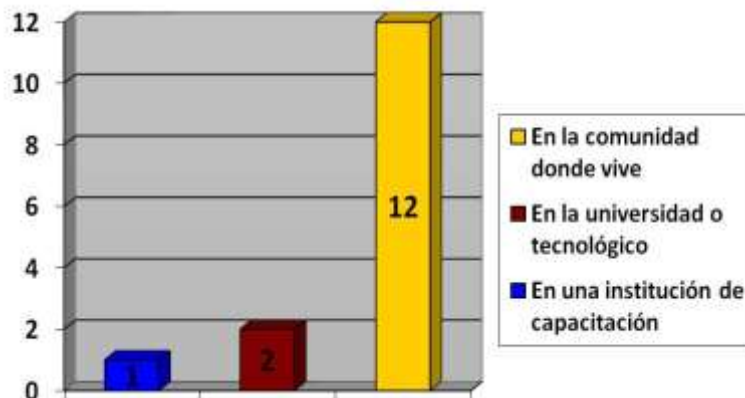
Según los encuestados algunos tienen preferencias por los cursos de capacitación, con base a ello se obtuvieron los siguientes resultados: El 16.66% le gustaría recibir curso sobre manejo de materiales y herramientas, al 25% cursos sobre aspectos administrativos, contables y fiscales, al 58.33% sobre control de calidad en producción, al 83.33% sobre computación, al 50% cursos sobre seguridad e higiene, al 8.33% sobre análisis de mercado y al 83.33% cursos sobre finanzas básicas.

**Gráfico 16.** ¿Qué beneficios cree usted que obtendría si recibe esos cursos de capacitación?



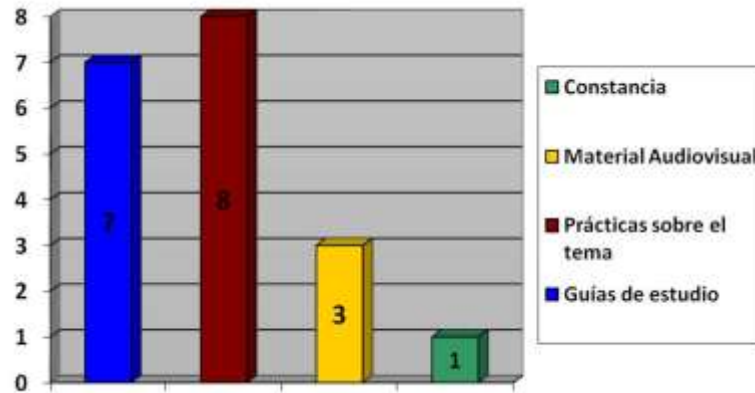
Con base a los beneficios que brinda un curso de capacitación, se obtuvieron los siguientes resultados: el 16.66% mencionó que le ayudaría al aumento de las ventas, el 16.66% a mejorar la calidad en sus productos o servicios, 50% a mejorar su productividad, el 16.66% a motivar a su personal, al 41.66% le ayudaría a disminuir las quejas de sus clientes, el 66.66% a la disminución de desperdicios y al 33.33 otros beneficios.

**Gráfico 17.** ¿Dónde le gustaría recibir estos cursos de capacitación?



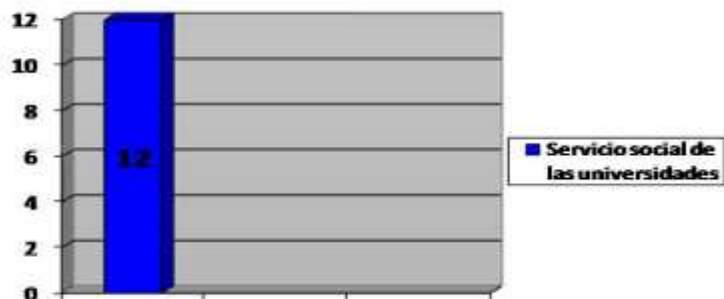
Según los resultados obtenidos al 8.33% le gustaría recibir los cursos de capacitación en una institución especializada en ello, al 16.66% en la universidad y al 100% en la colonia donde vive.

**Gráfico 18.** ¿Qué le gustaría que se incluyera en el curso de capacitación?



Con base a los resultados se puede conocer que al 58.33% le gustaría que el curso incluyera guías de estudio, al 66.66% practicas sobre el tema, al 25% que incluyera material audiovisual y al 8.33% constancia de asistencia.

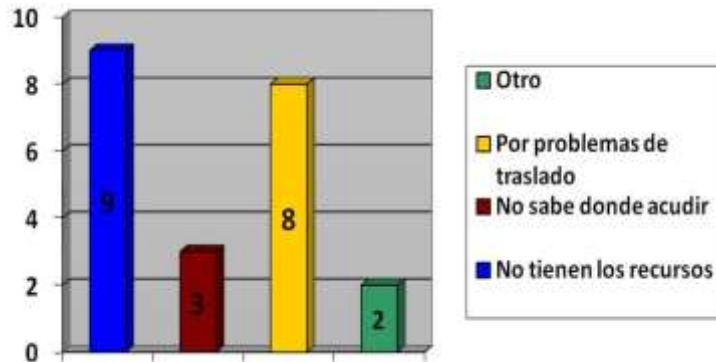
**Gráfico 19.** ¿Cómo le gustaría que se cubriera el costo por el curso de capacitación?





Según los resultados obtenidos al 100% de los encuestados les gustaría que el costo de los cursos de capacitación lo cubriera el servicio social de las universidades.

**Gráfico 20.** ¿Cuál sería la causa principal por la que no asistiría a curso de capacitación?



Según los encuestados existen diferentes causas por las cuales no podrían asistir a un curso de capacitación, con base a ello se obtuvieron los siguientes resultados: el 75% mencionó no tener los recursos para asistir, el 25% no sabe a dónde acudir para tomar un curso de capacitación, el 66.66% porque se les dificulta el traslado y el 16.66% por otros motivos personales.

### 📍 Interpretación mediante radials

Otra forma de evaluar los resultados es por medio de radiales, las cuales permiten identificar mediante una semaforización la posición de las respuestas obtenidas y a través de ello es posible tomar decisiones o saber cuál es el estado de dichos problemas o situaciones. (Verde, nivel aceptable; amarillo, nivel de precaución; y rojo, crítico). Se les otorgaron valores a cada pregunta y estos se promediaron con el número de respuestas por cada una.

En esta sección se retoman dos preguntas descritas anteriormente, sin embargo, ahora se muestran de forma radial; lo que permitirá una comprensión más clara de la situación.

**b. Variable – Antecedentes sobre capacitación**

**Gráfico 21.** Temas tratados en las capacitaciones



Observando la gráfica es posible detectar que las capacitaciones sobre procesos de producción son más frecuentes, por lo que se encuentra en un nivel adecuado; sin embargo, se requieren más capacitaciones sobre administración del efectivo, administración de negocio, estructura organizacional y otros temas, ya que estos temas son poco tratados tal como lo muestra la gráfica al encontrarse en el nivel rojo.

**c. Variable – Percepción sobre el valor de las capacitaciones**

**Gráfico 22.** Razones para tomar un curso de capacitación



Este gráfico muestra que las microempresarias deciden tomar capacitaciones motivadas por su deseo de actualizar sus conocimientos, para incrementar sus ingresos y para especializarse; si se observa el círculo rojo del gráfico se puede ver, que las microempresarias casi no toman en cuenta que las capacitaciones son necesarias para su negocio, les pueden servir para conseguir mejores trabajos, un ascenso o por que saber utilizar la tecnología es algo vital hoy en día.

**d. Variable – Requerimientos para nuevas capacitaciones**

**Gráfico 23.** Beneficios de recibir capacitación



Ellas consideran que el mayor beneficio de las capacitaciones reside en que permiten que disminuyan los desperdicios, mejoren su productividad, y minimicen las quejas de los clientes. No obstante, no consideran que las capacitaciones traigan como beneficio la motivación del personal, aumenten las ventas o mejoren la calidad de sus productos (nivel rojo).

**Gráfico 24.** Causas para no asistir a una capacitación



Entre las mayores razones para que las microempresarias no asistan a las capacitaciones se encuentran la falta de recursos, los problemas de traslado y que en ocasiones no saben a dónde acudir para recibirlas.

#### 4.1.1. Diseño del manual

El manual es el resultado final (*ver apéndice A*). Una vez detectado el problema y corroborado mediante un diagnóstico, la capacitación es algo indispensable para las Mipymes hoy en día, por que se enfoca en preparar a quienes están a cargo de las microempresas y su personal, lo que repercute en la imagen de la empresa, el servicio, la calidad del producto y otros aspectos primordiales para un éxito duradero.

El manual es la herramienta que será utilizada en las capacitaciones, para hacerlas más prácticas y comprensibles.

El manual está compuesto por cuatro bloques: porque usted es especial, actitud emprendedora como clave del éxito, educación financiera y ¿economía?; así como de tres secciones, una tips, una informativa y un glosario.

En el primer bloque, se habla de desarrollo humano y autoestima; lo que respalda lo que plantea Carpintero (1998) y que es expuesto en el marco teórico, sobre incluir siempre en las capacitaciones el tema del desarrollo personal, la autoestima, el liderazgo, y demás temas relacionados con los valores e integridad de la persona. El bloque dos, contiene aspectos como, qué es un emprendedor, la importancia de los sueños, por qué no rendirse ante las limitaciones, el valor de la comunicación y liderazgo, entre otros.

El más importante de los bloques es el tercero, educación financiera; debido a que en él se desarrolla el concepto de finanzas básicas, en él se habla de los presupuestos, el ahorro y la inversión, los tipos de crédito, la banca, los cajeros automáticos, seguros, tarjetas de crédito y débito, así como de otros puntos orientados al principal objetivo, que es difundir el conocimiento sobre finanzas básicas, para mejorar las decisiones financieras elementales de quienes reciban esta capacitación.

El último bloque permite comprender a grandes rasgos, que es la economía, la oferta y la demanda, los intereses, la devaluación, el tipo de cambio, y otros conceptos que ayudarán a entender un poco cómo funcionan las cosas o al menos entender términos como inflación, tan populares en los medios de comunicación.

Consta al final de tres secciones, que brindan información sobre cómo ahorrar, o que no se debe hacer cuando se tiene una tarjeta de crédito; a dónde hay que acudir si se tienen problemas con alguna institución que otorga crédito (banco o entidad comercial) y en el glosario, se definen términos que era importante rescatar.

Cuenta con actividades dentro de los bloques, imágenes, frases y actividades de cierre; esto para enseñarle a los futuros capacitados, que el potencial existe sólo es cuestión de querer pulirlo, se les hacen cuestionamientos para su autoreflexión.

Se centra en satisfacer su necesidad de que las capacitaciones cuenten con elementos prácticos.

#### **4.2. Discusión**

La muestra posiblemente debió ser mayor, para de esa forma conseguir respuestas más generalizadas; ya que al ser pocas las microempresarias encuestadas, en el momento de graficar las radiales resultaba difícil otorgarles valor, porque sus respuestas tendían a mantenerse en un rango muy pequeño en las gráficas y se tornaba complicado interpretarlas estando unas tan cercanas a las otras; por lo que se debieron realizar ajustes en los valores para que los resultados fueran congruentes.

Hay quienes afirman que las personas de bajos recursos carecen de las herramientas suficientes para desenvolverse como empresarios y sobresalir con éxito. Lo cual es incorrecto, porque ejemplificándolo en las mujeres encuestadas en esta ocasión; el 83% solo estudiaron la educación primaria, y esto no les ha representado una limitante para convertirse en sus propios jefes y ser un claro ejemplo de que, sí la educación es muy importante, pero también cuenta la experiencia y la actitud.

El 66% recibió las capacitaciones en las comunidades donde viven, siendo estas en horarios tanto en la mañana como por la tarde (50%); un 66% no pagó nada por los cursos ya que fueron gratuitos; los resultados indican que el pago es una limitación para que ellas asistan a las capacitaciones, por sus ingresos se ven poco motivadas a llevar cursos que les impliquen un costo.

La poca disponibilidad de las microempresarias a pagar por una capacitación hace poco rentable que se realicen esas actividades. Por eso, ahora son la sociedad civil y las universidades quienes procuran llevar de forma gratuita, esas capacitaciones para satisfacer la demanda, que sí existe sólo que en ocasiones no resulta atractiva para quienes podrían proporcionarla.

ITSON es la universidad que más cursos de capacitación les ha brindado, hecho que marca la diferencia y afirma el nuevo papel que han adoptado las

escuelas de nivel superior; un compromiso en el que no sólo prepara profesionistas sino que los forma con una visión de apoyo a la sociedad, que está respaldada por las acciones que las universidades vienen realizando a la par de las que llevan a cabo las organizaciones no gubernamentales.

Ellas acuden a las capacitaciones debido a que consideran que por medio de ellas, les es posible actualizarse (58%) e incrementar sus ingresos (50%). Esto viene a contradecir los comentarios de quienes señalan que las personas de bajos ingresos, tienen una actitud pasiva ante la capacitación y la actitud emprendedora.

A lo largo del tiempo en que se elaboró el presente trabajo, se dio lectura a varios libros, artículos, comentarios, entre otros; y en la mayoría se indica que el responsable de la pobreza, el desempleo, la violencia y demás, es el gobierno y las políticas neoliberales que provocan ciclos tan pronunciados de crisis o expansión.

La realidad es que aunque el gobierno si tiene responsabilidad en la situación actual, también es cierto que está procurando el desarrollo mipyme; está comenzando a proporcionarles apoyo, capacitaciones, asesorías, financiamiento, entre otros.

Es muy cierto que las necesidades son ilimitadas y los recursos limitados, pero así como cada cabeza es un mundo cada uno tiene la posibilidad de cambio, porque todos tienen ideas o planes que aun no han sido explotados y que pueden atraerles múltiples beneficios.

Las personas que viven en pobreza o no tienen empleo, desde luego que tienen la intención de mejorar y se esfuerzan en ello; por lo que solo es necesario que alguien decida trabajar con ellos de la mano y no tanto, enfocarse en culparse unos a otros.

Así como ITSON ha procurado no dar pescado sino enseñar a pescar, es como debe procurarse que la palabra sinergia deje de ser utopía y se convierta en una gran realidad, existen apoyos, existe capital intelectual, sólo falta quienes lo lleven a cabo y quienes acepten recibir la ayuda.

## Capítulo V

### Conclusiones y Recomendaciones

#### 5.1. Conclusiones

Vivimos en un entorno cambiante, donde lo que era ley antes no necesariamente debe ser aplicable en nuestros tiempos. Hace muchos años, las mujeres eran invisibilidades y carecían de la suficiente personalidad ante la sociedad como para ser reconocida como igual ante los hombres. Pero en la época actual eso ha ido modificándose, las mujeres poco a poco están ascendiendo no sólo laboralmente sino que están adquiriendo una nueva condición en el contexto social.

Las mujeres están saliendo de sus hogares y están exigiendo eso que por naturaleza siempre le ha correspondido, su independencia a ser quienes desean ser. Esa equidad que tanto se ha demandado, esta paso a pasito, floreciendo.

El ser humano es un ser pensante, ¿por qué debía negársele este derecho a la mujer?, como diría la gran Sor Juana “en perseguirme mundo ¿Qué interesa? ¿En qué te ofendo, cuando sólo intento poner belleza en mi entendimiento y no entendimiento en las bellezas? Teniendo por mejor, en mis verdades consumir vanidades en la vida, que consumir la vida en vanidades”.

No se trata de ondear la bandera del feminismo, ni buscar ser mejor o más que los hombres; es simplemente tener la oportunidad de desarrollar el potencial de cada quien sin limitantes u obstáculos absurdos.

Y hoy que tanto se difunde el cambio, donde el género femenino ya está siendo reconocido socialmente, ¿por qué no reconocer su influencia en la economía?; la mujer con sus nuevas ideas y su forma de ser todóloga: ama de casa, empleada, hija, hermana, amiga, madre, jefa... ha transformado el orden anterior en los hogares.

Ahora ya tiene la libertad de trabajar y desenvolverse en la actividad que desee, aún persisten aquellos de mente cerrada que se resisten a que las cosas



cambien para mejorar, pero a pesar de eso, las mujeres están ocupando ya un lugar importante en el desarrollo del país.

Porque ellas saben cuánto han luchado, es que aprovechan aun más las oportunidades, situación que hace comprensible que sean ellas las que están jugando un papel fundamental en el crecimiento de las microfinanzas; está comprobado que las mujeres son más cumplidas al momento de pagar un crédito.

Cuentan con una capacidad empírica de liderazgo, por lo que significa que pueden organizar a muchas otras personas en fines concretos y necesarios, lo que permite entender el por qué ellas están trabajando en las organizaciones no gubernamentales, en redes comunitarias; motivando a la sociedad civil a trabajar.

Esa es la razón, de que el presente trabajo se haya enfocado en ellas, las microempresarias; es verdad, que cuentan también con una habilidad impresionante para la administración, hacen rendir poco para muchos. Y esto es algo que debe ser aprovechado.

A lo largo de este texto no se dejaron de mencionar las maravillosas bondades de las mipymes, de las emprendedoras, de la economía social y las microfinanzas; de cómo pueden formar una enorme cadena de valor procurando desarrollo regional, para conseguir desarrollo sustentable.

¿Cómo lograr desarrollo sustentable sólo atendiendo el lado del desarrollo humano?, es que no es sólo eso, ¿es posible que alguien que no tiene hoy para comer se preocupe por si mañana se acabará o no el mundo, y con más razón, por reciclar la basura?

Resulta ilógico pensarlo; pero que pasa si esas personas han visto minimizado su problema del recurso monetario, están convirtiéndose en microempresarias, madres que dan un ejemplo de emprendimiento a sus hijos, amigos y familiares, les dan trabajo a otros, obteniendo no sólo bienestar de ingreso sino también uno de relación y empoderamiento.

¿Con esos beneficios no cree que entonces esa persona que ayer no tenía para comer y hoy ya tiene un buen trabajo y se siente autorrealizada y productiva,

puede ya pensar en reciclar o hasta en participar en campañas en pro del medio ambiente?.

Mucho se habla de que el petróleo en México no alcanzara para toda la vida, que las crisis son una constante, que el neoliberalismo, que el capitalismo, que Obama, o las elecciones del 2012; pero todo reside en no enfocarse en cosas improductivas y amarillismos sino en acciones.

La capacitación por ende, es acción y una manera extraordinaria de difundir conocimiento, incentivar la relación y cooperación; para un economista procurar el bienestar de la sociedad es un objetivo y una meta que apasiona, por lo que encontrar algo que promete atraer bienestar y prosperidad a la ciudadanía, aquellos que son golpeados por la incongruente distribución de la riqueza; atrae y motiva a defenderlo.

¿Algo tan sencillo como un manual de capacitación, puede hacer la diferencia, y brindar todas esas bondades utópicas y anheladas?, señores si creemos en los discursos de los políticos y votamos año tras año por lo mismo conociendo los antecedentes, ¿porqué no confiar en algo que es respaldado por números, teorías y experiencias?. Si existen los círculos viciosos, ¿porqué no confiar en los círculos virtuosos?

La combinación de material relacionado con el desarrollo personal y conocimiento sobre finanzas básicas, desde luego que puede marcar la diferencia; ¿por qué?, porque las microempresarias podrán tomar mejores decisiones, así sea lo más básico, les permitirá aclarar sus ideas y tomarlas con mayor objetividad, y ahorrarse uno que otro problema causado por el desconocimiento de algo tan sencillo como comparar el CAT.

Ahora cuando vayan a adquirir una tarjeta de crédito que le ofertan en alguna tienda comercial donde le prometen el cielo y las estrellas, podrán darse un tiempo, evaluar lo que aprendieron y decidir si es lo más conveniente para sus intereses.

Crear en lo que se propone es importante, además de aclarar que como todo lo valioso de la vida, la difusión de la educación financiera es algo que lleva tiempo y

esfuerzo. Es algo a largo plazo, los beneficios no serán inmediatos; la pobreza no se anulará en 2 ni 3 años, ni la marginación o la inequidad desaparecerán.

Pero al menos, con una persona que aprenda la simple diferencia entre una tarjeta de crédito y una de débito, es ya un cambio y una ganancia. Tener algo que reconozca que son importantes y que las tomaron en cuenta para crear un manual, a la medida de sus necesidades; claro, que debe tener un impacto.

## 5.2. Recomendaciones

- Ⓢ Que en la región se elaboraran estudios completos sobre el impacto de la capacitación sobre finanzas básicas (educación financiera) en los microempresarios de la localidad.
- Ⓢ Que de realizarse una capacitación, se empleara el manual pero también se complementara con un taller sobre planes de negocios.
- Ⓢ Una limitante personal para la elaboración del manual fue la falta de conocimiento en diseño, por lo que para futuros proyectos de estas características sería recomendable que se unieran más de una persona y de diferentes carreras; como diseño gráfico, de esa forma se enriquece más no solo visualmente sino también en contenido.
- Ⓢ Hay poco material en libros sobre microfinanzas o economía social, la mayoría está en internet por lo que sería interesante que en Ciudad Obregón se realizara una investigación profunda sobre estos tópicos.
- Ⓢ En la búsqueda de material para el marco teórico, se trabajó con libros muy buenos e interesantes, entre ellos uno denominado “microfinanzas y empoderamiento” que habla de un proyecto en ciudad de México que comenzó tras el temblor 1985, se centró en la búsqueda de nuevas fuentes de ingresos para las familias, particularmente se enfocó en las mujeres.

Realizar algo de estas características en la región, y llevar a cabo estudios anuales sobre el impacto en la economía de la localidad y el empoderamiento

de sus miembros, sería una investigación tentadora, prometedora y que marcaría la pauta para futuros proyectos e investigaciones.

- Ⓢ Existen otros grupos vulnerables, que no han sido debidamente atendidos como las personas con discapacidad. No reconocer su valor para el desarrollo económico al considerarse una “minoría” sería absurdo y significaría desaprovechar la oportunidad de generar un mayor impacto social. Un manual y una capacitación para personas con discapacidad sería un gran proyecto que no ha sido explotado ni atendido en México y quizá ni a nivel internacional, de la forma en que debería.

## **Bibliografía**

Arizpe, L. (1989). *La mujer en el desarrollo de México y de América Latina*. México: Centro regional de investigaciones multidisciplinarias, UNAM.

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial (2001). *Finanzas para el crecimiento económico: opciones de política en un mundo volátil*. Colombia: Editorial Alfaomega.

Caracciolo, M. y Foti, M. (2003). *Economía solidaria y capital social: contribuciones al desarrollo local*. Argentina: PAIDÓS.

Carpintero, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. España: DEUSTO.

Hernández, E., y Llamas, I. (2006). *Mercado laboral y capacitación: un análisis regional para México*. México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Hidalgo, N. (2002). *Género, Empoderamiento y Microfinanzas: Un estudio de caso en el norte de México*. México: Instituto Nacional de las Mujeres.

Meillassoux, C. (1993). *Mujeres, Graneros y Capitales: Economía doméstica y capitalismo* (10ma. Ed.). México: siglo xxi editores.

Méndez, J. (2008). *Problemas económicos de México* (6ta. Ed.) México: McGraw-Hill /interamericana editores.

Rubin, H. (1997). *Maquiavelo para mujeres*. México: Editorial Planeta Mexicana.

Torres, P. /coordinador (2005). *Desarrollo regional y sustentabilidad en México* (1era. Ed.). México: Colegio Sonora.

Tostado, E. (2005). *Terminología Financiera*. México: Gasca SICCO.

Vázquez, J. (2009). *Historias de mujeres de libertad*. México: Secretaria de Desarrollo Social.

Zapata, E., López, J., Hernández, N., Garza, L., Ramírez, P., Ramos, M. y et al (2004). *Microfinanciamiento y empoderamiento*. México: Plaza y Váldes.

Amorós, J., Gutiérrez, I., y Varela, C., (Ed.). (n.d.). *Emprender desde la pequeña y mediana empresa: Nuevos casos de éxito de emprendedores latinoamericanos*.

Extraído el 15 de Mayo de 2011 desde

<http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/1979099108.pdf>

Archundia, E. (2010). *El impacto tributario de la economía informal en México. En busca de una propuesta estructural*. Extraído el 11 de Junio de 2011 desde

<http://www.eumed.net/tesis/2010/eaf/index.htm>

Arenas, E. y Toledo, A. (2010). *Pobreza y marginación hundien a México: ONU. El occidental*. Extraído el 12 de Junio de 2011 desde

<http://www.oem.com.mx/eloccidental/notas/n1813206.htm>

Ayllon, M. y et al. (2010). *Marginación (social, cultural, económica)*. Extraído el 07 de Junio de 2011 desde

<http://www.eumed.net/libros/2010c/736/Marginacion%20social%20cultural%20economica.htm>

Cantón, L., Ramírez, P., y Iuit, M., (2005). *Estrategias para la formación de emprendedores en un ambiente global*. Extraído el 27 de Mayo de 2011 desde

<http://www.alafec.unam.mx/mem/reptom/Educacion/Estrategias.pdf>

Cardero, M. y Espinosa, G. (2010). *El empleo informal desde una perspectiva de género y pobreza en México: investigación dentro del esquema del proyecto de evaluación de programas de trabajo y proyectos productivos en el marco del programa anual de evaluación 2009*. Extraído el 12 de Junio de 2011 desde

<http://www.inmujeres.gob.mx/images/stories/cuadernos/c11.pdf>

Chan, W., y Mauborgne, R. (2005). *La estrategia del océano azul*. Extraído el 27 de Mayo de 2011 desde

[http://www.upacifico.edu.ec/Archivos/Estrategia\\_oceano\\_azul.pdf](http://www.upacifico.edu.ec/Archivos/Estrategia_oceano_azul.pdf)

Chant, S. y Pedwell, C. (2008). *Las mujeres, el género y la economía informal: evaluación de los estudios de la OIT y orientación sobre el trabajo futuro*. Extraído el 16 de Junio de 2011 desde [http://www.ilo.org/wcmstp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publicación/wcms\\_097015.pdf](http://www.ilo.org/wcmstp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publicación/wcms_097015.pdf)

CNN México (2011). *La violencia en México es por falta de atención a los pobres: Lula*. Extraído el 13 de Mayo de 2011 desde <http://mexico.cnn.com/nacional/2011/04/08/lula-llama-a-abatir-la-pobreza-para-atacar-el-origen-de-la-violencia>

CONAPO (n.d.). *Capítulo 1. Concepto y dimensiones de la marginación*. Extraído el 10 de Junio de 2011 desde <http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/indices/pdfs/001.pdf>

CONAPO (2005). *Ciudad Obregón, Grado de Marginación por AGEB urbana, 2005*. Extraído el 25 de Mayo de 2011 desde [http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/IMU2005/mapas/67-Cd\\_Obregon.pdf](http://www.conapo.gob.mx/publicaciones/IMU2005/mapas/67-Cd_Obregon.pdf)

CONAPO (2005). *Datos de Marginación Urbana por Entidad Federativa y Municipio, 2005*. Extraído el 09 de Junio de 2011 desde [http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=331&Itemid=194](http://www.conapo.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=331&Itemid=194)

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social /CONEVAL (2008). *Medición oficial de la pobreza 2008*. Extraído el 28 de Abril de 2011 desde <http://www.coneval.gob.mx/cmsconeval/rw/pages/medicion/index.es.do>

González, I. (2011). *Mejora indicador de pobreza en México: Coneval. El universal*. Extraído el 28 de Mayo de 2011 desde <http://www.eluniversal.com.mx/notas/762809.html>

González, S. (2011). *Oleada sin precedente de violencia en México, alerta Banco Mundial. La Jornada*. Extraído el 25 de Mayo de 2011 desde <http://www.jornada.unam.mx/2011/04/11/economia/026n1eco>

Guzmán, M., Montaña, F., Cervantes, A., y Torres, J. (2010). *Plan de Desarrollo Sostenible para el Sector Rural: Estudio de Caso “Comunidad Buenavista”, Municipio de Cajeme, Sonora, México*. Extraído el 16 de Junio de 2011 desde:

<http://www.eumed.net/rev/delos/07/osbv.htm>

Hiba, J. (1997). *Capacitación empresarial para mejorar las condiciones y medio ambiente de trabajo de pequeñas y medianas empresas*. Extraído el 02 de Mayo de 2011 desde

<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/boletin/138/pdf/bol138e.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía /INEGI (2010). *Censo de Población y Vivienda 2010*. Extraído el 14 de Junio de 2011 desde

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/ResultadosR/CPV/Default.aspx?texto=buenavista>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía /INEGI (2010). *Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo (ENECE) 2001*. Extraído el 10 de Julio de 2007 desde

[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/cuestionarios/encuestas/hogares/Cuest\\_enece01.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/cuestionarios/encuestas/hogares/Cuest_enece01.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía /INEGI (2010). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2010*. Extraído el 10 de Junio de 2011 desde

[http://www.inegi.gob.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/hogares/enoe/enoe2010/ENOE\\_2010.pdf](http://www.inegi.gob.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/encuestas/hogares/enoe/enoe2010/ENOE_2010.pdf)

Instituto Nacional de la Mujer /INMUJERES (n.d.) *Trabajo desde una perspectiva amplia (primera parte)*. Extraído el 06 de Junio de 2011 desde

<http://estadistica.inmujeres.gob.mx/myhpdf/68.pdf>

Instituto Nacional de la Mujer /INMUJERES (n.d.) *Trabajo desde una perspectiva amplia (tercera parte)*. Extraído el 06 de Junio de 2011 desde

<http://estadistica.inmujeres.gob.mx/myhpdf/76.pdf>



Levy, N. (2009). *La nueva estructura financiera y la disponibilidad de financiamiento en la economía mexicana*. Extraído el 04 de Mayo de 2011 desde

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/01levy.pdf>

Martínez, A. (2004). *Microcrédito y Pobreza: Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres*. Extraído el 15 de Mayo de 2011 desde

<http://www.eumed.net/tesis/amc/index.htm>

Martínez, J. (2001). *¿Qué es la economía?* Extraído el 25 de Mayo de 2011 desde

<http://www.eumed.net/coursecon/1c/que-es-la-economia.htm>

Martínez, M. (2011). *Crece empleo informal en el país. El economista*. Extraído el 26 de Mayo de 2011 desde

<http://eleconomista.com.mx/industrias/2011/05/15/crece-empleo-informal-pais>

Moran, J. (2008). *La economía social solidaria: redes productivas*. Extraído el 20 de

Mayo de 2011 desde <http://www.eumed.net/ce/2008a/jlme.htm>

Morduch, J. (1999). *The microfinance promise*. Extraído el 06 de Abril de 2011 desde

[http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinance\\_Promise.pdf](http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinance_Promise.pdf)

Muniain, L. (2010). *Educación Financiera: ¿Qué es?*. Extraído el 28 de Mayo de 2011 desde

<http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/Bansefieducacionfinanciera.aspx>

Municipio de Cajeme (2011). *Municipio de Cajeme*. Extraído el 14 de Junio de 2011

desde <http://www.obregon.gob.mx/es/Cajeme/Cajeme>

Padilla, Alejandra (2004). *Introducción a la sociología, la economía y las ciencias políticas*. Extraído el 01 de Junio de 2011 desde

<http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/apj/index.htm>

Poniatowska, E. (2007). *Mujeres de México. La Jornada*. Extraído el 20 de Mayo de 2011 desde <http://www.jornada.unam.mx/2007/09/15/index.php?section=opinion&article=a05a1cu>

Pro Desarrollo: Finanzas y Microempresa & Microfinance Information Exchange (2008). *Benchmarking de las microfinanzas en México: un informe del sector*. Extraído el 21 de Mayo de 2011 desde [http://www.microfinanzas.org/uploads/media/2008\\_Mexico\\_Benchmarking\\_de\\_las\\_microfinanzas.PDF](http://www.microfinanzas.org/uploads/media/2008_Mexico_Benchmarking_de_las_microfinanzas.PDF)

Ramos, A. y Gómez, R. (2006). *¿Qué es la economía informal?* Extraído el 05 de Junio de 2011 desde <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/rsgb-informal.htm>

Red Centroamericana de Microfinanzas (2009). *Cuaderno de Microfinanzas*. Extraído el 12 de Mayo de 2011 desde [http://www.redcamif.org/uploads/tx\\_rtgfiles/Cuaderno\\_Redcamif\\_No.6.pdf](http://www.redcamif.org/uploads/tx_rtgfiles/Cuaderno_Redcamif_No.6.pdf)

Rodríguez, J. (2006). *El nuevo capitalismo en la literatura económica y el debate actual*. Extraído el 28 de Mayo de 2011 desde <http://www.proglocode.unam.mx/system/files/RodriguezVargas.Ponencia.pdf>

Rojas, K. (2011). *Mujeres emprendedoras rompen paradigmas. CNN Expansión*. Extraído el 15 de Mayo de 2011 desde [http://www.cnnexpansion.com/opinion/2011/03/07/el-papel-de-la-mujer-laboral?newscnn1=\[timestamp\]](http://www.cnnexpansion.com/opinion/2011/03/07/el-papel-de-la-mujer-laboral?newscnn1=[timestamp])

Rojas, M. (2010). *La Privación de Bienestar un Estudio con Perspectiva de Género*. Extraído el 07 de Mayo de 2011 desde <http://www.inmujeres.gob.mx/images/stories/cuadernos/ct20.pdf>

Ruiz, H. (2011). *Conceptos sobre Educación Financiera*. Extraído el 04 de Junio de 2011 desde <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2011/hrr.htm>

SPYME (2010). *Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa*. Extraído el 12 de Junio de 2011 desde

[http://www.conicit.go.cr/boletin/boletin96/6%20Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa.pdf](http://www.conicit.go.cr/boletin/boletin96/6%20Subsecretaria%20para%20la%20Pequena%20y%20Mediana%20Empresa.pdf)

Vega, L. (2005). *La pobreza en México*. Extraído el 12 de Mayo de 2011 desde

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/lvm-pobreza.htm>

# ANEXO 1

## ENCUESTA PARA DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES DE CAPACITACIÓN

Recuperado en: Encuesta Nacional de Educación, Capacitación y Empleo (ENECE), 2001

### 1. ¿Cuál es el grado de estudios que usted tiene aprobado?

- |                 |                    |                |               |
|-----------------|--------------------|----------------|---------------|
| 1. Ninguno      | 2. Preescolar      | 3. Primaria    | 4. Secundaria |
| 5. Preparatoria | 6. Carrera Técnica | 7. Profesional | 8. Comercio   |

### 2. ¿Ha tomado alguna vez un curso de capacitación?

- |       |       |
|-------|-------|
| 1. Sí | 2. No |
|-------|-------|

### 3. De los cursos que ha tomado. ¿Cuántos han estado relacionados con su trabajo o actividad?

- |                          |                    |                     |                     |
|--------------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| 1. De 1 a 3 cursos       | 2. De 4 a 6 cursos | 3. De 7 a 10 cursos | 4. Más de 10 cursos |
| 5. Ninguno de los cursos |                    |                     |                     |

### 4. Del cursos que ha tomado relacionados con su trabajo, se han referido a:

- |                               |                                |                           |                              |
|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| 1. Administración de Negocios | 2. Administración del Efectivo | 3. Procesos de Producción | 4. Estructura Organizacional |
| 5. Liderazgo                  | 6. Otro                        |                           |                              |

### 5. ¿En dónde recibió el último curso de capacitación?

- |                                       |                                     |                               |         |
|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|---------|
| 1. En una institución de capacitación | 2. En una universidad o tecnológico | 3. En la comunidad donde vive | 4. Otro |
|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|---------|

### 6. ¿Cuál es el nombre de la institución de la cual recibió capacitación?

- |           |                                 |          |           |
|-----------|---------------------------------|----------|-----------|
| 1. Fonaes | 2. Secretaría de Economía       | 3. ITSON | 4. ITESCA |
| 5. ULSA   | 6. Tec Monterrey Campus Obregón |          |           |

**7. ¿En qué horario recibió el último curso de capacitación?**

1. Por la mañana    2. Por la tarde    3. Por la mañana y por la tarde    4. Fines de semana

**8. ¿Qué pagó por el último curso de capacitación?**

1. No pagó nada    2. Inscripción    3. Material de apoyo al curso    4. Pagó todo

**9. ¿El último curso de capacitación que tomó incluyó?**

1. Manuales    2. Guías de estudio    3. Prácticas sobre el tema    4. Material audiovisual  
5. Constancia

**10. ¿Cuál es la razón más importante por la que tomó el último curso de capacitación?**

- |  |   |                                      |
|--|---|--------------------------------------|
| 1. Conseguir un trabajo, iniciar una actividad o un micronegocio | 2. Para buscar un ascenso                                 | 3. Para actualizar sus conocimientos |
| 4. Para especializarse en su área de trabajo                     | 5. Para mejorar la calidad de los productos y/o servicios | 6. Por necesidades de la empresa     |
| 7. Para usar una nueva tecnología                                | 8. Para incrementar su ingreso                            | 9. Otro                              |

**11. ¿Principalmente para qué le ha servido el último curso de capacitación que recibió?**

- |   |                                 |                             |
|---|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Obtener un empleo, iniciar una nueva actividad o un micronegocio | 2. Cambiar de trabajo           | 3. Lo promovieron de puesto |
| 4. Mejorar la calidad de los productos y/o servicios que ofrece     | 5. Incrementar la productividad | 6. Mejorar su ingreso       |
| 7. No le sirvió para su trabajo o actividad                         | 8. Otro                         |                             |

**12. En la actualidad ¿Qué cursos de capacitación le gustaría recibir?**

- |                                       |   |  |
|---------------------------------------|---|--|
| 1. Manejo de materiales, herramientas | 2. Aspectos administrativos, contables y fiscales | 3. Control de calidad en producción o servicio |
| 4. Computación                        | 5. Seguridad e higiene                            | 6. Análisis de mercado y de la competencia     |
| 7. Finanzas básicas                   | 8. Ninguno  | 9. Otro  |

**13. ¿Qué beneficios cree usted que obtendría si recibe esos cursos de capacitación?**

- |                               |   |  |
|-------------------------------|---|--|
| 1. Aumento en las ventas      | 2. Mejora en la calidad de los productos o servicios que se ofrecen | 3. Mejorar la productividad                |
| 4. Motivar al personal        | 5. Disminución de las quejas de los clientes                        | 6. Disminución de los accidentes laborales |
| 7. Disminución de desperdicio | 8. Otro   |  |

**14. ¿Dónde le gustaría recibir estos cursos de capacitación?**

- |                                       |                                     |                               |         |
|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|---------|
| 1. En una institución de capacitación | 2. En una universidad o tecnológico | 3. En la comunidad donde vive | 4. Otro |
|---------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|---------|

**15. ¿Qué le gustaría que se incluyera en el curso de capacitación?**

- |               |                     |                            |                         |
|---------------|---------------------|----------------------------|-------------------------|
| 1. Manuales   | 2. Guías de estudio | 3. Prácticas sobre el tema | 4. Material audiovisual |
| 5. Constancia |                     |                            |                         |

**16. ¿Cómo le gustaría que se cubriera el costo por el curso de capacitación?**

- |   |             |                                       |  |
|---|-------------|---------------------------------------|--|
| 1. Su propio dinero                     | 2. Gobierno | 3. La cámara o gremio de su actividad | 4. Una organización de la sociedad civil |
| 5. Servicio social de las universidades | 6. Otros    |                                       |  |

**17. ¿Cuál sería la causa principal por la que no asistiría a curso de capacitación?**

- |                              |                          |                           |                    |
|------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------|
| 1. No lo considero necesario | 2. No tiene los recursos | 3. No sabe a dónde acudir | 4. No tiene tiempo |
| 5. Por problemas de traslado | 6. Otro                  |                           |                    |

# APÉNDICE A





INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SONORA  
Educar para Trascender



# MANUAL DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL



**Elaborado por:**

Yadira Zulith Flores Anaya

Imelda Lorena Vázquez Jiménez

*"La confianza en sí mismo es el primer secreto del éxito."*

Ralph W. Emerson





# Manual

## Capacitación empresarial



## índice

Introducción .....	7
<i>Bloque 1. Porque usted es especial</i> .....	9
<i>1. Desarrollo humano</i> .....	10
1.1. Importancia de Ser Persona.....	10
1.2. La persona y sus circunstancias.....	11
1.3. El milagro de la vida .....	12
1.4. Yo Bio-psico social.....	14
<i>2. Autoestima</i> .....	15
2.1. ¿Qué es la autoestima?.....	16
2.2. Autoestima alta y baja.....	16
2.3. Autoestima positiva: ¡Como mejorar su autoestima! .....	17
<i>Actividad de cierre</i> .....	19
<i>Bloque 2. Actitud emprendedora como clave del éxito</i> .....	22
<i>1. ¿Sabes qué es un emprendedor?</i> .....	23
1.1. El saber, hacer y ser.....	24
1.2. Características de un emprendedor .....	26
1.3. Como guía un héroe, más nunca idolatrarlos.....	27
<i>2. Seguir sueños no arcoíris</i> .....	27
2.1. Realidad o ilusión .....	27
2.2. Los seis pasos de Shesky.....	28
<i>3. ¿Qué lo limita?</i> .....	30
3.1. Excusas .....	30
3.2. Mitos.....	30
3.3. El fracaso .....	31
3.4. El riesgo .....	31



3.5. El miedo.....	33
4. Comunicación.....	34
5. Sea un líder.....	34
5.1. ¿Qué es liderazgo?.....	34
5.2. Tipos de líder.....	35
6. Respaldo emprendedor.....	36
6.1. Energía.....	36
6.2. Gestos.....	36
6.3. Iniciativa.....	37
6.4. Intuición.....	37
Actividad de cierre.....	39
Bloque 3. Educación Financiera.....	42
1. ¿Educación Financiera?.....	44
1.1. Presupuesto.....	44
1.2. Ahorro e Inversión.....	48
1.3. Seguros.....	49
1.4. Cuenta de cheques.....	51
1.5. Créditos.....	54
1.6. Tarjeta de débito.....	54
1.7. Tarjeta de crédito.....	55
1.8. ¿Cómo calcular lo que voy a pagar en total por un crédito?.....	56
1.9. Historial crediticio.....	57
1.10. Afores.....	58
1.11. La Banca.....	60
1.12. El cajero automático.....	61
1.13. ¿Cómo leer un estado de cuenta?.....	62



1.14. El pagaré.....	63
1.15. Fichas de depósito.....	63
1.16. Los contratos.....	64
1.17. Fraudes cibernéticos.....	64
<i>Actividad de cierre</i> .....	66
<i>Bloque 4. ¿Economía?</i> .....	69
<i>1. Definición de Economía</i> .....	70
1.1. Ley de oferta y demanda.....	72
1.2. Impuestos.....	73
1.3. Inflación.....	73
1.4. INPC.....	74
1.5. Intereses.....	74
1.6. Remesas.....	75
1.7. Tipo de cambio.....	76
1.8. Devaluación.....	76
1.9. Sistema Financiero Mexicano.....	76
1.9.1. SHCP.....	76
1.9.2. BANXICO.....	77
<i>Sección Tips</i> .....	81
<i>Sección Informativa</i> .....	84
<i>Glosario</i> .....	87
<i>Bibliografía</i> .....	88



## Introducción

En estos momentos, los emprendedores están jugando un papel muy importante en la economía mexicana, al ser los representantes del boom de las microfinanzas; cuando los emprendedores se convierten en empresarios, ellos son capaces de comenzar a ganarles terreno a los gigantes comerciales. Un emprendedor que se transforma en empresario, logra una meta que se puede transformar en un éxito no sólo personal sino familiar y en ocasiones hasta el de toda una comunidad.

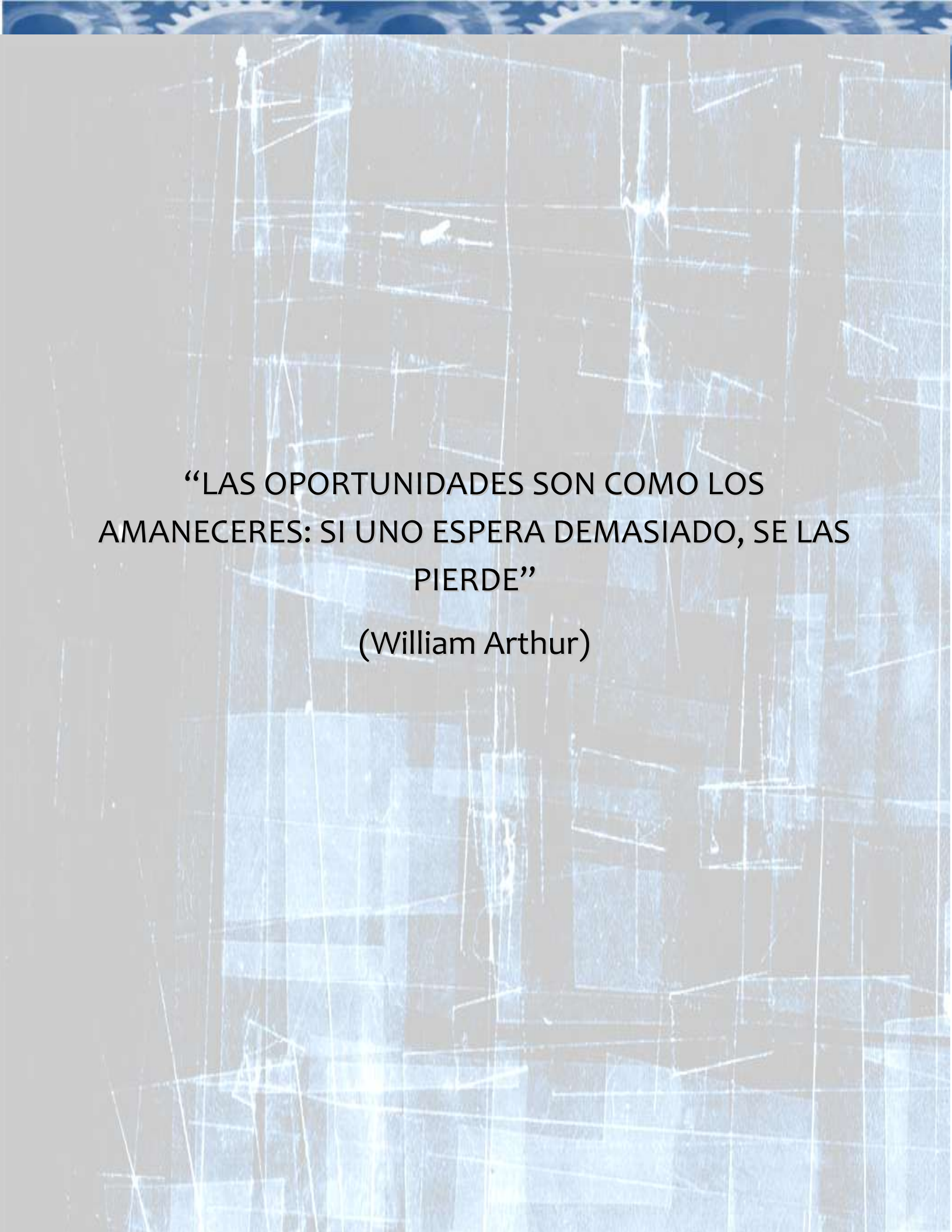
Da pie a que la cadenita de bienestar crezca, produciendo nuevas fuentes de ingresos, y activando el desarrollo del lugar donde el emprendedor o los emprendedores eligen estar.

Un emprendedor motiva a quienes a su alrededor se encuentran. Por tanto, la actitud emprendedora es digna de ser atendida y promovida; por lo cual a lo largo de este manual, se brindan elementos para que usted pueda visualizarse como un nuevo emprendedor. Quien no teme los logros, al fracaso o al riesgo; no teme llegar a la cima. Esperando que este material sea lo que necesita, de su agrado y logre sembrar en usted la inquietud.

*El presente manual se divide en 4 bloques:* porque usted es especial, Actitud emprendedora como clave del éxito, Educación Financiera, y ¿Economía?; *y tres secciones:* Informativa, Tips y Glosario; cuenta además con actividades.

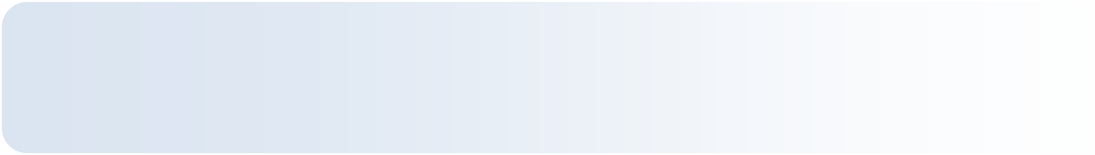
**Propósito:** lograr que reconozca su potencial como ser humano, sus habilidades, sus destrezas, su personalidad: su actitud emprendedora. Además de que descubra que tienen en sus manos la posibilidad de conseguir todo lo que se proponga, quizá tener su propio negocio; así como poder administrar mejor sus recursos.



The background features a dark blue color with a pattern of interlocking gears at the top. Overlaid on this is a light blue grid of thin lines, creating a technical or architectural feel.

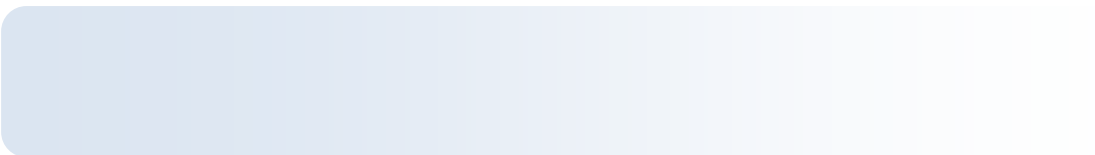
**“LAS OPORTUNIDADES SON COMO LOS  
AMANECERES: SI UNO ESPERA DEMASIADO, SE LAS  
PIERDE”**

**(William Arthur)**



# **BLOQUE 1**

Porque usted es especial





## 1. Desarrollo humano

El desarrollo humano es el derecho que tiene, **para poder hacer o ser lo que desea**; es un proceso en que los individuos al formar parte de una sociedad crean una dinámica en la que continuamente, buscan mejorar sus condiciones de vida. Permite medir su calidad de vida, en el medio en que se desenvuelve, y la manera en que logra cubrir sus necesidades.



### 1.1. Importancia de Ser Persona

Para llegar a ser persona, usted realiza dos procesos: el de individualización y socialización; En el primero, encuentra cual es su esencia, su personalidad: quién es; aprende a ser usted mismo y por tanto, propicia una asimilación del entorno: cultural y moral. En la segunda etapa, convive, aprende el valor de la **empatía** y retribuirle a la sociedad.



En 1958 S. Ramírez señaló:

*“El concepto de persona no envuelve imperfección alguna, sino es perfección pura. En primer lugar, porque es el modo de ser de una naturaleza intelectual, la más perfecta de todas. Y en segundo lugar, porque expresa el modo de ser más perfecto; es decir, con independencia total de otro sujeto”*



En otras palabras, por el hecho de ser personas ya somos seres especiales, únicos e irrepetibles. Nuestra perfección radica en lo que nos diferencia unos de otros, originalidad, personalidad, ideas; sino, que aburrido sería si todos fuésemos iguales y no aprovecháramos nuestro derecho a ser independientes y libres de ser quienes somos.

**Todos somos perfectos.**

## 1.2. La persona y sus circunstancias

Todo ser humano tendrá un temperamento individual, una edad, vivirá en tal o cual país, y en un tiempo determinado; y le es posible combinar estas u otras situaciones, y hasta alterarlas. Pero es verdad, que las circunstancias definirán temporalmente su vida.

Y aunque éstas, usualmente, lo influyen; también, usted tiene el poder de transformar las circunstancias que lo rodean, tiene la habilidad de tomar decisiones, de poder renunciar o elegir. Dejar de ser lo que las circunstancias (el entorno) quiere que sea.



Las circunstancias no tendrían por qué afectar su vida; todo lo que se encuentra a su alrededor, se encuentra siempre en movimiento, pero usted tiene la facultad de elegir entre un sin número de posibilidades. Las circunstancias nunca son las mismas. Las cosas buenas o malas de la vida, siempre suceden por algo; ninguna pasa sin justificación alguna. **Aproveche cada momento, emplee su capacidad de superar las circunstancias.**

.....

**“Yo soy yo y mi circunstancia y si no  
la salvo a ella no me salvo yo”  
(J. Ortega y Gasset)**

.....



### **1.3. El milagro de la vida**

Es valorar cada día, apreciar lo que en este momento tiene. En ocasiones, se pierde demasiado tiempo pensando en el pasado, o agobiados por el futuro.



Es verdad, que es agradable recordar viejos tiempos, e indispensable elaborar planes para un futuro. No obstante, **este instante es lo único que realmente es suyo.** Si se resguarda en el “si hubiera”, entonces, usted estará ignorando su presente. Se pierde demasiado tiempo diciendo: “Seré feliz cuando tenga...”. Pero, ¿Para qué esperar?, **SEA FELIZ AHORA, HOY ES EL DÍA.**

Esto significará que está contento, que valora y disfruta este instante. Tiene que cuidarse como persona, apreciar sus buenas cualidades y cada una de las maravillosas cosas que le ofrece la vida: amor, cariño, una familia, nuevos problemas para solucionar y aprender, grandes amigos y colegas. Los tropiezos pasados, presentes y futuros son lecciones que enseñan a crecer física y emocionalmente, **brindan la oportunidad de ser mejores que ayer.**



Gracias a la vida que me ha dado tanto.  
Me ha dado el oído que, en todo su ancho,  
graba noche y día grillos y canarios;  
martillos, turbinas, ladridos, chubascos  
(Violeta Parra)

Si usted piensa positivamente, atraerá hacia su vida, acontecimientos afortunados. Es bueno, escuchar a su voz interior; ya que, está se encarga de guiar, advertir y aconsejar.

Esta sección no estaría completa, si no reconocemos en el milagro de la vida: al amor. Amor hacia todo aquello que nos rodea, y sin buscar retribuciones. Es posible, reconocer que: **mientras más amor transmite, más amor obtendrá como recompensa.**

La fe, juega un papel fundamental; **es necesario creer en algo**, sea esto una creencia religiosa o no, pueden ser sus principios, su familia, sus sueños, ideales. Porque la fe, tiene gran influencia en su bienestar como personas.



## Actividad

*Mencione cosas que considera le harían feliz; y todo aquello que lo hace feliz en este momento:*





Me haría feliz:	Me hace feliz:

Ir en la búsqueda de la felicidad es un derecho que posee todo individuo; sin embargo, es interesante darse cuenta de que está se da diariamente frente a nosotros, sin darnos cuenta; **ella siempre nos encuentra**. Se da y en ocasiones es casi imperceptible.

### 1.4. Yo Bio-psico social

Esto significa que todos necesitamos cubrir tres aspectos fundamentales en nuestras vidas; facto biológico: necesidades básicas como alimentarse, vestirse, descansar, entre otras; pero además, en el proceso de ser persona (psicológico), se enfrenta al ¿Quién soy?, ¿Hacia dónde voy?, ¿De dónde vengo?, aspectos relacionados con su identidad. El elemento social, se trata de la persona relacionándose con su medio, con los demás.



Abraham Maslow (1954), elaboró una clasificación de los diferentes niveles de necesidades:





## 2. Autoestima



Constantemente posee sentimientos que mantiene en su interior, y que posiblemente para el resto de las personas son imperceptibles; los cuales, llegan a manifestarse según el entorno, la situación y el estado de ánimo en que se encuentre. Estos llegan en ocasiones a impactar en la manera en que se comporta con los demás, **ya sea positiva o negativamente.**

### 2.1. ¿Qué es la autoestima?

La autoestima es un conjunto de emociones, que forman parte de su manera de ser, de quién es, de todo aquello que constituye su identidad. Esta puede ser aprendida, cambiada o mejorada; y comienza a producirse desde nuestra niñez, desde el momento en que nos inquieta como nos ven los demás o a razón de las experiencias que vamos adquiriendo con los años.



## 2.2. Autoestima alta y baja



Cuando escuchamos a otras personas exigiendo, demostrando constantemente al mundo sus logros y resaltando continuamente sus cualidades, creemos que tiene buena autoestima; no obstante, esto es incorrecto. Ellos tienen lo que se conoce como **alta autoestima o autoestima inflada**; por lo que se enfrentan a muchos problemas: no se responsabiliza de sus actos, ni aprende de sus tropiezos, entre otros más.

Su falsa seguridad está construida sobre una imagen distorsionada de sí mismos, por lo que sus estados de ánimo son muy cambiantes.

Sienten la presión de demostrar siempre, que son mejores que los demás; viven bajo tensión porque no se permiten errores, y generalmente utilizan a los demás.

La contraparte, sería la **baja autoestima**; cuando no se logra ser auténticos o se desvalorizan, arrastran muchos problemas: depresión, timidez, temores, y la lista continua. En ocasiones esto es causado por cómo se aprecia y juzga: “que chaparro soy”; por mensajes que otras personas le transmiten: “Que gordo (a) estás”, “¡no te pongas eso!, te ves mal”; y/o por que la sociedad lo está imponiendo: “si quieres tener muchas chicas debes ser fuerte y alto; sino no tendrás éxito”, “eso ya no se usa”.



**No confiar en nosotros mismos, es uno de los errores más grandes del mundo.** Nuestra autoestima debe ser la adecuada, ni tocar el polo de la alta ni el de

la baja; **Eres especial**, y quien debe aceptarlo primero, **eres tú**. En el momento en que eso suceda, muchas cosas cambiarán; comenzando con la confianza y seguridad en ti mismo.

### 2.3. Autoestima positiva: ¡Cómo mejorar su autoestima!



- ✓ Crea en sus valores y principios, esté dispuesto a defenderlos y no tema cambiarlos si en cierta forma, estaban equivocados.
  - ✓ Confíe en su buen juicio, y sin culpa.
  - ✓ No se preocupe tanto por lo que fue, o lo que será.
  - ✓ Siéntase igual a los demás, pero sepa reconocer cuando alguien es mejor que usted en alguna actividad, y permítase aprender de ellos.
- 
- ✓ Es una persona interesante y valiosa, en especial para aquellos con quienes convive diariamente.
  - ✓ No se deje controlar por otros, y mantenga una adecuada disponibilidad a participar de forma apropiada y conveniente.
  - ✓ Exprese sus sentimientos sean estos positivos o negativos; y revélelos cuando lo crea necesario y de la manera correcta. Guardarse las cosas, sólo atrae más problemas, ya sea para nosotros o para quienes están confundidos por no saber lo que nos pasa.
  - ✓ Disfrute: trabajar, descansar, estar con su familia o con sus amigos, de se tiempo para respirar, de se tiempo para examinar su vida.
  - ✓ Sea sensible a las necesidades de los demás, respete las reglas de convivencia.



*Marque con una “V” de verdadero o “F” de falso después de cada afirmación, según se relacione con lo que usted piensa. (Instrumento elaborado por los editores de Crisp Publications, Inc. (1993)).*



## Actividad de cierre

- \_\_\_\_\_ 1. Considero que mi trabajo/desarrollo personal ha progresado más por suerte que porque yo lo merezca.
- \_\_\_\_\_ 2. A menudo me encuentro preguntándome: “¿Por qué no puedo lograr tener más éxito?”
- \_\_\_\_\_ 3. No creo estar trabajando al máximo de mi potencial.
- \_\_\_\_\_ 4. Considero un fracaso el no lograr mis objetivos.
- \_\_\_\_\_ 5. Cuando los demás son amables conmigo, sospecho de ellos.
- \_\_\_\_\_ 6. El alabar a los demás por sus virtudes muchas veces me hace sentir incómodo.
- \_\_\_\_\_ 7. No creo que nuestra mente tenga una influencia directa sobre nuestro bienestar físico.
- \_\_\_\_\_ 8. Cuando las cosas van bien, por lo general no me duran mucho.
- \_\_\_\_\_ 9. Le doy gran importancia a lo que los demás piensan de mí.




- \_\_\_\_\_ 10. Me gusta impresionar a los demás.
- \_\_\_\_\_ 11. Me resulta difícil enfrentar mis errores.
- \_\_\_\_\_ 12. No siempre me siento cómodo explicando lo que quiero decir.
- \_\_\_\_\_ 13. Me resulta difícil pedir disculpas.
- \_\_\_\_\_ 14. Tiendo a aceptar lentamente los cambios, debido a mis miedos.
- \_\_\_\_\_ 15. Aplazar las cosas es uno de mis hábitos.
- \_\_\_\_\_ 16. A menudo me encuentro pensando: “¿Para qué intentarlo?, no lo lograré”.
- \_\_\_\_\_ 17. Cuando los demás me felicitan, por lo regular no les creo.
- \_\_\_\_\_ 18. Evito tratar a la gente a la que considero no agradar.
- \_\_\_\_\_ 19. Mi actitud hacia la vida podría mejorar.
- \_\_\_\_\_ 20. Para ser honestos, tiendo a culpar a mis padres de lo que está sucediendo con mi vida.
- \_\_\_\_\_ 21. Me resulta difícil ver lo bueno en los demás.
- \_\_\_\_\_ 22. No considero que la gente pueda cambiar sus actitudes.

**Sume todos sus Verdaderos y Falsos**

**VERDADERO:** \_\_\_\_\_ **FALSO:** \_\_\_\_\_

Si en más de la mitad de las afirmaciones puso “**VERDADERO**”, tal vez sería conveniente que dedicara algo de tiempo con verdadera calidad para pensar en su vida en compañía de usted mismo o de alguien más. Piense por qué tiene estos sentimientos.

Si contestó “**FALSO**” a la mayor parte de las afirmaciones, al parecer tiene una buena autoestima y está en camino para tener más éxito y satisfacción.



**“UN EMPRENDEDOR VE OPORTUNIDADES ALLÁ,  
DONDE OTROS SOLO VEN PROBLEMAS”**

**(Michael Gerber)**

# BLOQUE 2

Actitud emprendedora como  
clave del éxito



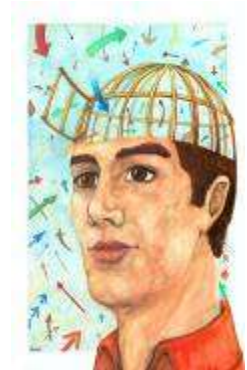
## 1. ¿Sabes qué es un emprendedor?



Es una persona que, se decidió a crear e innovar; salió de la rutina, de lo cotidiano, para hacer actividades diferentes con el fin de mejorar su estado actual y futuro.

Según Jennings (1994), un emprendedor se decide a actuar, porque tiene:

- ☑ Necesidad de logro
- ☑ Necesidad de reconocimiento
- ☑ Necesidad de desarrollo personal
- ☑ Quiere obtener beneficios económicos
- ☑ Necesidad de independencia, y/o
- ☑ Necesidad de ayudar a los demás



Los emprendedores muestran características como, iniciativa personal, capacidad de decisión, entre otras cualidades; son honestos, creen en la perseverancia, son responsables, optimistas; tiene autoconfianza y no temen tomar riesgos.

Entonces, **¿quién dice que usted no puede ser un emprendedor?**

**¡ES MOMENTO DE ACTUAR!**

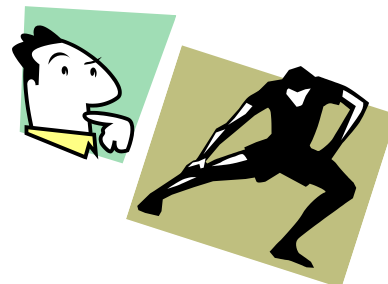


## 1.1. El saber, hacer y ser

Patricia Pérez-Sandi (2002) menciona que debe tener claro: “qué es lo que se desea saber, hacer y ser”.

✚ **Saber**, es la unión de todo aquello que conocemos y deseamos aprender.

✚ **Hacer**, es comenzar la carrera; ponerse en acción, una vez que ya se ha reflexionado sobre lo que se sabe. Y actuar en razón de aquello que queremos conseguir.



✚ **Ser**, se refiere a la cualidad que deseamos lograr; la actitud que por lo general deberá estar dotada con cierta dosis de:

✓ **Realismo**, descubrir los retos y las oportunidades, ser cautelosos, precavidos. “Esto es posible, esto no”.

✓ **Idealismo**, la actitud optimista: “claro, que puedo”.

✓ **Optimismo, y sentido de humor**

✓ **Pragmatismo**, es el lado operativo, llevar a cabo las acciones y no quedarse en el “ojalá pudiera hacer esto”. Evaluar las posibles soluciones.

✓ **Profesionalismo**, consiste en la preparación, conocimientos y la capacidad para realizar el trabajo. Todos tienen habilidades diferentes, por lo que es mejor enfocarse en eso que uno es bueno y pedir apoyo en aquellas áreas en las que requerimos ayuda.

✓ **Confianza en sí mismo**, represente lo que usted es, sabe y puede hacer.



## Actividad

Menciona que sabes hacer, que haces en este momento y/o algunas de tus cualidades:



.....

“Determinemos si algo se puede y se debe hacer. Ya encontraremos después la manera de hacerlo.”  
(Abraham Lincoln)

.....



## 1.2. Características de un emprendedor



Javier Villahizán (1999) resalta algunas de las características más importantes con las que debería contar un emprendedor:

✓ *Autoconocimiento.* La verdadera victoria se logra con el triunfo sobre uno mismo.

✓ *Confianza en uno mismo.* Cada individuo es generador de su propia superación.

✓ *Autogestión y constancia.* Los seres humanos tenemos la libertad de decidir, elegir y dirigir lo que realizaremos o no, en qué tiempo y en qué forma. Además es preciso mencionar que no hay éxito sin pequeños o grandes sacrificio.

✓ *Personas de acción.* Es orientar todo el entusiasmo hacia un mismo punto (meta u objetivo), y comenzar a caminar hacia él. A ese camino se le conoce como horizonte de acción.

✓ *Aprender de los fallos.* Todos nos equivocamos, pero como los mexicanos decimos: “de los errores se aprende” o “es de sabios cambiar de opinión”. Las personas suelen tropezar o caer, **pero levantarse siempre será más gratificante.**

✓ *Poseer paciencia.* Como su nombre lo indica, no es otra cosa que guardar calma y no desesperarse; los mejores resultados por lo general llevan tiempo. No hay que desanimarse, que Roma no se hizo en un día.

✓ *Avanzan firmes hacia el objetivo.* Por lo regular en la vida nos encontramos con altibajos, pero lo importante es nunca rendirse.





### 1.3. Como guía un héroe, más nunca idolatrarlos

No se requiere, necesariamente, contar con una carrera, haber nacido en una familia de ricos, o ser un “genio”; para ser exitoso; simplemente, es que se lo crea y desee ser un emprendedor. **Hay que quererlo.**



Es bueno, aprender de la vida de otras personas y hasta admirarlas, pero nunca pensar que es imposible ser como ellos o desear ser exactamente igual a ellos. Todos contamos con las mismas capacidades, cada uno es hábil en diferentes cosas; es cuestión de confiar en que: **querer es poder** y encontrar áreas de oportunidad.



**"El triunfo no está en vencer siempre,  
sino en nunca desanimarse"  
(Napoleón Bonaparte)**

## 2. Seguir sueños no arcoiris

### 2.1. Realidad o ilusión



Todo surge a partir de un sueño, los grandes empresarios lo tuvieron, los grandes líderes de igual manera. Pero es necesario que estos sueños se visualicen en metas a largo plazo e involucren además, **su realización.**

No deje sus sueños en el que Shesfky (1997) llama “el cajón de los sueños”, no los abandone. Siempre, habrá una forma u otra de concretarlos.

En ocasiones, las corazonadas funcionan mejor que aquellas cosas que llevan años estudiando; serán ellas las más aptas para indicarle si su objetivo es un sueño que se puede transformar en realidad o es simplemente un ilusión pasajera. **Confíe en su sueño y en que es viable efectuarlo.** Reúna sus energías y esfuerzos, conocimientos y ganas de trabajar; combínelos y enfóquelos en sus objetivos o metas; intente que sus ideas sean claras y objetivas, para que en un futuro pueda obtener resultados.

## 2.2. Los seis pasos de Shefsky

1. **Utilice la ley de la resonancia compasiva:** apóyese en personas positivas, que se muevan a su ritmo; y lo ayuden a lograr su objetivo.
2. **Haga su tarea:** es indispensable que estudie su alrededor, observe y se asegure de que su sueño; no se le presento a alguien más en el pasado y esa persona ya no lo ha llevado a cabo. Certifíquese de que su sueño no se le haya presentado a alguien antes.
3. **Seleccione lo que a usted le interesa:** Richie Melaman dice: “Haga lo que usted sabe hacer y ama”.
4. **Interésese por lo que selecciona:** sea apasionado por lo que hace, pero no deje de lado los otros aspectos importantes de su vida. Dese tiempo y espacio.
5. **No muerda más de lo que puede masticar:** puede tener el sueño más prometedor que existe, el más grande que desee, pero una vez que lo lleve a cabo, sea precavido amolde el sueño a su estilo de vida. **El que mucho abarca poco aprieta,** diríamos en México.
6. **Empiece temprano y frecuentemente, sea paciente:** es momento realizar su sueño, y si ya implementado no ve resultados rápidamente, sea paciente. Habrá altibajos pero la constancia hace al maestro.



## Actividad

¿Qué hay en el cajón de sus sueños?. Escriba en el cuadro verde todas aquellas cosas con las que ha soñado.



### 3. ¿Qué lo limita?

#### 3.1. Excusas

Los peros siempre son frecuentes: “pero es que no tengo dinero”, “ es que no hay trabajo”, “pero hay mucha inseguridad”, “¿pero y si no funciona, o no es bueno? ”, **“¿pero y si funciona, si era una idea fantástica?** No se refugie en las excusas, éstas sólo desgastan a la persona y a quienes a su alrededor se encuentran.

### 3.2. Mitos

**Mito chauvinista:** los hombres son mucho más capaces que las mujeres. En el mundo en que vivimos, ya no hay cabida ni para el machismo ni para el feminismo; si queremos ser reconocidos como iguales, debemos comportarnos como tales. Se vale ser competitivos, pero no se vale poner como pretexto el género al que pertenecemos. Este no determina nuestra capacidad.



**Minorías étnicas:** mito relacionado con la discriminación racial, que por demás esta mencionar que son altamente destructivos y absurdos.

**Los emprendedores son superhéroes:** los emprendedores son seres sobrenaturales capaces de librar obstáculos de un solo salto y sin complicaciones: error.

**Hijos de los pioneros:** si es cierto, que nacer “en cuna de oro” ayuda, no lo es todo y no garantiza el éxito.

**El mito de la prisión del deudor:** si se cumple en tiempo y forma, nunca tendrá porque preocuparse por ser arrestado por concepto de algún incumplimiento de pago u obligación.



### 3.3. El fracaso

El fracaso es algo a lo que la mayoría de las personas le teme, pero dejar que este los paralice; es lo que en sí debería preocuparnos.

Shesky dice algo muy correcto: **fracasar no lo vuelve a usted un fracaso.** Y es totalmente correcto, porque al menos usted lo intento, y de los tropiezos se aprende.



### 3.4. El riesgo



Es la posibilidad de que las cosas no se desarrollen como queríamos o planeábamos. Pero cierta dosis de riesgo siempre es necesaria e inevitable; hay una ley que dice: A mayor riesgo mayor rendimiento, es decir, mientras más arriesgamos más ganamos.

Pero debemos tener cuidado, el riesgo debe ser correctamente administrado, las decisiones se deben tomar con cabeza fría; porque al igual que se obtienen altos beneficios se pueden tener grandes pérdidas.

Con lo cual, se debe analizar siempre cada acción que se efectuara; intentando predecir cómo se desarrollarían las cosas.



Es su momento para tomar decisiones, ¿para qué dejar que el tiempo siga pasando?; ¿cuándo sus sueños se transformarían en realidades?, cuando **usted** lo decida. **Hay que dejar de temerle al riesgo o a los cambios.**

Se dice que cuando estamos en nuestra zona de confort (donde nos sentimos más cómodos y seguros) un cambio inesperado, puede alterarlo todo; porque estamos acostumbrados, a que las cosas son de tal o cual forma.


Cuando sucede eso nos frustramos, enojamos, deprimimos, nunca faltan los pensamientos negativos, nos enfadamos, irritamos, y por ende tenemos menos energía. Y lo peor que podemos hacer es sentarnos a esperar una solución.



Para tomar mejores decisiones, en ocasiones, visualizar tres posibles escenarios ayudan a tener una idea más clara:

<b>Pesimista</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las cosas pueden salir muy mal</li></ul> 	<b>Neutral</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las cosas pueden seguir como hasta hoy</li></ul> 	<b>Positivo</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Las cosas pueden salir excelentes</li></ul> 
---	---	---

.....




**“No digas: es imposible.  
Di: no lo he hecho todavía.”  
(Prov. Japonés)**

.....

### 3.5. El miedo

Miedo a no conseguir trabajo, miedo a no tener éxito, miedo a los elevadores, miedo a equivocarse en público, miedo a sentirse solo; existen muchas cosas a las que podemos temerles, pero en ocasiones, esos miedos son infundados e improbables.

Es comprensible tener miedos, todos lo sentimos alguna vez; lo más interesante de él, es que puede motivarnos a actuar. ¿O no ha sentido que cuando vence algún miedo,



como hablar en público, siente una especie de adrenalina; que lo hace sentirse bien consigo mismo?

	
---	--

## 4. Comunicación

Es importante que no ocultemos información relevante, a los demás; es importante hacernos oír, expresar nuestros sentimientos, pero lo más valioso: **escuchar**.



## 5. Sea un líder



Sume a su objetivo, a otras personas. Guíelos a lograr un grupo leal para su proyecto. Aprenda a escuchar, y pregunte antes de emitir alguna opinión. Controle su propio ego para que todos puedan conseguir sus metas.

### 5.1. ¿Qué es liderazgo?

Es la habilidad para dirigir y supervisar las tareas efectuadas por su equipo. Consiste en crear un clima agradable, y ser capaz de **delegar** poder a los demás; **el poder sólo puede ser multiplicado, cuando se comparte**.

Javier Villahizán (1999) propone que el liderazgo se pone en práctica en 4 niveles de la persona:

- ✓ **Personal:** mi relación conmigo mismo
- ✓ **Interpersonal:** mis relaciones e interacciones con los demás
- ✓ **Gerencial:** mi responsabilidad de hacer que otros lleven a cabo una determinada tarea
- ✓ **Organizacional:** organizar a las personas, construir equipos, resolver problemas y crear una estructura.



## Principales características de un líder:

- \* Habilidad para aprender continuamente
- \* Vocación de servicio
- \* Irradian energía
- \* Creen en los demás
- \* Dirigen su vida de manera equilibrada
- \* Para ellos la vida es una aventura
- \* Trabajan continuamente en su autorrenovación



## 5.2. Tipos de líder

**Autocrático.** Imponen sus ideas, sin dejar que los demás propongan. Son firmes y enérgicos.

**Democrático.** Toma en cuenta las opiniones de todos, y en base a ello se toman las decisiones. En mutuo acuerdo; es capaz de orientar a los demás a sus metas.



**Laissez Faire o liberal.** Es el líder que: deja ser.



“Soy un idealista. No sé adónde voy,  
pero estoy en camino”.

## 6. Respaldo emprendedor

### 6.1. Energía

- \* Hay que demostrar fuerza, voluntad, tenacidad y deseos de perseverar.
- \* Debemos irradiar energía, no consumir la de los demás.
- \* Impulsemos nuestra energía a la acción.
- \* No debemos dejarnos dominar por los demás.
- \* Superar obstáculos.



### 6.2. Gestos

Nuestra imagen hacia el exterior también es importante. Dicen que es el reflejo de lo que somos. Pero, no de cómo vistamos, sino, como es nuestro **lenguaje corporal**.

Nuestros gestos dan un complemento al sentido que toman las cosas que decimos. Por eso es necesario, que estos muestren de manera gráfica nuestro entusiasmo y atraiga la atención de quienes nos rodean. Esto amerita que se recomiende:

- ✚ **Escuchar activamente**, mostrar interés por lo que otras personas nos comentan, así aprendemos de ellos y obtenemos mayor información.
- ✚ **Ver directamente a los ojos**, genera confianza; mejora la relación de entendimiento con los demás y nos muestra seguros.
- ✚ **Sonreír y con cabeza en alto**, muestra que estamos relajados, y mantenemos el control de la situación.
- ✚ **Un apretón de manos**, sincero, tomarse el tiempo para saber a quién estamos saludando.



En resumen, debemos sonreír, mirar a los ojos, tender la mano y escuchar. Para establecer una correcta comunicación.

### 6.3. Iniciativa

Es no esperar a que los demás nos digan que hacer o cómo hacerlo. Usted es quién orienta su propio camino y el momento que cree conveniente. Tiene una idea y en el instante deja de lado apatía o pereza y trabaja en ella.



### 6.4. Intuición



Pensar con mente abierta, identificar nuestros deseos y necesidades, meditar y relajarnos, seguir los impulsos de forma prudente para: generar ideas creativas, definir adecuadamente nuestras metas y conseguir un equilibrio entre el riesgo y el nivel de seguridad que requerimos.



**Es aprovechar la ocasión para conseguir el éxito.**



## Actividad

*Escriba cuáles son sus fortalezas y debilidades.*



*Responde las siguientes preguntas, las cuales te ayudarán a tener una idea más clara sobre tu capacidad para emprender. (Instrumento elaborado por Rafael Alcaraz en 2006).*



“Todo aquello que puedas hacer o sueñes que puedes hacer: ¡lánzate y hazlo! La osadía lleva consigo genio, poder y magia.”

(Wolfgang Goeth)



## Actividad de cierre

Para realizarlo adecuadamente, deberá evaluar de uno a cinco puntos cada una de las frases. La puntuación 5 significa que la frase describe exactamente su personalidad y la 1, que no corresponde con sus características. La escala de puntuaciones está representada por las siguientes categorías.

- 5 Definitivamente sí**
- 4 Probablemente sí**
- 3 Indeciso**
- 2 Probablemente no**
- 1 Definitivamente no**

Deberá contestar con la mayor sinceridad para que los resultados correspondan a su realidad y pueda obtener conclusiones veraces.

	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
1. Frecuentemente tengo ideas originales y las pongo en práctica					
2. Cometo errores y me equivoco, pero sé que puedo hacer las cosas bien					
3. Cuando quiero algo, insisto hasta que lo consigo					
4. Cuando invierto mi dinero, prefiero arriesgarlo en algo que pueda darme más ganancias que en un depósito fijo					
5. No me resulta difícil encontrar varias soluciones a un mismo problema					
6. Puedo resolver problemas rápidamente, incluso bajo presión					
7. Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que hago					
8. Creo firmemente que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer					
9. Creo firmemente que si la primera vez no lo logro, debo intentarlo una y otra vez					
10. Cuando pienso en emprender, no me asusta la idea de lo desconocido					
11. Cuando me enfrento a un problema, me gusta encontrar nuevas maneras para resolverlo					
12. Me considero una persona ingeniosa, especialmente cuando se presentan situaciones difíciles					
13. Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas					
14. No me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas					
15. Considero que a veces el riesgo es estimulante					
16. Estoy convencido de mis capacidades y sé muy bien cómo explotarlas					
17. Creo en el refrán: " quien no arriesga no gana"					
18. Estoy seguro de mis propias ideas y posibilidades					
19. Aunque no alcance mis objetivos en poco tiempo, no pierdo el interés					
20. Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales					
21. Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más					



altas					
22. Frecuentemente encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas					
23. Soy bueno enfrentando una gran cantidad de problemas al mismo tiempo					
24. Considero que la perseverancia es importante para llegar al éxito					
25. Me siento seguro, incluso, cuando alguien critica lo que he hecho					

Si el resultado obtenido en cada una de las características evaluadas adquiere de cero a ocho puntos acumulados, el nivel se considera bajo y es un área de oportunidad para desarrollar. **Si acumula entre nueve y 15 puntos**, el nivel se considera medio y es un área fuerte, aunque todavía susceptible de ser mejorada. Y **si los puntos acumulados son 16 o más**, el nivel se considera elevado y es una fortaleza que deberá aprovecharse para su desarrollo emprendedor.

De la misma manera, si el puntaje total es **menor o igual que 40 puntos**, se considera que el perfil total es bajo, mientras que si el puntaje acumulado **es mayor que 40, pero menor que 80**, se le considera un perfil medio. **Con más de 80 puntos**, usted tiene un nivel elevado en cuanto a las características evaluadas del perfil emprendedor.

Es importante rescatar que esta es sólo una herramienta didáctica, que si está elaborada mediante una visión general de las características del emprendedor según Rafael Alcaraz; sin embargo, no posee la verdad absoluta.



“EL CEREBRO NO ES UN VASO POR LLENAR,  
SINO UNA LÁMPARA POR ENCENDER”

(Plutarco)

# BLOQUE 3

## Educación Financiera







## Actividad

*Mencione brevemente que entiende por Educación Financiera.*



## Actividad

*¿Cuántas palabras relacionadas con finanzas puedes encontrar en esta sopa de letras?*



## 1. ¿Educación Financiera?

La CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros) describe a la educación financiera de la siguiente forma:



*“Es el medio para adquirir los conocimientos y desarrollar las habilidades que todos necesitamos tener para tomar mejores decisiones financieras y, así elevar el nivel de bienestar en cada una de las etapas de nuestra vida”.*

### 1.1. Presupuesto

¿Cuántas veces no ha sentido una gran desesperación porque el dinero no le alcanza?, y llega a su mente el siguiente pensamiento: ¿En qué se me fue el dinero?

¿Suele sentir: frustración, presión o estrés, porque existen cosas que deben comprarse pero no se tiene el dinero o porque las deudas absorben lo poco que queda?

Una vez que nos encontramos con que no podemos cubrir nuestras deudas o satisfacer nuestras necesidades; llegamos al punto de descubrir que: **no hemos organizado correctamente nuestras finanzas.**

Y si se tiene o tenía la idea de poner un negocio podemos caer en desmotivarnos porque decimos: **si no puedo administrar mis propias finanzas ¿cómo voy a ser capaz de administrar una empresa?**

Una opción para evitar conflictos por mala administración de nuestro dinero es elaborando un presupuesto. Este consiste en que pongamos por escrito el qué haremos con nuestro dinero, cómo se gastará y en qué.

**Lo primero es decidir** si nuestro presupuesto será semanal o mensual.

Después, **identificar nuestros ingresos**. Es decir, el capital con el que contamos; todo el dinero que entra a nuestros bolsillos durante el periodo de tiempo que estamos considerando nuestro presupuesto.

*Estamos a finales de Marzo y Alfredo se sienta a elaborar su presupuesto para el mes de Abril: Sueldo mensual: \$4,000; Trabajos de albañilería: \$1,300; Abono de ropa: \$330; Pago del agua: \$250; Ahorro: \$330; Gasolina: \$400; Renta: \$2,000; Alimentos: \$1,400.*

Habrán ingresos **fijos**, aquellos que es seguro que tendremos semana tras semana o mes tras mes: como el salario, e ingresos **variables** como: el que recibimos por la venta de algo, ahorros, etc. (entonces es dinero que no es seguro que estaremos recibiendo siempre o en la misma cantidad).

Posteriormente, **detectar nuestros gastos y clasificarlos**: gastos (pago del agua, la luz, etc.), pago de deudas (colegiatura, pago de algún producto que se saca a crédito, etc.), y ahorro.

Una vez que se tenga claro esto, **se restan los egresos de nuestros ingresos**. El presupuesto debe ser realista, flexible, y lo más importante debemos respetar lo que hemos planeado, con el fin de que esto se convierta en un hábito.

Nuestros gastos nunca deben ser mayores que nuestros ingresos, de ser así, es momento de tomar medidas; identificar donde está el problema, porque en términos coloquiales diríamos que: **no tenemos liquidez**.



## Ejemplo

### Ingresos

#### Fijos:

Sueldo mensual \$4,000.00

#### Variable:

Trabajos de albañilería 1,300.00

**Ingresos totales \$5,300.00**

### Egresos

#### Gastos:

Pago de agua \$ 250.00

Gasolina 400.00

Alimentos 1,400.00

Renta 2,000.00

**Total gastos \$4,050.00**

**Ingresos menos egresos = \$ 920.00**

Alfredo decide guardar este dinero, para

Darle flexibilidad a su presupuesto, por algún imprevisto.

#### Pago de deudas:

Abono de ropa \$330.00

**Ahorro: \$800.00**

**Egresos totales \$4,380.00**

“Nada grande se ha hecho en el mundo, sin una gran pasión”  
(Hegel)



## Actividad

Elabore su propio presupuesto para este mes:

**Ingresos**

**Egresos**

**Fijos:**

**Gastos:**

**Variable:**

**Pago de deudas:**

**Ingresos totales**

**Ahorro:**

**Ingresos menos egresos= \$ \_\_\_\_\_ Egresos totales**



## Actividad

*¿Crees que es importante elaborar presupuestos?, entregue su opinión al facilitador, y pueden comentar sus opiniones en grupo.*

---

---

---

---

---

---

---

---

### 1.2. Ahorro e Inversión

El ahorro es guardar una parte de nuestros ingresos para poder utilizarlos después; e invertir es el complemento, en otras palabras, se puede emplear ese dinero ahorrado para generar más.

Al momento de optar por el ahorro, se debe tener claro, cuál es la intención de hacerlo: para tener seguridad de que se podrán resolver contingencias futuras como algún accidente, para hacer crecer el patrimonio familiar o personal, para comprar un carro, etc. **Un objetivo específico.**

**Y un aspecto importante es marcar las reglas del juego:** cuánto se ahorrara, cada cuanto tiempo, y que se puede hacer para reducir gastos; lo que permitiría contar con recursos suficientes para poder ahorrar.

Existen dos **tipos de ahorro:**

- \* **Informal:** en una alcancía, en el colchón o en tandas.
- \* **Formal:** en cuentas de ahorro, fondos de inversión, etc. donde el dinero esté cuidado por alguna institución como un banco. Y se puedan obtener beneficios como intereses (dinero extra que ganamos por tenerlo invertido con ellos).



Aunque el **ahorro informal** es muy práctico, tiene muchas **desventajas:** nos pueden robar el dinero, lo gastamos con mayor razón al estar al alcance de nuestras manos, entre otros.

En el aspecto de la inversión, es importante nuevamente identificar cuál es nuestro propósito, y tener en cuenta siempre, que para que el dinero crezca debe mantenerse mínimo más de un año invertido.

Invertir en diferentes cosas, puede disminuir el riesgo al que siempre está uno expuesto, y obtener mayores rendimientos, es decir, ganar un poco más.





Cuando vaya a invertir, tome en cuenta:

- ✓ **La disponibilidad:** cuándo podrá retirar su dinero.
- ✓ **Intereses:** cuánto ganará por invertir su dinero en ese lugar.
- ✓ **Comisiones:** cuánto le cobrarán por el manejo de su cuenta.

### 1.3. Seguros

Los seguros son los responsables de pagar si usted sufre algún daño, a cambio del pago de una prima (importe que se debe estar pagando); siempre y cuando este problema este dentro de los servicios que contrato.

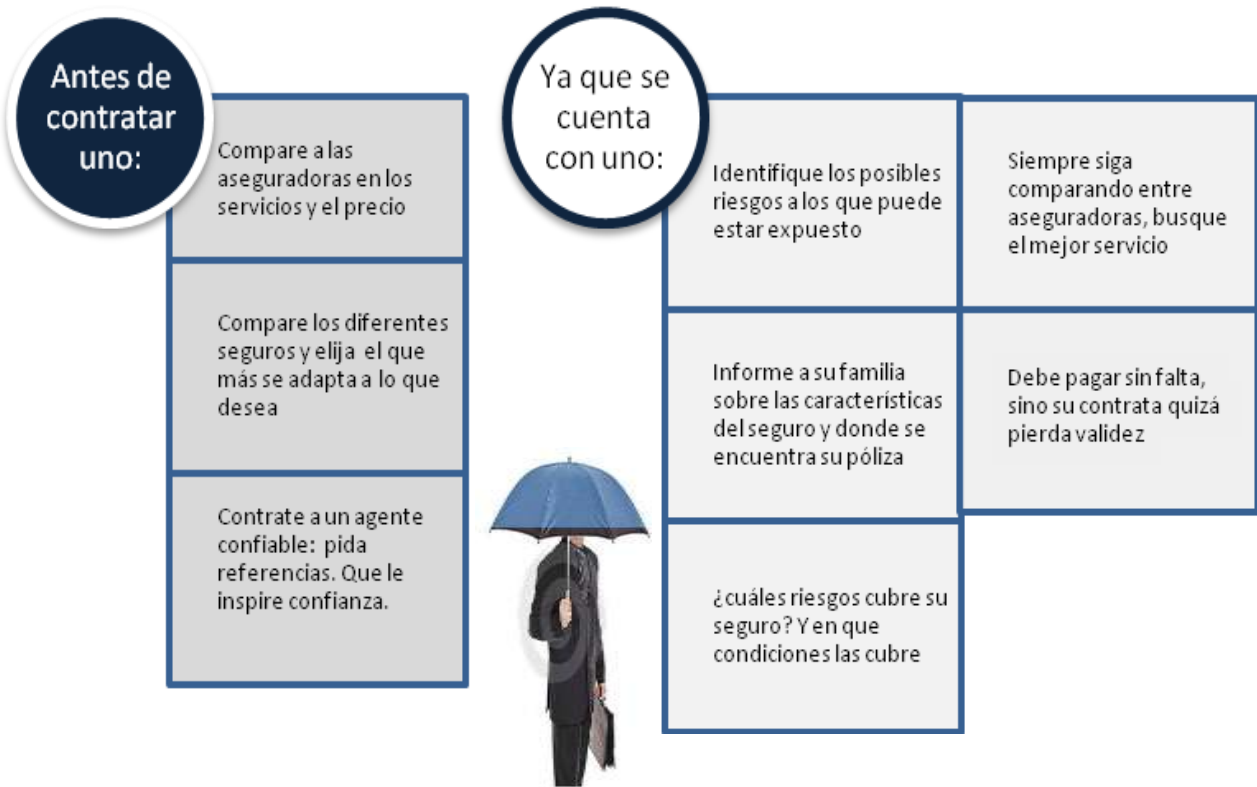


El seguro es una forma de invertir para garantizar nuestra seguridad y tranquilidad. Hay quienes la consideran como una apuesta, pero **es mejor tenerlo y no necesitarlo, que necesitarlo y no tenerlo**. Por el bien nuestro y de nuestra familia.

En la actualidad existen tres grandes grupos de seguros:

Seguro de vida	Seguro de accidentes y enfermedades	Seguro de daños
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cubre el riesgo de muerte.</li><li>• Su costo depende de: la edad del asegurado, en que trabaja, su estado de salud y los beneficios extras.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Accidentes personales</li><li>• Gastos médicos</li><li>• Salud (preventivo)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsabilidad civil y riesgos profesionales</li><li>• Marítimo y transporte</li><li>• Agrícola y de animales</li><li>• Automóviles</li><li>• Crédito</li><li>• Diversos</li><li>• Terremotos y otras catástrofes</li><li>• Y especiales</li></ul>

## Atención sobre los seguros:



### 1.4. Cuenta de cheques

Es uno de los vehículos para tener al alcance el dinero que tenemos en el banco. Participan: el titular de la cuenta, el banco y el beneficiario. Al igual que los billetes es un papel que tiene valor.

#### Tipos de cuentas de cheques:

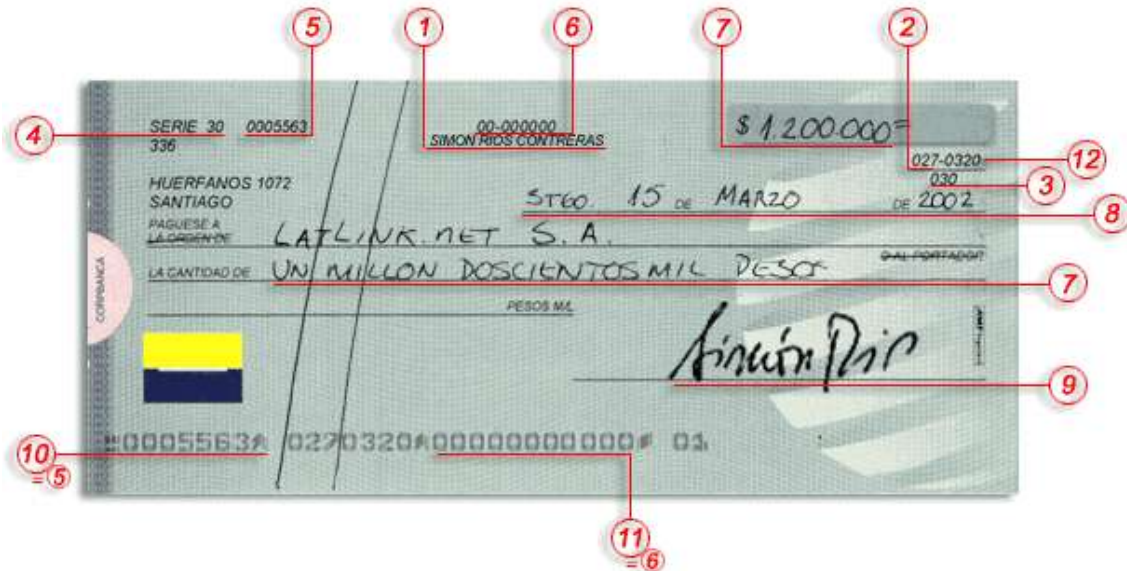
- ✚ **Individual:** una sola persona es el titular de la cuenta.
- ✚ **Mancomunada:** está a nombre de dos o más personas.
- ✚ **Indistinta:** varias personas están registradas como titulares, sin embargo sólo uno de ellos debe firmar para poder hacer retiros de su cuenta.





## Partes de un cheque:

- 1.- Nombre y Apellido del titular de la Cta. Cte.
- 2.- Código del Banco
- 3.- Código de la Sucursal
- 4.- Serie del Cheque
- 5.- Número del Cheque
- 6.- Número de la Cuenta Corriente



- 7.- Valor
- 8.- Vencimiento
- 9.- Firma
- 10.- Número Computacional del Cheque
- 11.- Número Computacional de Cta. Cte.
- 12.- Localidad

## Cómo llenar un cheque

<b>BANCO -O</b>	<b>Fecha:</b> 05/04/11	1
<b>Maía Vega</b>		
<b>012634</b>		
<b>Beneficiario:</b> Julio Alan Romero Islas	<b>Cantidad:</b> \$5,150.50	2
<b>Cantidad en letra:</b> Cinco mil ciento cincuenta pesos 50/100 m.n		4
	<i>M. Vega</i> Firma	5

1. Poner la fecha en que lo elaboramos o en la que debe cobrarse.
2. Poner con número la cantidad que corresponde (lo que deberá o podrá ser cobrado), es importante usar comas para diferenciar los miles y usar puntos para los centavos.

3. Escribir con letra la cantidad dejando claro la moneda en que debe ser cobrado (pesos, dólares, etc.).
4. Y por último debemos firmar el cheque. **¡Jamás firme un cheque en blanco!**, que no tengan el nombre de a quien se lo pagara, o el nombre del banco.

### Tipos de cheques

- \* **Negociables:** pueden ser endosados varias veces (se firma en el reverso y así otra persona o empresa puede cobrarlo).
- \* **No negociables:** sólo puede ser cobrado en ventanilla o depositado en la cuenta del beneficiario.

### Formas de expedición de un cheque

- \* **Cheque al portador:** en la parte del nombre debe ir “al portador”, de esta forma quien porte el cheque será quien pueda cobrarlo.
- \* **Nominativo o a la orden:** el beneficiario que determina en el documento, es quién pueden cobrarlo. Se extiende a la orden de esa persona quien podrá endosarlo.
- \* **De caja:** lo expide la institución de crédito, no es negociable, y sólo puede cobrarse en las sucursales o filiales de quien lo expidió.
- \* **Certificado:** el beneficiario solicita al librador (quien lo expide) que certifique que el cheque tiene fondos; y esa acción es realizada por el banco bajo orden del titular.
- \* **Cruzado:** este no puede ser cobrado en efectivo sólo puede ser depositado en

BANCO FINANCIERO S.A. *Huancayo* *15/07/2010* S/. *1,500.00*  
Lugar Día Mes Año  
12345678 9 001 123 1234567890 29  
Páguese a la Orden de: *Merian Lizbeth Valdez Casas*  
La suma de: *Un mil quinientos con 00/100* Nuevos Soles  
MIGUEL GONZÁLEZ YUPANQUI  
RUC: 10452893948  
Firma(s) *Miguel González Yupanqui*  
Nombre(s) *Miguel González Yupanqui*  
No escribir ni firmar debajo de esta línea, espacio reservado para el dato electrónico  
N° 123456789 001 123 1234567890 12345678901



una cuenta de banco. Se le deben trazar dos líneas como se muestra en la imagen:

- \* **Viajero:** es pagado en el país o en el extranjero en las sucursales de un banco u agencia autorizada como Visa; una vez que estás lo han expedido.
- \* **Ventanilla:** este cheque es emitido por el banco, debe ser cobrado el mismo día, por la misma persona que lo solicito, y en la misma sucursal. **Nota:** quien lo solicita debe tener cuenta en ese banco, y con recursos suficientes en la misma.

## 1.5. Créditos

Un crédito es una determinada cantidad de dinero que una institución financiera nos otorga, a partir de eso quedamos comprometidos a regresar ese importe en un plazo establecido; más los intereses y otros gastos que se generen. Nos ayudan a financiarnos. En pocas palabras, es un préstamo.

## Tipos de crédito

			
<b>Crédito personal:</b> Su fin es cubrir necesidades inmediatas. (viajes, hospitalización, etc.)	<b>Crédito de Adquisición de Bienes de Consumo Duradero:</b> Con él podemos adquirir bienes de un valor y vida útil específica.	<b>Crédito hipotecario:</b> Para poder comprar una casa, local, o un departamento.	<b>Tarjeta de crédito:</b> Se pueden comprar bienes y contratar servicios de manera inmediata.

### 1.6. Tarjeta de débito

Es un medio electrónico, en el que es depositado nuestro dinero. Con ella nos es posible: evitar los peligros por cargar efectivo, no gastamos más de lo que tenemos porque es nuestro dinero (salario o ingreso), podemos retirar nuestro dinero en cajeros o supermercados, y lo más interesante, **evita que nos endeudemos.**



Es necesario elegir adecuadamente su tarjeta de débito, por lo tanto, compare comisiones, revise cuantos retiros puede realizar sin que le cobren comisión.

**Como medidas de seguridad:** firme la tarjeta en cuanto la reciba, no tenga muchas porque probablemente pierda la rienda de sus gastos, jamás firme comprobantes de pago en blanco, memorice su Número de Identificación Personal (NIP) y desde luego, nunca lo dé a conocer, es confidencial.



## 1.7. Tarjeta de crédito

Es como una tarjeta de débito, con ella podemos hacer retiros y pagos; sin embargo, una diferencia muy grande, es que está representa **un préstamo** que debe pagarse si se ha hecho uso de ella.

Por lo que **es fundamental tener en cuenta** lo siguiente: compare comisiones y ventajas entre tarjetas, lea minuciosamente el contrato (sé que es tedioso, pero eso puede evitarle muchísimos problemas futuros), revise la tasa de interés que pagara (~~Cantidad de dinero que debemos pagar por el uso de dinero ajeno~~) y el **Costo Anual Total (CAT)**.

**Época de contado:** \$6,500.00

**Plazo:** 12 meses

**Tasa de interés:** 4% mensual a tasa fija

**Comisión por apertura:** 10%

Es un recurso que le permitirá comparar créditos y desde luego, tarjetas de crédito; se expresa en porcentaje e incluye: intereses, comisiones, primas de seguros, IVA, descuentos y bonificaciones. **Es el costo total de su crédito**, lo que en verdad le costará adquirir ese compromiso.

## 1.8. ¿Cómo calcular lo que voy a pagar en total por un crédito?

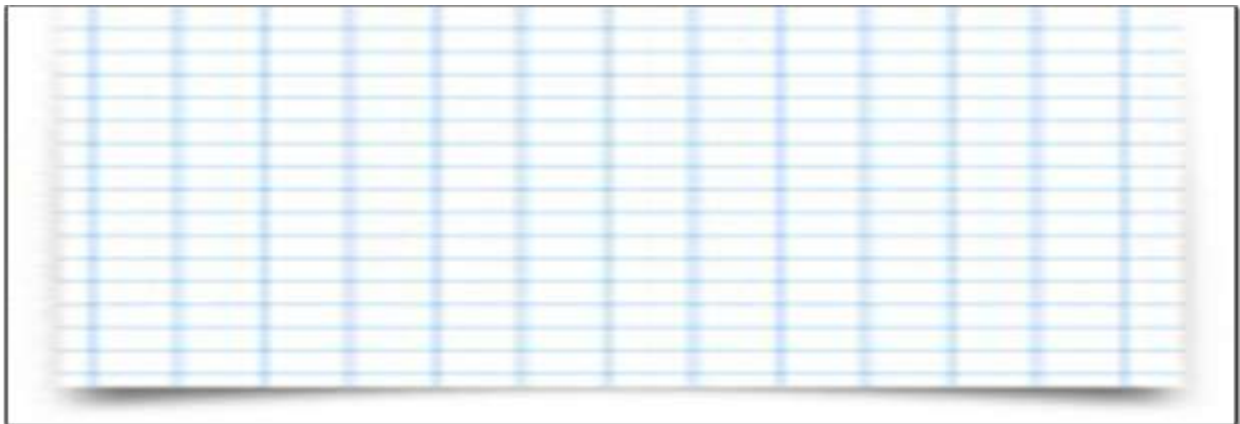


### Ejemplo

1. Costo de contado por la comisión =  $6,500 \times .10 = 650$  (**comisión**)
2. Costo de contado por la tasa de interés =  $6,500 \times .04 = 260$  (**intereses mensuales**)
3. Intereses mensuales por el plazo =  $260 \times 12 = 3,120$  (**intereses totales**)
4. Costo de contado más comisión más intereses totales =  $6,500 + 650 + 3,120 = 10,270$ . (*Lo que se pagará en total por el crédito, esto sólo, si se hicieron los pagos en tiempo y forma, sino habrá que agregarle recargos, comisiones por pagar fuera de tiempo, etc.*)




## Actividad



*Alfonso quiere saber cuál deberá pagar en total por su crédito; para esto él desea adquirir una televisión a color para su restaurante con valor de contado de: \$4,200.00; esto se pagará en un plazo de 7 meses; con una tasa fija de 5% y una comisión por apertura del 10%.*

¿Ha escuchado hablar del buró de crédito? Creo, que todos alguna vez hemos escuchado sobre él. Pues este es un documento que contiene información sobre los créditos que hemos solicitado, la forma en que los hemos pagado y cuándo.

Hay que aclarar algo, **TODOS** desde el momento en que adquirimos un crédito del tipo que sea, ya estamos en el buró de crédito.



Las instituciones a las que usted solicita crédito, piden su autorización para revisar este historial, con el fin de saber cuál es su solvencia (es decir, su capacidad de cumplir con sus obligaciones de pago) y su grado de responsabilidad.

Las empresas encargadas de recopilar y administrar esta información, se llaman Sociedades de Información Créditicia (SIC). Ellos se encargan de emitir los denominados Reportes de Crédito Especial (RCE), que contienen nuestro historial de crédito.

Este reporte contiene el historial de los últimos 2 años. Y se le otorga una calificación a cada crédito en razón de cual cumplido fuimos en el pago de nuestro préstamo.

En la mayoría de las ocasiones, el hecho de encontrarse en el buró de crédito con una “mala” calificación, representa que no se nos otorgue un crédito; debido a que las instituciones desean prevenir el riesgo de que no les paguemos, con base a nuestros antecedentes crediticios.

No obstante, si estamos en buró y nuestro historial es bueno, puede ser un punto a nuestro favor para que se nos otorgue un nuevo crédito más rápido y quizá hasta de un importe mayor.

Usted tiene el derecho de pedir un RCE gratis una vez al año. Si solicita más de uno en 12 meses, el segundo representará para usted un costo desde los \$30 hasta los \$188. **Los medios para pedir su RCE son:** por correo electrónico, internet, acudiendo a las oficinas de Buró de crédito y círculo de crédito o en las instalaciones de condusef en su localidad.

### **1.10. Afores**

Las Afores, o formalmente, las Administradoras de Fondos para el Retiro, son instituciones encargadas de administrar las aportaciones de los trabajadores en términos de retiro, cesantía por edad avanzada y vejez; en menos palabras, sus aportaciones para la jubilación. Se conforma por las aportaciones del trabajador, el patrón y el gobierno.

Según el libro ABC de Educación Financiera (2009), elaborado y difundido por CONDUSEF, la cuenta individual está formada por cuatro subcuentas:

<b>Subcuenta</b>	<b>Objetivo</b>
<b>Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez (RCV)</b>	<i>Depositar las cuotas y aportaciones de los trabajadores, el patrón y el Gobierno Federal.</i>
<b>Vivienda</b>	<i>-En caso de trabajadores del IMSS: aportaciones al Infonavit.  -En caso de trabajadores del ISSSTE: aportar al Fovisste.</i>

<b>Subcuenta</b>	<b>Objetivo</b>
<b>Aportaciones Voluntarias</b>	<i>Acumular las aportaciones extras que los trabajadores pueden hacer:</i> <ul style="list-style-type: none"><li><i>* <b>Personalmente:</b> en las ventanillas de la sucursal de su Afore.</i></li><li><i>* <b>A través de su patrón:</b> se solicita que se descuenta de la nómina.</i></li><li><i>* <b>Por internet:</b> si existe la opción en su Afore.</i></li></ul> <i>Este ahorro puede ser retirado por el trabajador, cada 2 ó 6 meses, parcial o totalmente.</i>
<b>Aportaciones complementarias de retiro</b>	<i>Depositar cantidades adicionales de ahorro de los trabajadores, pero no serán retirados hasta la fecha de su retiro.</i>



## Servicios que las Afores ofrecen:

- ✓ Traspasar una cuenta de una Afore a otra.
- ✓ Envío al domicilio del trabajador, un estado de cuenta, cada tres meses.
- ✓ Actualización y corrección de cualquier error en los datos del trabajador.
- ✓ Poder hacer retiros parciales por desempleo y matrimonio.

Cuando el patrón incumple con las aportaciones al Afore, el trabajador debe informarlo inmediatamente al IMSS y al Infonavit; una vez que ha detectado en su estado de cuenta, la falta de cumplimiento de su patrón.

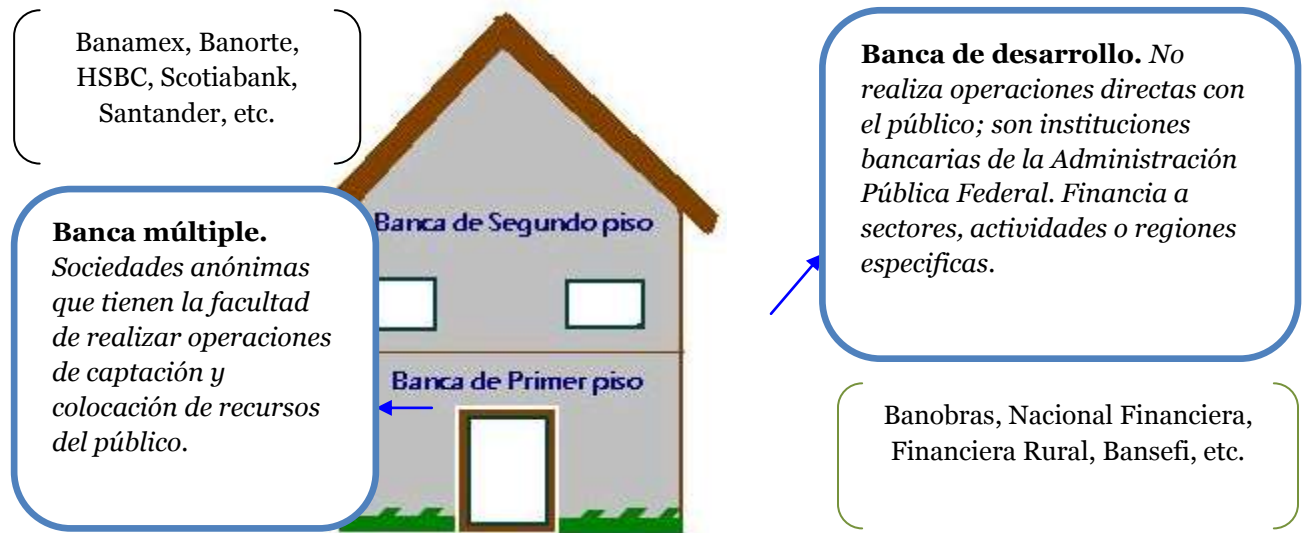


**Fuente:** CONDUSEF. [http://www.condusef.gob.mx/Sitio\\_Ed\\_Fin/index.html](http://www.condusef.gob.mx/Sitio_Ed_Fin/index.html)

## 1.11. La Banca

Se le conoce como Banca a todas las actividades que realizan los bancos; los cuales tienen como función ser los intermediarios entre quienes cuentan con dinero y aquellos que lo necesitan, por medio de instrumentos que ayudan a minimizar riesgos. Es decir, captar y prestar dinero.

Hay dos tipos de Banca:



### 1.12. El cajero automático

Es un servicio que ofrece la banca, el cual permite disponer de forma más práctica de nuestro dinero; están abiertos las 24 hrs. los 365 días del año. Esta enlazado directamente con el banco.

#### Pasos para usar un cajero

1. Inserte la tarjeta



2. Teclee su NIP



- Nadie debe conocer su NIP sólo usted.
- No acepte ayuda de nadie.
- Lea bien las instrucciones.
- Use los cajeros de su banco, ya que si usa los cajeros RED (de otros bancos) pagara comisión.
- Memorice bien su NIP, porque tres errores en el cajero, significara que este detendrá su tarjeta para proteger su dinero. Si lo tecleo mal una vez, es mejor que retire su tarjeta y no la vuelva a ingresar hasta que recuerde bien su NIP.

Si iré a un cajero por la noche, muy

### 3. Seleccione la operación que desee



### 1.13. ¿Cómo leer un estado de cuenta?



Un estado de cuenta es un documento que nos es enviado a nuestro hogar, contiene información de nuestras operaciones del mes anterior y cuando es la fecha límite para el pago mínimo correspondiente.

**Tasa de Interés anual, utilizada para el cálculo de intereses**

**Saldo a la fecha de corte del mes inmediato anterior y Saldo a la fecha de corte del mes corriente**

**ESTADO DE CUENTA**

**PLAN PERSONAL DE PAGOS**

**Tasa Personal Anualizada 40.46%**

FECHA	CONCEPTO	POBLACION MONEDA EXTRANJERA	PERIOD
02/03	PERI SU PAGO INTERBANCARIO		261.00
02/03	PERI INTERES GRUABLE		149.42
02/03	PERI INTERES CUENTA		22.41
02/03	PERI IVA POR INTERESES Y GR. POSIBLES		22.41

**Resumen de saldos**

SALDO ACTUAL	4,837.28
SALDO TOTAL	4,837.28
SOL TOC PROM. BICARD	4,768.81

**Cantidad mínima a pagar y Fecha Límite de pago**

**Periodo de tiempo comprendido en el Estado de Cuenta y Fecha de Corte**

**Monto máximo a disponer y saldo disponible a la fecha de corte**

*Información adicional proporcionada por la Institución Financiera*

**Tasa Personal Anualizada**

Paga menos intereses de la manera más sencilla: compra más a mensualidades sin intereses. Si, porque tu tasa de interés mensual, al combinar las tasas mensuales de tus compras sin promoción y tus compras con Tasa 0%, te muestra como el interés total a pagar respecto a tu Saldo Total se reduce significativamente.

Fuente: Educación Financiera Banamex. Recuperado de:

[http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp\\_3/html/modulos/modulo5/t3p11.htm](http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp_3/html/modulos/modulo5/t3p11.htm)

- Siempre tenga presente la fecha de pago.
- Intente pagar el doble del mínimo requerido, para evitar pagar intereses de más.
- Guardar siempre los comprobantes de consumo para compararlo con el estado de cuenta.
- Si tiene inconvenientes llame inmediatamente a su banco, porque pasados 45 días, sus reclamaciones ya no tendrán validez.

Es un título de crédito (documento) que da al deudor la obligación de cubrir ese importe en un tiempo determinado (promesa incondicional de pagar). Y el derecho al tenedor de solicitar el pago de ese dinero en el tiempo establecido.

8600

PAGARE		LUGAR DE EXPEDICION	DIA	MES	AÑO	BUENO POR
No.						\$
Debo(amos) y pagaré(mos) incondicionalmente sin pretexto este pagaré en el lugar y fechas citadas donde elija el tenedor el día de su vencimiento a la orden de _____ el día _____ de _____ de _____						
La cantidad de: _____						
<small>VALOR RECIBIDO A MI (NUESTRA) ENTERA SATISFACCION. ESTE PAGARE FORMA PARTE DE UNA SERIE NUMERADA DEL _____ AL _____ Y TODOS ESTAN SUJETOS A LA CONDICION DE QUE DE NO PAGARSE CUALQUIERA DE ELLOS A SU VENCIMIENTO, SERAN EXIGIBLES TODOS LOS QUE LE SIGUEN EN NUMERO, ADEMAS DE LOS YA VENCIDOS DE ACUERDO AL ART. 79 DE LA LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO. CAUSARAN INTERESES MORATORIOS DEL _____ % POR CADA MES O FRACCION PAGADERO JUNTAMENTE CON EL PRINCIPAL DICHOS INTERESES SE CAUSARAN SOBRE EL CAPITAL INSOLUTO. CONFORME A LO DISPUESTO POR EL ART. 152 INCISO I, II, III, IV DE LA LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.</small>						
NOMBRE Y DATOS DEL DEUDOR			AVAL		DEUDOR	
NOMBRE _____			FIRMA (S) _____		FIRMA (S) _____	
DOMICILIO _____						
POBLACION _____						

Comitete P 01

## 1.15. Fichas de depósito

Son documentos que utilizamos para hacer depósitos de efectivo en el banco a una cuenta determinada. Sólo requerimos el número de cuenta, la clave del servicio, el

HSBC  **FICHA DE DEPOSITO**  
RECEPCION AUTOMATIZADA DE PAGOS

LUGAR Y FECHA: *Xalapa Veracruz, 21 de noviembre de 2009* NOMBRE DEL SERVICIO: *Alianza para el Fomento del Aprendizaje A.C.*

TIPO DE DEPOSITO: EFECTIVO  CHEQUES MISMO BANCO  CHEQUES OTROS BANCOS  TIPO DE MONEDA: MN  USD

CLAVE DEL SERVICIO: *9894* OPERAR A TRAVES DE LA TARJETA  \$500

REFERENCIA 1: *ESU08701195*

REFERENCIA 2: \_\_\_\_\_

REFERENCIA 3: \_\_\_\_\_

CHEQUE: \_\_\_\_\_ MONTO: \_\_\_\_\_

TOTAL EN EFECTIVO \$: *\$500.00*

TOTAL EFECTIVO + CHEQUES \$: *\$500.00*


Segundo pago 2009  
Grupo 103  
*Pedro Paramo*  
HOMBRE DEL DEPOSITANTE  
FIRMA DEL DEPOSITANTE

*Pedro Paramo*  
FIRMA DEL DEPOSITANTE

ESTE RECIBO SOLO SERA VALIDO CUANDO FIGURE EN EL LA CERTIFICACION DE NUESTRO SISTEMA SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

número de referencia





encia y tener clara la cantidad que depositaremos.

### 1.16. Los contratos

Son acuerdos donde dos o más personas adquieren un compromiso, en el que se obtienen derechos pero también obligaciones.

#### **Tipos de contrato.**

- \* **Civiles.** *Como el que se firma en un matrimonio, al casarse.*
- \* **Laborales.** *Regula la relación patrón-trabajador.*
- \* **Mercantiles.** *Son aquellos que encontramos en el mercado, al adquirir u ofrecer un bien o servicio.*
- \* **Privados.** *Solo participan los involucrados (partes contratantes).*
- \* **Públicos.** *Son validados frente a un notario.*
- \* **De adhesión.** *El proveedor de un producto o servicio ya tiene las condiciones del contrato preestablecidas desde un principio, y ya es decisión del contratante si desea aceptarlas o no. Esto mediante la firma del contrato.*

- *Al firmar un contrato siempre pida una copia.*
- *Debe poner mucha atención en las letras pequeñas.*
- *Antes de contratar algo, compare. No tiene por que tomar decisiones apresuradas, tómese su tiempo para decidir que le conviene más.*

## 1.17. Fraudes cibernéticos

Hoy en día, es muy común el uso de tecnologías como la computadora, o el celular. Y los fraudes vía estos medios están creciendo de igual forma, por lo que, es recomendable:



- ✓ Nunca revele datos personales a otros.
- ✓ Desconfíe de premios ofrecidos por desconocidos.
- ✓ No abra correos electrónicos de personas que no conoce o que tengan vista extraña (como cadenas).
- ✓ Cambia tu NIP continuamente.
- ✓ No efectuar transacciones financieras en cibercafés, de ser así, asegúrese de haber cerrado perfectamente todas las ventanas y jamás deje guardadas sus contraseñas en los equipos.
- ✓ Utilice antivirus.

.....

"El camino hacia la riqueza depende fundamentalmente de dos palabras: trabajo y ahorro."  
(Benjamín Franklin)

.....



**Y**

### Actividad

Vea cualquiera de las siguientes películas, y en una hoja escriba una frase o que aprendió de esta historia. Si no desean exponerlo frente al grupo, entreguen a su instructor, su opinión sobre la película en una hoja blanca.



**El padrino**

**Wall street**

**Forrest**

**Responda el test**

**Gump**

**En busca de la felicidad**

**“Encuentra tu punto débil” elaborado por la CONDUSEF y que puede usted encontrar en la página web:**

<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/test/297-encuentra-tu-punto-debil>



## Actividad de cierre

**1. De tu ingreso mensual, tus ahorros representan el:**

- a) 20% o más.                      b) Menos del 20%                      c) 0%

**2. En el estado de cuenta de tu tarjeta de crédito aparecen los conceptos de pago mínimo y pago para no generar intereses o pago total del mes, ¿cuál de las siguientes tres opciones acostumbras pagar?**

- a) El pago para no generar intereses.  
b) Una cantidad mayor al mínimo y menor al pago para no generar intereses.  
c) El pago mínimo.

**3. Antes de contratar un crédito**

¿comparas el CAT?

- a) Siempre lo consulto.  
b) Lo consulto sólo cuando contrato créditos de montos considerables.  
c) No sé qué es el CAT.

**4. Contratas un seguro porque:**

- a) Es necesario para prevenir gastos futuros ante un imprevisto.  
b) Me lo ofrecieron / la empresa donde trabajo lo contrato por mí.  
c) No tengo ningún tipo de seguro pues soy muy cauteloso y es difícil que me ocurra un imprevisto.

**5. Invertir implica:**

- a) Un riesgo.
- b) Asegurar el futuro.
- c) Ganar mucho dinero.

**6. Si hoy perdieras tu trabajo, podrías mantener tus gastos corrientes por:**

- a) Seis meses.
- b) Un mes.
- c) Ni una quincena.

**7. ¿Sabes cuánto dinero tienes en tu fondo de ahorro para el retiro?**

- a) Sí, siempre reviso mis estados de cuenta de la Afore.
- b) No tengo idea.
- c) No cuento con un fondo de ahorro para el retiro.

**8. ¿Eres económicamente independiente?**

- a) Sí, tengo un ingreso por mi trabajo.
- b) Recibo apoyo de mis padres / pareja.
- c) Dependo totalmente de mis padres / pareja.

**9. Al adquirir una tarjeta de crédito, eliges aquella que:**

- a) Ofrece mejores condiciones y se adapta a mis necesidades.
- b) El ejecutivo de cuenta me recomienda.
- c) Me identifica con mi equipo de futbol favorito, universidad, etc.

**10. ¿Cuentas con un ahorro para imprevistos o emergencias?**

- a) Sí, estoy preparado económicamente para enfrentar una enfermedad, un despido laboral o la muerte de un familiar.
- b) Lo intento pero siempre termino gastándome el dinero.
- c) No, pienso que es inútil preocuparme por un futuro que tal vez no me toque vivir.

**Suma por separado todas las respuestas a, b ó c de acuerdo a los siguientes valores:**


a = 1 b = 2 c = 3

**De 10 a 16 puntos: tus finanzas son sólidas**

¡Felicidades! Has construido tus finanzas sobre cimientos fuertes, detectas tus puntos débiles y los transformas en fortalezas.

**De 17 a 23 puntos: tus finanzas son inestables**





Un par de puntos débiles provocan que tus finanzas pierdan equilibrio: ahorras, pero siempre terminas gastando ese dinero en todo menos en lo que te habías propuesto; por eso te es difícil crear un fondo para contingencias.

**De 24 a 30 puntos: tus finanzas están en ruinas**

Demasiados puntos débiles han puesto en jaque tus finanzas, es momento de vencerlos y crear fortalezas. No tienes una cultura de prevención.

**“LA VERDADERA EDUCACIÓN CONSISTE EN  
OBTENER LO MEJOR DE UNO MISMO”**

(Mahatma Gandhi)

# BLOQUE 4

¿Economía?



## 1. Definición de Economía

CONDUSEF (2009): “Es la ciencia que estudia las relaciones sociales de los procesos de producción, distribución, y consumo de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades y deseos de una sociedad”.

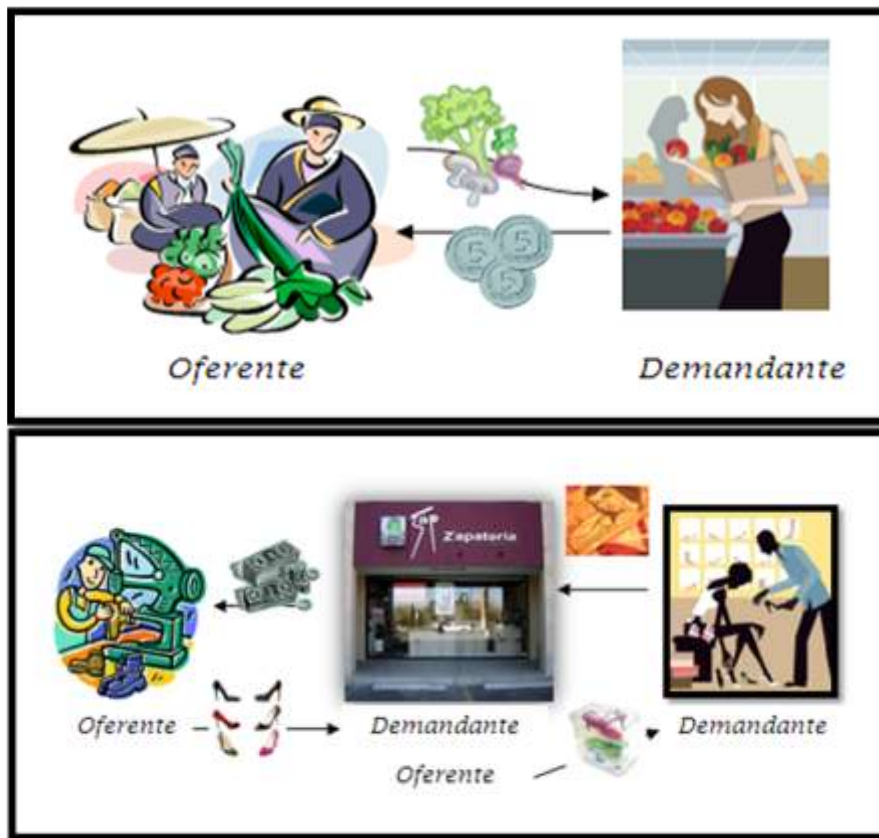
Muchas veces vemos las noticias, leemos el periódico o escuchamos el radio, y mencionan conceptos que aunque ya son muy habituales para nosotros como: inflación, en ocasiones no los entendemos; ni reconocemos la importancia que amerita saber sobre esos temas.

Pero no se preocupe, aprender economía es relativamente fácil, debido a que lleva muchos elementos lógicos. Y eso lo podrá confirmar en esta sección. Tampoco es nuestro objetivo sobrecargarlo de información o proporcionarle elementos de economía que sean muy complejos, no. Será algo breve para que se dé una noción de lo que significa economía.



En economía son muy populares los términos de **Oferta y Demanda**. El primero, es la cantidad de productos o servicios que los productores o vendedores (*oferentes*) están dispuestos a ofrecer a la población (sus clientes) a un determinado precio. Y demanda, es la cantidad de bienes y/o servicios que nosotros (*demandantes*) les solicitamos, a un precio específico.

Un **mercado** es el lugar, donde oferentes y demandantes intercambian bienes y servicios. **Ejemplo de relación entre oferente y demandante:**



Esto quiere decir, que día con día estamos participando en el crecimiento económico de nuestro país; nuestro dinero da vueltas en el mercado y el de otras personas de igual forma. Trabaja en la economía.

La economía puede ser vista desde dos puntos de vista: el de la macroeconomía y el de la microeconomía.

### MACROECONOMÍA



Se enfoca en los resultados de la economía nacional, y desde luego, de las políticas que cada gobierno emplea para darle una mejor calidad de vida a la sociedad.



## MICROECONOMÍA



Estudia las elecciones de los individuos, su conducta; y como sus decisiones impactan en los precios o cantidad demandada de bienes y servicios en el mercado.



### 1.1. Ley de oferta y demanda

En microeconomía estas leyes se refieren a cómo es que la población actúa de forma general; se intenta predecir cuál será su comportamiento ante determinadas situaciones de precio.

#### *Ley de la demanda*

Esta ley indica que cuando aumenta el precio de un bien o servicio nosotros demandamos menos productos. Y viceversa, es decir, cuando el precio baja nosotros demandamos más.


Por eso cuando bajan el precio de un producto (hay una oferta), como por ejemplo en el jabón, entonces quizá el consumidor compre más de una bolsa de jabón. *Mientras más barato más demandamos, mientras más caro menos demandamos.*

#### *Ley de la oferta*

Aquí es diferente para los productores, porque ellos mantienen una relación directa precio-cantidad; en palabras más sencillas, cuando aumenta el precio del bien ellos ofrecen más productos y cuando disminuye, bajan la oferta de ese bien. Esto es razonable, porque si no estarían perdiendo sus ganancias.

### 1.2. Impuestos





Son contribuciones (pagos) que se deben hacer al gobierno, debido a que es una de nuestras obligaciones como ciudadanos mexicanos; y lo marca nuestra constitución, esto para que se pueda cubrir el gasto público.

Están obligadas a este pago las personas físicas y morales:

- \* **Personas físicas:** son aquellos individuos que desempeñan alguna actividad comercial, empresarial o laboral; en posición de adquirir obligaciones y ejercer sus derechos.
- \* **Personas morales:** comúnmente se asocia a las empresas. Se le llama así cuando dos o más personas son dueñas de un negocio u organización.


Hay dos tipos de impuestos:

- ❖ **Los locales:** en cada estado se pagan impuestos diferentes, por ejemplo, en Sonora se paga la tenencia.
- ❖ **Los federales:** son los que son aplicables a todo el país independientemente de donde vivamos; aquí se existen dos tipos: **los internos**, como el ISR (Impuesto Sobre la Renta), IVA (Impuesto al Valor Agregado), IETU (Impuesto Empresarial a Tasa Única), e IDE (Impuesto a los Depósitos en Efectivo). Y **los de comercio exterior**, que son aplicables a la *importación* y *exportación* de bienes y servicios.

### 1.3. Inflación

Es el aumento sostenido y generalizado de los precios. Esto quiere decir, que ese aumento dura semanas, meses o años; y abarca a casi todo el país o mayoría de los productos básicos.

La inflación se puede dar porque se están emitiendo más monedas de las que el mercado requiere. Se mide en base a una canasta (varios productos y servicios) donde cada bien tiene un valor diferente y a partir de analizar cómo se mueven los precios de estos, se saca una ponderación; que nos permite saber cuál es la inflación del país. Se



da en porcentaje y sirve entre otras cosas para conocer cómo está la estabilidad del país.

#### **1.4. INPC**

INPC significa Índice Nacional de Precios al Consumidor, y es la canasta que se menciona en el apartado de inflación. Es un indicador que mide los cambios en los precios de los bienes y servicios que lo conforman; estos productos son los más representativos de los hogares, es decir, son aquellos que los mexicanos consumimos más.

#### **1.5. Intereses**

Hay quienes lo llaman “el precio del dinero”, ya que representa lo que pagamos por usar dinero de otras personas o lo que ganamos por prestarle a otras personas. Ya se había mencionado en el bloque anterior; pero se creyó conveniente reafirmarlo en este también.

Una tasa de interés que sirve como referencia en México, es el Cetes (Certificados de Tesorería), que es un instrumento que el gobierno emite para financiarse; como se expresa en porcentaje y va a la par de la situación del país, se utiliza como base para determinar las tasas de interés.


Las instituciones financieras (quienes otorgan créditos o invierten recursos), la calculan tomando en cuenta la tasa cetes, y la competencia que existe entre dichas organizaciones.

**Por eso es fundamental que antes de contratar un crédito o invertir, tome muy en cuenta la tasa de interés.**

Es muy común que nos encontremos con dos tipos de tasas, al contratar alguno de esos servicios (crédito o inversión):

***La tasa fija***





Que es aquella que se mantendrá durante el plazo que comprenda nuestro contrato. Por ejemplo. Pedí un crédito a 6 años y me ofrecieron una tasa del 6% anual, entonces yo pagaré el 6% anual cada año. Esta tasa es recomendable cuando el compromiso es a largo plazo (cuando es a varios años), porque la situación de la economía es muy cambiante y no podemos garantizar que dentro de 2 años más la tasa vaya a ser más baja o alta.

### ***La tasa variable***

Esta cambia con el tiempo, es decir, cada mes o año, será una tasa de interés diferente. Ésta se recomienda cuando la inversión es a corto plazo. Para generar mayores rendimientos.

***Cuando pida crédito, busque la tasa de interés más baja.***

***Cuando invierta su dinero, busque la tasa más alta.***

## **1.6. Remesas**

Es el dinero extranjero (divisas) que entra al país por concepto de envíos de nuestros familiares, amigos o colegas, que se encuentran en otro país. Antes de envía dinero a nuestro país nuestros paisanos deben tener en cuenta: la seriedad de la institución a través de la que se enviara el dinero a nuestro país; que tan cerca está de su hogar; las comisiones u otros cargos que cobra la institución, y el tipo de cambio.

## **1.7. Tipo de cambio**

Es el nuevo valor que adquiere una moneda cuando la cambiamos a otra. Por ejemplo, cuando cambiamos pesos por dólares, o viceversa; un dólar equivale aproximadamente a 12 pesos. Este es un indicador importante por qué si nos compran o venden en una moneda diferente a los pesos, debemos tener claro, cual es la equivalencia; para no salir perdiendo.

## 1.8. Devaluación

Es cuando nuestra moneda vale menos frente a otras. Es buena para atraer inversión al país, pero es mala si vendemos en el extranjero porque nos compran la mercancía o nuestro servicio más barato.

## 1.9. Sistema Financiero Mexicano

**BANXICO:** *“Es el encargado de procurar la asignación eficiente de recursos entre ahorradores y demandantes de crédito”.*

### 1.9.1. SHCP

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es una dependencia federal, que se encarga de planear y establecer la estructura y funcionamiento del sistema financiero. Ella se encarga de establecer la ley de ingresos y egresos, en qué y cómo se gastará nuestro dinero; y como se recaudaran los ingresos para el gasto público. La SHCP por medio del Servicio de Administración Tributaria (SAT) se encarga de recaudar los impuestos.



### 1.9.2. BANXICO

Banco de México (Banxico), es el banco central mexicano; su función es regular la emisión y circulación de moneda en nuestro país, los sistemas de pago y las actividades financieras. En palabras de la CONDUSEF, su fin principal es *procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda*.

El poder adquisitivo expresa el valor real de nuestra moneda; cuando en la televisión dice, estamos perdiendo poder adquisitivo, significa que nuestro peso no vale en realidad un peso, sino menos. Es decir, ya no podemos comprar con un peso lo que

ayer, el mes pasado o en años anteriores podíamos adquirir. O caso contrario cuando se dice que hemos adquirido poder adquisitivo.

*Formen equipos de trabajo (puede realizarse individualmente si así se desea) y elija cada grupo un término por integrante, de los que se mencionan a continuación; tomen un rotafolio, su instructor les entregará un pequeño glosario, pídanle que les explique de manera personalizada si no comprenden bien alguno de los conceptos; al finalizar escriban en los rotafolios lo que entendieron sobre esos temas.*

*Si quieren no es necesario exponerlo frente al grupo completo; sólo péguenlos enfrente de todos para sus interpretaciones.*



### Actividad

*Recortar de un periódico o revista, alguna noticia relacionada con economía. Y comentarlas en grupos de 4 personas. Una vez analizadas las noticias comenten, la que consideren más relevante, al resto del grupo.*



### Actividad

*Escuchen las noticias radio o televisión, y mencionen al grupo si escucharon algún evento relacionado con economía. Y que les pareció la forma en que explican esos temas.*



### Actividad de cierre



Bienes sustitutos      Externalidad

Importaciones

Bienes complementarios

Exportaciones

Punto de equilibrio

Costo de oportunidad



# SECCIONES

- ④ *Tips*
- ④ *Informativa*
- ④ *Glosario*





### Ⓢ **Para gastar menos**

- ✓ Cambie algunos accesorios, por ejemplo las regaderas economizadoras gastan hasta 16 litros menos de agua que las normales. Intente no comprar excusados chinos, estos llegan a gastar hasta 20 litros.
- ✓ Reducir el tiempo en la ducha permite ahorrar en agua; ya que un baño de 20 mín. podemos gastar hasta 140 litros.
- ✓ Utilice un vaso, al lavarse la boca o rasurarse; cierre la llave.
- ✓ Si llena la lavadora de ropa a su máxima capacidad puede aprovechar mejor la carga de agua.
- ✓ Acelere con suavidad. No acelere cuando no sea necesario. Y mantenga una velocidad constante; Así ahorrará combustible.
- ✓ Cierre bien el refrigerador después de sacar sus alimentos.

### Ⓢ **Al usar cajeros automáticos (CONDUSEF)**

### Ⓢ **Las 10 máximas de la tarjeta de débito (CONDUSEF)**

1. Cuidarla porque es su dinero.
2. Es su salario o ingreso, no un crédito.
3. Realice sus compras con ella, de esta forma no llevará tanto efectivo con usted.
4. Compare y elija el banco que le cobre menos comisiones.
5. Lleve un control de sus compras.
6. Conozca cuántos retiros puede realizar sin pagar comisiones.
7. Use el cajero automático de su banco.
8. Memorice su NIP y nunca se lo diga a nadie más.
9. Repórtela de inmediato, en caso de que haya sido robada o extraviada. *(Es bueno que apunte en una libretita el número a donde puede llamar en caso de pérdida de su tarjeta).*
10. Revisar el estado de cuenta y verificar plazos para aclaraciones.

- ✓ Verifique que nadie este parado detrás de usted.





- ✓ Cubra la pantalla con su cuerpo.
- ✓ Utiliza cajeros con una buena iluminación.
- ✓ Revise que el lector de tarjeta no esté dañado.
- ✓ De preferencia utilice cajeros de establecimientos comerciales.
- ✓ No acepte ayuda de extraños **¡Mucho ojo!**.
- ✓ **¿No olvida usted algo?**, siempre recoja su tarjeta y el comprobante de la operación, es bueno conservar comprobantes por si requiere aclaraciones futuras.

### 🕒 **En cuestión de créditos**

- \* Recuerde comparar el Costo Anual Total (CAT).
- \* Si paga los créditos anticipadamente pagará menos intereses.
- \* **Que no lo engañen**, el pago de intereses en los créditos de ninguna forma pueden ser exigidos por adelantado.
- \* Deje las tarjetas de crédito en casa, es mejor alejarse de las tentaciones.
- \* Si tiene una tarjeta y no la usa, cáncélela.

### 🕒 **Hablando de consumo**

- ✓ Tenga control de los “gastos hormigas” (*todas pequeñas compras o pagos que hacemos que pensamos que son irrelevantes*), porque a largo plazo nos sorprenden y luego nos damos cuenta, de que han absorbido gran parte de nuestros ingresos. **Anote todos esos gastos**





(propinas en el supermercado, en el estacionamiento, las sabritas que compramos para tener monedas para el camión, etc.), para que se facilite su moderación.

✓ Antes de comprar valore si ese artículo o servicio, es en verdad necesario. Jerarquice sus necesidades, cuales tienen mayor prioridad.

✓ Lleve su *lunch* al trabajo, y evite comprar comida en la calle. De esa forma reducirá sus gastos.

✓ Haga presupuestos, y respételos. Es bueno involucrar a la familia en ello, por lo que es recomendable contar con presupuestos familiares.

✓ Antes de ir al supermercado haga una lista de lo que en verdad necesita comprar y no se deje llevar por la “lluvia de ofertas” de productos que en realidad no iba a comprar. Y vaya al supermercado después de comer, así se le antojarán menos cosas.



## **Sección Informativa**

### ***Páginas web sobre finanzas personales***

© **CONDUSEF**- *Educación Financiera*

[http://www.condusef.gob.mx/Sitio\\_Ed\\_Fin/index.html](http://www.condusef.gob.mx/Sitio_Ed_Fin/index.html)

© **Finanzas prácticas**

<http://mx.finanzaspracticas.com/>

© **Asociación de Bancos de México** –

*Entrenando en Familia por la salud financiera.*

[http://www.abm.org.mx/educacion\\_financiera/Libro1/index.html](http://www.abm.org.mx/educacion_financiera/Libro1/index.html)

© **BANAMEX**- *Curso de Finanzas personales.*

[http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp\\_3/html/informacion/bienvenida.htm](http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp_3/html/informacion/bienvenida.htm)

© **BANSEFI**- *Finanzas para todos*

<http://www.finanzasparatodos.org.mx/>

**Dependencia a donde puede acudir en caso de problemas con algún servicio financiero - Allí mismo le proporcionan material sobre Educación Financiera.**



**CONDUSEF SONORA**

Dr. Ignacio Pesqueira 170, esq. Madrid, col.  
Prados del Centenario Hermosillo, Son. C.P.  
83260.  
Tel. 01 (622) 2-13-58-92

**Oficina de enlace en Ciudad Obregón.**

Calle Sonora entre Hidalgo y Allende No. 111  
(De lado izquierdo del edificio –SEDECO-  
planta alta).

Teléfono sin costo: **01 800 999 80 80**

[www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx)

**Dependencia a la que puede acudir si  
tienen algún problema con servicios  
financieros, pero de comercios (coppel,  
famsa, etc).**

**PROFECO SONORA**

Oaxaca No. 150 poniente, esq. Escobedo  
edificio San Enrique, Col. Centro C.P.  
83000.  
Tels. 01 (662) 2-13-86-20

**Oficina en Cd. Obregón.**

C. Chihuahua No. 169 Sur. Entre Guerrero e  
Hidalgo, Col. Centro. C.P. 85000.  
Tel. 01 (644) 4-15-25-88

**¿Cómo saber en qué Afore está?**

Lo puede revisar en el portal de CONSAR  
(Comisión Nacional del Sistema de Ahorro  
para el Retiro).

[http://www.consar.gob.mx/en\\_que\\_afore\\_estoy/consulta.shtml](http://www.consar.gob.mx/en_que_afore_estoy/consulta.shtml)

**El instituto para la Protección al  
Ahorro Bancario (IPAB).** Se encarga de  
garantizar sus ahorros en las instituciones  
financieras.

Puede obtener información: en el tel. 52-09-  
55-00 ext. 3045. [www.ipab.org.mx](http://www.ipab.org.mx)



## **Simuladores**

De cajero automático.

<http://www.clientebancario.bcra.gov.ar/default.asp>

Simuladores CONDUSEF (Pagos mínimos, crédito hipotecario, etc.)

[http://www.condusef.gob.mx/comparativos/index.php?option=com\\_content&view=article&id=49:sector-no-regulado&catid=39&Itemid=67](http://www.condusef.gob.mx/comparativos/index.php?option=com_content&view=article&id=49:sector-no-regulado&catid=39&Itemid=67)

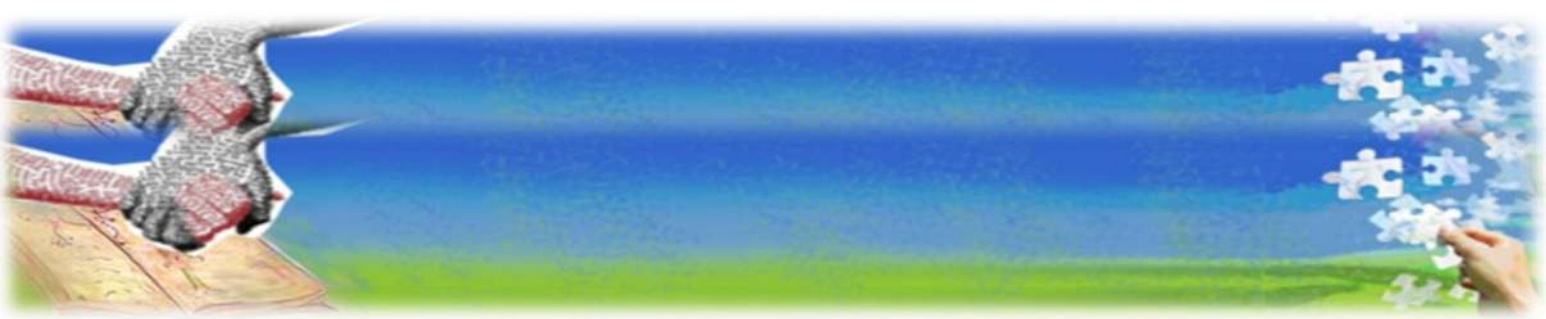
## **Calculo del CAT**

<http://www.profeco.gob.mx/pagos/CalCat.asp>

<http://www.banxico.org.mx/CAT/index.html>

## **Página web con más páginas sobre educación financiera**

<http://www.abm.org.mx/abmenlaces/x8.htm>



## Glosario

*Individualización.* Significa que cada persona trabaja por sí misma en su desarrollo, a su propio nivel y ritmo.

*Socialización.* Convivir con otras personas.

*Desvalorizar.* Restar valor a quienes somos.

*Áreas de oportunidad.* Aquellos aspectos que no hemos considerado aún, pero que pueden explotarse en un futuro y así, obtener mejores beneficios.

*Importación.* Es traer (comprar) productos y/o servicios de otros países al nuestro.

*Exportación.* Es enviar (vender) bienes y/o servicios de nuestro país a otro país.

*Bienes sustitutos.* Es aquel que compramos en vez de otro.

*Bienes complementarios.* Son bienes que compramos como pareja de otro; por ejemplo, si compramos pan porque

queremos hacer sándwiches; entonces, compramos también jamón (bien complementario).

*Externalidad.* Las consecuencias de realizar una acción, siempre que afecten o beneficien a otras personas.

*Costo de oportunidad.* Es lo que dejamos de hacer, por realizar otra cosa.

*Punto de equilibrio.* Es donde nadie pierde ni gana. (La oferta es igual a la demanda).

## Bibliografía

Alcaraz, R. (2006) **El emprendedor de éxito**. (Tercera edición). México: Editorial McGrawHill.

Bernanke, B. (2007) **Microeconomía**. (Tercera edición). China: Editorial McGraw-Hill.

CONDUSEF (2009). **ABC de Educación Financiera**. México: Editorial Reproducciones Fotomecánicas, S.A. de C.V.

Crisp Publications, Inc..(1993) **Doce pasos hacia la autosuperación**. (1era. Edición) México: Editorial Iberoamericana

Pérez, P. (2002) **Del ocio...al negocio, preguntas y retos para iniciar un negocio**. México: Editorial Panorma.

Rodriguez, M. (1988) **Motivación al trabajo**. (2da. Edición). México: Editorial El manual moderno, S.A. de C.V.

SAT (2005).**Guía de estudio para la asignatura formación e información tributaria** (Cuarta edición). México: Administraciones Centrales de Servicios Tributarios al Contribuyente, y Comunicación Institucional.

Shefsky, L. (1997) **Los emprendedores no nacen se hacen**. México: Editorial McGrawHill

Villahizán, J. (1999) **Vías para lograr el éxito**. España: Editorial Edivisión.

Aguilar, A., Guerrero, A. & Sánchez, A.(2008). 50 días para gastar menos. **Revista del consumidor**. (382) págs. 56-61.

Caballero, R. (2007). Crédito ¿Base del patrimonio? **Revista Proteja su dinero**. (Año 8. No. 92). Págs. 26,27.

CONDUSEF. (2010) Entre menos dudas...imenos deudas! **Revista Proteja su dinero**. (Año 11 Núm. 127) Pág. 36

Martínez, M. (2008) Crédito. **Revista Proteja su dinero**. (Año 9. Núm. 103). Págs. 24,25.

Banamex. **¿Qué debemos tomar en cuenta?** Recuperado en Mayo de 2011 de: [http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp\\_3/html/modulos/modulo5/t3p11.htm](http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp_3/html/modulos/modulo5/t3p11.htm)

BANSEFI. **Finanzas para todos**. Recuperado en Abril de 2011 de: <http://www.finanzasparatodos.org.mx/>

BANXICO. **Sistema financiero**. Recuperado en Mayo de 2011 de: <http://www.banxico.org.mx/sistemafinanciero/index.html>

CONDUSEF. **Diferentes tipos de cheques**. Recuperado en Abril de 2011 de: [http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=621&Itemid=80](http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=621&Itemid=80)

CONDUSEF. **Educación Financiera**. Recuperado en Octubre de 2010 de: [http://www.condusef.gob.mx/Sitio\\_Ed\\_Fin/index.html](http://www.condusef.gob.mx/Sitio_Ed_Fin/index.html)

CONDUSEF (2005). **¿Cómo leer el estado de cuenta de la tarjeta de crédito?** Recuperado en Mayo de 2011 de: [http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp\\_3/html/modulos/modulo5/tcredito%20estado%20de%20cuenta.pdf](http://www.cca.org.mx/cca/cursos/bmx/fp_3/html/modulos/modulo5/tcredito%20estado%20de%20cuenta.pdf)

Fernández del Valle, A.. **La persona**. Recuperado en Noviembre de 2010 de: <http://www.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/91337953098682506388868/p0000002.htm>

Fundación Proempleo. **Capacitación**. Recuperado en Octubre de 2010 de: [http://www.proempleo.org.mx/capacita\\_completo.html](http://www.proempleo.org.mx/capacita_completo.html)

García, R. **Llegar a ser persona**. Recuperado en Noviembre de 2010 de:

[http://www.educar.org/articulos/llegaraserper  
sona.asp](http://www.educar.org/articulos/llegaraserper<br/>sona.asp)

García, V. **Autoestima**. Recuperado en  
Octubre de 2010 de:  
[http://www.exitoya.com/articulos/201\\_249/2  
28.htm](http://www.exitoya.com/articulos/201_249/2<br/>28.htm)

Russek, S. **Auoestima inflada o pseudo  
autoestima**. Recuperado en Octubre de 2010  
de: [http://www.crecimiento-y-bienestar-  
emocional.com/autoestima-inflada.html](http://www.crecimiento-y-bienestar-<br/>emocional.com/autoestima-inflada.html)

SAT. **¿Qué son los impuestos?** Recuperado  
en Mayo de 2011 de:  
[http://www.sat.gob.mx/civismo\\_fiscal/conteni  
dos/p\\_impuestos.html#impuesto1](http://www.sat.gob.mx/civismo_fiscal/conteni<br/>dos/p_impuestos.html#impuesto1)

SAT. **Identifique su actividad y sus  
obligaciones**. Recuperado en Mayo de 2011

de:

[http://www.sat.gob.mx/sitio\\_internet/princ\\_fi  
sc\\_p/131\\_8159.html](http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/princ_fi<br/>sc_p/131_8159.html)

**Unidad 2. Los aspectos que influyen en  
el desarrollo humano**. Recuperado en  
Octubre de 2010 de:  
[http://esimerobotica.tripod.com/UNIDAD\\_2.  
pdf](http://esimerobotica.tripod.com/UNIDAD_2.<br/>pdf)

Webster, R. (2004) **Milagros de tu diario  
vivir**. (1era. Edición). Recuperado en Octubre  
de 2010 de:  
[http://books.google.com.mx/books?id=2vPZP  
qwgIKgC&printsec=frontcover&dq=MILAGRO  
S+DE+TU+DIARIO+VIVIR&hl=es&ei=EjDgT  
MmJCpCCsQOTu5CUCg&sa=X&oi=book\\_resu  
lt&ct=result&resnum=1&ved=0CCoQ6AEwAA  
#v=onepage&q&f=true](http://books.google.com.mx/books?id=2vPZP<br/>qwgIKgC&printsec=frontcover&dq=MILAGRO<br/>S+DE+TU+DIARIO+VIVIR&hl=es&ei=EjDgT<br/>MmJCpCCsQOTu5CUCg&sa=X&oi=book_resu<br/>lt&ct=result&resnum=1&ved=0CCoQ6AEwAA<br/>#v=onepage&q&f=true)

*“Manual de capacitación en Finanzas Básicas para Microempresarias de Comunidades Marginadas”, se terminó de editar en el Instituto Tecnológico de Sonora, en Ciudad Obregón, Sonora, México; en diciembre de 2011.*

*El tiraje fue de 50 ejemplares, más sobrantes de reposición.*





