

GUÍA DE APRENDIZAJE ORIENTADA A FORTALECER LAS CAPACIDADES
DESDE LA ALFABETIZACIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESARIAS DE
VENTA DIRECTA

JUAN DIEGO MENDOZA AGUDELO

NATALIA VILLEGAS DIAZ

Monografía para optar por el título de Contador Público

UNIVERSIDAD DEL VALLE SECCIONAL BUGA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA
GUADALAJARA DE BUGA

2025

GUÍA DE APRENDIZAJE ORIENTADA A FORTALECER LAS CAPACIDADES
EN ALFABETIZACIÓN FINANCIERA DE LAS MICROEMPRESARIAS DE VENTA
DIRECTA

JUAN DIEGO MENDOZA AGUDELO

NATALIA VILLEGAS DIAZ

Monografía para optar por el título de Contador Público

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ACADÉMICO CONTADURÍA PÚBLICA
GUADALAJARA DE BUGA

2025

Tabla de Contenido

Resumen	6
Introducción	8
1. Preliminares del problema	11
1.1. Planteamiento del Problema.....	11
1.2. Formulación del problema de investigación.....	14
1.2.1 Pregunta general	14
1.2.2. Sistematización del problema	15
1.3. Objetivos de la investigación	15
1.3.1 Objetivo general.....	15
1.3.2. Objetivo Específico	15
1.4. Justificación.....	16
2. Marco de Referencia.....	18
2.1. Marco de antecedentes	18
2.2. Marco Teórico	31
2.2.1. Las finanzas personales desde el contexto de la teoría financiera	32
2.2.2. Teoría de la psicogénesis del pensamiento económico	35
Teoría del capital humano	38
2.2.4. Funciones de la contabilidad y la micro contabilidad para la AF.....	43
2.3. Marco Conceptual.....	48
2.3.1. Alfabetización Financiera	49
2.3.2. Psicología económica	50
2.3.3 Teoría del desarrollo humano: enfoque de las capacidades.	50
2.3.4 Microcontabilidad:	51
2.3.5 Guía de aprendizaje.....	51
2.4 Marco Contextual	52
3. Metodología	56
3.1. Enfoque.....	56
4.3.2. Tipo de estudio.....	56
3.3. Método de investigación.....	57
3.4. Técnicas e instrumentos.....	57

3.5. Fuentes de información	58
3.6. Población y muestra	59
4. Alfabetización Financiera como estrategia para promover capacidades humanas centrales. Un Análisis desde la Teoría de las Capacidades de Martha Nussbaum	61
4.1. Evolución histórica de la Alfabetización Financiera.	62
4.2. Nociones de la alfabetización financiera.....	65
4.3. Elementos de la alfabetización financiera.....	69
4.4. Teoría las capacidades de Martha Nussbaum.....	73
4.5. Relación de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum con la Alfabetización Financiera.	81
5. Situación Socioeconómica de las Microempresarias de Venta Directa por Catálogo de Natura &Co del Municipio de Tuluá.....	86
5.1 Resultados y análisis de las preguntas evaluadas.....	88
5.2. Análisis de los resultados de las variables socioeconómicas.....	101
6. Grado de Alfabetización Financiera de las Microempresarias de Venta Directa de Natura y Co del Municipio de Tuluá	103
6.1 Resultados y análisis de las preguntas evaluadas.....	107
6.3. Análisis de los resultados de las variables de ahorro, financiación y flujo de caja.	125
7. Guía de aprendizaje para fortalecer las capacidades en alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá	127
Conclusiones	152
Referencias bibliográficas	160

Lista de tablas

Tabla 1. Nociones de la alfabetización financiera.	65
Tabla 2. Capacidades Humanas Centrales	78
Tabla 3. Variables propuestas para determinar la situación socioeconómica de las microempresarias.	87
Tabla 4. Variables de la alfabetización financiera.	103
Tabla 5. Elemento de la alfabetización financiera.	105
Tabla 6. Plan de ahorro de Ana	136
Tabla 7. Actividad individual.....	136
Tabla 8. Ingresos de Ana	146
Tabla 9. Presupuesto de Ana.....	147
Tabla 10. Gastos de Ana	148
Tabla 11. Disponible de Ana	148
Tabla 12. Ahorros de Ana	149
Tabla 13. Actividad individual.....	150

Lista de figuras

Figura 1. Conceptos claves de la investigación.....	49
Figura 2. Ciclo de pedido de venta directa por catálogo.....	55
Figura 3. Estructuración objetivo I.....	61
Figura 4. Línea del tiempo de la evolución de la Educación Financiera en Colombia.....	64
Figura 5. Elementos de la alfabetización financiera.	69
Figura 6. Mapa mental sobre la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum.....	76
Figura 7. Rango de edad de las microempresarias.....	90
Figura 8. Nivel educativo alcanzado.	91
Figura 9. Estado civil.....	93
Figura 10. Composición del núcleo familiar.....	94
Figura 11. Cantidad de hijos de las microempresarias.....	95
Figura 12. Estrato de la vivienda.....	96
Figura 13. Vivienda ocupada por las microempresarias.....	97
Figura 14. Fuentes de ingresos adicionales diferentes a la venta directa.....	98
Figura 15. Motivo de vinculación a Natura	100
Figura 16. Años que lleva en el negocio de venta directa	101
Figura 17. Hábitos de ahorro de las microempresarias	108
Figura 18. Métodos de ahorro.....	110
Figura 19. Seguimiento a metas financieras	111

Resumen

La presente investigación, se suma a la afirmación de que la alfabetización financiera – AF, posibilita a las mujeres vinculadas al modelo de negocio de venta por catálogo, contar con conocimientos y habilidades que les permitan comprender dinámicas relacionadas a la gestión de sus ingresos, sin embargo, considera pertinente pensar la AF más allá de una función instrumental, es decir, una AF para dotar a las mujeres vendedoras de competencias para responder a los compromisos que demanda su vinculación en este modelo de negocio y habilitarlas como consumidoras de productos financieros.

Para los autores de esta investigación, la AF va más allá de ese fin instrumental. Si bien, la guía propuesta plantea orientaciones y estrategias para la gestión del ingreso, el ahorro, la deuda y el presupuesto, la idea que subyace es que la AF, debe permitir promover competencias y habilidades para fortalecer algunas de las capacidades centrales propuestas por Martha Nussbaum en su perspectiva teórica del enfoque de capacidades, de tal forma que su labor como vendedoras conduzca a la apertura de oportunidades para mejorar su calidad de vida y por consiguiente enaltecer su dignidad humana.

Por lo anterior, la alfabetización financiera para mujeres trabajadores y en condición de vulnerabilidad puede abordarse a partir de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum que apunta a fortalecer la libertad de elección y por consiguiente su

calidad de vida, y dignidad humana de este segmento poblacional considerando algunas de las capacidades centrales propuestas en su perspectiva teórica.

Por lo anterior, la investigación tuvo como objetivo contribuir al fortalecimiento de las capacidades en alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa, mediante la propuesta de una guía de aprendizaje. Para ello se combinó el enfoque cualitativo y cuantitativo. Las técnicas utilizadas incluyeron revisión documental, y cuestionarios de preguntas cerradas. Los resultados evidencian que los aspectos clave para la propuesta de la guía de aprendizaje incluyen el ahorro, manejo de ingresos y gastos (flujo de caja) y la administración de deudas. Se concluye que la alfabetización financiera abarca diversos elementos que influyen indirectamente en las capacidades centrales de las mujeres, contribuyendo a fortalecer la libertad de elección y por consiguiente su calidad de vida, y dignidad humana. En este sentido, el presente trabajo aporta una perspectiva actualizada sobre la relación indirecta que puede existir desde la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum y la AF.

Palabras clave: Microempresarias, alfabetización financiera, Teoría de las capacidades, guía de aprendizaje

Introducción

Diversos estudios, como los realizados por Bastidas (2019) y Acuña (2022), muestran que la venta directa se ha convertido en un negocio que representa una valiosa oportunidad para la participación de las mujeres en el ámbito laboral, principalmente mujeres de bajos recursos, cabeza de hogar, sin mayor experiencia laboral, y bajo nivel educativo, toda vez que les permite el manejo de su tiempo, alternando con las responsabilidades propias del hogar o con otro trabajo de vinculación formal. Esta actividad económica presenta bajas barreras de entrada, requiriendo solo de un buen perfil financiero y ha impulsado a muchas microempresarias en la generación de ingresos adicionales. Sin embargo, el desafío de mantenerse en el negocio se ve principalmente relacionado con las debilidades en alfabetización financiera - AF de las microempresarias. Por ello, es relevante lograr un equilibrio en su bienestar financiero para que puedan gestionar adecuadamente tanto el presupuesto de su negocio como de sus finanzas personales por medio del fortalecimiento de sus capacidades en AF.

Los estudios sistematizados en el marco de antecedentes relacionados con las mujeres como destinatarias de la AF, permiten advertir que se otorga una importancia significativa a la AF para la inclusión financiera, es decir habilitar de conocimientos necesarios para fortalecer la demanda de productos financieros. Si bien, la dinámica del modelo de negocio por ventas de catálogo conlleva a las mujeres vendedoras a vincularse con el sector financiero con algún producto de su oferta, se considera pertinente, pensar la alfabetización financiera más allá de una

función instrumental. Por lo anterior, para los autores de esta investigación, la alfabetización financiera para mujeres trabajadores y en condición de vulnerabilidad puede abordarse a partir de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum que apunta a fortalecer la libertad de elección de este segmento poblacional a partir de las 10 capacidades centrales propuestas en su Teoría de las Capacidades. En este sentido, el presente trabajo aporta una perspectiva actualizada sobre la relación indirecta que puede existir desde la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum y la AF.

Por consiguiente, el objetivo principal del presente trabajo fue proponer una guía de aprendizaje para contribuir al fortalecimiento de las capacidades en AF de las microempresarias de venta directa. Teniendo como propósito primero comprender la AF desde la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum, en segundo lugar, se caracterizó la situación socioeconómica de las microempresarias; del mismo modo se identificó el grado de alfabetización financiera de las mismas; por último, se diseñó la guía de aprendizaje teniendo en cuenta los postulados de Martha Nussbaum sobre el crear capacidades bajo un enfoque netamente integral, esto es capacidades financieras no limitadas a la financiarización de las microempresarias,

Metodológicamente se empleó el enfoque mixto, con un diseño de estudio descriptivo. La recolección de datos se realizó mediante cuestionarios aplicados a las microempresarias, además de utilizar las herramientas de Excel y formularios de Google para procesar y analizar la información recopilada.

En contravía de las tendencias de AF donde se intenta guiar a las personas hacia la financiarización, en el presente trabajo se estableció el postulado de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum para realizar una conexión de manera indirecta con los elementos de la AF, como lo fueron los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros que pueden llegar a potencializar entre otros, las capacidades humanas centrales de tal forma que pueda mejorar su bienestar financiero y evitar tomar decisiones irracionales que estén influenciadas por factores psicológicos, emocionales y sociales.

1. Preliminares del problema

En este capítulo se presenta el planteamiento del problema de la investigación, la pregunta de investigación y su respectiva sistematización, así como el objetivo general y objetivos específicos, para finalmente presentar los aspectos que justifican la investigación.

1.1. Planteamiento del Problema

La creciente participación de las mujeres en el ámbito laboral¹ ha experimentado una evolución notable. Actualmente, muchas mujeres impulsadas por trabajar y atender sus niveles de subsistencia exploran alternativas para generar ingresos. En el caso de las mujeres mayores², las opciones más comunes de fuentes de trabajo incluyen empleo a tiempo parcial, servicios de cuidado, emprendimiento y las oportunidades de trabajo desde casa (Ramírez y Rúa, 2008).

Esta tendencia no solo refleja la evolución de los roles de género, sino también la determinación de las mujeres para satisfacer sus necesidades económicas de manera independiente, eligiendo trabajos que les ofrezcan la flexibilidad necesaria para cumplir con sus responsabilidades domésticas. Una de estas opciones es la venta directa, donde el 84% de las mujeres representan su fuerza laboral (Acuña,

¹ De acuerdo con el DANE, la participación de las mujeres en el mercado laboral informal desde el 2019 viene incrementándose en un 39,58%.

² Se entiende por mujeres mayores después de los 36 años (Ramírez y Rúa, 2008).

2023); siendo en gran parte trabajadoras mayores con características sociales como niveles bajos en formación profesional, ocupación como amas de casa y situación de desempleo (Ramírez y Rúa, 2008).

Según Acuña (2022), directora ejecutiva de la Asociación Colombiana de Venta Directa (ACOVEDI), “las mujeres [microempresarias] que se dedican a esta actividad son promovidas no solamente como consumidoras de productos de belleza, sino también como generadoras de ingresos adicionales”. El estudio realizado por Bastidas (2019), destaca que este tipo de negocio representa una valiosa oportunidad para que participen significativamente en el ámbito laboral, en el cual 68% de las microempresarias no tiene otro trabajo, considerando los ingresos de las comisiones como única fuente de ingresos. Por tanto dadas las escasas barreras para vincularse a este modelo de negocio, muchas mujeres, incluidas aquellas con trabajo formal, optan por esta alternativa, como estrategia para recibir ingresos destinados principalmente a los gastos del hogar.

A pesar de representar una valiosa oportunidad de empleo, muchas mujeres vinculadas a este modelo de negocio tienen debilidades en alfabetización financiera (AF)³. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2020) define la AF como “Una combinación de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para tomar decisiones financieras acertadas y, en

³ Información suministrada directamente por medio de la gerente de Natura y Co, en el municipio de Tuluá.

última instancia, lograr el bienestar financiero individual”; este bienestar financiero entendido como un equilibrio entre los ingresos y gastos que las mujeres obtienen, gestionando su presupuesto de manera óptima e identificando el porcentaje estimado que por ejemplo podrían destinar para el ahorro o el pago de crédito, evitando así las tensiones y estrés que implica el no cumplimiento de metas y/o responsabilidades que conlleva la vinculación a este modelo de negocio.

Según Yauhar (2018), la evolución histórica de la AF en Colombia se dio en 2006 con el lanzamiento del programa “Banca de las oportunidades”, teniendo un progreso relativamente lento, donde hoy en día no existen entidades públicas responsables directamente de impartir AF por fuera del sistema educativo. Esta deficiencia de AF no solo pone en riesgo el bienestar financiero de las mujeres, sino también el desarrollo de capacidades que le permitan mejorar la calidad de vida. En este sentido, es fundamental considerar la AF no solo como un medio para integrar a las microempresarias en el sistema financiero formal, sino como una oportunidad para fortalecer sus capacidades. Dándole un valor a lo humano, la AF se convierte en una oportunidad para mejorar el desequilibrio que tienen las microempresarias con la administración del dinero.

Para constatar los aspectos expuestos anteriormente, existe una población en específico de microempresarias de venta directa que hacen parte de Natura y Co; quienes cuentan con algunas características similares a las que se han descrito desde el inicio de este planteamiento, siendo mujeres mayores donde la mayoría

toman decisiones que se fundamentan desde el sentido común, algunas dependiendo de su negocio para su auto subsistencia y otras constituyéndolo como un segundo ingreso. La afirmación anterior se respalda de acuerdo al vínculo directo que tiene uno de los autores de esta investigación con las microempresarias.

Con el propósito de contribuir al fortalecimiento de las capacidades en AF de las microempresarias de venta directa, la investigación se orientó a proponer una guía de aprendizaje con orientaciones metodológicas, específicamente para una población que representa una parte de la fuerza laboral de esta empresa, encontrándose en el nivel Zafiro⁴ y estando ubicadas en el municipio de Tuluá - Valle del Cauca. Donde en dicha ciudad, por medio de la evidencia empírica, se permitió establecer que un alto porcentaje de estas microempresarias tampoco tiene AF relacionada con temas como el ahorro, endeudamiento y manejo de su flujo de caja.

1.2. Formulación del problema de investigación

1.2.1 Pregunta general

¿Qué variables se deben incluir en una guía de aprendizaje para fortalecer las capacidades desde la alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá?

4. El Nivel Zafiro es el cuarto nivel de la empresa que cuenta con beneficios exclusivos como lo es el 35% ganancia (comisión). Dentro de los otros niveles también se encuentran Oro, Plata y Diamante.

1.2.2. Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las variables que explican el concepto de alfabetización financiera en el contexto de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum?
- ¿Cuál es la situación socioeconómica de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá?
- ¿Cuál es el nivel de alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá y cómo planifican las finanzas de su actividad productiva?
- ¿Cuál debe ser el contenido de una guía de aprendizaje para fortalecer las capacidades en alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co desde el marco de la propuesta de Martha Nussbaum?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Proponer una guía de aprendizaje orientada a fortalecer las capacidades desde la alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá en el marco de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum.

1.3.2. Objetivo Específico

- Comprender el concepto de alfabetización financiera, y las variables que la explican en el contexto de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum.

- Caracterizar la situación socioeconómica de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá.
- Identificar el grado de alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá y cómo planifican las finanzas de su actividad productiva.
- Diseñar una guía de aprendizaje orientada a fortalecer las capacidades en alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá desde el marco de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum.

1.4. Justificación

El estudio se fundamenta en diversas dimensiones que resaltan su relevancia y pertinencia. Primero, desde la perspectiva social, se abordó la problemática que impacta el bienestar financiero de las microempresarias de venta directa del municipio de Tuluá- Valle del Cauca. En segundo lugar, el trabajo contribuyó a la disciplina contable, al abordar el enfoque social, que constituye una parte importante de la misma; este enfoque demuestra que la contabilidad no se limita únicamente al registro de operaciones, la toma de decisiones o al análisis financiero, sino que, por el contrario, debido a su naturaleza y estructura, tiene la capacidad de transformar el entorno en el que tradicionalmente se ha desarrollado.

En el caso de esta investigación, se abordaron las debilidades en alfabetización financiera (AF) de una población específica de microempresarias, identificando sus

necesidades puntuales a partir de variables clave como el ahorro, el endeudamiento y el flujo de caja; desde estos hallazgos se desarrolló un proceso de intervención orientado a fortalecer sus capacidades en AF, el cual fue implementado mediante una guía de aprendizaje diseñada específicamente en función de las variables mencionadas.

Finalmente, como última dimensión, la monografía resulta también importante para la universidad, ya que destaca el papel de la formación integral del contador; el cual es uno de los pilares en que se fundamenta la formación en la Facultad de Ciencias de Administración de la Universidad del Valle (Comité del programa, Departamento de Contabilidad y Finanzas, 2023), permitiendo tener horizontes amplios sobre la realidad y de este modo lograr transformar el entorno social.

Es desde esta formación integral que se logra la combinación de los postulados humanistas abordados en la AF y las capacidades humanas. Dándole un valor a lo humano al tratar la AF como una oportunidad por la cual se pueden mejorar las capacidades de las microempresarias y no un medio para introducirlas en el sistema financiero. De acuerdo a lo anterior, y partiendo del referente teórico de Martha Nussbaum con su teoría de las capacidades humanas, se buscó presentar una visión sobre la AF alejada de la financiarización; teniendo en cuenta las problemáticas sociales que afectan a un sector de la población como lo son las microempresarias.

2. Marco de Referencia

Este capítulo, comprende el marco de antecedentes sobre el tema y problema objeto de investigación, seguidamente se exponen las teorías que fundamentan el planteamiento del problema, de las cuales se derivan los conceptos importantes a entender, siendo comprendidos desde el enfoque de las capacidades. Finalmente, se explica el contexto que da lugar a la problemática tratada.

2.1. Marco de antecedentes

En el presente apartado, se expone la sistematización de los antecedentes relacionados al tema y problema objeto de investigación, sistematización que parte de la revisión documental a partir de la búsqueda de trabajos académicos publicados en la ventana de tiempo entre el 2008 y 2022, consultados en las bases de datos proporcionadas por la biblioteca de la Universidad del Valle principalmente, ProQuest, EBSCO, ScienceDirect. Los criterios de búsqueda establecidos fueron: Venta directa por catálogo como modelo de negocio, Educación económica y financiera, destinatarios de la educación financiera. A continuación, se presentan los resultados de los documentos consultados clasificados de acuerdo con los temas de búsqueda. Finaliza el apartado de antecedentes con una sistematización general sobre las investigaciones consultadas, y su aporte para esta investigación.

Investigaciones relacionadas con la venta directa por catálogo como modelo de negocio:

De acuerdo con la indagación documental, este tema es de interés de investigación desde diferentes disciplinas, abordando principalmente la desventaja de la mujer en

función de la relación laboral sin garantías que subyace en este modelo de negocio. Dos investigaciones al respecto se presentan a continuación, una realizada en Colombia por Ramírez y Rúa (2008) y otra en México, por Fajardo Vargas (2022).

La investigación de Ramírez y Rúa (2008) tuvo por objetivo visibilizar los desafíos que enfrentan en el mercado laboral las mujeres; de acuerdo con las autoras, la oferta de trabajo para las mujeres se caracteriza por ser trabajos de menor calidad, y “en sectores productivos más vulnerables, inestables, y precarios, como los servicios, confecciones e informalidad”. (pág. 5). De manera particular las autoras analizan las condiciones laborales de las mujeres en el modelo de negocio de venta por catálogo, y para tal efecto la investigación tomo como unidad de análisis mujeres vinculadas a este modelo de negocio en Medellín y el Área Metropolitana. La investigación permitió evidenciar que en este modelo de negocio el 96% del total de los encuestados corresponden a mujeres, por tanto, se afirma que la venta por catálogo es un negocio “esencialmente femenino”. Sobre los resultados de esta investigación, es importante destacar los siguientes:

Las características generales de las mujeres que se insertan en este modelo de negocio son: mujeres mayores a 36 años, pertenecientes a los estratos 1,2 y 3, bajos niveles educativos, desempleados o sin amplia experiencia laboral, madres cabeza de hogar o dedicadas al cuidado del hogar, que, de acuerdo con Ramírez y Rúa, (2008) una de las razones para vincularse a este negocio es la posibilidad de obtener ingresos para atender los gastos del hogar.

Respecto a la vinculación laboral, este modelo de negocio establece que no hay vínculos algunos, siendo las mujeres sus propios jefes, por tanto, no se benefician de un salario fijo mensual y de los beneficios laborales que establece la legislación laboral colombiana, sin embargo, deben corresponder a las exigencias de carácter normativo y comercial que demanda la empresa a la que se han vinculado. De acuerdo con las autoras, para la mayoría de las encuestadas, el trabajo les genera presión y estrés por las metas establecidas respecto a cumplimiento de metas en ventas y pagos, a pesar de ello, “en su mayoría (las mujeres) no esperan gozar de grandes lujos o éxitos a partir de este trabajo, pero ellas consideran que las posibilidades de un empleo asalariado y estable son escasas”. (pag.42)

Por su parte, Fajardo (2022), aborda la investigación relacionada con la precariedad laboral de la mujer, siendo la unidad de análisis el modelo de negocio de las ventas de productos por medio de catálogo, siendo la pregunta de investigación: ¿Por qué el trabajo no clásico de venta por catálogo es importante en el mercado laboral en la nueva normalidad? Para el contexto de esta investigación, se sistematizan algunas de las conclusiones relacionadas con el problema de investigación propuesto. Fajardo, coincide con Ramírez y Rúa, en que en este modelo de negocio las mujeres tienen una mayor participación respecto a los hombres; igualmente coinciden en las características de las mujeres que optan por esta alternativa de negocio como medio de sustento; respecto a la vinculación laboral, no dista de lo descrito por Ramírez y Rúa, lo que permite afirmar que es un modelo de negocio que no ofrece garantías en términos de salario fijo, prestaciones sociales y

seguridad social. Pese a ello, las mujeres, consideran esta opción, primero porque con un mínimo de ingresos para su vinculación, basta, y es atractivo por diferentes campañas orientadas a las vendedoras que apuntan a promover su autoestima, confianza y desarrollar habilidades en venta. El trabajo de campo realizado por Fajardo, le permitió comprender además que, pese a no garantizar estabilidad laboral, las mujeres optan por esta alternativa de trabajo porque les permite alternar con sus responsabilidades de hogar y para algunas con sus trabajos fijos. Para las encuestadas, “las ventas por este medio les ofrecen facilidad de tener ingreso que esperan para poder complementar sus gastos”. (pág,95). Sin embargo, también se identifican las desventajas, mencionadas por Ramírez y Rúa (2008), relacionado con el cumplimiento de las metas. De acuerdo con Fajardo, “se está en un constante desequilibrio y desventaja, si no llegan a cumplir sus metas” (pág. 97)

Los resultados de las investigaciones presentadas anteriormente, permiten inferir, que, si bien el modelo de negocio de ventas por catálogos no ofrece condiciones laborales formales, se constituye como opción laboral para, principalmente mujeres de bajos recursos, cabeza de hogar, sin mayor experiencia laboral, y bajo nivel educativo, toda vez que les permite el manejo de su tiempo, alternando con las responsabilidades propias del hogar o con otro trabajo de vinculación formal. Estas mujeres consideran que a pesar de cierto estrés que les genera para el cumplimiento de metas, es una alternativa para obtener los ingresos que requieren para atender gastos de carácter familiar.

Teniendo en cuenta que el modelo de negocio de ventas por catálogo, requieren que las vendedoras sean organizadas en cuanto a su relación, entre ventas, cobros y pagos, se advierte que un elemento importante para las vendedoras es contar con habilidades y conocimientos para la buena gestión del dinero. Desde esta perspectiva, las investigaciones que a continuación se presentan, se relacionan con la alfabetización financiera, características generales de esta, y los grupos sociales objeto de estudio en dichas investigaciones.

Investigaciones sobre la educación financiera.

Esguerra y García (2011), señalan a la crisis financiera del año 2008 en Estados Unidos como uno de los sucesos más relevantes que desveló el bajo nivel de educación financiera de las personas trayendo consigo que diferentes países se empezarán a interesar más sobre el tema, y para el caso de Colombia haya conducido a la creación de la reforma financiera de 2009 (ley 1328), donde otras instituciones como la ONG desarrollaron programas de Educación Económica y Financiera - EEF.

La estrategia para abordar el desconocimiento en finanzas y economía busca desarrollar valores, conocimientos y competencias para tomar decisiones financieras responsables, con objetivos específicos y la colaboración de diversas instituciones. Además, la contribución de la EEF pretende mejorar el nivel de conocimientos económicos y financieros en la población, generando un impacto positivo en la economía.

Garay (2016), aborda su investigación sobre el índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera, a partir de una encuesta realizada a 795 personas de las ciudades de Cochabamba- La Paz, Bolivia. La investigación pone en evidencia, que en las últimas décadas los individuos han pasado por diferentes desafíos para poder acceder a los servicios financieros de forma correcta, y sin comprometer su bienestar económico. Así, a través de la investigación se desarrolla una metodología de cálculo del alfabetismo financiero en Bolivia, donde se concluye que los bolivianos muestran un bajo alfabetismo financiero, abogando por políticas y programas educativos eficientes para mejorar sus conocimientos financieros.

Forero y Garzón (2020), expresan cómo en el mundo de las decisiones económicas y financieras se ha pretendido entender la importancia e influencia de los factores relacionados a las decisiones de compra, consumo, que implican el manejo de los recursos financieros dentro del desarrollo y bienestar social. Así, las autoras destacan los conceptos de ahorro, inversión, gasto, endeudamiento, como factores necesarios para entender a las personas, especialmente a un grupo de mujeres de cierto sector; donde sus objetivos principales son identificar los elementos que influyen en las decisiones económicas y financieras desde una perspectiva interdisciplinar, analizar los comportamientos entorno al endeudamiento y la inversión de la población colombiana.

Por otro lado, Botero y Correa (2021) señalan la importancia de la educación económica y financiera – EEF, por cuanto una mala toma de decisiones financieras

afecta la calidad de vida de las personas. Argumentan los autores que la EEF, cada vez adquiere más importancia en la agenda pública a nivel mundial. Aunque la inclusión financiera ha mejorado en Colombia, se señala una brecha de género en educación financiera que afecta la participación económica de las mujeres, a pesar de los esfuerzos públicos y privados realizados. Tanto así que el gobierno de Colombia aprobó la Política Nacional de Inclusión y Educación Financiera en 2020, pero no incluyó un enfoque de género. Finalmente, el trabajo propone analizar y recomendar políticas públicas diferenciadas para cerrar la brecha de género, utilizando la guía metodológica de la OCDE sobre estrategias de educación financiera.

Por su parte, Parra (2023), orientó su investigación a caracterizar y analizar el documento de orientaciones y recomendaciones sobre educación y alfabetización financiera del Banco Mundial, con el fin de comprender la perspectiva desde donde este organismo multilateral aborda la EAF. A partir del análisis, la autora establece que la educación y alfabetización financiera se concibe como herramientas para fortalecer “el nivel de confianza de los sujetos en el sector bancario y financiero y desarrollar capacidades en los sujetos para el acceso y manejo de los servicios financieros digitales” (pág.23).

Algunos de los aspectos relevantes del estudio de Parra para la presente investigación, se relaciona con lo siguiente: primero, la inclusión financiera es la base que sustenta la importancia de la EAF. De acuerdo con la autora, la inclusión

financiera como propósito, conlleva a que sean las autoridades del sector financiero quienes lideren y definan los parámetros que orientan la EAF hacia su población objetivo; en esta línea, el énfasis de los destinatarios de la educación financiera, recae en población vulnerable, como mujeres cabeza de familia, jóvenes emprendedores y adultos mayores, que son considerados “nuevos consumidores del sector bancario y financiero” (pag. 46). En ese sentido, la EAF, apunta a fortalecer los procesos de bancarización, que, a propósito del dinamismo de productos financieros de fácil acceso a través de plataformas digitales, y acceso a través del celular personal, apunta a configurar una demanda para la oferta de los servicios financieros.

En consecuencia, puede afirmarse que la EAF, tiene como prioridad la inclusión financiera, que conlleva a fortalecer el sector financiero a través de estrategias de educación que permita a los potenciales usuarios ganar en conocimientos y habilidades para facilitar el acceso a los productos financieros, y se constituyan en consumidores financieros responsables. Al respecto, Parra presenta una interesante reflexión sobre la importancia de trascender la EAF más allá de habilitar un consumidor del sector financiero hacia un enfoque que reconozca la particularidad y limitaciones de los destinatarios de la EAF, para hacerlos consientes del uso e importancia de los recursos que gestiona.

En lo que concierne a los destinatarios de la EAF, diferentes investigaciones han orientado el análisis de la EAF, de acuerdo con poblaciones objetivo. Las siguientes

líneas dan cuenta de algunas de dichas investigaciones.

Investigaciones según los destinatarios de la EAF.

García (2012), expresa que desde la década de los sesenta se han venido creando los primeros programas de educación económica y financiera en países desarrollados; sin embargo, debido al colapso de la crisis financiera vivida en 2008 en Estados Unidos fue que se hizo evidente el bajo nivel de conocimiento financiero de la población.

De esta manera, se utilizó la metodología del propensity score matching para estimar el impacto a corto plazo de un programa de educación económica y financiera (EEF) sobre los conocimientos, habilidades, actitudes, capacidades y comportamientos económicos de 1.518 estudiantes de secundaria. Donde se destaca los efectos negativos de malas decisiones financieras en la economía, como baja tasa de ahorro, desigualdad. Dentro del texto también se examinan los factores determinantes para la planeación de la jubilación de la mujer. Finalmente, en los hallazgos se revela que algunas instituciones ya reciben clases de EEF, pero se sugieren espacios donde surja más el interés y apropiación en el tema.

Mientras tanto, Páez y Gracia (2016), indican que la educación financiera es abordada como herramienta para impulsar el emprendimiento en mujeres adultas, especialmente aquellas insatisfechas con su situación económica actual. Se destaca la evolución de las mujeres hacia roles independientes y emprendedores,

incidiendo entre el vínculo de salud financiera y emocional.

Los resultados del curso realizado evidencian mejoras en conocimientos sobre presupuesto y gasto. Además, se subraya la relevancia de la participación de mujeres en la economía según estudios de la OCDE. La conexión entre salud financiera y emocional se destaca como un factor clave para la integración en la sociedad. En conclusión, las mujeres expresan interés en seguir adquiriendo conocimientos financieros y solicitan más actividades en el futuro.

Por su parte, Oliveiras et al (2017), destacan que en los últimos años las empresas donde las mujeres son uno de los principales pilares experimentan un crecimiento sumamente importante, igualmente, destacan la relevancia de evaluar la educación financiera en mujeres microempresarias de la zona de Antón, municipio de Alvarado, subrayando el crecimiento significativo de empresas lideradas por mujeres y su impacto en la economía local; argumentan que la educación financiera es esencial para el desarrollo eficiente de sus negocios, permitiéndoles tomar decisiones informadas sobre ingresos, gastos y presupuestos. Resalan igualmente, la importancia de la educación financiera para emprendedores, quienes necesitan habilidades económicas para alcanzar sus metas. A partir de una metodología mixta de tipo descriptivo y exploratorio, mediante un cuestionario con 20 preguntas, aplicado a 85 microempresarias de la zona, sobre aspectos de educación financiera como, uso de flujo de efectivo, porcentaje de utilidad para el ahorro, crédito vigente, relación de ingresos y egresos, porcentaje de utilidad para inversión, se identificó

que más del 60% de las mujeres gastan más de lo que ingresan. A pesar de las situaciones discriminatorias, se concluye que el nivel educativo financiero de las mujeres en este sector es equilibrado.

Rangel y Quiroga (2019); afirman que la desinformación en asuntos financieros de la población afecta la calidad de vida y sostenibilidad de la economía. La población objeto de estudio fueron estudiantes de básica primaria del Colegio Reyes Araque, donde no se han adoptado orientaciones pedagógicas sobre el tema. Los hallazgos demuestran un desequilibrio en la administración del dinero y bajos niveles de ahorro. La propuesta curricular diseñada busca fortalecer el desarrollo moral y crear conciencia sobre temas como consumismo, empleo y desarrollo económico. Se concluye que la educación económica y financiera es instrumental para cultivar hábitos de ahorro, consumo responsable e inversión, contribuyendo así a la reducción de la pobreza y la migración a áreas urbanas en busca de empleo. La inclusión de este plan de estudio se considera pertinente para mejorar la comprensión y conocimiento en temas económicos y financieros.

Adicionalmente, Gómez y Cortes (2020); resaltan que las decisiones financieras bien informadas son la forma más adecuada para vivir la cotidianidad, por lo tanto, su investigación se enfocó en la importancia de decisiones financieras informadas para la vida diaria, citando datos de entidades como el Banco Mundial y la CIIEEF sobre la escasa comprensión de gastos mensuales y la falta de acceso a servicios financieros. Metodológicamente para determinar la muestra se utilizó los datos

poblacionales del Sisbén 2017 usando la fórmula clásica de muestreo aleatorio simple tomando como base la población de 1.622 mujeres mayores de dieciocho años, cuya muestra fue 102 encuestas. Igualmente, se aplicó un instrumento de recolección con preguntas cerradas a fin de evaluar actitudes, conocimiento y comportamiento, identificando las características sociodemográficas y algunas particularidades de la toma de decisiones financieras en el hogar. De igual forma se utilizó un modelo logístico ordenado para el nivel de conocimientos, revelando que, aunque la mayoría de las mujeres hacen presupuestos, no los cumplen, resultando en un tiempo insuficiente para cubrir gastos sin ingresos; donde finalmente sus niveles de conocimientos son bajos, especialmente para el ahorro, la inversión y planificación para la vejez.

Consideraciones sobre los antecedentes y su relevancia en el desarrollo de la presente investigación.

Los estudios alrededor del modelo de negocio por venta de catálogo, ponen en relieve los desafíos que enfrentan las mujeres en el mercado laboral, al respecto se plantea que las mujeres buscan alternativas para generar ingresos y trabajar de manera autónoma, de tal forma que puedan cumplir con sus compromisos del cuidado del hogar y de forma paralela obtener ingresos para atender gastos familiares. En este sentido las ventas por catálogo son considerada una alternativa para alcanzar este objetivo. Sin embargo, requieren conocimientos para su proceso de compra, venta y pagos de acuerdo con lo exigido por las empresas a las que se vinculan, y en este contexto surge la alfabetización financiera como alternativa para

conocer y ganar habilidades en materias de gestión del dinero. En esta línea, se evidencian diferentes estudios orientados a analizar la pertinencia de la AF entre diferentes grupos poblacionales, pasando desde estrategias de enseñanza para jóvenes en nivel de básica secundaria, jóvenes universitarios y emprendedores, personas mayores de edad y las mujeres, orientando los estudios sobre este último grupo poblacional en revisar la pertinencia de la AF, y el diseño de estrategias para facilitar herramientas que les permita gestionar sus recursos de manera más efectiva.

La presente investigación, se suma a la afirmación de que la AF posibilita a las mujeres contar con conocimientos y habilidades que les permitan comprender dinámicas relacionadas la gestión de sus ingresos obtenidos en diferentes actividades económicas, sin embargo, considera pertinente analizar la alfabetización financiera más allá de una función instrumental de habilitar a las mujeres para que la inserción en los negocios como las ventas por catálogos sea permanente, y les evite problemas por no atender los compromisos que adquieren al vincularse en este modelo. La propuesta analiza la alfabetización financiera desde la perspectiva de la capacidad, como “oportunidad de seleccionar”, de acuerdo por lo planteado por Nussbaum. (2012)

2.2. Marco Teórico

En este apartado se exponen algunos sustentos teóricos que fundamentan la alfabetización financiera en los individuos de forma general, como la teoría de la psicogénesis del pensamiento económico, igualmente se expone el estudio de las finanzas personales desde el contexto de la teoría financiera, resaltando las perspectivas de algunos autores y su importancia en el contexto analizado.

Seguidamente, con el fin de explicar la importancia de la educación para el desarrollo humano, se exponen en primer lugar la teoría del capital humano desde la perspectiva de diferentes autores, así como la perspectiva de Amartya Sen que contradice los postulados del fundamento de la educación propuestos desde la perspectiva del capital humano, bajo la “teoría de las capacidades” o “enfoque del desarrollo humano”. Teoría que sustenta la base teórica de la propuesta de las capacidades de Martha Nussbaum, y que se concibe como la mirada que para los autores de esta investigación debe ser pensada cualquier estrategia para la alfabetización financiera orientada como un fin para alcanzar la libertad de elección de las poblaciones más vulnerables, que para el caso de estudio son mujeres con trabajos sin estabilidad laboral. Los aspectos que comprende los planteamientos de Nussbaum se presentan al margen de este apartado, como un capítulo independiente y en relación al tema de alfabetización financiera – AF.

Finalmente, se exponen las funciones de la contabilidad desde diferentes perspectivas, con el fin de comprender la relación entre la alfabetización financiera

y contabilidad, de manera particular, la contabilidad como medio para facilitar la comprensión de las actividades económicas de los individuos que pueden enmarcarse como lo establece Sunder (2005), en una contabilidad bajo su modelo clásico de teneduría de libros.

2.2.1. Las finanzas personales desde el contexto de la teoría financiera

La teoría financiera se define como la comprensión de fenómenos financieros en diferentes ámbitos empresariales (Flórez, 2008). Esta área de investigación ha evolucionado considerablemente desde finales del siglo XIX y principios del siglo XX, con significativas contribuciones de enfoques de académicos, economistas y profesionales financieros. No obstante, recientemente, y por factores como lo fue la crisis financiera originada en Estados Unidos en el 2008, el modelo de las finanzas ha ampliado su relevancia hacia las finanzas personales. En la actualidad, autores como Zicari (2008) proponen modelos conceptuales propios, independientes de los esquemas teóricos corporativos convencionales, reflejando un cambio significativo en la percepción de las finanzas personales, anteriormente consideradas una disciplina marginal y rara vez incluida en currículos académicos universitarios.

En los últimos años, se ha investigado el tema de finanzas personales, como una respuesta a la necesidad de lograr que las finanzas no sigan siendo solo una herramienta para hacer ganar más dinero a quienes ya lo tienen, sino también para quienes carecen de él, siendo la mayoría de las personas que habitan en el mundo (Ibáñez, Partal, Gómez como se citó en Saavedra y Saavedra, 2012). Por lo tanto,

Rodríguez (2017) plantea que una sociedad con conocimientos financieros puede beneficiarse colectivamente en sus finanzas personales. Sin embargo, las crisis económicas mundiales han demostrado que lo contrario conduce a un menor ahorro, desprotección de una parte significativa de la población respecto a seguros y planes de retiro, y la exposición de la población menos informada a entidades no reguladas que prometen beneficios a través de operaciones fraudulentas.

En consecuencia, la relación entre la teoría financiera y las finanzas personales se puede entender desde tres enfoques principales: el descriptivo, que detalla aspectos de la administración del dinero y la planificación financiera; el tradicional, que se centra en la presupuestación a corto y largo plazo; y el moderno, relacionado con el ahorro, la administración del capital de trabajo y la asignación eficiente de recursos (Flórez, 2008).

De igual modo, Zicari (2008) enfatiza que las finanzas personales no sólo tienen valor intrínseco, sino que también ilustran muchas decisiones comúnmente incluidas en las finanzas corporativas, por ejemplo, por medio del modelo clásico de la teoría financiera se supone que las personas toman decisiones racionales en mercados sin deficiencia, dado a que se encuentran totalmente informadas, pero que de igual manera, dentro de la teoría neoclásica también se establece que el comportamiento económico de una persona normalmente está dominado por sus propios intereses, prevaleciendo su ego, y enfocando la planificación de sus recursos de acuerdo a su bienestar individual.

De este modo, en la actualidad se habla de los aspectos psicológicos del individuo (comportamentales, cognitivos o emocionales) y cómo impactan en las decisiones financieras tomadas por sí mismos, reduciendo su capacidad para realizar juicios críticos (Carangui, Garbay y Valencia, 2017). Por lo tanto, las finanzas personales abarcan prácticas, decisiones y conocimientos que influyen en la gestión efectiva de los recursos financieros individuales o familiares, fundamentales para la administración del dinero y la optimización de ingresos, gastos y ahorros. Una gestión inadecuada puede impactar negativamente en la calidad de vida de las personas y su relación con el entorno económico circundante (Olin, 2014).

En el contexto de los microempresarios, la aplicación de los principios de las finanzas personales es crucial, implicando liderazgo y administración eficaz para maximizar beneficios con recursos limitados. Establecer metas financieras claras permite enfocarse en el crecimiento de ingresos y la elaboración de presupuestos personales, contribuyendo a la creación de riqueza y la sostenibilidad a largo plazo del negocio. Además, es esencial desmitificar paradigmas financieros incorrectos y reconocer que el éxito financiero depende no solo de los ingresos, sino también de una gestión financiera adecuada, donde los microempresarios pueden mejorar su posición financiera y alcanzar sus metas de manera efectiva (Mosquera y Rivera, 2019).

Finalmente, dentro del ámbito de las finanzas personales desde la teoría financiera, se aborda el análisis económico tradicional, basado en el supuesto de la racionalidad en el comportamiento económico. No obstante, según Denegri (2010) y su teoría de la psicogénesis del pensamiento económico, este análisis no considera precisamente comportamientos como el sobreendeudamiento o el consumo compulsivo, aspectos que representan desafíos significativos para muchas personas al tratar de entender un sistema económico cada vez más complejo. Esto subraya la importancia de incorporar aspectos no sólo racionales, sino también psicológicos en las decisiones financieras individuales.

2.2.2. Teoría de la psicogénesis del pensamiento económico

Se entiende por teoría de la psicogénesis del pensamiento económico la explicación de cómo las personas construyen sus ideas y creencias sobre cuestiones económicas a lo largo de su vida (Denegri, 2010). Según este modelo, el pensamiento económico se desarrolla en diferentes etapas, influenciado por factores como la educación, la cultura, las experiencias personales y las interacciones sociales. Denegri (2010) propone que las personas pasan por fases de intuición, aprendizaje y reflexión crítica, que influyen en su toma de decisiones financieras y en su comprensión de conceptos económicos.

Este modelo sugiere que las personas atraviesan etapas en su desarrollo cognitivo relacionado con lo económico, desde la intuición inicial hasta la reflexión crítica. De este modo, la educación financiera puede influir en estas etapas, al proporcionar

conocimientos, habilidades y herramientas para comprender y tomar decisiones informadas sobre asuntos económicos. En palabras de Denegri (1998), es importante que los individuos tengan una perspectiva sistemática del mundo económico-social en el que están inmersos, y simultáneamente poder ser capaces de manejar información específica que les permita desenvolverse eficazmente en él.

De esta manera, el desarrollo de un pensamiento económico incluye destrezas cognitivas y afectivas que permiten comprender la complejidad de las problemáticas económicas. De forma paralela, surge como producto de la EF, la alfabetización financiera como el deber del individuo para desarrollar destrezas en su cotidianidad, dirigidas a alcanzar un uso adecuado de sus recursos mediante hábitos y conductas de consumo racionales, las cuales lo lleven a mejores actitudes hacia el endeudamiento y el uso del dinero, facilitando una conducta económica eficiente para su calidad de vida.

Hay que considerar que las experiencias cotidianas con el dinero crean un concepto subjetivo de su valor porque permite una aproximación a muchas opciones de consumo, pero que requiere de la toma de decisiones. A la vez, los significados del dinero cambian según los sujetos se ubican en distintos momentos de su ciclo vital, como conseguir dinero, ahorrar, invertir o consumir.

Así, el dinero posee un valor económico y abarca un significado simbólico subjetivo expresado en afectos, emociones, sentimientos, deseos y actitudes; mediante el cual cada persona establece una interacción simbólica y emocional en su contacto con el dinero (Denegri, 1998). Por otra parte, Adrián Dongo (2008) destaca en su estudio que el aprendizaje casi siempre está vinculado a los procesos repetitivos de adquisición de conocimiento. Lo cual, al ser desarrollado y adquirido, conduce a las personas a la lógica, resultando útil para entender conceptos como los económicos.

Enfoque de las capacidades

A partir de lo anterior, se advierte la importancia de considerar para la explicación del tema objeto de investigación otra teoría que tiene una relación importante con la educación y es la teoría de las capacidades propuesta por Amartya Sen, y Martha Nussbaum. De acuerdo con Nussbaum,

El enfoque de las capacidades puede definirse provisionalmente como una aproximación particular a la evaluación de la calidad de vida y a la teorización sobre la justicia social básica. En él se sostiene que la pregunta clave que cabe hacerse cuando se comparan sociedades y se evalúan conforme a su dignidad o a su justicia básica es ¿qué es capaz de hacer y de ser cada persona?... el enfoque concibe a cada persona como un fin en sí misma. ... Es por lo tanto un enfoque comprometido con el respeto a las facultades de autodefinición de las personas. (2012, p.38)

Desde este enfoque, de acuerdo con Sen, citado por Nussbaum (2012) , “las capacidades pueden ser una base de una evaluación integral de la calidad de vida de una nación” (p.39), siendo la educación una de dichas capacidades.

2.2.3. Importancia de la educación para el desarrollo de capacidades

Tomando como base la postura de Amartya Sen (1998) en cuanto a que, si bien el capital humano es útil como recurso productivo, “es importante considerar a los seres humanos desde una perspectiva más amplia que la del capital humano” (p.29). En este apartado, se exponen tanto la perspectiva teórica del capital humano, así como los planteamientos de Sen (1998), que, si bien considera complementaria la relación capital humano y capacidad humana, toma distancia de su mirada instrumentalista hacia el individuo.

Teoría del capital humano

La teoría del capital humano sustentada por Becker (1990) destaca precisamente la importancia de la educación para el desarrollo de habilidades y conocimientos que aumenten la productividad del individuo, enfatizando la necesidad de invertir en la educación de las mujeres como una estrategia para potenciar su capital humano. Se argumenta que la acumulación de capital humano beneficia a los individuos y tiene un impacto positivo en la reducción de la pobreza, en la mejora de las condiciones de vida y en la contribución de la economía.

Además, autores como Theodore Schultz, (como se citó en Cardona, Monte, Vásquez, Villegas y Mejía, 2007) conciben al capital humano como todo aquello que

contemple las siguientes dos características: primero que sea una cualidad que forme parte de la persona, y segundo que mejore la capacidad de productividad de las personas.

Para Schultz (1963), la educación también es capital humano, dado que es “capital” porque dispone de un recurso productivo para la economía, y es “humano” puesto que la educación forma parte de las personas, siendo propiedad solamente de quien la desarrolla. Los principios de esta teoría para el contexto de la alfabetización financiera ofrecen a las personas herramientas educativas necesarias para fortalecer sus habilidades financieras, lo que podría provocar un aumento de su productividad, ingresos, calidad de vida, y una mayor alfabetización financiera para enfrentar los desafíos económicos.

En pocas palabras, el capital humano hace parte de uno de los valores que se le otorga a las habilidades, conocimientos, experiencia y cualidades sociales de los individuos en un negocio, siendo un recurso clave dentro de las finanzas personales para mejorar los procesos administrativos y productivos, promoviendo el desarrollo económico empresarial (Cañibano, 2005).

Amartya Sen y la relación entre capital humano y capacidad humana.

En contraposición a la teoría del capital humano que orienta al crecimiento económico de las personas, Sen (1998) plantea que:

El concepto de capital humano es limitado por cuanto sólo concibe las cualidades humanas en su relación con el crecimiento económico, mientras que él. El concepto de capacidades da énfasis a la expansión de la libertad humana para vivir el tipo de vida que la gente juzga valedera. (p.68).

Si bien ambas perspectivas ponen en el centro a los seres humanos y sus habilidades que logran y adquieren, Sen (1998) plantea la relación directa entre las capacidades humanas, el bienestar y la libertad de las personas, así como su función indirecta a través de su repercusión en la producción económica y su influencia en el cambio social. Para Sen, la capacidad humana recoge y amplía las consideraciones o características inherentes a la propuesta del capital humano, toda vez que la educación vista como capacidad no solo se limita a mejorar competencias al individuo para aumentar y mejorar sus ingresos, sino que lo habilita y otorga otros beneficios como “leer, argumentar, comunicar y elegir con mayor información” (p.70) dirigiendo de mejor manera su vida y con mayor libertad.

Abordando la perspectiva de género, Sen (1998) explica cómo la aplicación de la educación en las mujeres puede reducir la desigualdad y promover una mejor calidad de vida. Asimismo, resalta la profunda confianza que Adam Smith depositaba en la educación y su vínculo con el mejoramiento de las capacidades humanas. De este modo, Sen destaca una vez más que los beneficios de la educación van más allá de su función como capital humano en la producción de

bienes, al mostrar que las capacidades humanas pueden abarcar un plano más amplio y estar indirectamente relacionadas con otros aspectos del desarrollo.

Para Sen, “la capacidad no solo es un instrumento de la producción económica, sino del desarrollo social” (p.72), con influencia para el bienestar y libertad de las personas, en la producción económica y en el cambio social.

La teoría del enfoque de capacidades propuesta por Sen, ha sido respaldada por Martha Nussbaum quien coincide con Sen en pensar en el desarrollo humano más allá de la lógica de la acumulación. Sin embargo, recoge sus fundamentos, pero a partir de su desarrollo presentan aspectos que difieren de la propuesta inicial de Sen. De acuerdo con Colmenarejo (2014), “ambos parten de la premisa que establece que la noción de capacidad es útil para realizar comparaciones sobre la calidad de vida de las personas”, sin embargo Sen, pone el énfasis en la capacidad como funcionamientos entendidos como aquello que un individuo es capaz de ser o hacer, sin hacer una propuesta operativa sobre dichos funcionamientos, entre tanto Nussbaum, fundamenta su teoría desarrollando el concepto de capacidades, y proponiendo una lista de 10 capacidades que desde su perspectiva considera básicas para el desarrollo humano, en palabras de Colmenarejo (200), Nussbaum “avanzará en una fundamentación filosófica del enfoque”.(p.126)

En palabras de Nussbaum, “mi visión del enfoque emplea también una lista concreta de las capacidades centrales” (2012, p.39)

Para los autores de esta investigación, la idea que subyace es que la AF, debe permitir, habilitar en conocimientos, competencias y habilidades para la gestión del dinero, lo que puede conllevar a nutrir, promover algunas de las capacidades centrales propuestas por Martha Nussbaum en su perspectiva teórica del enfoque de capacidades, de tal forma que su labor como vendedoras conduzca a la apertura de oportunidades para mejorar su calidad de vida y por consiguiente enaltecer su dignidad humana.

En consideración a lo anterior, se ha destinado en un capítulo aparte, la exposición de la perspectiva teórica de Nussbaum, en la que se exponen las 10 capacidades humanas centrales, para luego plantear su relación con la AF.

Se cierra este capítulo abordando la pertinencia de la contabilidad en el marco del estudio de la alfabetización financiera. Anteriormente se ha mencionado, que las mujeres que perciben ingresos bajo la modalidad de ventas por catálogo, requieren de conocimientos para su proceso de compra, venta y pagos de acuerdo con lo exigido por las empresas a las que se vinculan, por tanto, la contabilidad como sistema de información y control puede contribuir a configurar modelos de información acorde a las necesidades y prácticas de gestión del dinero que deriva de su vinculación a este modelo de negocio. Las líneas a continuación presentan algunos de los enfoques que apuntan a definir las funciones de la contabilidad y su ámbito de aplicación, para finalmente poner en contexto dichas funciones en el ámbito de aplicación del negocio relacionado con las mujeres objeto de estudio.

2.2.4. Funciones de la contabilidad y la micro contabilidad para la AF

A partir de diferentes enfoques y perspectivas de la contabilidad, se ha otorgado su función e importancia en la dinámica económica.

El primer enfoque de acuerdo con Deniz et al. (2023) hace referencia al enfoque de registro que considera que el objeto material de la contabilidad es el patrimonio de la unidad económica y las variaciones que tendrá a lo largo de su vida productiva, entre tanto su función es captar, medir y valorar dicho patrimonio.

Una segunda mirada, hace referencia al enfoque del beneficio verdadero, según Deniz et al., establece que la contabilidad “constituye un objeto material más amplio que el patrimonio, siendo su objetivo determinar un beneficio verdadero, utilizando métodos cualitativos y cuantitativos. Esta perspectiva amplía la dimensión del enfoque de registro “mediante el uso de métodos apropiados que van a satisfacer las necesidades de todos los usuarios” (p.10). En palabras de Tua (1.990), tres son los rasgos que distinguen este enfoque:

- Utilización del método deductivo en la obtención de reglas para la práctica.
- Se apoya en concepto netamente económicos: valor, renta y riqueza.
- Predomina el concepto de verdad sobre la utilidad de la información, sin considerar el destinatario (usuario) de la información.

Un tercer enfoque o visión de la contabilidad ubica al usuario, como el principal destinatario de la información contable. En palabras de Tua (1990) “se pasa de una verdad única a una verdad orientada al usuario) (p.21). La prioridad de la información contable es la relevancia para los usuarios, por encima de la

verificabilidad y objetividad de dicha información. En esta visión se habla del enfoque de la utilidad para la toma de decisiones. Para Cañibañó (1997) como se cita en Deniz et.al (2023), la contabilidad desde esta perspectiva, es

...una ciencia de naturaleza económica, cuyo objeto es el conocimiento pasado, presente y futuro de la realidad económica en términos cuantitativos a todos sus niveles organizativos, mediante métodos específicos apoyados en bases suficientemente contrastadas, a fin de elaborar una información que cubra necesidades financieras externas y las de planificación y control internas. (p.11).

Por su parte Tua-Pereda (2000), citado por Uribe, et al. establece que:

“...La contabilidad ha pasado de ser un instrumento de carácter casi exclusivamente jurídico en defensa de su propietario, y con finalidad de registro, a convertirse en una disciplina científica, con aplicación preferente a la actividad económica —en la medida en que otras aplicaciones ajenas son todavía meros esbozos— y con evidentes rasgos de carácter social, por su naturaleza como disciplina científica, por el tipo de información que suministra, y por su capacidad de servicio en cuanto a la satisfacción de las necesidades de sus usuarios en orden a facilitarles la toma de decisiones...”.(p.242).

A partir de esas 3 visiones, puede establecerse los siguientes elementos constitutivos de la contabilidad:

- La entidad u organización de la que se informa, o ámbito de aplicación de la contabilidad.
- Los usuarios, como destinatarios de la información contable, y
- El diseño e implementación de métodos para la “captación, medida, valoración, representación y comunicación de la información de los hechos, expresados normalmente en términos cuantitativos, aunque también facilita información de carácter cualitativo”, (Deniz et al. 2023. P.12).

De acuerdo con lo anterior, importa establecer la relación de la contabilidad con dos conceptos de análisis de la presente investigación, mujeres vendedoras por venta de catálogo y la alfabetización financiera. Como se advierte, la contabilidad tiene un ámbito de aplicación y usuarios de la información financiera. El primero para el objeto de estudio, recae en una persona natural, que a propósito de su dinámica laboral en las ventas obtiene ingresos, que precisa organizar para garantizar los compromisos que demanda su actividad de venta, esto es, compra de productos a la empresa que la vincula como vendedora, venta a sus clientes, (contado o crédito), gestión del dinero recibido para evitar el gasto y posteriormente el no pago en las fechas establecidas, el cobro a su cliente, y las contingencias que puedan darse por el no pago por parte de sus clientes. Esta dinámica si bien, parece sencilla, requiere de unos mínimos procedimientos de organización contable, para que la vendedora como única usuaria de su información financiera cuenta con datos organizados para

cumplir de manera satisfactoria con los compromisos adquiridos y obtener los ingresos esperados para solventar sus gastos de hogar.

Lo anterior, implica que no se está frente a dinámicas operativas contables de gran envergadura, pero para evitar el estrés, y desmotivación es importante promover en estas mujeres vendedoras la organización de su información contable utilizando “métodos comprensibles de captación y medida”.

Al respecto, es pertinente traer a colación a Sunder (2005), quien establece que debe existir una correspondencia entre formas organizacionales y contables. En su propuesta, ilustra la contabilidad como teneduría de libros, propicia para la naturaleza del negocio de un tendero. Para Sunder, la función de la contabilidad en este contexto es “ayudar para la memoria”, o en palabras de Gilbert C. (2020), ayuda a desarrollar habilidades de microcontabilidad a lo largo de sus procesos cotidianos del negocio que representan flujos de dinero a menor escala.

La contabilidad que se adecua a una organización como la de los tenderos o mujeres vendedoras por catálogo, es la de teneduría de libros o microcontabilidad. Está orientada a la organización de datos para registrar entradas y salidas, ayudando a la memoria del propietario, y por consiguiente a tener un control de sus ingresos y gastos cotidianos.

En consecuencia, para el contexto de la alfabetización financiera que promueve prácticas para el ahorro, gestión de la deuda y el presupuesto, la contabilidad no es

ajena a este proceso, por tanto, a partir de sus funciones, es posible situarla para fortalecer dichas prácticas contribuyendo a fortalecer los conocimientos y habilidades que promueve la alfabetización financiera. Al respecto, Gilbert, C. (2020) afirma:

solo recientemente el proceso de responsabilización en la vida cotidiana ha ganado la atención de los académicos de contabilidad, quienes han documentado algunas facetas de este proceso, incluyendo la promoción del ahorro, el uso de presupuestos personales y la capacitación en alfabetización financiera. (p.2)

Al respecto, en la revisión de la literatura sobre la relación contabilidad y alfabetización financiera, Gilbert (2020), da cuenta de una importante revisión documental que aborda esta relación, algunos de los hallazgos al respecto, plantean lo siguiente:

Maltby (2014) destaca el papel de la contabilidad en relación con el compromiso de monitorear el comportamiento de las personas. De la misma manera, June (2018) destaca el papel de la contabilidad como instrumento pedagógico, analizando un caso en que la educación y la toma de decisiones racionales se combinan como una introducción a la presupuestación, demostrando cómo esta herramienta puede servir para que las personas administren mejor sus ingresos. Bay (2018) observa de manera más amplia que los efectos de la contabilidad en el comportamiento humano son impredecibles, en parte porque muchas veces se asume erróneamente

que quienes reciben la información financiera la comprenden tal como fue diseñada.
(citado por Gilbert, C. 2020)

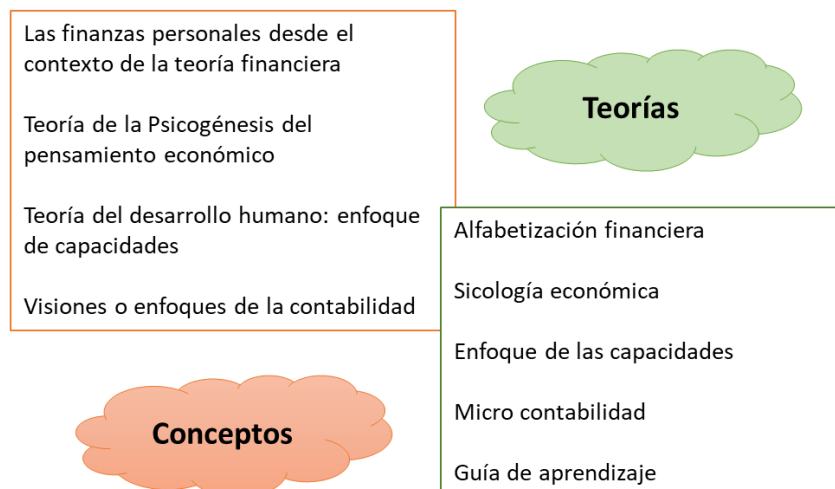
Concluye, además, que la ausencia de información contable responsabiliza a los individuos a través de las emociones que genera el no cumplimiento de sus responsabilidades financieras.

Considerando las funciones y el ámbito de aplicación de la contabilidad, puede afirmarse que, desde el rol de contadores públicos, se contribuye a nutrir y apoyar los procesos de alfabetización financiera, situando la contabilidad en el contexto para el destinatario de la información y por consiguiente las decisiones a tomar en función de dicha información.

2.3. Marco Conceptual

En este apartado se definen los conceptos relacionados con el eje central de la investigación, abordados desde las teorías de la sección anterior.

Figura 1. Conceptos claves de la investigación.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

2.3.1. Alfabetización Financiera

La alfabetización financiera, también conocida como alfabetismo financiero (AF), se refiere a la capacidad de comprender, aplicar conceptos financieros y habilidades relacionadas con el dinero, necesarios para tomar decisiones financieras acertadas, que lleven al individuo al bienestar financiero. Por lo tanto, Messy y Monticone (2013) han demostrado que, para poder tener éxito en el aumento de la alfabetización financiera e inclusión de las mujeres, se necesita de programas bien diseñados, donde se evidencie un aumento en el entendimiento y las actitudes financieras mejoradas, así como cambios en diversos comportamientos relacionados con las finanzas (gestión del dinero, el manejo de tarjetas de crédito y la toma de decisiones sobre préstamos).

Uno de los componentes de la alfabetización financiera, es el conocimiento financiero, el cual se centra en la comprensión de los conceptos y términos financieros, siendo el saber teórico dentro de las finanzas. El alfabetismo financiero es eje central de la investigación, ya que se desarrolla durante el primer objetivo específico en su relación con la teoría de las capacidades de Marta Nussbaum.

2.3.2. Psicología económica

El concepto de psicología económica se sustrae de la teoría de la psicogénesis del pensamiento económico. Para Denegri (2010) la psicología económica se preocupa del estudio del comportamiento económico, de las variables que inciden en la toma de decisiones económicas, implicando la consideración de aspectos motivacionales y actitudinales. Siendo su objeto de estudio el comportamiento económico en diferentes contextos, considerándolo en sus manifestaciones individuales, grupales y colectivas y en sus componentes interactivos, simbólicos y estructurales.

Además, comprenden las variables que inciden en la toma de decisiones económicas individuales y colectivas a nivel de la motivación y actitud de los consumidores, lo cual sirve para entender cómo las microempresarias desarrollan su pensamiento económico y cómo toman decisiones financieras que pueden llegar a afectar sus finanzas personales.

2.3.3 Teoría del desarrollo humano: enfoque de las capacidades.

El enfoque de las capacidades es considerado por Sen un marco general que permite guiar los trabajos de evaluación y comparación sobre diferentes temas que afectan el desarrollo humano, como la calidad de vida, la pobreza extrema o el

acceso a servicios sanitarios; el enfoque de las capacidades es, para Nussbaum, una teoría de la justicia y, como tal, un paradigma filosófico normativo que debe ser útil para el establecimiento de mínimos que permitan constituir un sistema democrático decente. (Colmenarejo, 2016, p.131)

2.3.4 Microcontabilidad:

Concepto situado en la perspectiva de la alfabetización financiera, cuya función es el de desarrollar habilidades para la gestión de los recursos derivados de los procesos de pequeños negocios caracterizados de subsistencia, y por consiguiente representan flujos de dinero a menor escala; por tanto, está orientada a la organización de datos para registrar entradas y salidas, ayudando a la memoria del propietario, y por consiguiente a tener un control de sus ingresos y gastos cotidianos.

2.3.5 Guía de aprendizaje

El concepto de guía de aprendizaje se refiere a un documento instructivo y orientador diseñado para facilitar el aprendizaje, ayudar a comprender y aplicar los diferentes conocimientos, proporcionando a los usuarios un conjunto estructurado-descriptivo de contenidos y actividades que le permitan alcanzar los objetivos educativos de manera eficiente. Así pues, ha de ser el fundamento preciso para el logro de competencias (Aretio 2009).

López (2020), concibe que las guías de aprendizaje siguen siendo el papel funcional en los contextos que presentan dificultades y adversidades sociales; donde las temáticas además de ser comprendidas, deben de motivar y generar el deseo de

aprender, construyendo nuevos conocimientos. Este instrumento puede ser impreso o digital, constituyendo uno de los recursos necesarios para el aprendizaje de las personas; proceso que promueve la autonomía del alumno con recursos didácticos como explicaciones, ejemplos, consejos y estudios de casos García y Cruz (2014).

2.4 Marco Contextual

En referencia al sector de venta directa (VD) mundialmente, es pertinente destacar su larga historia como un canal de distribución y una valiosa alternativa para el crecimiento económico de las familias, tanto en tiempos difíciles como en épocas prósperas. La Asociación Colombiana de Venta Directa (ACOVEDI, 2022) respalda tal afirmación, al señalar que este es uno de los sectores que además de tener regulación a nivel nacional, ofrece beneficios como la flexibilidad, la independencia de los microempresarios de hacerlo es su espacio libre o cuando la persona quiera y la no restricción de sexo o nivel educativo.

Una de las empresas que agrupa ACOVEDI es la marca de Natura y Co, empresa que hace parte del cuarto grupo de productos exclusivamente de belleza más grande del mundo, siendo liderado por mujeres que se dedican a la comercialización de bienes de consumo y servicios directamente a los consumidores, usualmente en su hogar, lugar de trabajo y domicilios de otros, realizando su venta a través de una explicación o demostración de dichos bienes a sus clientes; y donde el 3 de enero del año 2022, concluyó la adquisición de Avon Products, Inc (empresa fundadora de la venta directa), alianza que contará con una voz más influyente para abogar por causas como el empoderamiento femenino. No obstante, las microempresarias

cuentan con puntos flacos para el desarrollo de su trabajo al no contar con afiliación a la seguridad social, tener que responder por el no pago de sus facturas, tener la obligación de saber administrar su negocio, entre otros factores.

En cuanto a las microempresarias ubicadas a nivel nacional dentro de la compañía Natura y Co, hay un alto índice de mujeres beneficiadas por la venta directa que satisfacen sus necesidades por medio de esta fuente de ingresos. Algunas están en el municipio Tuluá, centro del Valle del Cauca, departamento del suroeste de Colombia, donde se encuentran alrededor de setecientas mujeres afiliadas a la empresa⁵. Tuluá es una de las ciudades intermedias más importantes del país, con economía en el comercio de microempresas, agricultura y ganadería (Rojas y Silva, 2013). El 52,6% de la población es femenina, cuyo rango de edad es de 25 a 50 años (DANE, 2018).

Entre tanto, la empresa de productos de belleza en estudio al consolidarse como una de las organizaciones más responsables del medio ambiente tiene la segunda posición del ranking Merco (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa). Su proceso productivo abarca desde la vinculación de las microempresarias, quienes tienen que contar con algunos procesos y requisitos sencillos.

Por otro lado, en cuanto a la venta de los productos esta se realiza apoyándose del catálogo, tiempos, lugares y estrategias que la microempresaria determine, puesto

5. Esta información fue dada por la líder con más trayectoria del sector de Tuluá

que la compañía no tiene normativas o restricciones al respecto, pero donde sí tienen que disponer de un tiempo determinado de la vigencia del catálogo para realizar sus ventas, así como su permanencia en la mayoría de los ciclos (cuyo promedio es de veintiún días calendario) y una vez finalizado este tiempo debe de llenar un formato estipulado para la elaboración del mismo a través de internet o por medio de su líder de ventas.

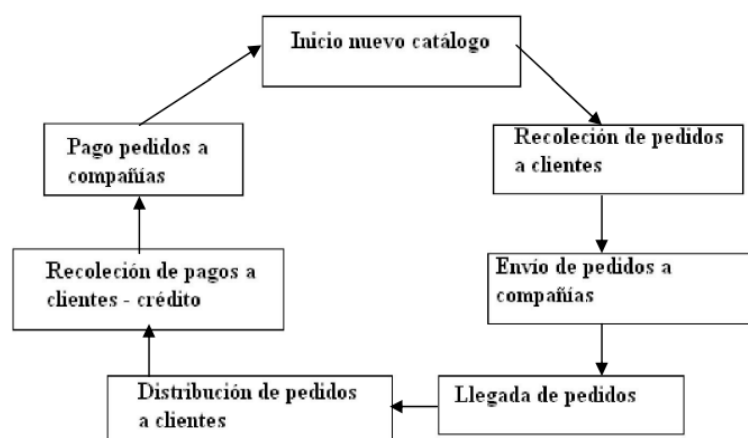
Para que un pedido pueda ser despachado, este debe cumplir con el mínimo de puntos estipulados por la compañía. Asimismo, la empresa establece cinco niveles con beneficios exclusivos a los que las microempresarias pueden acceder: El primer nivel, denominado Bronce, ofrece una ganancia del 25%; el segundo nivel, Plata, proporciona un 30%, mientras que el tercero, Oro, alcanza un 32%; en el cuarto nivel, Zafiro, la ganancia aumenta al 35%, y finalmente, el nivel más alto, Diamante, otorga entre un 37% y un 40% de ganancia.

Para mantenerse o avanzar de nivel, cada microempresaria debe alcanzar los puntos requeridos (los cuales son acumulados dentro de cada periodo que dura tres bimestres, contando cada producto del catálogo con diferente puntaje de acuerdo con el valor de cada producto) que van desde 139 puntos para estar en bronce hasta 2.290 puntos para alcanzar el nivel Diamante⁶.

⁶ Información suministrada por la líder de Natura y Co del municipio de Tuluá- Valle del Cauca.

Respecto al pago de pedidos, la compañía da de 21 a 30 días para que las microempresarias paguen los pedidos que solicitan bajo las condiciones y lugares de pago (efectivo o transferencia), una vez los pedidos son recibidos generalmente en los domicilios de las microempresarias alrededor de tres a cuatro días hábiles de ser solicitados, ellas mismas se encargan de organizarlos, ser entregados a sus clientes, y así mismo de responder de una manera solidaria por el no pago de las ventas realizadas. De esta forma la venta directa por catálogo se organiza en ciclos como se ilustra en la siguiente imagen:

Figura 2.Ciclo de pedido de venta directa por catálogo.



Fuente: Tomado de Hernández, 2015.

3. Metodología

En el presente apartado se expone la metodología que se llevó a cabo para el desarrollo del trabajo de investigación, integrándose de diversos elementos, como lo fue el enfoque, tipo de estudio, método de investigación, técnicas e instrumentos y las fuentes de información utilizadas (Hernández et al. 2014).

3.1. Enfoque

El enfoque de la investigación fue mixto. De acuerdo con Hernández et al (2014) se combina el enfoque cualitativo y cuantitativo para analizar e integrar diversas fuentes de información. En primer lugar, se empleó el método cualitativo para comprender conceptos relacionados a la alfabetización financiera y analizar esta última desde la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum, así como también se aplicó este método al momento de traer a colación los marcos teóricos correspondientes. Por otro lado, el método cuantitativo se utilizó al momento de caracterizar la situación socioeconómica e identificar el grado de AF de las microempresarias, esto debido a que estas actividades requirieron del uso de términos cuantitativos como lo fueron los cálculos y cantidades.

4.3.2. Tipo de estudio

El tipo de estudio que se eligió es el descriptivo. En términos de Hernández et al (2014, p.99), el estudio descriptivo, “sirve para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes”. Para el presente caso, los objetivos planteados en la investigación buscaron comprender y caracterizar aspectos poco

conocidos previamente en el contexto de las microempresarias de venta directa en el municipio de Tuluá; así como se le dio un enfoque diferencial a la presente investigación al relacionar la alfabetización financiera y su implicación desde la teoría de las capacidades de Nussbaum.

3.3. Método de investigación

En el contexto de la propuesta sobre una guía de aprendizaje para fortalecer la alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa, el método de investigación que resultó relevante y apropiado fue el deductivo. Según Hernández et al (2014), este método es un proceso de razonamiento que parte de principios o premisas generales para llegar a conclusiones específicas; el cual implica derivar implicaciones particulares a partir de teorías o marcos conceptuales establecidos, para posteriormente contrastar con datos o hechos observados. De esta manera, esta investigación se hizo con el interés de analizar un poco más sobre la relación que tiene la teoría de las capacidades Martha Nussbaum con la alfabetización financiera.

3.4. Técnicas e instrumentos

Las técnicas e instrumentos de investigación empleadas fueron de índole cualitativo y cuantitativo, debido a que la investigación contó con un enfoque mixto. En primer lugar, la técnica que se empleó fue la indagación documental; permitiendo analizar la alfabetización financiera desde la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum. Finalmente, por parte del instrumento cuantitativo se empleó dos

cuestionarios de preguntas cerradas mediante Formularios de Google para caracterizar la situación socioeconómica e identificar el grado de AF de las microempresarias de venta directa objeto de estudio como se muestra en los anexos 1 y 2 respectivamente, proporcionando información para la investigación. Dichos cuestionarios fueron socializados con las microempresarias con el fin de explicarles el objetivo de los mismos y atender a cualquier inquietud.

3.5. Fuentes de información

Las fuentes utilizadas fueron primarias y secundarias. En primer lugar, se recurrió a fuentes primarias que en palabras de Hernández et al (2014) comprenden datos originales obtenidos directamente de la fuente, este tipo de fuente permite obtener información detallada y específica sobre grupos objetivos. Para el caso de este trabajo se utilizó cuestionarios con preguntas cerradas realizados con el fin de indagar respecto a la situación socioeconómica de las microempresarias el cual contó con 10 preguntas relacionadas con aspectos como datos generales, composición familiar, datos referentes a la vivienda, situación económica y laboral con Natura (ver anexo 1), así como también se identificó el grado de alfabetización financiera de las mismas, por medio de 15 preguntas y teniendo como variables principales el ahorro, la financiación y flujos de caja (manejo de ingreso y gastos) (ver anexo 2).

Para el caso de las fuentes secundarias, se abordó información previamente publicada o recopilada por otros investigadores, como libros, artículos académicos,

trabajos de grado. Esta revisión se hizo a través de la plataforma de la Universidad del Valle, principalmente en libros y revistas electrónicas como ScienceDirect. Por otra parte, por medio del OPAC, se establecieron trabajos de grado enfocados en el estado del estudio de la alfabetización financiera. Finalmente, para abordar la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum, se indagó en sus obras tituladas Crear capacidades y Las mujeres y el desarrollo humano, en donde se presentan los fundamentos tratados en el capítulo uno; sirviendo de respaldo para el diseño y desarrollo de la guía de aprendizaje para fortalecer las capacidades en alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa.

3.6. Población y muestra

Según Hernández et al (2006), la determinación del tipo de población y muestra en una investigación depende del alcance y los objetivos del estudio. En el presente caso, la unidad de análisis fueron las microempresarias de venta directa de Natura y Co del municipio de Tuluá, específicamente aquellas que se encuentran en el nivel Zafiro. Este nivel es uno de los más altos, ya que ofrece beneficios significativos, como un porcentaje de ganancia del 35% y la posibilidad de tener un amplio crédito para realizar sus pedidos.

Además de estos beneficios, las microempresarias enfrentan el riesgo de consumo, ya que, al tener mayores ingresos, pueden presentar dificultades en la gestión financiera que podrían llevarlas a perder el nivel alcanzado. Otro criterio para la selección de la población fue la facilidad de acceso a las microempresarias, dado

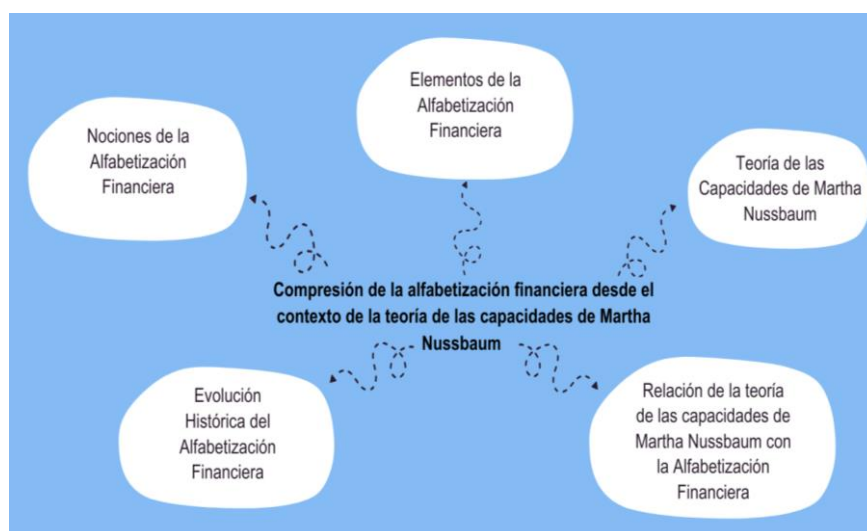
que uno de los autores del estudio pertenece a este mismo nivel. Por otra parte, se planteó que, si alguna microempresaria presenta debilidades en sus capacidades de alfabetización financiera, es probable que estas también se encuentren en microempresarias de niveles inferiores.

En cuanto a la muestra, se determinó un total de 88 microempresarias que pertenecen al nivel Zafiro. De ellas, se recibieron 43 respuestas tras un proceso de seguimiento que se extendió por tres meses. Sin embargo, tras una depuración basada en el cumplimiento de todos los requisitos establecidos considerando también factores de idiosincrasia, entendidos como las características personales, culturales y sociales que podrían influir en el comportamiento financiero - desempeño de las microempresarias, solo 22 respuestas fueron válidas, lo que representa el 25% de la población total, siendo analizadas sus respuestas en los capítulo dos y tres, en los cuales se caracterizó la situación socioeconómica de las microempresarias, e identificó el grado de alfabetización financiera de las mismas.

4. Alfabetización Financiera como estrategia para promover capacidades humanas centrales. Un Análisis desde la Teoría de las Capacidades de Martha Nussbaum

El objetivo de este capítulo es presentar los elementos conceptuales que sustentan la alfabetización financiera (AF) y su importancia como capacidad desde el análisis de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum (véase la figura 3). De ese modo, el capítulo expone en una primera parte la evolución histórica, nociones conceptuales y elementos de la alfabetización financiera; seguidamente se presentan los aspectos generales de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum. Finalmente, se presenta la relación entre AF y la teoría de las capacidades propuesta por Nussbaum, centrada en las 10 capacidades humanas centrales propuestas en su perspectiva teórica.

Figura 3. Estructuración objetivo I.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

4.1. Evolución histórica de la Alfabetización Financiera.

En Colombia, la educación financiera ha progresado de manera relativamente lenta. Según Yauhar (2018), el primer intento de fomentar la alfabetización financiera se dio en el 2006 con el lanzamiento del programa “Banca de las oportunidades”. En los años siguientes, se promulgaron leyes y decretos que establecieron a la educación financiera como un componente esencial para los procesos de inclusión. En 2012, a través de las pruebas PISA, se realizó la primera medición nacional del nivel de conocimientos financieros. Según la OCDE (2014), Colombia obtuvo un puntaje promedio de 379 sobre una puntuación media de 500, siendo el más bajo entre los países y economías participantes.

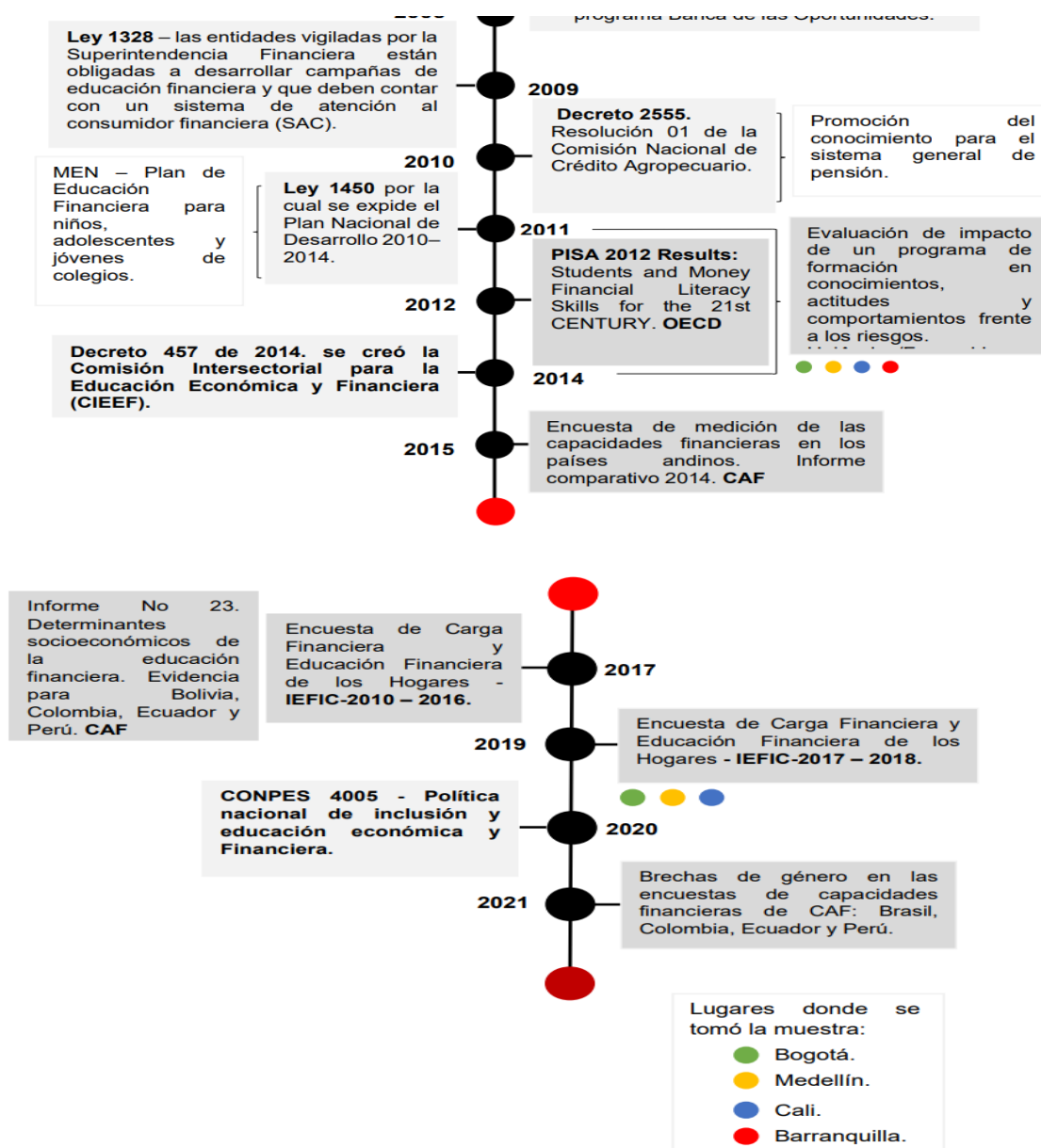
Este evento, junto con la crisis financiera vivida en el 2008 en Estado Unidos, fue pieza clave para destacar a nivel nacional la importancia de medir y promover la formación en conocimientos financieros. A partir de ahí, se creó la Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera (CIEEF), que implementó un plan de acción llamado "Estrategia nacional de educación económica y financiera de Colombia - ENEEF".

Uno de los objetivos de esta estrategia fue mejorar la calidad de los contenidos-metodologías para los microempresarios y demás individuos que pudieran adquirir las competencias necesarias según sus necesidades y propias capacidades; realizar talleres y cursos para recordarles por ejemplo a los microempresarios la

importancia de ahorrar, pagar su sueldo, o calcular los flujos del negocio o del hogar, siendo una fortaleza para mejorar sus prácticas en educación financiera.

Según la CIEEF (2017), a pesar de los esfuerzos de las entidades públicas y privadas, aún existe deficiencia en los conocimientos y habilidades financieras mínimas requeridas para que un individuo tome decisiones responsables; la figura 4 muestra los acontecimientos más representativos en la evolución de la educación financiera en el país.

Figura 4. Línea del tiempo de la evolución de la Educación Financiera en Colombia.



Fuente: Hoz (2021) Nota: “Los elementos encasillados en cajas de color gris oscuro corresponden a las mediciones efectuadas por entes como: la OECD, el CAF, la UniAndes y el DANE” Hoz (2021).

4.2. Nociones de la alfabetización financiera

En la tabla 1 se presentan diversas definiciones de alfabetización financiera desde distintas perspectivas académicas e institucionales. La última, establecida por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2020), se adopta como referencia fundamental para la formulación de la política pública en Colombia.

Tabla 1. Nociones de la alfabetización financiera.

Año de publicación	Autor	Definición de alfabetización financiera
1992	Noctor, Stoney and Stradling (Como se citó en Beal y Delpachitra)	Alfabetización financiera es la capacidad de emitir juicios informados y tomar decisiones efectivas con respecto al uso y gestión del dinero.
2003	Bernheim y Garrett	La alfabetización financiera no es una categoría aislada, sino una parte especializada de alfabetización económica, que está relacionada con la capacidad de garantizar ingresos, moverse en el mercado laboral, tomar decisiones sobre sus propios pagos y la capacidad de darse cuenta de posibles consecuencias de las propias decisiones sobre los ingresos actuales y futuros.

Año de publicación	Autor	Definición de alfabetización financiera
2010	Gale y Levine	La alfabetización financiera es la capacidad de hacer juicios informados y decisiones efectivas en relación con el uso, la gestión del dinero y la riqueza. Los hogares con analfabetismo financiero toman malas decisiones que los afectan a ellos, a sus familias y al público, haciendo de la mejora de la alfabetización financiera una preocupación de primer orden para la política pública.
2011	Kovlačíková, Z., Smoroň, L., & Strenk, R. (Como se citó en Zvaríková y Majerová, 2010)	Capacidad de utilizar los conocimientos, habilidades y experiencias para la gestión eficaz de las finanzas personales, garantizando la seguridad financiera de por vida para las personas y los miembros de su hogar. La alfabetización financiera es un indicador del estado de desarrollo constante que permite a cada persona responder eficazmente a las nuevas realidades personales y a un entorno económico en constante cambio.
2014	Delgadillo	La alfabetización financiera es el conocimiento de los conceptos financieros y cómo se utiliza ese

Año de publicación	Autor	Definición de alfabetización financiera
		conocimiento para tomar decisiones financieras, teniendo en cuenta los recursos disponibles y la situación única de cada individuo o familia.
2014	Lusardi and Mitchell	La alfabetización financiera es la capacidad de las personas para procesar información económica y tomar decisiones informadas sobre planificación financiera, acumulación de la riqueza, deuda y pensiones. Además, la alfabetización financiera define cómo el conocimiento financiero puede conceptuarse en un tipo de inversión en capital humano, en la que, al aplicar sus capacidades, mejorarán su situación financiera.
2016	Xiao	De acuerdo con la teoría económica estándar, los consumidores están plenamente informados y pueden tomar decisiones racionales a largo plazo de su planificación financiera, para maximizar sus utilidades sobre las etapas del ciclo de vida.
2020	OCDE	Una combinación de conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos necesarios para

Año de publicación	Autor	Definición de alfabetización financiera
		tomar decisiones financieras acertadas y, en última instancia, lograr el bienestar financiero individual.

Fuente: Elaboración propia a partir de indagación documental, 2024.

Según los aspectos sistematizados en la tabla 1, la mayoría de los autores presentan el término de AF como una capacidad y un estado de desarrollo continuo de las personas, constituido por conocimientos, habilidades, comportamientos y actitudes financieras que llevan a las personas a tomar decisiones efectivas sobre el uso del dinero, para lograr el bienestar financiero individual.

Xiao (2016) expone que uno de los conceptos principales y que más abarca la AF es la capacidad financiera, mencionando como uno de los factores importantes para el bienestar de los miembros de un hogar; y definiéndose como la habilidad para aplicar los conocimientos apropiados, lograr los comportamientos financieros deseados, mejorar el bienestar y los objetivos financieros de las personas. Además, se analiza cómo los elementos que constituyen la interiorización de los elementos de la AF mencionados pueden servir para que las personas los usen en su vida cotidiana.

De acuerdo con lo anterior, la alfabetización financiera se refiere a la capacidad de comprender, aplicar conceptos financieros y habilidades relacionadas con el dinero,

que son necesarios para tomar decisiones financieras acertadas, que lleven al individuo al bienestar financiero.

4.3. Elementos de la alfabetización financiera

De acuerdo con la revisión documental orientada a indagar sobre características y especificaciones de lo que se entiende por AF, se pudo establecer como denominador común cinco elementos que la componen (véase figura 5).

Figura 5. Elementos de la alfabetización financiera.



Fuente: Elaboración propia a partir de indagación documental, 2024.

A continuación, se presentan las características de cada uno de estos elementos de acuerdo a los autores indagados.

Conocimiento financiero: Según Swiecka, Grzesiuk, Korczak y Wyszowska (2019), el conocimiento financiero permite comprender los conceptos y mecanismos de la economía, y se divide en tres categorías: conceptual, procedimental y

aplicado. Cada una de estas áreas facilita la comprensión de conceptos y procedimientos financieros, incluyendo la capacidad para resolver problemas en este ámbito. Adicionalmente, el conocimiento financiero se constituye como una competencia clave que habilita a las personas para tomar decisiones acertadas, al estar alfabetizadas financieramente y gestionar su dinero de manera efectiva, integrando los aspectos financieros en su vida diaria.

De igual manera, Ramírez (2021) resalta la importancia del conocimiento financiero para las personas en la economía global, contando al mismo tiempo con algunos beneficios como es la reducción del estrés, las enfermedades y el conflicto en las familias, ya que al brindarles a las personas mayor confianza en las posibles situaciones que se tengan que enfrentar en su entorno social, podrán llegar a obtener la capacidad necesaria para lidiar con el dinero.

Sin embargo, Kiviat y Morduch (2012), plantean que el conocimiento financiero es necesario, pero a menudo insuficiente, existiendo un gran hueco en qué hacer en principio y hacerlo realidad en la vida cotidiana. El concepto solo se refiere a la acumulación de conocimientos adquiridos a través de la educación financiera, que incluye también el ámbito de la toma de decisiones financieras.

Habilidades financieras: Las habilidades financieras son aquellas cualidades que tiene una persona para usar el dinero de forma eficiente al tomar decisiones informadas traducidas en comportamientos deseables que conducen a su bienestar, sobre variables como el ingreso, gasto, ahorro, presupuesto y manejo de deuda, tanto a corto como a largo plazo (Swiecka, Grzesiuk, Korczak y Wyszowska, 2019). Por otra parte, un estudio de Torres (2005) evidencia que las personas con bajos hábitos financieros tienden a no progresar en sus vidas, ya que determinan que el ahorro u otros conceptos financieros se usan para cubrir necesidades como compra de bienes, viajar o casos de emergencia como accidentes o compras inesperadas, debido a lo cual no planean, lo que los puede llevar a tomar decisiones que perjudiquen el bienestar de sus finanzas.

Actitudes financieras: En consonancia con Xiao, Tang y Shim (2009), la actitud financiera de una persona es definida como la disposición psicológica hacia las prácticas financieras, influenciada por el conocimiento financiero y las experiencias previamente vividas; dicho de otro modo, es la tendencia a actuar de cierta manera en situaciones financieras específicas, basadas en los valores, sentimientos y creencias personales.

Lo anterior, lleva a las personas a tener la disposición para realizar una planificación, ahorrar a corto y largo plazo, manejar el crédito de una manera responsable, así como tomar decisiones financieras informadas; de tal manera, que las actitudes financieras se convierten en la motivación y disposición para utilizar los

conocimientos en diferentes situaciones de la vida, mostrando la inclinación o probabilidad de que una persona lleve a cabo un comportamiento adecuado (Swiecka, Grzesiuk, Korczak, Wyszowska, 2019).

Comportamiento financiero: El comportamiento financiero se refiere al estudio de cómo las personas toman decisiones relacionadas con el manejo de su dinero, el ahorro y sus inversiones, teniendo en cuenta que estas decisiones a menudo se ven influenciadas por factores psicológicos, emocionales y sociales en lugar de la pura racionalidad económica. Como se menciona en el trabajo de Hernández y Flores (2022), las emociones y las normas sociales juegan un papel crucial en la toma de decisiones financieras, afectando la forma en que las personas evalúan riesgos, eligen inversiones y administran sus recursos.

Esto implica que, a menudo, las decisiones financieras no siguen un patrón de racionalidad estricta, sino que están guiadas por variables psicológicas, como el miedo, la avaricia y las percepciones sociales, que pueden llevarlas a comportamientos no óptimos o irracionales. Así, el comportamiento financiero abarca no sólo el análisis de las decisiones económicas desde un punto de vista tradicional, sino también la comprensión de cómo los individuos se desvían de los modelos racionales debido a sus inclinaciones emocionales y sociales.

De este modo, uno de los aspectos clave destacados en este apartado es el concepto de capacidades financieras. Según diversos autores, al aplicar estas

capacidades, se proporcionan a las personas conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros, lo que les permite mejorar su calidad de vida a través del tiempo, logrando así preservar y acrecentar la riqueza (Dam y Hotwani, 2017; Huston, 2010; Lusardi y Mitchell, 2014; Ooko, 2017, como se citó en Mora, López, y Rubio, 2020). En este contexto, se aborda la alfabetización financiera desde la perspectiva de las capacidades, trascendiendo el bienestar puramente financiero para abarcar un bienestar integral vinculado al desarrollo humano. Este enfoque se explica a continuación a través de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum.

4.4. Teoría las capacidades de Martha Nussbaum

La teoría de las capacidades, desde la perspectiva de Martha Nussbaum (2012a, 2012b), constituye el eje central de este trabajo y orienta tanto la pregunta de investigación como la mirada interpretativa del trabajo de campo. De esta manera, Nussbaum se refiere a las capacidades como combinaciones de funcionamiento que puede alcanzar una persona, estas no solo se constituyen de habilidades residentes en el interior de una persona, sino que incluyen también las libertades o las oportunidades creadas por la combinación entre esas facultades personales y el entorno político, social y económico. Esta distinción es esencial para comprender las limitaciones de las personas en situación de vulnerabilidad, dado que no se explican únicamente por factores individuales, sino por contextos estructurales que restringen sus posibilidades de acción.

Desde la perspectiva teórica de Martha Nussbaum, el desarrollo de capacidades financieras se alinea con la idea de que cada persona es un fin en sí misma, con el derecho y la posibilidad de desarrollar sus propias capacidades sin depender de otros. Estas capacidades, al ser potenciadas por las capacidades financieras, permiten a las personas tomar decisiones económicas informadas, mejorar su calidad de vida y ejercer mayor control sobre su entorno material. La alfabetización financiera, por tanto, se convierte en un medio para transformar actitudes, comportamiento, conocimientos y habilidades en capacidades, esenciales para superar situaciones de desventaja económica.

Además, este enfoque adquiere especial relevancia en contextos de desigualdad de género. La falta de alfabetización financiera limita la autonomía económica de las mujeres, reforzando su dependencia y exponiéndolas a dinámicas de violencia o subordinación en el hogar. Fortalecer sus capacidades financieras no solo contribuye a su empoderamiento personal, sino que también permite una participación más equitativa en la vida familiar, social y política, siendo coherente con el enfoque de Nussbaum sobre la justicia, la dignidad humana y la libertad real de elección, y en consecuencia, contribuyendo al desarrollo humano entendido como el proceso de ampliar las libertades y opciones de las personas para que vivan la vida que valoran.

Nussbaum sostiene que la pregunta clave fundamental del enfoque de las capacidades al comparar sociedades es: ¿qué puede hacer y ser cada persona?, concibiéndolas como un fin y preguntándose por las oportunidades con que cuenta

para ejercer funciones humanas valiosas. Al mismo tiempo, se ocupa conjuntamente de la injusticia, la desigualdad social, fallas u omisiones de capacidad originadas a partir de la discriminación o marginación, asignando así una tarea urgente a los estados y a las políticas públicas, como lo es mejorar la calidad de vida definida por sus capacidades (Nussbaum, 2012a).

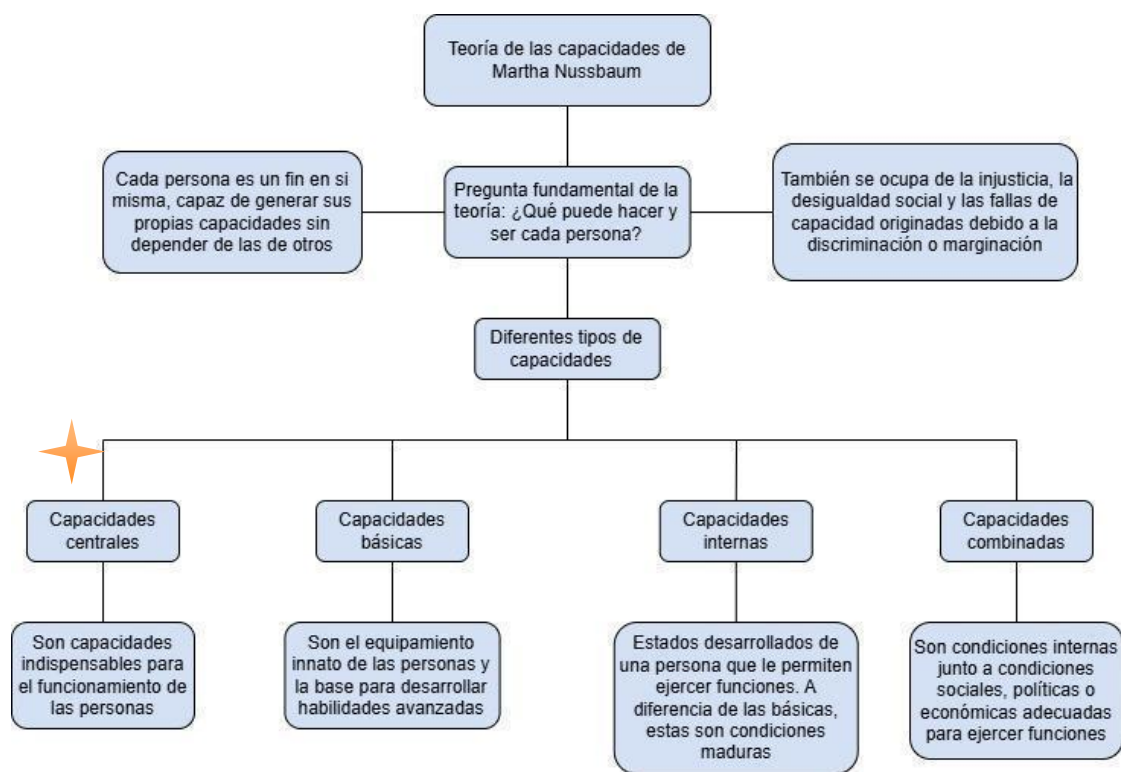
Nussbaum se apoya en autores como Wolff y De-Shalit, quienes introducen conceptos importantes como la "capacidad fértil" y la "desventaja corrosiva". La primera se refiere a capacidades que pueden favorecer otras, como la afiliación, la educación y la propiedad de tierras, mientras que la segunda describe carencias que afectan negativamente la adquisición de capacidades, como la violencia doméstica. Para estos autores, es crucial que las personas tengan la seguridad de que sus capacidades se mantendrán en el futuro, como por ejemplo las oportunidades de empleo.

De acuerdo con los postulados de Nussbaum, la educación es uno de los elementos centrales del enfoque de las capacidades, ya sea en cualquier lugar, ámbito, edad o promovida por organizaciones gubernamentales o no, la educación da forma a las aptitudes ya existentes en una persona y las transforma en capacidades internas desarrolladas de muchas maneras.

Según Nussbaum (2012a), este enfoque ofrece una perspectiva unificada para abordar problemas contemporáneos, incluidos los desafíos que enfrentan las personas en situaciones de desventaja económica. Un principio fundamental de

este enfoque es que cada persona es un fin en sí misma, capaz de generar sus propias capacidades sin depender de las de otros. Nussbaum clasifica las capacidades en cuatro categorías: externas, básicas, internas y combinadas.

Figura 6. Mapa mental sobre la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum.



Fuente: Elaboración propia a partir de indagación documental, 2024

A continuación, se exponen los rasgos distintivos de cada capacidad, presentando por última lo correspondiente a las capacidades externas, base central de esta investigación.

- Las capacidades básicas constituyen el equipamiento innato de las personas y son la base para desarrollar habilidades avanzadas, representando un terreno de responsabilidad moral. Algunas de estas habilidades están listas para

funcionar desde el nacimiento, como la capacidad de ver y oír, mientras que otras son más rudimentarias y no se activan de inmediato; por ejemplo, un recién nacido tiene la capacidad de hablar y usar el lenguaje, sentir amor y gratitud, razonar de manera práctica y trabajar (Nussbaum, 2012b).

- Las capacidades internas son estados desarrollados de una persona que le permiten ejercer ciertas funciones. A diferencia de las capacidades básicas, estas son condiciones maduras; algunas, como la sexualidad, sólo requieren tiempo y madurez física, mientras que otras, como aprender a hablar, necesitan un entorno adecuado. Muchas capacidades internas se desarrollan con apoyo externo, como jugar, amar o participar políticamente. Sin embargo, estas capacidades están presentes en la persona y pueden utilizarse, como la libertad religiosa y de expresión en adultos. (Nussbaum. 2012b).
- En cuanto a las capacidades combinadas, se definen como capacidades internas junto con condiciones sociales, políticas o económicas adecuadas para ejercer una función. Por ejemplo, los ciudadanos que viven en regímenes represivos no democráticos tienen la capacidad interna, pero no la capacidad combinada para pensar y expresarse según su conciencia. Por lo tanto, realizar uno de los aspectos de la lista de capacidades combinadas implica promover el desarrollo de potencialidades internas y preparar un entorno favorable para el ejercicio de funciones importantes como la razón práctica (Nussbaum, 2012b).

Finalmente, uno de los rasgos distintivos del enfoque de las capacidades propuesto por Nussbaum, tal como lo ha afirmado, corresponde a la “lista concreta de capacidades humanas externas” (2012, p.39) que ha formulado, y que establece como “una lista de diez capacidades que una nación debe garantizar hasta un nivel o umbral mínimo para poder reclamarse justa” (2020, p.257).

Tabla 2. Capacidades Humanas Centrales

Nombre	Definición
Vida	Poder vivir hasta el final una vida humana normal; no morir prematuramente, o antes de que la propia vida se haya reducido de modo que ya no merezca vivirse.
Salud física	Ser capaz de tener buena salud, incluyendo la salud reproductiva; estar adecuadamente alimentado; tener un techo adecuado, disponer de un lugar apropiado para vivir.
Integridad corporal	Ser capaz de moverse libremente de un lugar a otro; que los límites del propio cuerpo sean tratados como soberanos, es decir, capaces de seguridad ante asalto, incluido el asalto sexual, el abuso sexual de menores y la violencia doméstica; tener oportunidades para la satisfacción sexual y a elección en materia de reproducción

Nombre	Definición
Sentidos, imaginación y pensamiento	Capacidad de utilizar la imaginación, los pensamientos, la propia mente protegida, buscar el sentido último de la vida y tener experiencias placenteras (evitando el sufrimiento innecesario), realizando todo de forma humana cultivada mediante la educación.
Emociones	Ser capaz de vincularse con cosas y personas, experimentar amor, nostalgia, gratitud y temor. Que el desarrollo emocional no se vea afectado por temores, preocupaciones o sucesos traumáticos o descuidos. (Defender esta capacidad significa defender a su vez ciertas formas de asociación humana que pueden demostrarse cruciales en el desarrollo de aquella)
Razón práctica	Ser capaz de plasmar una concepción del bien y de comprometerse en una reflexión crítica acerca del planeamiento de la propia vida (Esto implica protección de la libertad de conciencia).
Afilación	Tener la capacidad de vivir con y hacia otros seres humanos, teniendo compasión por las situaciones que ellos puedan vivir. Poseer además las bases sociales de respetarse a sí mismos, siendo tratados dignamente, cuyo valor es igual al de los demás; y en el trabajo poder

Nombre	Definición
	trabajar como un ser humano capaz de usar su razón práctica.
Otras especies	Ser capaz de vivir con cuidado por los animales, las plantas y el mundo de la naturaleza y en relación con todo ello.
Juego	Ser capaz de reír, jugar y disfrutar de actividades recreativas.
Control del propio entorno	A. Político. Tener derecho y capacidad efectiva de participación política y gozar de protecciones a la libre expresión y asociación. B. Material. Poder tener propiedades formales y reales; derechos de propiedad sobre una base de igualdad con otros; poder buscar empleo sobre una base de imparcialidad con otros; no estar sujeto a registro e incautación injustificada.

Fuente: Elaboración propia, a partir de Nussbaum, 2012b y 2020

A partir de lo anterior, se puede considerar a la AF, desde el enfoque de las capacidades de Martha Nussbaum y los aportes de Wolff y De-Shalit, como una capacidad fértil, ya que nutre y promueve el desarrollo de estas capacidades centrales. En el siguiente apartado, a partir de la mirada de los autores de esta investigación se presenta la relación entre la AF como estrategia para promover y

nutrir las capacidades humanas centrales de las mujeres objeto de estudio de esta investigación.

4.5. Relación de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum con la Alfabetización Financiera.

Los estudios alrededor del modelo de negocio por venta de catálogo, presentados en el apartado de los antecedentes, permiten inferir, que, si bien el modelo de negocio de ventas por catálogos no ofrece condiciones laborales formales, se constituye como opción laboral para, principalmente mujeres de bajos recursos, cabeza de hogar, sin mayor experiencia laboral, y bajo nivel educativo, toda vez que les permite el manejo de su tiempo, alternando con las responsabilidades propias del hogar o con otro trabajo de vinculación formal. Por otra parte, si bien, no existe una vinculación laboral de subordinación formalizada, este modelo de negocio establece metas de cumplimiento respecto a cuotas de ingresos, porcentaje de recaudo de cartera y fechas de pago, promoviendo incentivos y/o reconocimientos que de no lograr cumplirse pueden poner en “desequilibrio y desventaja” a estas mujeres conllevando a estrés o desánimo para avanzar en su proyecto de trabajadora independiente.

En consecuencia, se infiere, que tener conocimientos y habilidades en asuntos de gestión del dinero (ahorro, deuda, y presupuesto), supone una posibilidad para que la expectativa de permanencia en el negocio, con un comportamiento financiero responsable acorde a lo requerido pueda cumplirse; por tanto, la AF se constituye en una vía para alcanzar este objetivo. Sin embargo, este no debe ser el fin último del propósito de la AF, como se ha venido planteando a lo largo de esta investigación, la AF debe superar la meta de “formar” ciudadanos, emprendedores o consumidores financieros”, para pasar a constituirse en una estrategia para nutrir y promover, calidad de vida, dignidad humana, oportunidades y libertad.

Bajo esta mirada, al considerar el propósito de cada capacidad central propuesta por Nussbaum, que conllevan entre otros a tener calidad de vida y dignidad humana, se puede establecer que la AF puede contribuir a alcanzar dichas capacidades centrales. Para el caso particular de las mujeres cuyos ingresos nuevos o adicionales percibidos a través de su vinculación a las ventas por catálogo, fortalecer sus conocimientos y habilidades desde la AF les puede llegar a facilitar enfrentar situaciones de violencia e inequidad, brindándoles independencia económica dentro de sus hogares y reduciendo la dependencia de terceros; posibilitando así mismo, tomar decisiones sobre sus vidas de manera más autónoma y satisfactoria para llevar una vida digna, es decir desarrollar capacidades humanas centrales.

En las siguientes líneas, se exponen algunos aspectos, que, de acuerdo con los autores, se pueden nutrir y promover las capacidades centrales a partir de la AF.

- Capacidad central, sentidos, imaginación y pensamiento: Nussbaum (2020) plantea que estas tres capacidades deben poder ser utilizadas de un “modo verdaderamente humano..., un modo formado y cultivado por una educación adecuada que incluya entre otros, la alfabetización y la formación matemática y científica básica” (p.258). Esta capacidad, para el contexto de esta investigación presupone que la AF permitirá usar el pensamiento y el razonamiento de forma acertada y pertinente en relación con la gestión de sus ingresos y gastos, lo que puede generar consumos responsables y por consiguiente un hábito al ahorro orientado al gasto que bienes y servicios que mejoren su calidad de vida y la de su familia. Por ejemplo, recreación, ahorro para estudios adicionales, adquisición o mejora de vivienda, planes médicos, entre otros.
- Capacidad central de afiliación: A partir de la AF se posibilita que las mujeres puedan reunirse e interactuar de forma más productiva al adquirir conocimientos unas de otras, destacando tanto sus ventajas como sus necesidades y dificultades en el negocio, descubriendo nuevas afiliaciones como oportunidades para mejorar sus negocios, administrarlos mejor y adoptar mayores conocimientos que potencien sus capacidades; esta afiliación entre microempresarias al mismo tiempo se vuelve un funcionamiento fértil que

fortalece otras capacidades en múltiples ámbitos, promoviendo el respeto por sí mismas.

- Capacidades centrales: Razón práctica y control sobre el propio entorno. Al verse disminuido el poder económico dentro de la familia debido a la falta de AF de las mujeres, se tendrá una menor autonomía en el hogar, ya que dependerá de otros para tomar decisiones cruciales que podrían afectar su bienestar y comodidad, manteniendo dinámicas de desigualdad de género y exponiéndose a la violencia económica o física dentro del hogar. En lo que respecta al control material, cuando una mujer comprende los alcances de su responsabilidad para la gestión del dinero del que una gran proporción corresponde a un tercero, fortalece su capacidad práctica que implica en palabras de Nussbaum “reflexionar críticamente sobre la planificación de su propia vida”. La responsabilidad financiera que le permitirá la comprensión de los conocimientos y habilidades financieras, le permitirán a la mujer tener conciencia de sus compromisos financieros, de tal forma que planear sus ingresos y gastos serán prioridad para evitar señalamientos por malos manejos, incumplimientos de pago, y en consecuencia el retiro con estigma del negocio que ha concebido como alternativa para la consecución de ingresos.

Lo anterior contribuye a un mayor bienestar al satisfacer las capacidades centrales, como la vida, la salud, el bienestar corporal, y el desarrollo emocional libre de inseguridades.

Finalmente, es posible afirmar que la AF abarca conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos, que se relacionan con la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum, al constituirse como una capacidad fértil que puede potenciar las capacidades humanas centrales. Desde esta perspectiva, fortalecer la AF en las mujeres les permite no solo mejorar su situación económica, sino también enfrentar condiciones de desventaja estructural, como la violencia de género y la limitada participación en la toma de decisiones tanto en el hogar como en la sociedad. En consecuencia, las mujeres pueden contrarrestar decisiones irracionales influenciadas por factores emocionales o sociales, promoviendo una vida basada en la razón práctica y el respeto por sí mismas. Así, la alfabetización financiera se convierte en un medio transformador que contribuye a reducir las brechas de género y ampliar las libertades reales, facilitando que cada persona, especialmente en contextos vulnerables, pueda vivir con dignidad, autonomía y plenitud, aspectos que Martha Nussbaum recoge en las 10 capacidades humanas centrales propuestas.

En este capítulo se ha planteado lo que para los autores constituye la relación entre la AF, y la propuesta del enfoque de capacidades de Martha Nussbaum, específicamente en función de capacidades humanas centrales. A continuación, los dos siguientes capítulos presentan las características socioeconómicas y el grado de conocimiento sobre AF correspondiente al grupo de mujeres entrevistadas que se encuentran vinculadas como vendedoras de catálogos en la firma Natura & Co.

5. Situación Socioeconómica de las Microempresarias de Venta Directa por Catálogo de Natura &Co del Municipio de Tuluá

Para la realización de este trabajo de investigación, se tuvo en cuenta que este requiere comprender la situación socioeconómica⁷ de las microempresarias objeto de estudio, indagando sobre variables sociales y económicas en la que se encuentran, e identificando, a la vez, si cuentan con capacidades fértiles provenientes de nivel de educación formal; donde se comprendan los factores sociales como una serie de circunstancias específicas que definen o influyen en la situación o el estado de una persona como integrante de una sociedad. Estos factores incluyen el análisis de aspectos según las tendencias demográficas, los medios de comunicación, el empleo, el tipo de familia, el nivel educativo, la vivienda, y la fuerza laboral (Espinoza y Ore, 2017).

Desde el ámbito económico, estos factores se reflejan en el nivel de ingresos y en la capacidad de estos para cubrir las necesidades básicas de cada miembro de la familia; resultando fundamental para el bienestar familiar, ya que no solo proporcionan estabilidad material, sino también emocional. Dicho equilibrio es posible cuando los integrantes del hogar cuentan con empleo y gestionan adecuadamente los recursos familiares (véase tabla 3).

⁷ Se entiende por situación socioeconómica como la combinación de factores sociales y económicos que influyen en la vida de una persona o grupo, como pueden ser educación, trabajo, ingresos y calidad de vida (Espinoza y Ore, 2017).

Tabla 3. Variables propuestas para determinar la situación socioeconómica de las microempresarias.

Variables	Subvariables	Indicador
Factor Social	Datos generales	Hace referencia a características de las microempresarias como la edad, nivel educativo alcanzado y estado civil.
	Grupo familiar	Hace referencia a las características familiares de las microempresarias como lo son las personas con que viven actualmente y si tienen hijos.
	Dimensión ambiental	Incluye acceso a servicios básicos y tipo de vivienda, que son esenciales para una vida digna.
Factor Económico	Situación económica	Este componente incluye la vida económica de las microempresarias, se refiere a la cantidad de dinero que obtienen por sus fuentes de ingresos como pueden ser subsidios del estado, remesas, pensión o por su actividad económica principal, lo que influye directamente en su capacidad para acceder a bienes y servicios.

Variables	Subvariables	Indicador
	Situación laboral con Natura	Hace referencia a las condiciones laborales de las mujeres microempresarias, como lo son, si se encuentran desempleadas, si cuenta con trabajo formal, independientes o si son dependientes. También incluye el tiempo que dedican a la venta directa por catálogo.

Fuente: Elaboración propia, 2024. A partir del instrumento de Espinoza y Ore, (2017).

5.1 Resultados y análisis de las preguntas evaluadas.

Para la obtención de la información, se utilizó como instrumento el cuestionario sistematizado con preguntas cerradas, en el cual, para su diseño, se tomó como fuente el trabajo de investigación de las autoras Espinoza Andrea y Ore Eda (2017), siendo adaptado a las necesidades de la población objeto de estudio y contando con 10 preguntas de las dos variables mencionadas anteriormente (véase anexo 1). Además, fue procesado a través del programa del formulario Google y Excel 2019

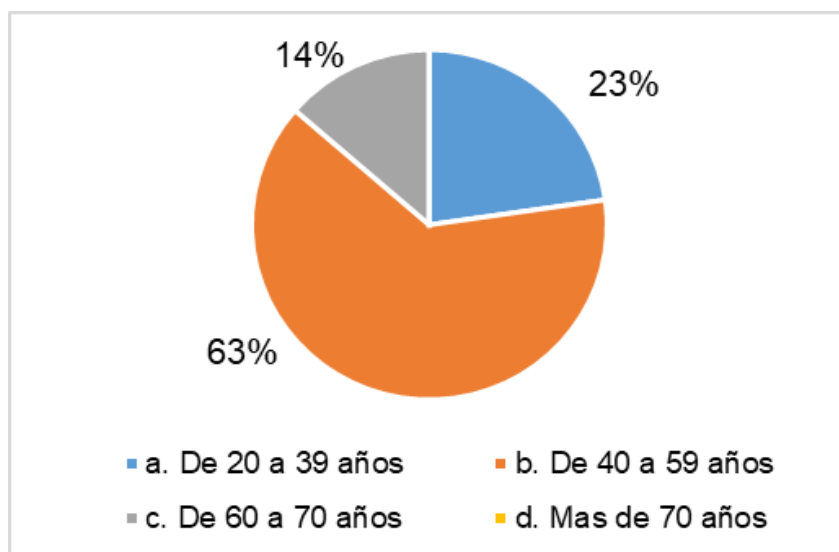
para la realización de los gráficos. A continuación, se presentan los resultados de las preguntas evaluadas, con su respectivo análisis.

5.1.1. Indique su rango de edad.

La pregunta “Indique su rango de edad” se estableció con el propósito de conocer los datos generales de las microempresarias, específicamente en términos de su distribución de edad. Esto permite obtener una visión más clara de la población para la propuesta de la guía de alfabetización financiera y asegura que el material educativo se adecúe al perfil general de las participantes. El postulado que se planteó es que el grupo mayoritario estaría compuesto por microempresarias de entre 40 a 59 años, una franja que se asocia comúnmente con una etapa de madurez personal y profesional.

Es así, como en el gráfico 1 se puede observar la distribución de las encuestadas según su rango de edad. El porcentaje de microempresarias que constituye el grupo mayoritario con un 63% es el rango de edad de 40 a 59 años, quienes, como se indicó en la proposición planteada anteriormente, están en una etapa de mayor estabilidad y experiencia laboral, a diferencia de la baja porción de jóvenes de 20 a 39 años, representando el 23% de la población y estando posiblemente en la transición hacia la madurez laboral y financiera. Por otra parte, uno de los grupos con menor fracción fue de 60 a 70 años, comprendiendo el 14% y de 70 años a más con una participación del 0%.

Figura 7. Rango de edad de las microempresarias.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

5.1.2. Indique su nivel educativo alcanzado.

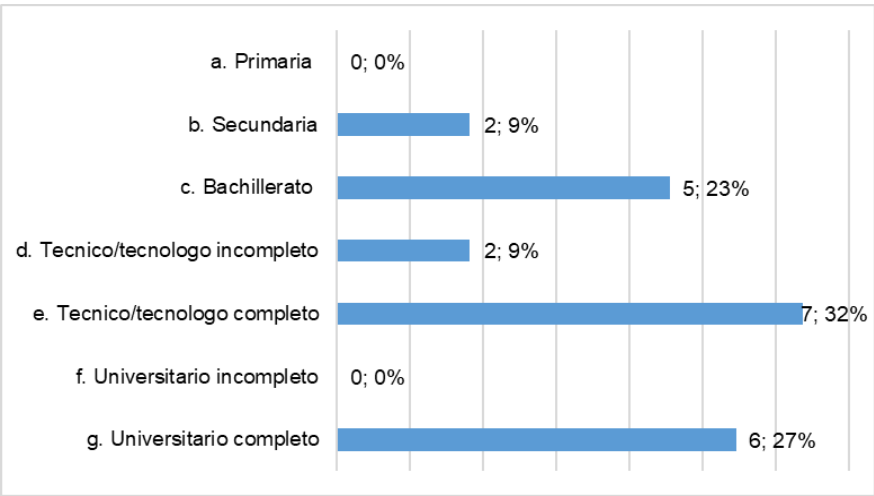
La pregunta “Indique su nivel educativo alcanzado” se incluyó con el objetivo de obtener datos generales sobre la formación académica de las microempresarias. Esto es importante para comprender las bases educativas de la población y ajustar la guía de modo que sea accesible y relevante para el nivel de comprensión de las participantes. El postulado planteado es que la mayoría de estas microempresarias contaría con un nivel educativo de bachillerato completo, lo cual ofrecería una base de conocimientos suficiente para comprender conceptos básicos de la AF.

El gráfico 2 muestra la distribución de las encuestadas según su nivel educativo. Contrario al nivel esperado, el nivel educativo más común entre las microempresarias es el de técnico/tecnólogo completo, alcanzado por el 32% de la población encuestada. Esto indica que una proporción significativa de las

participantes tiene una preparación técnica/tecnóloga que podría facilitar el aprendizaje y la aplicación de conocimientos financieros en sus actividades empresariales.

Le sigue el nivel educativo profesional, representando el 27%; por otro lado, un 23% de las encuestadas reportó haber alcanzado el nivel de bachillerato completo, lo sigue siendo una fracción relevante de la población y confirma que una gran parte de las microempresarias cuenta con una educación básica formal. Finalmente, los niveles de secundaria incompleta y técnico/tecnólogo incompleto representan el 9% cada uno, siendo las fracciones más bajas en términos de nivel educativo.

Figura 8. Nivel educativo alcanzado.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

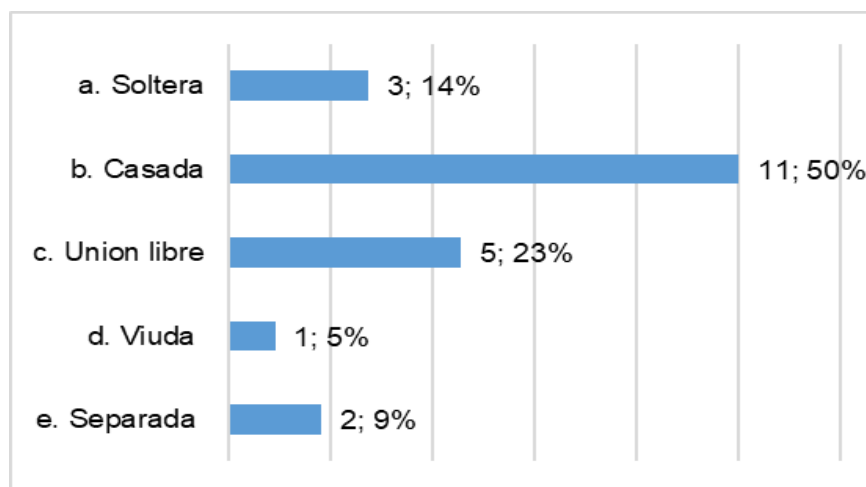
5.1.3. ¿Cuál es su estado civil?

La inclusión de la pregunta sobre el estado civil de las microempresarias de venta directa en Tuluá se planteó con el fin de comprender el contexto personal y social de las participantes, dado que este factor puede influir en cómo gestionan sus finanzas y emprenden sus actividades comerciales. El planteamiento inicial sugería que la mayoría de estas microempresarias estarían en una relación de pareja, dado que el rango de edad previsto hizo referencia a las mujeres adultas.

En el gráfico 3, se puede observar el estado civil de las microempresarias, donde la gran mayoría se encuentran actualmente con su pareja sentimental correspondiendo al 72% de las microempresarias, este dato concuerda con los resultados esperados, ya que sugiere que un número considerable de mujeres en edad adulta se encuentran casadas.

Por otro lado, se tiene que el 14% no tiene pareja sentimental, lo que puede interpretarse como un grupo de mujeres que gestionan sus finanzas sin la influencia o el apoyo directo de una pareja. Por otra parte, los estados civiles menos representados se encuentran en las mujeres viudas 5% y separadas 9%.

Figura 9. Estado civil.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

5.1.4. Composición del núcleo familiar.

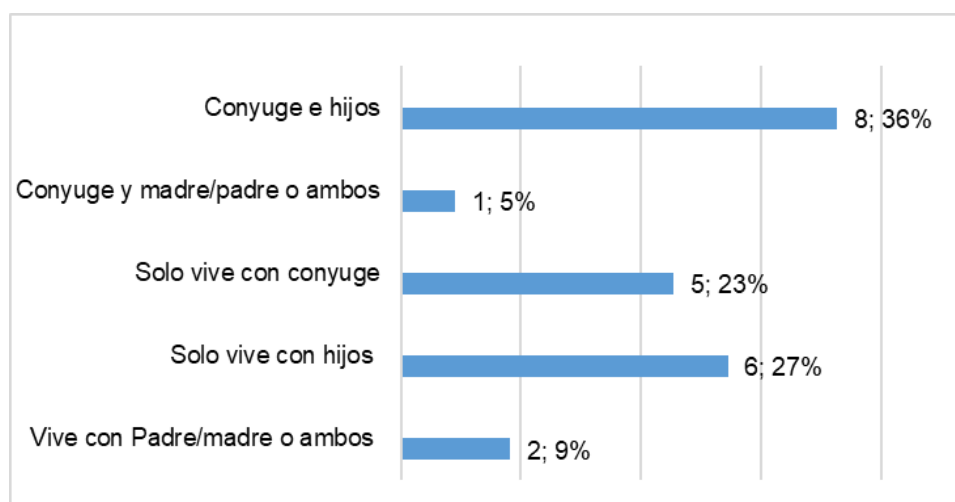
El análisis de la composición familiar de las microempresarias de venta directa en Tuluá se realizó para comprender cómo su entorno doméstico puede influir en la administración de sus negocios. Este factor es importante, ya que la estructura familiar impacta tanto en la disponibilidad de tiempo como en la gestión de responsabilidades. La suposición inicial planteaba que muchas microempresarias vivirían en un entorno familiar compuesto por cónyuge e hijos, lo que podría facilitar una distribución compartida de las cargas personales y laborales.

Por su parte, los datos del gráfico 4 indican que el 36% de las microempresarias vive con su cónyuge e hijos, el 27% vive únicamente con sus hijos y el 23% solo con sus cónyuges. En conjunto, las mujeres que viven con cónyuge y/o padre solo

representan el 5% de la población, así como las que viven solo con los padres presentan un porcentaje del 9%.

Es así, como se concluye que la mayoría de las microempresarias no siempre viven en un entorno familiar compuesto por cónyuge e hijos, sino que sus núcleos familiares cuentan principalmente con la presencia de cónyuges o padres/madres facilitando un poco más el apoyo financiero y/o emocional.

Figura 10. Composición del núcleo familiar.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

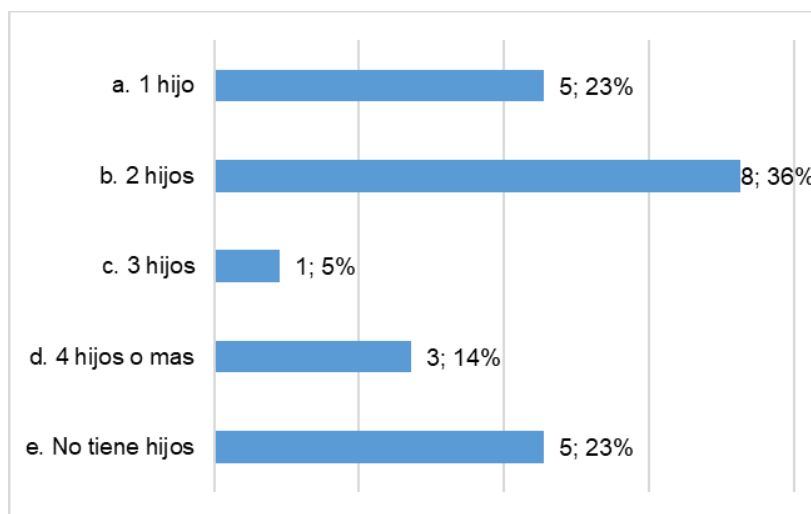
5.1.5. ¿Cuántos hijos tiene?

La pregunta “¿Cuántos hijos tiene?”, se estableció con el propósito de comprender cómo la carga familiar puede afectar su dedicación y desempeño en el negocio. El postulado inicial sugería que aquellas microempresarias con menos hijos tendrían más tiempo y flexibilidad para planificar sus actividades comerciales, mientras que

las que tienen más hijos podrían enfrentar desafíos adicionales al equilibrar sus responsabilidades familiares y empresariales.

En el gráfico 5 se puede observar que el 59.1% de las microempresarias tienen entre 1 a 2 hijos, lo que indica una carga familiar moderada que podría requerir apoyo en algún momento, para poder gestionar adecuadamente su tiempo; este dato respalda la idea de que una carga moderada permite mantener un equilibrio. Sin embargo, un grupo significativo del 22.7% no tiene hijos, lo cual les otorga mayor libertad de tiempo y menos limitaciones familiares, un posible factor positivo para su dedicación al negocio. Por otro lado, el 18.1% de las microempresarias tiene 3 o más hijos, lo que puede suponer un mayor desafío, influenciando su capacidad de crecimiento en el negocio.

Figura 11. Cantidad de hijos de las microempresarias



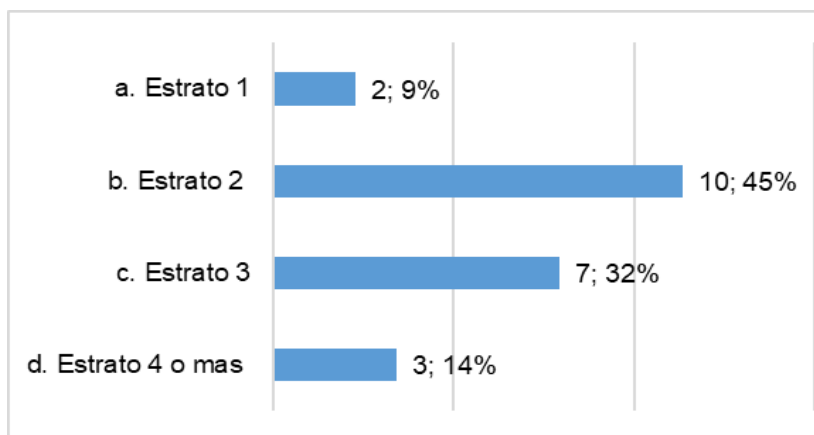
Fuente: Elaboración propia, 2024.

5.1.6. Indique el estrato de la vivienda en la que vive actualmente.

La pregunta “Indique el estrato de la vivienda en la que vive actualmente”, se llevó a cabo con el objetivo de entender cómo su contexto económico influye en su capacidad de desarrollo empresarial y en la búsqueda de estabilidad financiera. La presunción planteaba que la mayoría de las microempresarias se ubicaría en estratos bajos a medios, lo que podría motivarlas a emprender para mejorar sus condiciones de vida y superar limitaciones económicas.

Por su parte, el gráfico 6, expone que la mayoría de las microempresarias viven en los estratos 2 (45%) y 3 (32%), confirmando que estas mujeres provienen de contextos socioeconómicos bajos a medios. Este dato respalda la idea de que muchas microempresarias ven en su negocio una vía para incrementar sus ingresos y lograr mayor estabilidad económica. Por otro lado, el 9% de las microempresarias se encuentra en el estrato 1; en contraste, el 14% de las microempresarias pertenece al estrato 4 o superior.

Figura 12. Estrato de la vivienda



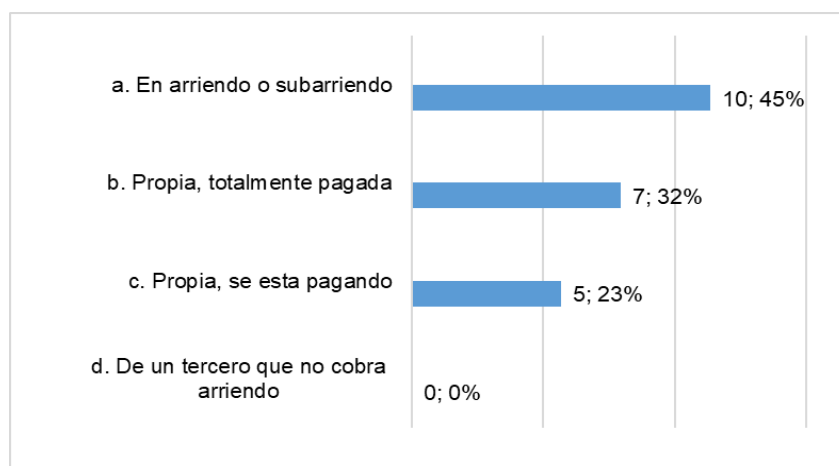
Fuente: Elaboración propia, 2024.

5.1.7. La vivienda ocupada por su hogar es:

La pregunta sobre la situación habitacional de las microempresarias se incluyó para entender mejor sus compromisos financieros mensuales, ya que el tipo de vivienda y la obligación de pago de arriendo o hipoteca pueden influir en su capacidad financiera para el manejo de su negocio. El planteamiento sobre esta pregunta es que una porción significativa de ellas viviría en arriendo lo que implicaría una carga financiera recurrente y, por tanto, un incentivo para buscar un aumento en sus ingresos.

En el gráfico 7, se muestra que un 45.5% de microempresarias ocupan una vivienda en arriendo o subarriendo, confirmando el postulado planteado anteriormente para poder cubrir con su obligación mensual. Además, más de la mitad de las encuestadas poseen una vivienda totalmente pagada 31.8%, a diferencia de aquellas que aún están pagando su vivienda 22.7%, que enfrentan la presión de cubrir estos pagos mensuales. Finalmente, no hay microempresarias que vivan en una vivienda cedida gratuitamente por un tercero.

Figura 13. Vivienda ocupada por las microempresarias



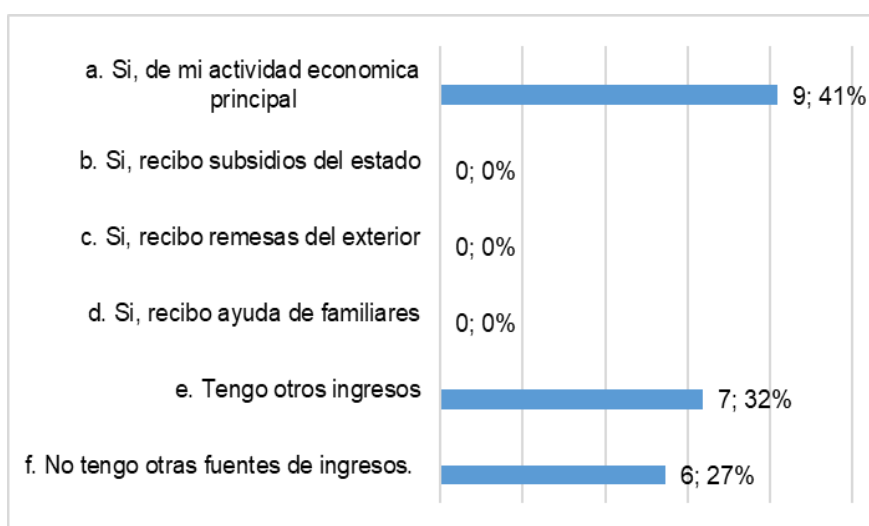
Fuente: Elaboración propia, 2024.

5.1.8. ¿Tiene fuentes de ingresos adicionales a la venta directa por catálogo?

La pregunta sobre la fuente de ingresos adicionales de las microempresarias se formuló con el propósito de entender la estabilidad financiera de estas mujeres y evaluar si dependen exclusivamente de la venta directa por catálogo o si buscan alternativas para diversificar sus ingresos. El planteamiento inicial es que una parte importante de estas microempresarias contaría con otras fuentes de ingreso principales, que les ofrecería una mayor seguridad económica y reduciría la dependencia de los ingresos de su negocio de catálogo.

Los datos del gráfico 8, representan que efectivamente el 41% de las microempresarias cuentan con ingresos adicionales provenientes de su actividad económica principal. Por otra parte, el 32% reportan ingresos adicionales que no están relacionados con su actividad económica principal o por catálogo, diversificando también sus ingresos. Finalmente, las microempresarias que exclusivamente dependen de la venta directa representan el 27% de la población.

Figura 14. Fuentes de ingresos adicionales diferentes a la venta directa



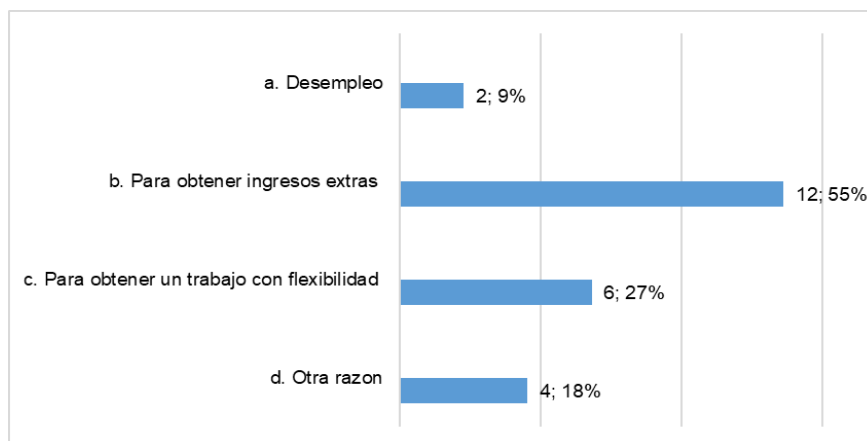
Fuente: Elaboración propia, 2024

5.1.9. ¿Por qué se vinculó a Natura?

El análisis sobre la motivación para vincularse a Natura se planteó con el objetivo de comprender las razones principales que llevan a las microempresarias de Tuluá a iniciar actividades de venta directa. La especulación inicial sugirió que la mayoría de estas mujeres se habrían unido a Natura con el propósito de generar ingresos adicionales, lo que refleja que la venta directa es percibida como una alternativa accesible para mejorar su situación económica; alineándose al mismo tiempo con lo señalado por Páez y Gracia (2016), quienes afirman que muchas mujeres adultas optan por conseguir estos ingresos extra cuando se sienten insatisfechas con su situación económica actual.

En el gráfico 9 se observa que el 55% de las encuestadas eligió unirse a Natura precisamente para obtener ingresos extra, siendo la venta directa una vía accesible para mejorar la economía personal y repartiendo su tiempo para poner a gestionar su negocio. Además de eso, la importancia de la flexibilidad obtuvo un porcentaje considerable con un 27%. Por último, aunque minoritario, el grupo que se vinculó a Natura debido al desempleo fue del 9%, finalmente, 18% de la población indicó tener otras razones.

Figura 15. Motivo de vinculación a Natura



Fuente: Elaboración propia, 2024.

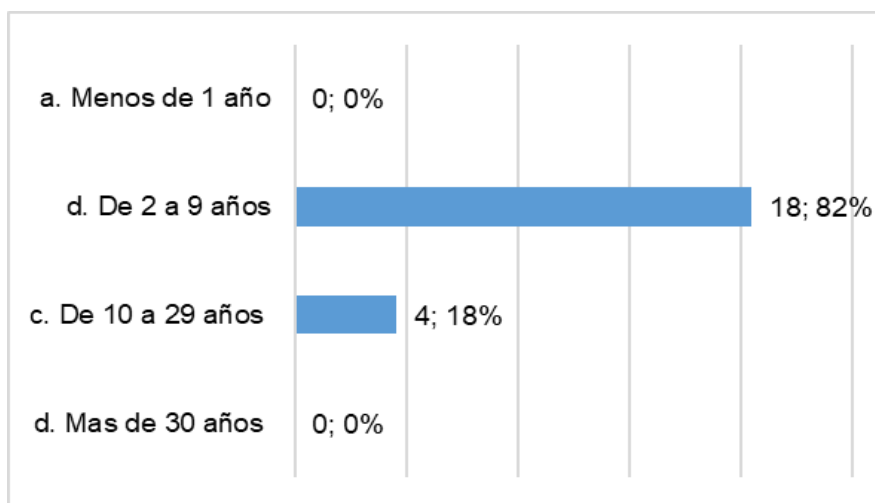
5.1.10. Indique cuántos años lleva en el negocio de venta directa, específicamente con la empresa Natura y Co.

La pregunta sobre los años de permanencia en Natura y Co se planteó para comprender el nivel de experiencia de las microempresarias hacia la empresa. Este dato permite evaluar la estabilidad de la relación laboral y detectar posibles tendencias de permanencia del negocio. La posibilidad planteada es que la mayoría de las microempresarias tendría entre 2 y 9 años trabajando en la venta directa, lo cual refleja un interés por mantener esta actividad a largo plazo.

Los datos del gráfico 10, denotan que la mayoría de las microempresarias 82% llevan entre 2 a 9 años trabajando con Natura y Co, confirmando que la mayoría tiene un interés por continuar en el largo plazo en el negocio. Donde al mismo tiempo, existen microempresarias que llevan más años (entre 10 a 29 años)

vinculadas en la venta directa con Natura y Co, y que a pesar de ser un grupo pequeño es representado por el 18%. Finalmente, ninguna de las microempresarias lleva menos de un año o más de 30 años vinculadas.

Figura 16. Años que lleva en el negocio de venta directa



Fuente: Elaboración propia, 2024.

5.2. Análisis de los resultados de las variables socioeconómicas

El análisis de los datos revela que la mayoría de las microempresarias de Natura en Tuluá son mujeres maduras, entre los 40 y 59 años, en una etapa de su vida caracterizada por la estabilidad e impulsadas a buscar mejorar sus conocimientos. Este comportamiento puede vincularse con la teoría de la psicogénesis del pensamiento económico, donde sugiere que las personas atraviesan etapas en su desarrollo cognitivo relacionado con lo económico desde la intuición inicial hasta la reflexión crítica.

De este modo, la alfabetización financiera puede desempeñar un papel clave en estas etapas, al proporcionar conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para comprender y tomar decisiones informadas sobre asuntos económicos; enfrentando así mismo el desarrollo de un pensamiento económico que incluya destrezas cognitivas y afectivas para comprender las problemáticas económicas.

Asimismo, el nivel educativo de este grupo es equilibrado, destacando que un porcentaje considerable de las microempresarias posee formación técnica. Por otra parte, la mayoría convive con más de un miembro en su núcleo familiar y cuenta con fuentes de ingresos adicionales a la venta directa, lo que refleja una de las razones por las que estas mujeres optaron por este modelo, queriendo mejorar su bienestar financiero a través de sus ingresos extra; idea que, al alinearse al mismo tiempo con las etapas de desarrollo cognitivo descritas, refuerza su voluntad para gestionar mejor sus recursos y tomar decisiones económicas más estratégicas.

Además, esta situación parece influir positivamente en su motivación para optimizar su situación económica, ya que muchas de estas mujeres valoran la flexibilidad que la venta directa les ofrece, permitiéndoles equilibrar de manera eficiente sus responsabilidades personales y laborales. La permanencia entre 2 a 9 años en Natura y Co refleja en las microempresarias tanto estabilidad, como un interés sostenido en aprovechar las oportunidades del negocio, avanzando en el desarrollo de habilidades críticas para fortalecer su bienestar financiero y personal.

6. Grado de Alfabetización Financiera de las Microempresarias de Venta

Directa de Natura y Co del Municipio de Tuluá

En el presente capítulo se busca describir el grado de alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co pertenecientes al nivel zafiro que residen en el municipio de Tuluá. Para ello, se tuvo en cuenta los elementos que conforman la alfabetización financiera explicados en el capítulo 1, los cuales son conocimientos, habilidades, actitudes y comportamiento. Así como también, se emplearán las variables de ahorro, endeudamiento y flujo de caja, para analizar cada variable de alfabetización financiera de las microempresarias en circunstancias de la vida diaria y de la gestión de su negocio (véase tabla 4).

Tabla 4. Variables de la alfabetización financiera.

Variables	Indicador
Ahorro	Hace referencia a la capacidad que tienen las microempresarias para ahorrar, ya sea con el fin de alcanzar un objetivo financiero o el tener un depósito para imprevistos. Con esta variable se pretende analizar las tendencias y persistencias de las microempresarias al ahorrar, así como los medios que utilizan para realizarlo. Por lo cual, para el propósito del presente trabajo se relaciona principalmente el ahorro con los elementos de comportamiento, actitudes y habilidades financieras.

Variables	Indicador
Endeudamiento	Para el presente trabajo se entiende el endeudamiento como la capacidad de las microempresarias de analizar los momentos más ventajosos para adquirir un crédito, así como conocer las implicaciones de hacerlo y los medios por cómo obtenerlos. Los elementos que se evalúan de la alfabetización financiera son conocimientos, actitud y habilidades.
Flujo de caja	Este componente incluye la habilidad de una microempresaria para gestionar el balance entre sus ingresos y gastos, asegurando que los primeros sean suficientes para cubrir los segundos y permitiendo, en un escenario ideal, que exista un excedente. Este indicador evalúa elementos como comportamiento, conocimientos, habilidades y planificación financiera.

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Adicionalmente, la recolección de información de este objetivo se hizo por medio del cuestionario (ver anexo 2), logrando identificar el nivel de alfabetización y planificación financiera de las microempresarias de venta directa de Natura Y Co del nivel zafiro, cuya muestra fue de 22 microempresaria. De este modo, para la elaboración del cuestionario se tuvo en cuenta el instrumento Test de Alfabetización Económica para Adultos TAE-A, desarrollado por Gemp, Denegri, Caripán, catalán, Hermosilla y Caprile (2007).

De igual manera, se tuvo en consideración el cuestionario utilizado en la investigación sobre educación financiera en los países andinos de Mejía, D., Pallotta, A., Egúsquiza, E., y Farnè, S. (2015). Finalmente, se incluyeron los cuatro elementos que constituyen la alfabetización financiera y los postulados de Nussbaum en su teoría de las capacidades vistos en el capítulo 1 (ver tabla 5).

Tabla 5. Elemento de la alfabetización financiera.

Elementos	Tema
Conocimientos	1. Ahorrar y gastar: distinguir las necesidades de los deseos, saber cómo puede ayudar el ahorro a alcanzar un objetivo individual, opciones para ahorrar, obstáculos al ahorro y superación de estos obstáculos; también se aborda la práctica del hábito del ahorro. 2. Planificación y elaboración de presupuestos: la habilidad de desarrollar un plan de acción para alcanzar un objetivo o un sueño. 3. Tomar decisiones con conocimiento de causa: implica saber dónde buscar información y conocer las consecuencias de tus actos.
Habilidades	1. Ganar dinero: abarca diversos temas relacionados con los medios de subsistencia, el empleo y el espíritu empresarial.

Elementos	Tema
	2. Gestionar el dinero: capacidad de ahorrar y gastar, practicar el hábito de planificar y presupuestar y actuar en función de esos planes. 3. Invertir dinero: explorar opciones para invertir dinero. 4. Entender el coste de los préstamos: conocer las opciones de crédito y comprender las consecuencias
Actitud	1. Conseguir un enfoque a largo plazo o una visión de futuro: reflexionar/considerar las acciones y tener sensibilidad al riesgo. 2. Considerar el bienestar de los demás: reflexionar sobre el impacto en los demás; tener sentido de la responsabilidad hacia los demás; sentido de la empatía y la compasión. 3. Sentido desarrollado de la autoestima con un interés permanente por el aprendizaje continuo. 4. Pasión por los proyectos en los que uno participa, así como pasión hacia el propio autodesarrollo.
Comportamiento	1. Promulgar hábitos de ahorro, presupuestación y priorización. 2. Demostrar un comportamiento emprendedor y una ética del trabajo: tomar decisiones responsables. 3. El ejercicio se centra en el esfuerzo, con énfasis en las "agallas".

Elementos	Tema
	4. Demostrar un comportamiento caritativo, empático y compasivo.

Fuente: Tomado de Świecka, Grzesiuk, Korczak y Wyszowska, 2019.

Es así, como es importante entender lo que implican las decisiones económicas de las personas. Para Denegri (2010), las decisiones económicas implican dinero, tiempo y esfuerzo, que se requiere para resolver el dilema entre gasto y ahorro. Esto significa evaluar los sacrificios (costo de oportunidad), los beneficios presentes o futuros de un desembolso, y los beneficios esperados de diferentes alternativas (costo/beneficio). En resumen, cualquier elección o transacción entre gasto o inversión que implique futuras ganancias y beneficios es una decisión económica.

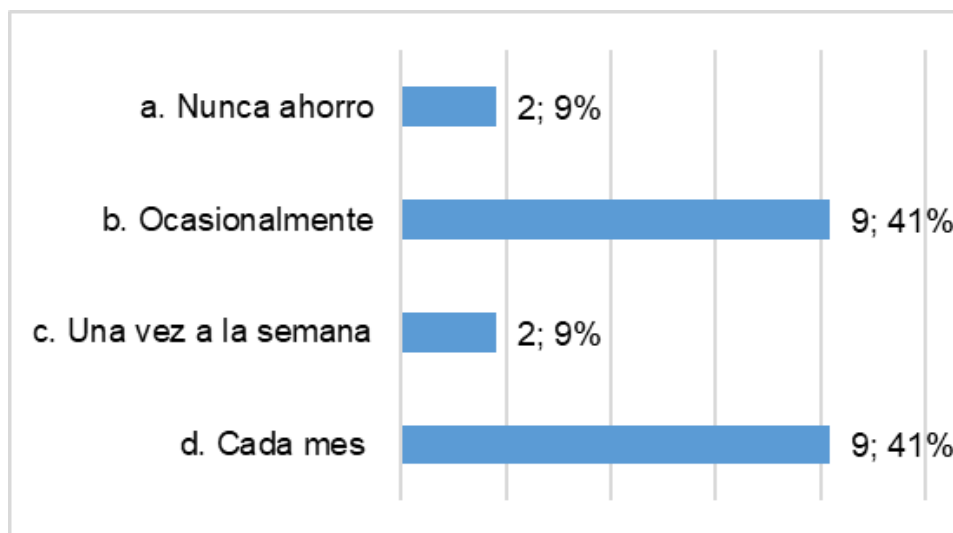
6.1 Resultados y análisis de las preguntas evaluadas

Para la obtención de la información, el instrumento utilizado fue el cuestionario con preguntas cerradas, en el cual, para su diseño, se tomó como fuente el trabajo de investigación de las autoras Espinoza Andrea y Ore Eda (2017), siendo adaptado a las necesidades de la población objeto de estudio y contando con 10 preguntas de las tres variables mencionadas anteriormente (véase anexo 2). Además, es procesado a través del programa del formulario Google y Excel 2019 para la realización de los gráficos.

6.1.1. Si usted suele ahorrar ¿Cada cuánto lo hace?

La pregunta sobre cuánto ahorran las microempresarias se incluyó con el objetivo de conocer sus hábitos de ahorro, ya que el ahorro permite reinvertir las ganancias para el crecimiento del negocio y ayuda que sea más sostenible a largo plazo. Uno de los postulados que se esperaba de esta pregunta, estaba enfocado a que la mayoría de ellas sí contarán con hábitos de ahorro. En el gráfico 11 se muestra que el 41% de las mujeres lo hacen ocasionalmente, el otro 41% lo hacen mensualmente, mientras que solo el 9% una vez a la semana y el otro 9% nunca lo hacen. Por lo cual, es posible mencionar que más del 50% de la población sí tienen hábitos de ahorro arraigados.

Figura 17. Hábitos de ahorro de las microempresarias



Fuente: Elaboración propia, 2024.

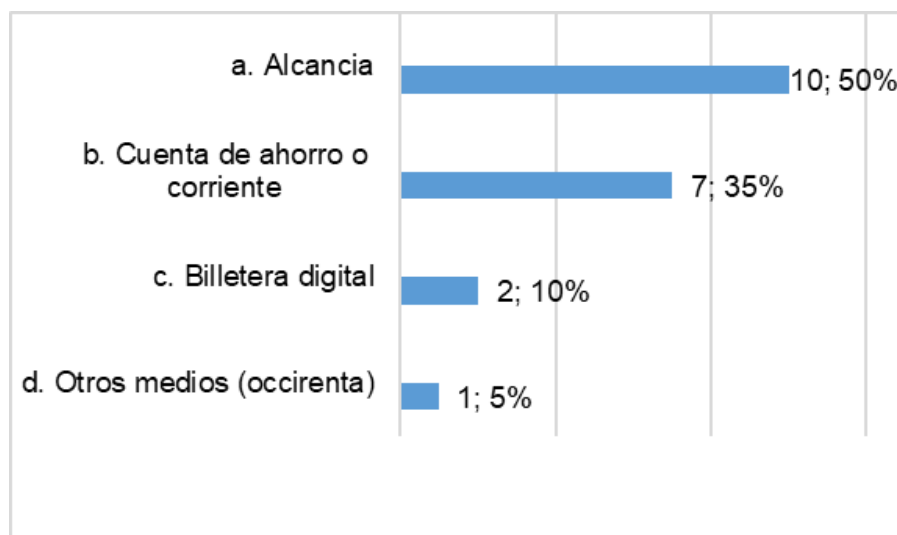
6.1.2. Si la respuesta a la pregunta anterior fue afirmativa ¿Qué método de ahorro suele usar?

El análisis de los métodos en que suelen ahorrar las microempresarias se realizó para conocer sobre las formas de ahorro más utilizadas por ellas, ya que algunas pueden resultar inadecuadas al ser instrumentos que no están diseñados para ahorrar o pueden resultar ser inseguros para conservar el dinero ahorrado en ellos. La suposición inicial planteaba que muchas microempresarias ahorrarían en alcancías al ser uno de los métodos más accesibles y familiares, pero que puede al mismo tiempo presentar desventajas significativas como la falta de seguridad y pérdida, así la dificultad de acceder a ellos en momentos de necesidad urgente.

Por su parte, los datos del gráfico 12 indican que efectivamente la práctica de ahorro más usada por las microempresarias es la alcancía con el 50%, resaltando su prevalencia a pesar de sus desventajas. Por otro lado, el 35% utiliza cuenta corriente o de ahorro, el 10% utiliza billeteras digitales y 5% utiliza otros medios para ahorrar como lo son Occirenta⁸.

⁸ La Occirenta es un fondo de administración de los recursos provenientes de los excedentes de liquidez de las personas, con el objetivo de invertir de manera temporal en un portafolio de bajo riesgo y permitiendo a los inversionistas contar con sus recursos a la vista (Banco de Occidente, 2024).

Figura 18. Métodos de ahorro



Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.3. Cuando se pone una meta financiera a corto o largo plazo ¿Se esfuerza por alcanzarla y hace seguimiento?

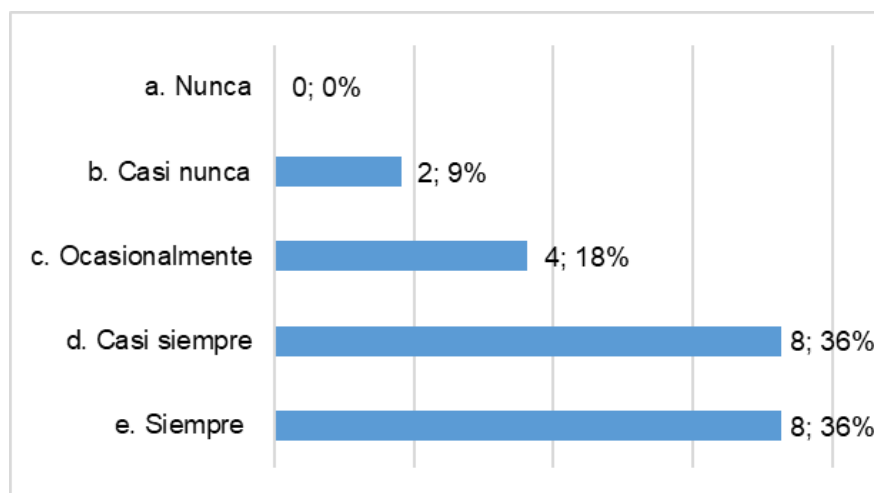
El propósito de la pregunta sobre si se esfuerza por alcanzar una meta financiera, es el de identificar es qué tan constantes son las microempresarias en el seguimiento y esfuerzo de sus objetivos financieros, ya que el ser constante en ellos facilita la reducción del endeudamiento innecesario, contando al mismo tiempo con la planeación de sus ingresos y gastos. Lo que se esperaba encontrar con esta pregunta es que las microempresas tengan el hábito de hacer seguimiento a sus metas financieras.

De esta manera, en el gráfico 13 se observa que el 36% realiza siempre un seguimiento a sus metas financieras, el otro 36% lo hacen casi siempre, 18% lo

hacen ocasionalmente y 9% casi nunca lo hacen. Por lo cual, se puede contemplar que las microempresarias si tienden a realizar un seguimiento a sus metas financieras como mínimo en algunas ocasiones.

Gráfico 13. Seguimiento a metas financieras

Figura 19. Seguimiento a metas financieras



Fuente: Elaboración propia, 2024.

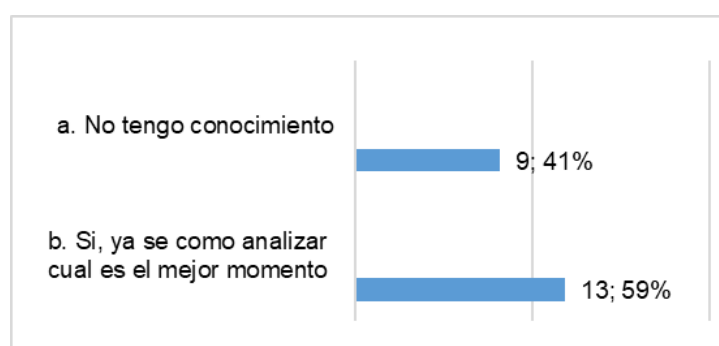
6.1.4. Sabe usted ¿Cuál es el mejor momento para adquirir un crédito en un banco?

La pregunta “¿cuál es el mejor momento para adquirir un crédito en un banco?”, se estableció para evaluar si las microempresarias tienen un entendimiento adecuado sobre los momentos y condiciones óptimas para asumir una deuda. Esto es importante porque indica si cuentan con los conocimientos básicos necesarios para evaluar cuándo un crédito puede ser beneficioso para su negocio y cuándo podría representar un riesgo para su estabilidad financiera. El planteamiento inicial que se

tuvo fue que un gran porcentaje de microempresarias si supieran analizar cuál es el mejor momento para analizar un crédito.

En el gráfico 14, se muestra que el 59% de las microempresarias consideran que saben cómo analizar cuál es mejor momento para adquirir un crédito, mientras que el 41% consideran que no tienen conocimientos adecuados para hacerlo. Con estos resultados es posible afirmar que la mayoría de las microempresarias consideran que pueden analizar cuando es un buen momento para adquirir un crédito.

Gráfico 14. Mejor momento para adquirir un crédito en un banco



Fuente: Elaboración propia, 2024.

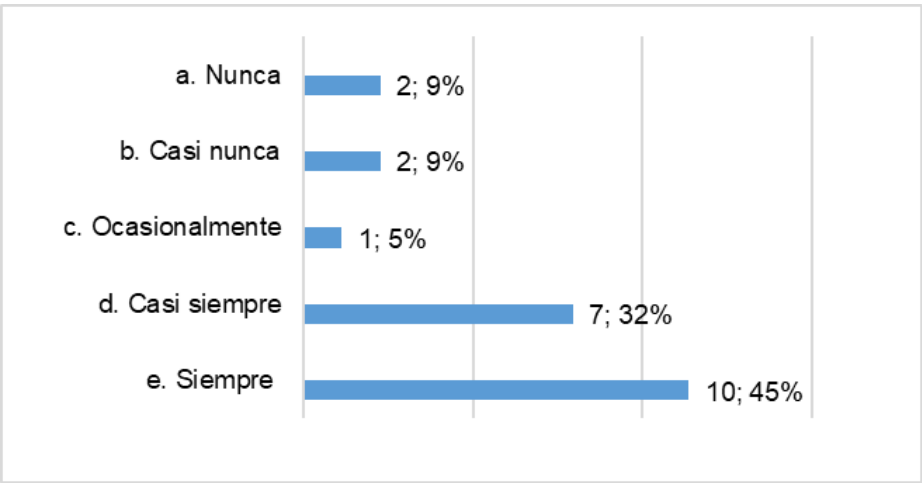
6.1.5. Cuando adquiere un préstamo ¿Comprende todos los costos que tendrá que asumir?

De igual forma que la pregunta anterior, comprender todos los elementos que involucran adquirir un crédito como lo son los costos asociados es importante para evitar un elevado endeudamiento que pongan en peligro la estabilidad financiera.

Por lo cual, se esperaba como resultado que la mayoría de las microempresarias respondieran las opciones de siempre o casi siempre.

En el siguiente gráfico se muestra que de las microempresarias el 45% consideran que siempre tienen una comprensión clara respecto a los diferentes costos al adquirir un crédito, como pueden ser los interés y seguros. Por otro lado, un 32% de las microempresarias consideran que casi siempre comprenden los costos que deben asumir, el 9% casi nunca lo saben, otras 9% nunca lo saben, y por último el 5% ocasionalmente lo hace.

Gráfico 15. Costos al adquirir un crédito.



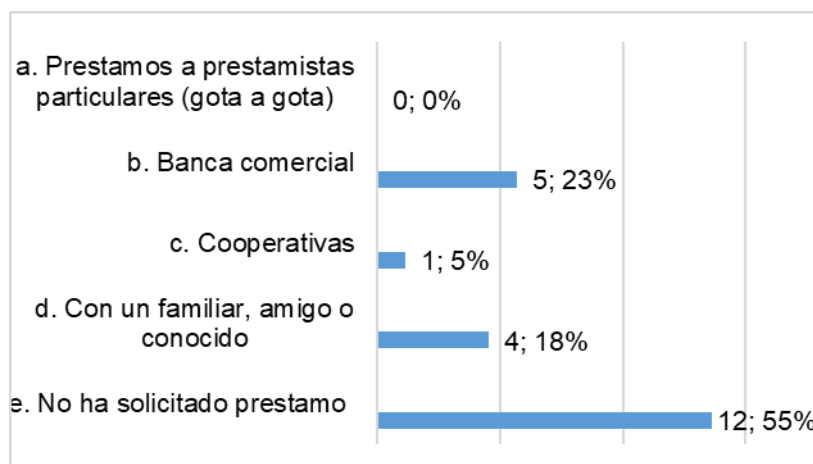
Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.6 Indique los medios que ha utilizado para realizar un préstamo durante los dos últimos años.

De la presente pregunta se esperaba que las microempresarias utilizaran medios formales con entidades financieras antes que recurrir a servicios de prestamistas particulares o de terceros. Conocer los medios que se utilizan para adquirir un préstamo es relevante ya que dependiendo de los medios estos pueden tener costos y condiciones diferentes entre sí, que de no saber analizarlas correctamente habría la posibilidad de que se perjudique la estabilidad financiera. Además de que algunos medios pueden resultar inseguros y tener un costo elevado como lo puede ser el acudir a prestamistas particulares.

Del siguiente gráfico se observa que el 55% de las microempresarias que representan más de la mitad de la población no han realizado préstamos en los últimos dos años. Mientras que el 23% han preferido hacer uso de bancos comerciales, 5% buscan mejor hacer préstamos con cooperativas y el restante 18% prefieren recurrir a préstamos con personas de su confianza, mientras que ninguna de las microempresarias ha recurrido a los servicios de prestamistas particulares. Por lo cual, es posible afirmar que las microempresarias tienden a no adquirir préstamos ya sea debido a que no ven la necesidad o son reacias a adquirir créditos.

Gráfico 16. Medios utilizados para adquirir préstamos.



Fuente: Elaboración propia, 2024.

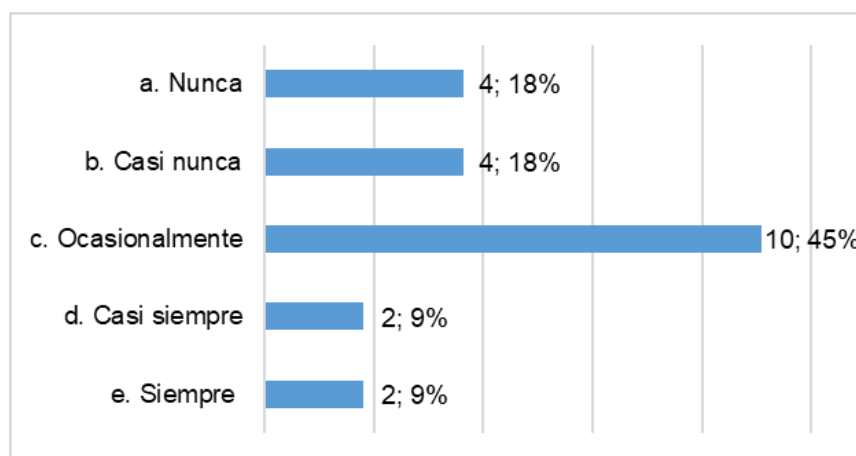
6.1.7. ¿Con qué frecuencia le sucede que sus ingresos no son suficientes para cubrir sus gastos?

Es crucial conocer si los ingresos de las microempresarias no son suficientes para cubrir sus gastos porque esta situación puede indicar problemas de sostenibilidad financiera y riesgo de endeudamiento. Ya que desde el enfoque de las capacidades de Martha Nussbaum la alfabetización financiera se aborda como un medio para lograr un bienestar integral que lleve al desarrollo humano. Por lo cual, como resultado de la pregunta se espera que los ingresos de las microempresarias les alcancen para cubrir sus gastos.

En el siguiente gráfico se puede observar que el 45% de las microempresarias le sucede que ocasionalmente sus ingresos no les alcanzan para cubrir sus necesidades. Por otro lado, al 9% casi siempre les alcanza sus ingresos y otro 9% siempre les alcanza. Por el contrario, a un 18% casi nunca sus ingresos les son suficientes y en igual medida a 18% nunca les alcanza. De lo cual, se puede concluir

que los resultados no concuerdan con lo esperado y es necesario que las microempresarias cuenten con una adecuada planeación de sus finanzas personales.

Gráfico 17. Insuficiencia de los ingresos



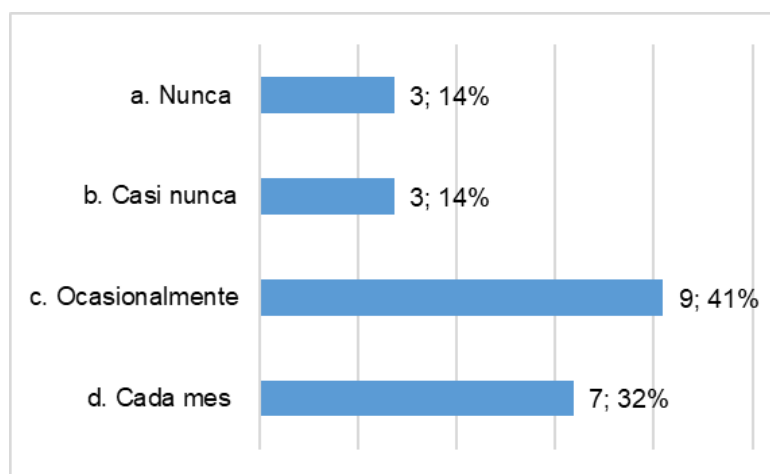
Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.8. ¿Realiza un presupuesto personal mensual de cómo gastar sus ingresos personales?

El conocer si las microempresarias realizan presupuestos mensuales resulta relevante ya que permite evaluar sus capacidades para planificar, poner en práctica sus conocimientos en alfabetización financiera, lo que en última instancia contribuye a la estabilidad y crecimiento sostenible del negocio. Por lo cual, al ser tan importante la realización de un presupuesto, así como el nivel y experiencia que tienen dentro de la venta directa, se esperó que un elevado porcentaje de ellas tuvieran el hábito de realizar presupuestos.

En el gráfico 18, se observa que solamente el 32% realizan presupuestos mensualmente, mientras que un 41% de ellas lo hacen ocasionalmente, 14% casi nunca lo hacen y 14% nunca realizan un presupuesto. De lo anterior se puede observar que solo el 32% de las microempresarias tienden a tener hábitos para la realización de presupuestos, donde la población que nunca, casi nunca u ocasionalmente lo hace sigue representando la mayoría de la población.

Gráfico 18. Hábitos de realización de presupuesto



Fuente: Elaboración propia.

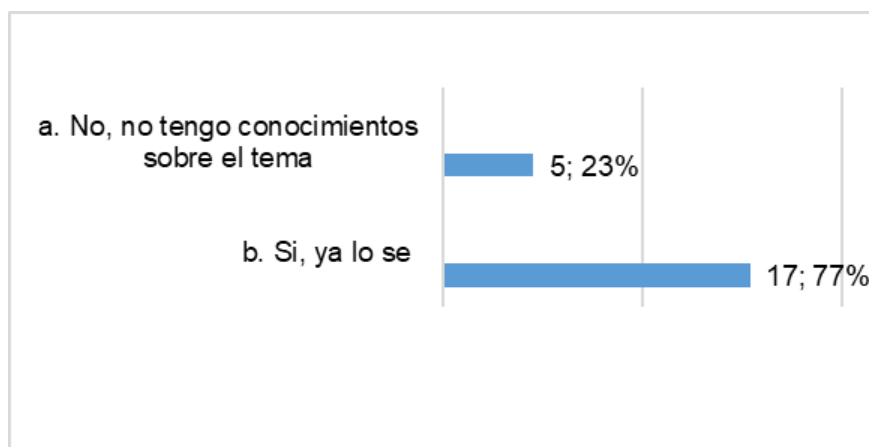
6.1.9. ¿Sabe usted que es una tarjeta debito-crédito y billetera digital?

El propósito de esta pregunta es conocer si las microempresarias saben y comprenden lo que son tarjetas de crédito, débito y billetera digital. Conocer esto permite saber si están familiarizadas con estos instrumentos financieros y así analizar la capacidad de las microempresarias para gestionar efectivamente sus finanzas, optimizar las transacciones y reducir costos operativos, para así acceder

a servicios financieros que pueden impulsar el crecimiento y sostenibilidad de sus negocios en un entorno cada vez más digitalizado. Por lo tanto, se buscaba que las microempresarias tuvieran conocimientos sobre estos instrumentos.

En el gráfico 19 se evidencia que el 77% de las microempresarias consideran que tienen conocimientos apropiados sobre lo que son tarjetas de créditos y débito, así como billeteras virtuales, mientras que el 23% no los tiene. Esto puede deberse a que las microempresarias suelen usar estos instrumentos financieros para hacer pagos por medio de las billeteras digitales, por lo cual el resultado obedece a lo que se esperaba.

Gráfico 19. Conocimiento sobre tarjetas débito-crédito y billeteras virtuales



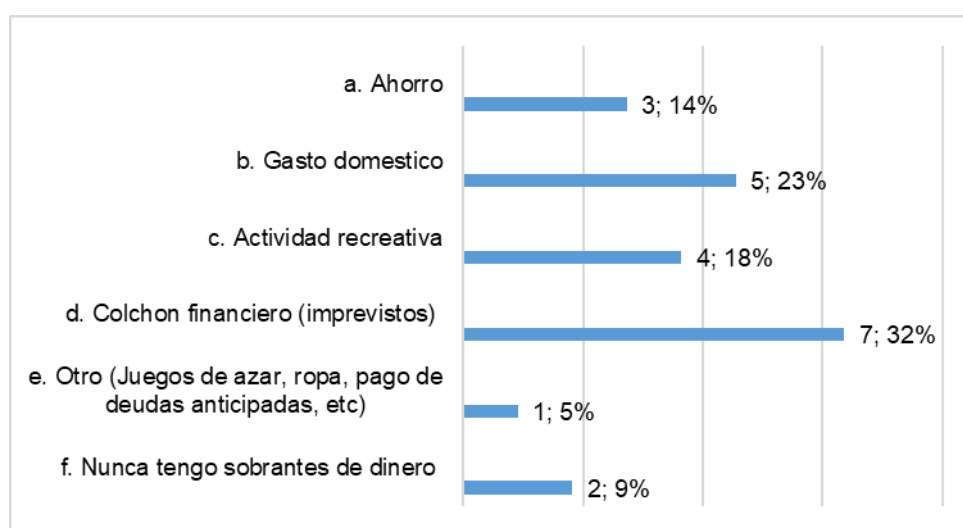
Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.10. Cuando tiene un sobrante de dinero luego de pagar todos sus gastos los destina a:

El uso que le dan las microempresarias a sus sobrantes de dinero es importante debido a que revela sus prioridades y estrategias financieras, su capacidad para reinvertir en su negocio o ahorrar para emergencias, y proporciona información sobre su estabilidad financiera y planificación a largo plazo. De modo que, se esperaba que las microempresarias dieran más prioridad a destinar sus sobrantes de dinero a el ahorro o sus colchones financieros.

En el gráfico 20 es posible evidenciar que las microempresarias prefieren usar sus sobrantes de dinero en tener colchones financieros con un 32%, mientras que 23% los destinan a suplir gastos domésticos. Por otro lado, las actividades recreativas quedan relegadas con 18% y solo el 14% prefiere usarlos para ahorrar. Por lo cual es posible decir que las microempresarias prefieren estar preparadas para algún gasto imprevisto o suplir un gasto en el hogar, mientras que el ahorro queda en un segundo plano para esta elección.

Gráfico 20. Destinación de sobrantes de dinero



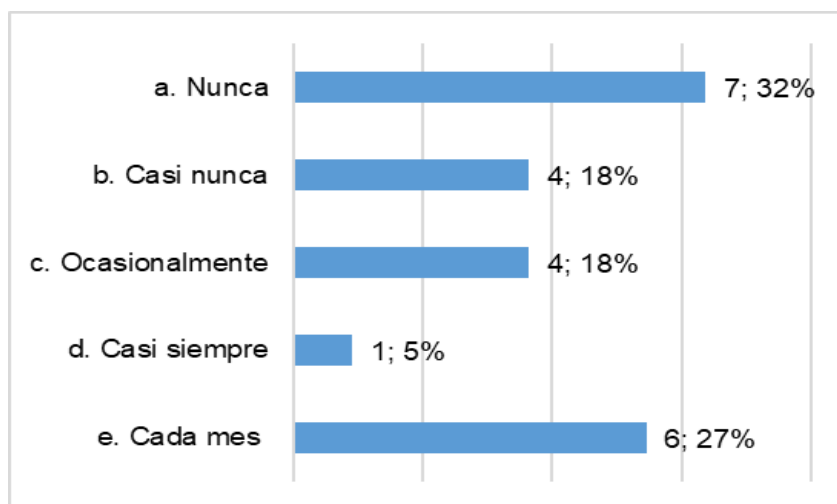
Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.11. Como microempresarias de venta directa de Natura y Co ¿Se fija un salario mensual con sus ingresos?

Conocer si las microempresarias se asignan un sueldo mensual de los ingresos de su negocio es crucial porque refleja su capacidad para equilibrar las finanzas personales y empresariales, asegurar su propio bienestar financiero y garantizar la sostenibilidad del negocio al no depender únicamente de las ganancias reinvertidas. Además, ayuda a evaluar si están separando adecuadamente las finanzas personales de las empresariales, lo cual es vital para la salud financiera a largo plazo de ambos ámbitos. Por lo tanto, el resultado que se esperaba es que la mayor parte de las microempresarias se asignará un sueldo mensualmente de los ingresos del negocio.

De esta manera, el gráfico 21 muestra que las microempresarias no suelen asignarse un salario mensual de sus ingresos por su actividad de venta por catálogo. Siendo observable una alta disparidad entre las opciones con 32% microempresarias que nunca se asignan un sueldo y 27% que cada mes lo hacen. Las demás opciones se dividen entre quienes casi nunca se asignan un sueldo con 18%, las que ocasionalmente lo hacen con la misma cantidad de 18% y solo un 5% con la opción de casi siempre. Finalmente, la no planificación de un presupuesto mensual como se puede analizar en los resultados puede reflejar que no existe una buena salud financiera para el manejo de sus finanzas.

Gráfico 21. Fijación de un salario mensual como microempresaria



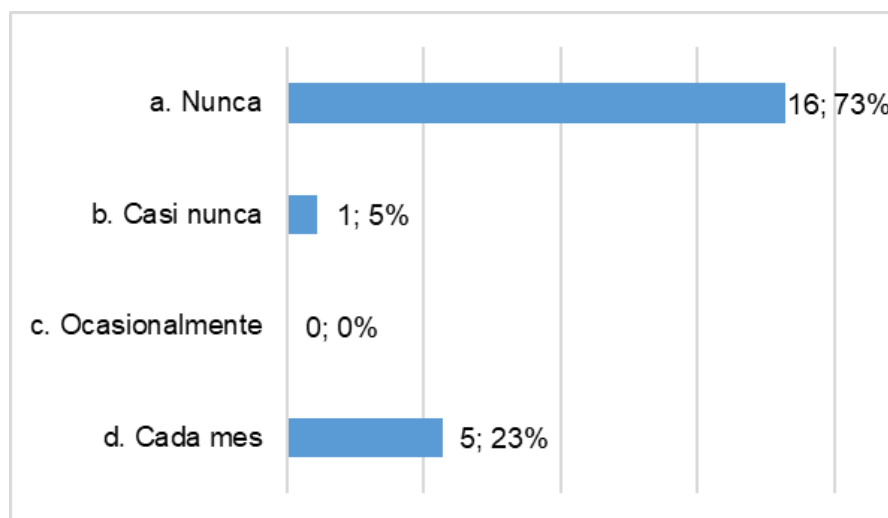
Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.12. Como microempresaria de venta directa de Natura y Co. ¿Usted paga seguridad social como independiente?

Es importante conocer si las microempresarias pagan seguridad social ya que al hacerlo están protegidas en cuanto a su salud y tienen más posibilidades de alcanzar una pensión en la vejez o de obtenerla debido a alguna incapacidad. Resaltando la importancia de contar con seguridad social, se esperaba que la mayoría de las microempresarias la pagarán como independientes.

En el gráfico 22 se muestra qué tantas microempresarias hacen pagos de seguridad social como independientes. De las cuales 73% nunca hacen pagos de seguridad social, esto puede deberse a que no les interesa pagar seguridad social, o ya lo hacen, pero no de forma independiente. Mientras tanto un 23% microempresarias lo hacen siempre cada mes, y solamente el 5% lo hace ocasionalmente.

Gráfico 22. Pago de seguridad social como independiente

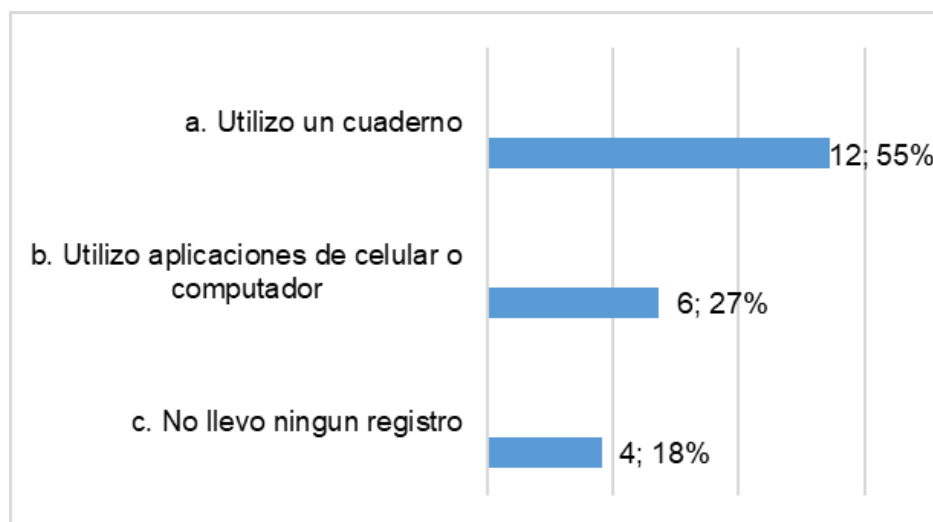


Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.13. ¿Cómo lleva el registro de los ingresos y gastos de su venta directa con Natura y Co?

Conocer los medios que utilizan las microempresarias para llevar los registros de sus ingresos y gastos es relevante para su nivel de organización y planificación financiera. Al entender si usan métodos manuales, digitales o mixtos, se pueden identificar áreas de mejora en eficiencia y exactitud. Por lo cual, al tener la suposición de que el rango de edad de las microempresarias estuviera entre 40 a 59 años, se esperaba que un gran porcentaje utilizará medios tradicionales como cuadernos. Sobre cómo las microempresarias llevan el registro de sus ingresos se tiene en el gráfico 23 que 55% efectivamente prefieren utilizar un cuaderno, 27% prefieren utilizar aplicaciones de celular o computador y 18% no llevan ningún registro.

Gráfico 23. Registro de ingresos y gastos del negocio de venta directa



Fuente: Elaboración propia, 2024.

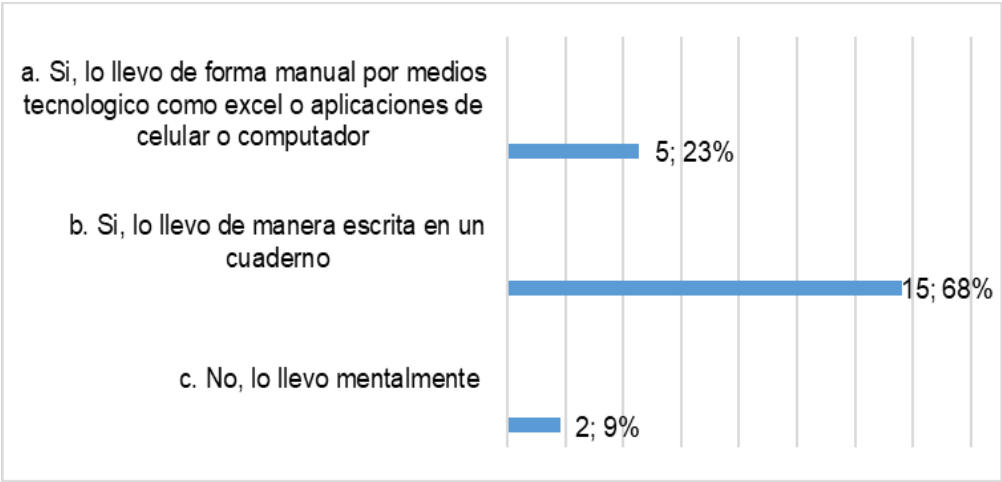
6.1.14. ¿Lleva un registro de sus cuentas por cobrar y pagar de la venta directa con Natura y Co?

Conocer si las microempresarias llevan un registro de sus cuentas por cobrar y pagar es crucial porque facilita el control financiero del negocio. Esto les permite gestionar el flujo de efectivo, asegurar que las deudas se cobren a tiempo y evitar pagos atrasados, ayudando a conocer la rotación de carta de los productos que venden. Por lo cual, debido al nivel Zafiro que tienen la población encuestada se esperaba como resultado a la pregunta que un gran porcentaje de ellas llevarán un registro de sus cuentas por cobrar y pagar como mínimo en el cuaderno.

Dentro de esta pregunta se obtuvo un resultado similar a la pregunta anterior cómo se puede observar en el gráfico 24, en el que el 68% de microempresarias si llevan un registro de sus cuentas por cobrar y pagar, prefiriendo nuevamente los medios

físicos. Por otra parte, 23% lo llevan de forma manual por medios tecnológicos como Excel o aplicaciones de celular o computador, y 9% no llevan ningún registro.

Gráfico 24. Registro de las cuentas por cobrar y pagar



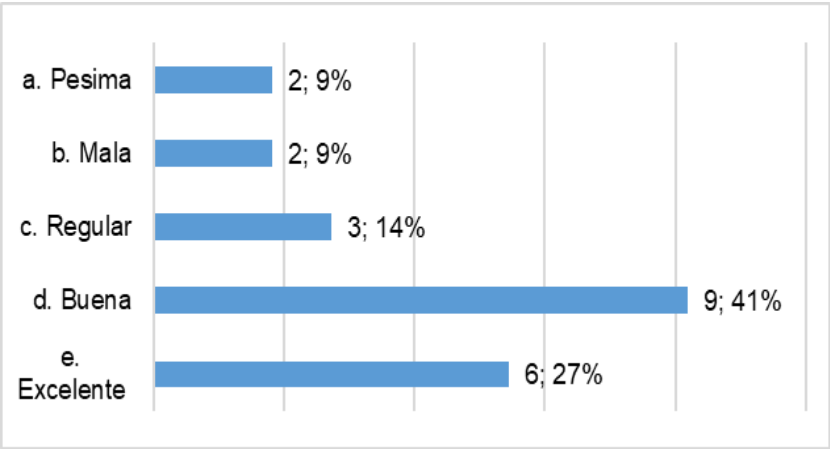
Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.1.15. De acuerdo con las preguntas realizadas anteriormente ¿Cuál es su autopercepción de su alfabetización y planificación financiera?

Saber la autopercepción de los conocimientos financieros de las microempresarias es fundamental porque refleja su confianza en su capacidad y planificación financiera. Esta autopercepción puede influir en sus decisiones financieras, su disposición para buscar formación adicional y su capacidad para enfrentar desafíos económicos. Por lo tanto, al ser las microempresarias de nivel zafiro, se esperaba que un elevado porcentaje de ellas tuviesen una buena o excelente autopercepción de su alfabetización y planificación financieras. Además, ayuda a identificar áreas donde podrían necesitar apoyo o capacitación, mejorando así la sostenibilidad de su negocio.

Finalmente, en el gráfico 25 el 41% de las microempresarias tienen una buena autopercepción de su alfabetización financiera, seguido del 27% que creen que es excelente, 14% que es regular, 9% que es mala y otro 9% que es pésima. Por lo tanto, los resultados a la pregunta corresponden a lo esperado, los mayores porcentajes involucran respectivamente una buena y excelente autopercepción de la alfabetización y planificación financieras.

Gráfico 25. Autopercepción de su alfabetización y planificación financiera



Fuente: Elaboración propia, 2024.

6.3. Análisis de los resultados de las variables de ahorro, financiación y flujo de caja.

El análisis revela que, aunque muchas microempresarias dedicadas a la venta directa muestran hábitos de ahorro positivos y una comprensión básica de conceptos financieros como los plazos de los créditos y los costos adicionales del mismo. Sin embargo, existen importantes falencias en sus conocimientos financieros generales y en sus prácticas de planificación financiera.

Es así, como el enfoque moderno de la teoría financiera de las finanzas personales, resulta útil para comprender la variable del ahorro que se analiza dentro del trabajo de campo; este enfoque resalta la importancia de gestionar eficientemente los recursos financieros, lo que se refleja en los hallazgos, y donde se evidencia un equilibrio en las actitudes, comportamientos y habilidades financieras relacionadas con el ahorro. Sin embargo, la dependencia de métodos de ahorro informales como las alcancías, plantea riesgos para su seguridad financiera de las microempresarias.

Por otra parte, el enfoque descriptivo y tradicional de esta misma teoría también permitió analizar aspectos como la presupuestación y la administración del dinero que realizan las microempresarias a corto y largo plazo, destacando en los resultados encontrados que las microempresarias cuentan con problemas de suficiencia en las prácticas presupuestaria como en el manejo de sus ingresos, lo que evidencia la necesidad de fortalecer sus capacidades en AF.

En general, es posible decir que los resultados esperados sobre la alfabetización financiera de las microempresarias son satisfactorios respecto a los resultados esperados. No obstante, es necesario proveer a las microempresarias de contenidos específicos de alfabetización financiera destinados a mejorar sus capacidades y hábitos financieros, así como sus capacidades de ahorro para alcanzar sus metas financieras.

7. Guía de aprendizaje para fortalecer las capacidades en alfabetización financiera de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá

En este capítulo se presenta el diseño de la guía de aprendizaje propuesta, que se concibe como un recurso útil, práctico y accesible para las microempresarias. El objetivo general de la guía de aprendizaje es proporcionar conocimientos y orientaciones para ayudar a las microempresarias objeto de estudio a mejorar sus capacidades en AF respecto al ahorro, presupuesto, manejo de deudas, y billeteras digitales. Igualmente, busca brindar a las microempresarias orientaciones sobre conceptos relevantes, ejemplos, consejos, y actividades prácticas para reforzar el aprendizaje en cada sección. Asimismo, incluye modelos y plantillas que podrán utilizar en su vida cotidiana para la elaboración de sus propios planes de ahorro, presupuestos y el manejo de sus deudas.

De acuerdo con lo anterior, la guía se orientó a partir de los siguientes objetivos específicos que se basaron en los temas importantes en AF para la vida cotidiana de las microempresarias:

- Brindar conocimientos que permitan comprender conceptos de ahorro y orientaciones para la elaboración de planes de ahorro.
- Brindar conocimientos que permitan comprender conceptos sobre las deudas y orientaciones para asumir y manejar deudas.

- Brindar conocimientos que permitan comprender conceptos sobre las billeteras digitales, banca digital y presupuesto y orientaciones para la elaboración de presupuestos.

Consideraciones sobre la estructura de la guía propuesta

La guía de aprendizaje ha sido diseñada, considerando las necesidades de las Microempresarias y bajo un entorno amigable, cómodo e intuitivo, de tal forma que no requiera un uso previo de tutoriales o realización de capacitación. Sin embargo, el interés de los autores es posibilitar espacios de socialización, que permita explicar el propósito, alcance y bondades de la guía, al ser considerada para la gestión de sus ingresos cotidianos productos de su actividad como vendedoras de catálogos.

Por otra parte, como se puede observar, su diseño, apunta a fomentar la organización de sus ingresos e identificando los gastos asociados a su hogar, sin otorgar relevancia para un acercamiento hacia la financierización, por cuanto en esta propuesta se toma distancia del objetivo que predomina en el marco de la alfabetización financiera que responde a habilitar consumidores financieros responsables. Por el contrario, se incluyeron temas que se espera ayuden a que las microempresarias puedan desarrollar capacidades en AF, con lo cual podrán tomar decisiones de forma más competente y beneficiosa en su vida cotidiana que repercutan en su bienestar financiero y calidad de vida.

La AF, vista desde el enfoque de las capacidades de Nussbaum, adquiere un papel central como una capacidad fértil que potencia otras dimensiones fundamentales de

la vida humana. No se trata únicamente de impartir conocimientos sobre AF, sino de que este conocimiento ayude en la formación de capacidades que permitan a las mujeres adquirir más libertad, tomar decisiones autónomas, resistir y escapar de situaciones de desigualdad estructural como la violencia de género, la dependencia económica o la exclusión en la toma de decisiones.

La AF, en este sentido, no es un fin en sí misma, sino una capacidad que abre caminos hacia una vida digna. Al integrar conocimientos, actitudes y comportamientos, se convierte en un recurso que fortalece la capacidad de razón práctica y el respeto hacia sí mismas. Con ello, la AF no solo mejora la gestión de recursos, sino que también otorga confianza y seguridad para desenvolverse en ámbitos personales, familiares y sociales

Al estar vinculada con la educación, la AF comparte con ella el carácter transformador que Nussbaum resalta: la posibilidad de convertir aptitudes en capacidades centrales. De este modo, no basta con contar con ingresos o recursos materiales; lo decisivo es que estos se traduzcan en libertades que permitan a cada persona desplegar su potencial. Para las mujeres microempresarias, este proceso resulta relevante, ya que, al conocer y comprender aspectos de la gestión del dinero, les brinda independencia económica, reduce la dependencia de terceros y les da mayor control sobre su propia vida y ayuda a llevar a cabo sus proyectos de futuro.

Como se ha mencionado anteriormente, la AF puede identificarse como una fértil, que promueva el desarrollo de capacidades humanas centrales. Igual que la educación facilita el acceso al empleo, la participación política y la interacción social, la AF amplía oportunidades en distintos planos: ayuda a mejorar la calidad de vida, promueve la afiliación con otras mujeres, fortalece el control sobre el entorno y abre espacios de acción colectiva. Su impacto, por tanto, no se limita al plano económico, sino que incide en la construcción de vínculos sociales y en el fortalecimiento de la agencia individual.

Sobre el alcance de la guía en relación con el desarrollo de capacidades humanas centrales.

Anteriormente se ha mencionado, que los autores de esta propuesta, consideran que la AF puede considerarse como una estrategia para nutrir y promover capacidades humanas externas de acuerdo con los planteamientos de Nussbaum, sin embargo, es preciso establecer, que la guía que aquí se presenta, por sí sola no garantiza o concluye en el alcance de este propósito. La intención de los autores es abrir la perspectiva como profesionales con función social de proponer alternativas que contribuyan a mejorar la sociedad y el entorno. Esta propuesta invita a que futuras investigaciones, apunten a revisar el alcance de programas de AF”, respecto a su potencial para el desarrollo y promoción de capacidades humanas centrales.

Contenido de la guía de aprendizaje:

Apartado de presentación (Bienvenida)

Este apartado de bienvenida explica a las microempresarias los propósitos de la guía de aprendizaje, diseñada como un recurso pedagógico para fortalecer las capacidades financieras de las mujeres, ofreciendo conocimientos, advertencias y recomendaciones orientadas a la mejora de sus habilidades y comportamientos en torno al manejo del dinero. El apartado aclara que su finalidad no es incentivarlas a vincularse al sistema financiero ni la adquisición de productos específicos, sino, para brindar herramientas prácticas aplicables a la vida cotidiana, tales como la gestión de ingresos y gastos, el ahorro, la elaboración de presupuestos y el manejo responsable de deudas.

Asimismo, incluye información sobre modalidades de banca y billeteras digitales, con el propósito de mantener a las participantes actualizadas frente a estas nuevas dinámicas. Además de aclarar que la guía brindada surge como resultado de un trabajo de grado apoyado en la colaboración de microempresarias de Natura & Co, pertenecientes al nivel zafiro en el municipio de Tuluá, Valle del Cauca, quienes aportaron información sobre su situación socioeconómica y su nivel de AF, lo cual permitió construir un material ajustado a sus necesidades específicas como mujeres dedicadas a la venta por catálogo.

Contenido

Sección 1: Ahorro.

DEFINICIÓN DE AHORRO:

Ahorrar es separar una cantidad de dinero en el presente para el futuro, bien sea solo o en familia, sabiendo que se podrá utilizar en algún momento.

TIPOS DE AHORRO Y RIESGO

AHORRO INFORMAL

Es guardar dinero en algún lugar de la vivienda, en una alcancía, o en activos como pueden ser joyas.

Ventajas:

- Fácil acceso
- Bajos o nulos costos

Desventajas:

No genera rendimientos

- Ahorros son expuestos a peligro de pérdida o robo
- Mayor tentación de acceder al dinero ahorrado

AHORRO FORMAL

Es guardar dinero en entidades financieras.

Ventajas:

- Genera pequeños rendimientos
- Mayor seguridad del dinero debido a que esta custodiado por una entidad vigilada Permite crear un historial crediticio

Desventajas:

- Algunas entidades financieras exigen un monto mínimo inicial para ahorrar
- Algunas entidades financieras pueden cobrar comisiones o costos por transacción

AHORRO PARA LA VEJEZ

El ahorrar para la vejez es muy importante para evitar situaciones de desamparo al llegar a esa edad donde se es muy vulnerable. Algunos tipos de ahorro para la vejez son:

- **Fondos de pensión voluntaria:** son una alternativa si se quiere tener una situación económica más sólida en la vejez ayudan a contemplar una posible pensión o adquirir una vivienda, siendo ofertados por bancos o entidades financieras.
- **BEPS:** Mientras que para las personas de bajos recursos cuyos ingresos son inferiores a un salario mínimo y no han tenido empleo formal existe el mecanismo de Beneficios Económicos Periódicos Administrativos por Colpensiones. Algunos de los beneficios que brinda este mecanismo son: da flexibilidad ya que los aportes son totalmente voluntarios tanto en la cantidad como en la cantidad del dinero que se desea aportar, cuentan con seguro de vida y amparo exequial gratuito y los ahorros generan interés.

FONDO DE EMERGENCIA FINANCIERA O COLCHÓN FINANCIERO

Es un ahorro que se destina únicamente para cubrir gastos provenientes de emergencias, como lo son: Enfermedad propia o familiar, pérdida de empleo, hurtos,

averías en la casa o gastos veterinarios. El tener un fondo de emergencia es de gran importancia ya que ayuda a enfrentar adversidades sin recurrir a préstamos o hacer uso de los ahorros.

¿QUÉ ES UNA META DE AHORRO?

Una meta de ahorro es una razón para guardar y acumular dinero. Las metas de ahorro deben ser definidas, alcanzables y contar con un tiempo establecido para cumplirse, las metas de ahorro se dividen en metas a corto plazo y a largo plazo.

Las metas de ahorro a corto plazo son las que se planean cumplir en un plazo inferior a un año. Mientras que las metas a largo plazo son aquellas que necesitan más de un año para que se puedan cumplir.

Pasos para realizar un plan de ahorro:

1. Definir las metas de ahorro, que son las razones por las cuales desea ahorrar, por ejemplo, la compra de un computador portátil.
2. Tener claro el tiempo en meses en que se desea cumplir la meta de ahorro, tenga en cuenta cuales son corto plazo y largo plazo.
3. Definir el costo de las metas de ahorro. Ejemplo: el valor de venta del computador. Divida el costo total de la meta financiera entre el tiempo en meses en que desea cumplirla, para saber cuánto tendrá que ahorrar cada mes para alcanzar dicha meta.

Realice una comparación con su presupuesto para saber si es posible realizar el ahorro o si necesita más tiempo para cumplirlo

Consejos para ahorrar

1. No se necesita mucho dinero para poder ahorrar En caso de recibir ingresos extra es mejor destinarlos al ahorro o a incrementar el colchón financiero.
2. Puede ahorrar cantidades pequeñas a grandes, pero lo importante es adquirir el hábito del ahorro.
3. Lo recomendable es ahorrar mínimo el 10% de sus ingresos obtenidos.
4. Ahorra en una cuenta de ahorros que te genere una tasa alta de interés por ahorro, que las normales del mercado.
5. Se recomienda tener un fondo de emergencias equivalente entre tres y seis veces a los gastos mensuales.

EJEMPLO DE AHORRO

El reto del 10% del ahorro de Ana

Ana decide que quiere ahorrar en dos años \$3.000.000 para la compra de una moto, calcula que si gana \$1.250.000 al mes, apartaría \$125.000 que sería el 10% de su salario, configura una transferencia automática a su cuenta de ahorro de x banco cada vez que reciba su sueldo, banco del cual recibiría el 12% E.A (\$1.186,10 mensual) si lo guarda específicamente en el bolsillo de su cuenta, acumulándolos adicionales a su plan de ahorro. Para poder ajustar sus gastos, decide que va a disminuir pequeños gastos innecesario, por ejemplo, reducir las comidas fuera de casa o salir de suscripciones innecesarias. Decide que para poder ver su progreso lo va a evaluar al final de cada mes, reflexionando sobre lo que funcionó y lo que puede mejorar. Con esta estrategia, Ana no solo alcanzará su meta financiera a

largo plazo, sino que aprenderá a vivir con un presupuesto ajustado, lo cual es clave para su estabilidad económica.

Cuadro del plan de ahorro Ana

Meta de ahorro a largo plazo (la quiere lograr después de un año)

Tabla 6. Plan de ahorro de Ana

¿Cuánto Vale?	¿Para cuándo?	¿Cuánto debe ahorrar?	Prioridad
\$300.000	2 años	\$125.000	1 (la más importante)

Fuente: Tabla 1 de la guía de aprendizaje.

ACTIVIDAD INDIVIDUAL:

Ahora es momento de realizar tu propio plan de ahorro, en este caso para una emergencia: Calcula tus gastos mensuales:

Escribe el total de tus gastos mensuales en tu hogar:

Tabla 7. Actividad individual

GASTOS MENSUALES	
• Alimentación	\$
• Renta de la casa	\$
• Servicios públicos	\$
• Educación	\$

• Salud	\$
• Transporte	\$
• Préstamo	\$
TOTAL	\$
GASTOS MENSUALES	\$

Fuente: Tabla 2 de la guía de aprendizaje.

El valor de tus gastos mensuales lo multiplicas en este caso por 4 Gastos mensuales

El resultado de la multiplicación es el valor que debes ahorrar para emergencias.

Luego, organiza un plan de ahorro para emergencia con tu familia o pareja, teniendo en cuenta el resultado anterior.

SECCIÓN 2: DEUDA.

DEFINICIÓN DE DEUDA

La deuda es una cantidad de dinero que se adquiere y se puede utilizar temporalmente para satisfacer necesidades, adquirir nuevos bienes o sueños futuros. Después debe de ser devuelto a su dueño/a con una suma adicional llamada interés.

COMPONENTES DE UN CRÉDITO

- **Capital:** cantidad de dinero que se pide prestado.
- **Tasa de interés:** indicador que expresado en forma de porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito. Intereses de mora: sumas adicionales que cobrará la entidad financiera si no se paga a tiempo el crédito.

- **Tiempo:** periodo en el cual se acuerda la devolución del capital que puede ser en semanas, meses o años.
- **Costos adicionales:** estudios, comisiones o seguros para algunos tipos de créditos específicos.

TIPOS DE PRÉSTAMO

Préstamo informal

Es el préstamo otorgado por prestamistas o entidades no vigiladas como lo son gota a gota o amigos

Ventajas:

- Pocos o nulos requisitos de documentos
- No se necesitan realizar tramites
- La disponibilidad del dinero es inmediata

Desventajas:

- Suelen tener intereses mucho más elevados
- Probabilidades de que sean riesgosos
- No son vigilados o supervisados por las autoridades

Préstamo formal

Otorgado por entidades vigiladas por el estado como lo son bancos, cooperativas, corporaciones financieras y cooperativas.

Ventajas:

- Entidades son vigiladas y supervisadas por el estado bajo estrictas normas financieras
- Límites para los intereses corrientes y de mora
- Crea historial crediticio

Desventajas:

- Trámites de solicitud de crédito

CONSECUENCIAS DE NO PAGAR UN CRÉDITO

Costos adicionales: No cumplir con sus compromisos de pago podría generar intereses por mora e incluso dar lugar a procedimientos judiciales.

Reporte a centrales de riesgo: En caso de retrasos en los pagos, los deudores son registrados negativamente en las bases de datos de información financiera. Sin embargo, las entidades acreedoras están obligadas a notificar con una anticipación de veinte (20) días, brindando la oportunidad de resolver la situación mediante un acuerdo o el pago correspondiente

GRADO DE ENDEUDAMIENTO

Para evaluar el nivel de compromiso de los ingresos en relación con las deudas, se sugiere realizar un cálculo del grado de endeudamiento. Este indicador ayuda a identificar el porcentaje de los ingresos que se utiliza para cubrir las deudas u obligaciones adquiridas, y se determina empleando la fórmula siguiente:

Grado de endeudamiento = (Cuotas de las deudas al mes / ingreso neto mensual)
*100

Por ejemplo: Sus ingresos mensuales son de \$1.300.000 y sus gastos mensuales ascienden a \$350.000, por lo tanto, sus ingresos netos son \$950.000. Por otro lado, las cuotas de sus deudas suman \$280.000 al mes, estas cuotas mensuales se dividen entre los ingresos mensuales de \$950.000

Entonces:

- Grado de endeudamiento = $\$280.000 / \950.000
- Grado de endeudamiento = 0,29
- Grado de endeudamiento = $0,29 * 100$
- Grado de endeudamiento = 29%

El grado de endeudamiento puede clasificarse de la siguiente manera Ideal 0% a 30% Este es el nivel de endeudamiento ideal. Es poco probable que enfrente problemas de sobreendeudamiento.

Riesgo 31% a 40% Se encuentra en una zona de riesgo. Aún tiene cierta flexibilidad financiera para realizar ajustes y regresar a un nivel de endeudamiento saludable.

Reconsiderar 41% a 60% Es momento de reconsiderar el uso del crédito. Existe una alta probabilidad de que enfrente problemas de liquidez, lo que podría comprometer su estabilidad financiera y generar incumplimientos.

Sobreendeudamiento más de 61% Esto indica una situación de sobreendeudamiento y un alto riesgo de caer en mora. Lo ideal es negociar con sus acreedores para ajustar las condiciones de pago según su realidad financiera actual.

Es fundamental evitar entrar en mora, ya que esto genera costos adicionales y puede afectar su acceso al crédito en el futuro cercano.

CONSEJOS AL MOMENTO DE ASUMIR UNA DEUDA

- Tener presente que, a mayor plazo, la cuota mensual puede ser más baja pero los intereses que paga por el crédito serán mayores
- Se debe tener precaución con ellas y manejar de manera responsable, un ejemplo de esta es pedirla para recibir mayor dinero en el futuro.
- No destinar más del 30% de los ingresos a una deuda

EJEMPLO DE DEUDA

La deuda de Ana

“Invirtiendo en su negocio, un préstamo para el crecimiento del inventario”

Ana es una mujer microempresaria que trabaja en la venta directa y además cuenta con un salón de belleza, sus clientes mantienen interesados en algunos productos que son los más demandados del mercado, pero la mayoría del tiempo no cuenta con el suficiente inventario para que los clientes puedan llevarlos de manera instantánea, teniendo que esperar en realizar pedido y perdiendo oportunidades de venta.

Al momento de llevarlo a cabo, decide revisar su registro de ventas y determinó que con el nuevo inventario podría generar al menos \$600.000 de ingresos adicionales, lo que la lleva a pedirle un préstamo informal a su amiga por \$300.000 a 6 meses,

quien indica que le cobrara tasa mensual baja del 2% por el monto total, lo que la llevaría a pagar \$72.000 de intereses, con cuotas mensuales de \$112.000.

Finalmente, Ana proyecta tener una deuda buena y manejable, dado que sus productos se van a convertir rápidamente en dinero al venderlos, teniendo un impacto positivo a largo plazo ya que fideliza sus clientes, asegurando ingresos en el futuro.

ACTIVIDAD INDIVIDUAL:

Sume sus ingresos mensuales y restarle sus gastos del mes, el resultado será sus ingresos netos mensuales; después sume las cuotas de sus deudas mensuales. Finalmente, es el momento de que sigas la fórmula presentada a continuación sobre el grado de endeudamiento y lo puedas clasificar de acuerdo a lo aprendido

Grado de endeudamiento = (Cuotas de las deudas al mes / ingreso neto mensual) *100.

SECCIÓN 3: BILLETERA DIGITAL, BANCA DIGITAL Y PRESUPUESTO

BILLETERA DIGITAL

Es una billetera disponible en aplicaciones móviles, en celulares, con las cuales se puede gestionar dinero, transferir a otras personas y realizar pagos sin necesidad de tener dinero en efectivo o en una tarjeta física.

Se debe tener en cuenta que:

Algunas billeteras digitales tienen límite de monto de dinero que se puede tener almacenado en ellas. Con las billeteras digitales se puede realizar pagos en línea

como lo son suscripciones, pago de servicios u objetos, también se pueden realizar pagos en establecimientos físicos

BANCA DIGITAL

La banca digital hace referencia a los servicios financieros y bancarios que se realizan a través de Internet o una aplicación móvil. Mediante la cual los clientes pueden gestionar sus cuentas bancarias, realizar transacciones y acceder a una amplia variedad de servicios financieros sin necesidad de asistir personalmente a establecimientos bancarios.

Ventajas de la banca digital

- Menor costo: Al no tener que hacer desplazamiento a oficinas físicas supone un ahorro de tiempo y dinero hace que los clientes puedan pagar menos tarifas y costos.
- Mayor rentabilidad en cuentas de ahorros: El no tener oficinas físicas le permite a los bancos digitales ofrecer cuentas de ahorros con rentabilidad efectiva anual considerablemente más elevados que los bancos tradicionales

¿QUÉ ES RENTABILIDAD ANUAL (EA)?

La rentabilidad Efectiva Anual (E.A.) es una forma de medir cuánto crecerá el dinero que se tiene en una cuenta de ahorros durante un año. La E.A. le indica cuánto crecerá el dinero en ese período, teniendo en cuenta que los intereses se suman a la cuenta y también empiezan a generar más intereses. Cuanto más alta sea la E.A., más dinero se ganará al final del año. Esto permite comparar diferentes opciones de ahorro y elegir la que ofrezca mayores beneficios a largo plazo.

SECCIÓN 4. PRESUPUESTO

DEFINICIÓN DE PRESUPUESTO

El presupuesto es una herramienta que sirve para realizar el resumen de los ingresos estimados y gastos previstos que tiene una persona, identificando de manera responsable los gastos hormiga que se pueden reducir, siendo fundamental para organizar las cuentas.

ELEMENTOS DE UN PRESUPUESTO

- **Ingreso:** Un ingreso es una entrada de dinero o recurso económico. Puede resultar del sueldo, venta de producto, comisiones, servicio o donaciones en especie (como equipos, terrenos o bienes materiales).
- **Gasto:** Uso que se le da al dinero, donde se tienen gastos fijos que son permanentes en el corto plazo, y se les puede dar un valor, como el pago del arriendo, las deudas, entre otros; y gastos variables que se presentan sin haberlos planeado y son difíciles de controlar, como la reparación del vehículo, el arreglo de la casa, celebraciones, etc.
- **El ahorro:** Es una parte de dinero que se separa de los ingresos para el cumplimiento de una meta. Dentro del presupuesto es necesario que se cuente con un rubro de ahorro donde se le debe asignar como mínimo el 10% de los ingresos para generar un hábito de ahorro. Uno de los conceptos que están en este rubro es el ahorro para imprevistos.

¿PARA QUÉ SIRVE UN PRESUPUESTO?

- Saber cuándo dinero se recibe como ingresos personales, familiares o del negocio.
- Conocer cuánto y en qué se gasta los ingresos.
- Facilita poder ajustar los gastos y el porcentaje de ahorro de acuerdo con los ingresos.
- Establecer metas a corto y largo plazo en el plan de ahorro, planificando el logro de las metas financieras.
- Prepara mejor las finanzas para emergencias.
- Evita caer en el sobreendeudamiento, pues permite saber de acuerdo con los ingresos que porcentaje puedo destinar a la deuda.

CONSEJOS PARA REALIZAR UN PRESUPUESTO

- Si tiene ingresos que varían de un mes al otro realizar un presupuesto se puede permitir ahorrar en meses cuando hay más dinero y reducir los gastos en periodos de menos ingresos.
- Hacer una lista de los ingresos diarios, quincenales o mensuales.
- Calcular el 10% de los ingresos para destinarlos al ahorro.
- Destinar menos del 30% de los ingresos a la deuda.
- Calcular los gastos y la cantidad que necesita para cubrirlos.
- Al momento de sumar los ingresos y los gastos evite que sus gastos sean mayores a sus ingresos, para eso tenga en cuenta posibles gastos hormiga que puede reducir.

EJEMPLO DE PRESUPUESTO

El presupuesto de Ana:

Ana se dedica a la venta directa y diariamente apunta los ingresos de la venta de productos, en la tabla 1 se puede detallar que los ingresos obtenidos en el mes de diciembre del año 2024 fueron \$1.000.000 pesos. De los cuales \$150.000 los tiene en efectivo y el restante en su cuenta de ahorros que le genera el 8% E.A por tener el dinero en la cuenta.

Tabla 8. Ingresos de Ana

INGRESOS		FECHA	
Concepto de ingreso	Efectivo	Transferencia	Pago o abono
Venta de perfume	\$150.000		12/12/2024
Compra de Sara Diaz		\$250.000	24/12/2024
Venta de hidratante corporal		\$100.000	24/12/2024
Kit navidad de productos		\$350000	24/12/2024
Kit navidad de productos		\$100.000	24/12/2024
Total, ingreso	\$150.000	\$850.000	28/12/2024
Total, ingresos Netos	\$1.000.000		31/12/2024

Fuente: Tabla 3 de la guía de aprendizaje.

EJEMPLO DE PRESUPUESTO

Por otra parte, Ana decide sacar del total de sus ingresos el 10% para sus ahorros, para tener un ahorro en el presente mes por \$100.000 (ver tabla 2). Del cual el 5% lo va a destinar a gastos imprevistos, y el otro 5% para el paseo que quiere realizar en el año 2025. Al mismo tiempo, ella decide pasar de su cuenta de ahorro al bolsillo de su mismo banco el valor de cada concepto ahorrado, ya que en los bolsillos el dinero le va a generar el 12% E.A, sin costo por transacción realizada o por sacar el dinero cuando ya lo necesité

Tabla 9. Presupuesto de Ana

AHORROS			
Concepto de ahorro	Valor	Porcentaje	Fecha
Ahorro de imprevistos	\$50.000	5%	31/12/2024
Ahorro paseo	\$50.000	5%	31/12/2024
Total, ahorro	\$100.000	100%	31/12/2024

Fuente: Tabla 4 de la guía de aprendizaje.

Además, ella decide presupuestar también en una tabla los gastos personales. En la tabla 3 se detallan los gastos fijos y variables de Ana.

Tabla 10. Gastos de Ana

GASTOS		
Concepto del gasto	Gasto Fijo	Gasto Variable
Arriendo	\$250.000	
Comida	\$300.000	
Plan de celular	\$30.000	
Transporte	\$70.000	
Servicios públicos		\$150.000
Diversión		\$30.000
Otros		\$20.000
Total gastos fijos y variables	\$650.000	\$200.000
Total gastos	\$850.000	

Fuente: Tabla 5 de la guía de aprendizaje.

EJEMPLO DE PRESUPUESTO

Finalmente, Ana observa que, al restar sus ingresos con el porcentaje de ahorro y el total de sus gastos, le queda \$50.000 de dinero disponible.

Tabla 11. Disponible de Ana

DINERO DISPONIBLE	
Ingreso	\$1.000.000
Gasto	\$850.000
Total, dinero disponible	\$50.000

Fuente: Tabla 6 de la guía de aprendizaje.

Del cual también decide destinarlos a su plan de ahorro para el paseo, aumentando el porcentaje total de ahorro (ver tabla 5).

Tabla 12. Ahorros de Ana

AHORROS				
Concepto	de	Valor	Porcentaje	Fecha
ahorro				
Ahorros imprevistos		\$50.000	5%	31/12/2024
Ahorro paseo		\$100.000	10%	31/12/2024
Total, ahorro		\$150.000	15%	31/12/2024

Fuente: Tabla 7 de la guía de aprendizaje.

De esta manera, al Ana contar con una cifra positiva después de que sus gastos fueron menores que los ingresos, la llevó a fortalecer sus ahorros y que ese dinero no se le volviera plata de bolsillo. Entonces, cada mes guarda la cantidad de dinero que te queda disponible. Y si se te llega a presentar el caso de que tus gastos sean mayores a tus ingresos, significa que hay que revisar principalmente los gastos innecesarios; pero si esto no basta para poder ajustar tu presupuesto, ya debes de realizar ajustes a tu estilo de vida, como cambiar el lugar donde vives, el porcentaje que puedes destinar a la deuda, etc.

ACTIVIDAD INDIVIDUAL

A continuación, en el siguiente formato elabora tu presupuesto con tus gastos, ingresos y ahorro:

Tabla 13. Actividad individual

MI PRESUPUESTO	
Descripción del mes	Valor
INGRESOS	
Salario	\$
Aporte del cónyuge	\$
Subsidio	\$
Otros ingresos	\$
Total ingresos	\$
GASTOS	
Deuda	\$
Cuenta cooperativa	\$
Alimentación	\$
Arriendo	\$
Transporte	\$
Servicios públicos	\$
Educación	\$
Ahorros imprevistos	\$
Diversión (paseos, salidas a comer, cine, etc.)	\$

Ahorro 10-15%	\$
Total, gastos	\$
Total, ingresos – Total gastos	\$

Fuente: Tabla 6. de la guía de aprendizaje.

Para facilitar su acceso y consulta, la guía ha sido publicada en un entorno digital, interactivo a través de un flipbook online, permitiendo una experiencia de lectura dinámica y amigable, De igual forma, se anexa la guía en archivo pdf.

A continuación, se proporciona el enlace donde se puede visualizar y descargar la guía: <https://heyzine.com/flip-book/6bbd8a18f8.html>

Conclusiones

El presente estudio, tuvo como propósito proponer una guía de aprendizaje orientada a fortalecer las capacidades desde la AF de las microempresarias de venta directa de Natura y Co en el municipio de Tuluá en el marco de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum. En el primer capítulo, se identificó que la problemática central de las microempresarias estaba relacionada con la deficiencia en conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros que limitan su bienestar financiero y su calidad de vida.

Por otra parte, el marco referencial se sustentó en teorías que permitieron comprender a la AF desde una perspectiva multidimensional: educativa, cognitiva, económica y social. Encontrando que el análisis de la AF, puede abordarse desde la perspectiva de la teoría del desarrollo humano, propuesto por Sen y Nussbaum, a partir de su teoría de las capacidades, yendo más allá del enfoque instrumental propuesto por la teoría del capital humano.

En lo que respecta a la disciplina contable, al situarla en la perspectiva de la alfabetización financiera que promueve prácticas para el ahorro y el presupuesto, la contabilidad no es ajena a este proceso, por tanto, a partir de sus funciones, es posible situarla agenciando dichas prácticas contribuyendo a fortalecer los conocimientos y habilidades que promueve la alfabetización financiera. La dinámica operativa de la circulación de recursos que debe gestionar una vendedora parece sencilla, sin embargo, se requiere de unos mínimos procedimientos de organización

contable, para que ésta, como única usuaria de su información financiera cuenta con datos organizados para cumplir de manera satisfactoria con los compromisos adquiridos y obtener los ingresos esperados para solventar sus gastos de hogar. Lo anterior, implica que no se está frente a dinámicas operativas contables de gran envergadura, pero para evitar como afirma Nussbaum (2012), “que se malogre el desarrollo emocional por culpa del medio y la ansiedad” (p.54) a causa del no cumplimiento de las metas, y compromisos adquiridos, la contabilidad a través de sus modelos y métodos de información, ajustados a la naturaleza del negocio, se constituye como vector que potencie la AF.

Asimismo, se sustenta que la contabilidad sirve para monitorear el comportamiento financiero y promover la responsabilidad individual. No obstante, sus efectos no siempre son previsibles, ya que con frecuencia se asume que las personas comprenden la información contable tal como fue diseñada, lo cual no siempre es cierto. Por esta razón, resulta esencial desarrollar guías de aprendizaje, como las propuestas en el presente trabajo, que incluyan enseñanzas de conceptos contables básicos; de modo que las personas puedan fortalecer su AF, interpretando adecuadamente la información y utilizándola de forma efectiva en su vida cotidiana.

Igualmente, el análisis de la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum, permitió ofrecer una perspectiva alternativa al enfoque tradicional de la financiarización, demostrando que la AF representa una relación de manera

indirecta con las capacidades esenciales que puede potenciar otras habilidades en las mujeres.

Sobre la teoría de las capacidades de Nussbaum se concluyó que su enfoque propone una visión del desarrollo, centrada en lo que cada persona puede ser y hacer, reconociendo que las capacidades humanas no dependen únicamente de habilidades individuales, sino también de las oportunidades y condiciones del entorno, resaltando que solo cuando las capacidades pueden ejercerse en un entorno favorable se logra una libertad real.

Igualmente, pone en el centro la dignidad humana, considerando a cada persona como un fin en sí misma y subrayando la importancia de superar desigualdades estructurales mediante políticas públicas que amplíen las libertades reales. Así, más allá de los recursos materiales, lo que importa es garantizar que todas las personas, especialmente en contextos de vulnerabilidad, tengan oportunidades efectivas para desarrollar y ejercer funciones humanas valiosas.

De esta forma, la alfabetización financiera (AF) abarca conocimientos, habilidades, comportamientos y actitudes que se articulan con la teoría de las capacidades de Martha Nussbaum, al actuar como una capacidad fértil que impulsa otras necesarias para el desarrollo humano. En sentido, al fortalecer la AF en las microempresarias, no solo contribuye a mejorar su situación económica, sino que también les brinda herramientas para enfrentar desigualdades estructurales, como las brechas de

género y la exclusión en la toma de decisiones en el hogar y entorno social. Además, al comprender mejor sus finanzas, pueden tomar decisiones más racionales y autónomas.

Adicionalmente, en el quinto capítulo se expuso por medio de la situación socioeconómica de las microempresarias, que la mayoría son mujeres que tienen un rango de edad de 40 a 59 años, teniendo relación con la teoría de la psicogénesis del pensamiento económico y la AF, al involucrar el desarrollo cognitivo que se da en esta etapa de sus vidas.

Además, los resultados del cuestionario aplicado en el sexto capítulo mostraron bajos niveles de AF en elementos clave como el manejo del ahorro, presupuesto, deuda y flujo de caja, limitando su capacidad para elaborar presupuestos, administrar adecuadamente sus ingresos, deuda, y establecer metas financieras tanto personales como para su negocio.

Frente a esta realidad, en el último capítulo se diseñó una guía de aprendizaje enfocada en los tres elementos mencionados anteriormente. Esta propuesta, busca fomentar capacidades financieras responsables, y promover el uso de herramientas digitales (como billeteras electrónicas y banca digital), para así mejorar de manera consciente el manejo del dinero de microempresarias para que estas puedan mejorar su bienestar financiero y calidad de vida.

La AF puede considerarse como una estrategia para nutrir y promover capacidades humanas externas de acuerdo con los planteamientos de Nussbaum, sin embargo, es preciso establecer, que la guía que aquí se presenta, por sí sola no garantiza o concluye en el alcance de este propósito. La intención de los autores es abrir la perspectiva como profesionales con función social de proponer alternativas que contribuyan a mejorar la sociedad y el entorno. Esta propuesta invita a que futuras investigaciones, apunten a revisar el alcance de programas de AF”, respecto a su potencial para el desarrollo y promoción de capacidades humanas centrales.

Recomendaciones

En relación a los resultados y conclusiones que se presentaron a lo largo del presente trabajo se dan recomendaciones respecto a las microempresarias que fueron la población objeto de estudio. En primer lugar, es necesario que poblaciones con características similares tengan acceso a recursos educativos que estén enfocados en brindar alfabetización financiera y no tengan por objetivo la financiarización de la población. Así también, los contenidos de estos recursos educativos podrían dar especial atención a temas como lo son el manejo de deudas, elaboración de presupuestos, y planificación del ahorro. Ya que el manejo de estos factores suele generar dificultades a estas poblaciones como se presentó en esta investigación con las microempresarias.

Igualmente, se considera importante explorar el uso de herramientas educativas, como lo son las guías de aprendizaje, dado que son un medio efectivo para abordar problemáticas sociales que afectan a distintos sectores de la población, tales como microempresarios, estudiantes de nivel secundario o universitario, y profesionales. Estas herramientas también pueden ser útiles para superar las deficiencias en conocimientos o prácticas dentro de sectores profesionales o productivos, y así facilitar la transferencia de saberes que contribuyan al desarrollo de capacidades y al fortalecimiento de competencias.

En este sentido, se sugiere que la guía de aprendizaje desarrollada, no solo sea utilizada como herramienta central para la aplicación y socialización de las

microempresarias de Natura y Co en el municipio de Tuluá, sino también para diferentes microempresarios - microempresarias que quieran y necesiten mejorar sus capacidades en AF. Su implementación pretende facilitar la comprensión de conceptos clave y promover una apropiación más efectiva de los saberes adquiridos. Por tanto, se recomienda que sea replicada en escenarios similares, fomentando espacios de diálogo colectivo donde esta guía sirva como base para procesos educativos de las personas.

Respecto a la línea de la misión de la Universidad del Valle y el pensamiento curricular de la Facultad de Ciencias de la Administración, es importante fortalecer la contribución de la Universidad en la alfabetización financiera de grupos con similar perfil al caso de estudio. Se recomienda que la Universidad del Valle pueda desarrollar programas donde se fortalezca la AF de acuerdo a las necesidades de las comunidades por medio de proyectos de extensión universitaria, destacando que estos programas sean diseñados con un enfoque basado en las capacidades humanas y el bienestar financiero que las personas necesitan, sin llevar exactamente a la población a ser sujetos activos del sistema financiero. Al mismo tiempo, se propone que la universidad realice estudios de seguimiento sobre la efectividad de los programas implementados, permitiendo medir el impacto real de estas iniciativas, realizando mejoras continuas para maximizar su efectividad.

Por otra parte, se recomienda que el programa de contaduría pública en línea con su misión promueve la AF dentro de su currículo, lo cual permitirá que los

estudiantes adquieran una visión más amplia sobre la importancia de las finanzas personales en diferentes contextos sociales y económicos. Además, se sugiere que el programa fomente aún más la realización de trabajos de grado con enfoques de impacto social, como el presente estudio; permitiendo que los futuros contadores públicos no solo desarrollen conocimientos técnicos, sino también un sentido de responsabilidad que fortalezcan la confianza y credibilidad en la sociedad.

Finalmente, aunque la aplicación de la guía no estuvo dentro del alcance del presente trabajo, se recomienda que, aprovechando el vínculo directo que uno de los autores mantiene con la empresa, se remita una carta a la gerente de Natura adjuntando la guía, con el objetivo de que pueda ser socializada con las microempresarias objeto de estudio. Adicionalmente, se tiene previsto el envío de la guía a algunas consultoras, quienes brindarán sus comentarios y observaciones. Dichos comentarios serán recopilados y agregados posteriormente como anexo al documento final.

Referencias bibliográficas

- Acuña, E. (2022). Sector de venta directa creció 8% en 2022 en Colombia: generó 6 billones de pesos en transacciones. Revista Forbes.
- Adrian, D. (2008). La teoría del aprendizaje de Piaget y sus consecuencias para la praxis educativa. Revista IIPSI.
- Aguilar, R. (2004). La Guía Didáctica, un material educativo para promover el aprendizaje autónomo. Evaluación y mejoramiento de su calidad en la modalidad abierta y a distancia de la UTPL. *RIED-Revista Iberoamericana de Educación a Distancia*, 7(1-2), 179–192.
- Alarcón García, G. y Guirao Mirón, C. (2013) El enfoque de las capacidades y las competencias transversales en el EEES. Historia y Comunicación Social. Vol. 18. N° Especial Diciembre. Págs. 145-157.
- Apaza, J. (2021). La gestión financiera y su influencia en la competitividad en comerciantes de la ciudad de Tacna. Universidad de Tacna.
- Aretio, L. (2009). La guía didáctica. BENED editorial.
- Atkinson, A. y Messy, F. (2012). Measuring financial literacy: results of the OECD International Network of financial education (INFE) pilot study. OECD working papers on finance, insurance and private pensions.No.15, OECD Publishing.
- Banco de Occidente (2024). Fondo de Inversión Colectiva Occirenta.
- Bastidas, M. (2019). Empresas de venta por catálogo no asumen compromisos laborales. Universidad Nacional de Colombia.
- Beal, D y Delpachitra, S (2002). Financial literacy among Australian university students. University of Southern Queensland ePrints.

- Becker, G y Murphy, K. (1990). Human Capital, Fertility, and Economic Growth. University of Chicago.
- Bermejo, A. Solano, N y M, Monsalve. (2021). El papel de la contabilidad como agente de transformación social en Colombia. *Liderazgo Estratégico*, 11(1), 1-9.
- Cañibano, C. (2005). El capital humano: factor de innovación, competitividad y crecimiento. Conferencia para el sexto congreso de economía de Navarra.
- Carangui, P, Garbay, J, y Valencia, B. (2017). Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. *Killkana Social*, 1(3), 81–88.
- Cardona, M; Monte, I; Vázquez, J; Villegas, M; Mejía, T. (2007). Capital Humano: Una Mirada desde la Educación y la Experiencia laboral. Universidad EAFIT,
- Chagoya, E. (2008). Métodos y técnicas de investigación. Academia.
- CIEEF (2017). Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (ENEEF). Banco de la Republica.
- Colmenarejo, R. (2016). Enfoque de capacidades y sostenibilidad. Aportaciones de Amartya Sen y Martha Nussbaum. *Ideas y Valores*, 65 (160), 121-149.
- COMISIÓN EUROPEA (2007): “LA EDUCACIÓN FINANCIERA”, COM (2007) 808.
- CONPES. (2020). Política nacional de inclusión y educación económica y financiera
- Correa, J y Botero, P. (2021). Recomendaciones de política pública para el cierre de la brecha de género de la alfabetización financiera en Colombia. Universidad EAFIT.

- Delgadillo, L. (2014). Financial Clarity: Education, Literacy, Capability, Counseling, Planning, and Coaching. *Family and Consumer Sciences Research Journal* 43 (1).
- Denegri, M. (2010). Introducción a la psicología económica. Dam, L. & Hotwani, M. (2017). The Relationship Between Age and Income With Financial Planning – An Exploratory Study. *Global Business School and Research Centre*. Pune. 1 – 6, 15.
- Deniz, J. y Verona C. (2023). La contabilidad. Conceptos básicos de contabilidad financiera. España: Ediciones Delta, 3ª. Edición.
- Departamento administrativo nacional de estadística DANE. Participación de las mujeres colombianas en el mercado laboral. (2019)
- Esguerra, M y García, N (2011). La Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera (ENEEF): una propuesta de implantación en Colombia. Banco de la República.
- Espinoza, A y Ore, E (2017). Principales Factores Socio- Económicos que influyen en la calidad de vida de los jóvenes venezolanos inmigrantes de 18 – 25 años de la organización no gubernamental unión venezolana en la ciudad de Lima - Perú. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa.
- Fajardo, A. (2022) Trabajo no clásico en la “nueva normalidad” que realizan las mujeres de venta por catálogo en Pachuca, Hidalgo. Trabajo de grado para de licenciatura en sociología. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Disponible en <http://dgsa.uaeh.edu.mx:8080/bibliotecadigital/handle/231104/2898>

- Flórez, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. Universidad EAFIT.
- Figuerola, O. (2009). Las Finanzas Personales. Universidad EAN.
- Forero, C. (2020). Decisiones económicas y financieras: un análisis interdisciplinar. Ediciones USTA.
- Gale, W y Levine, R (2010). Financial Literacy: What Works? How Could It Be More Effective? Financial Literacy Reserch Consortium.
- Garcia, I y Cruz, G. (2014). Las guías didácticas: recursos necesarios para el aprendizaje autónomo. Scielo.
- García, N. (2012). El impacto de la educación económica y financiera en los jóvenes: el caso de Finanzas para el Cambio. Banco de la República.
- Grandy, G. (2009). Intrinsic case study. Encyclopedia of Case Study Research SAGE Publications.
- Gonzalo, A. (2016). Índice de alfabetismo financiero, cultura y educación financiera. Revista Scielo.
- Gilbert, C. (2020). Debt, accounting, and the transformation of individuals into financially responsible neoliberal subjects. Critical Perspectives on Accounting, 77, 102186.
- Hernández, A y Flores, S. (2022). El comportamiento financiero de los jóvenes universitarios en seis entidades federativas de México: un análisis desde la perspectiva financiera- conductual. Universidad de Guadalajara. 7
- Hernández, D. (2015). Las caras de la venta directa por catálogo. Universidad del Rosario, Bogotá.

- Hernández, R; Fernández, C; Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. McGraw-Hill Interamericana.
- Hung, A., J. Yoong and E. Brown (2012), "Empowering Women Through Financial Awareness and Education", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 14, OECD Publishing, Paris,
- Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy. The Journal of Consumer Affairs. (44). 1-15.
- Jiménez, M y Ríos, M. (2022). Caracterización de las Mujeres Emprendedoras en un Municipio Colombiano: Caso municipio de Tuluá – Colombia. Universidad Central del Valle del Cauca.
- Ibáñez, J., Partal, U., Gómez, P. (2004). Hacia una concepción Multidisciplinar de las Finanzas: Finanzas Sociales e Innovación Financiera. Ponencia presentada en: XII Conferencia anual de Ética, Economía y Dirección--Ética y Finanzas. Universidad de Jaén, España.
- Inchicaqui, M. (2003). La contabilidad social - origen y paradigmas. Quipukamayoc, 10 (19), 31-42
- Johnson, E., y Sherraden, M. S. (2007). Financial Literacy to Financial Capability Among Youth Center for Social Development. Journal of Sociology and Social Welfare (Vol. 34)
- Kiviat, B y Mourduch, J. (2012). From financial literacy to financial action. Financial Access Initiative.
- Ledesma, S. (2018). Emprendimiento femenino: una aproximación teórica del estado de arte y oportunidades de nuevas líneas de investigación.

Universidad Nacional Autónoma de México.

Lopez, J. (2020). Las guías de aprendizaje desde y para un aprendizaje significativo en las y los educandoss de grado quinto del centro educativo San Antonio de Padua.

Lusardi, A. & Mitchell, O. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence, *Journal of Economic Literature*, 52 (1), 5-44.

Machado, M. (2004). Contabilidad social. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 173-218

Magda, R y Sergio, Q (2019). Educación económica y financiera. Una propuesta curricular para la educación básica secundaria. Universidad Pedagógica Experimental Libertador.

Mejía, D., Pallotta, A., Egúsqiza, E., y Farnè, S. (2015). Encuesta de medición de capacidades financieras en los países andinos. Informe para Colombia 2014 (report). Lima: CAF

Méndez, C. (1995). Metodología guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Universidad Santo Tomás.

Monereo, C y Nussbaum, M (2015). Otro Enfoque para la Defensa del Ser Humano y de los Derechos de las Mujeres. Universidad de Málaga.

Mora, W, López, L y Rubio, G. (2020). Educación financiera y finanzas personales: realidad del sistema financiero de la ciudad de Ibagué (Tolima), entidades y usuarios. Ibagué; Universidad del Tolima, 2020

- Mosquera, E y Rivera, L (2019). Educación Financiera en los Microempresarios del Sector de Confecciones del Barrio de Cuba en Pereira- Risaralda. Universidad Libre de Pereira.
- Natura &Co concluyó adquisición de Avon, creando el cuarto grupo de productos exclusivamente de belleza más grande del mundo. (2020). Natura.
- Nussbaum, M. (2012a). Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano. Ediciones Paidós.
- Nussbaum, M. (2012b). Las Mujeres y el Desarrollo Humano. Herder
- Nussbaum, M. (2020). La tradición cosmopolita. Una noble e imperfecto ideal. Editorial Paidós, segunda edición.
- OECD (2005), Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies, OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264012578-en
- OECD (2014). Pisa 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skill for the 21st Century (Volume VI), PISA, OCDE Publishing.
- OECD (2020). Recommendation on Financial Literacy.
- Olin, B. (2014). La Educación Financiera como Base para la Toma de Decisiones Personales de Inversión. México. Universidad Autónoma de Querétaro. 3, 32-35, 137, 141.
- Oliveras, G; Juárez, G y Eugenia, B. (2017). Importancia de la Educación Financiera en el Emprendedurismo de las Mujeres Microempresarias. Universidad del Valle.

- Ooko, R. (2017). Demographic and Socioeconomic Factors Influencing Financial Literacy Among Employees of Deloitte Kenya. United States International University. 17-64.
- Páez, M y Gracia, S. (2016). La Educación Financiera como Estrategia para Fomentar el Emprendedurismo en Mujeres Adultas con la Intención de Generar Ingresos. Universidad del Valle.
- Parra, C. (2023). Caracterización y Análisis del Documento de Orientaciones y Recomendaciones sobre Educación y Alfabetización Financiera del Banco Mundial (2021). Trabajo de grado, especialización en pedagogía. Universidad Pedagógica Nacional.
<http://repository.pedagogica.edu.co/handle/20.500.12209/18488>
- Perdomo, A. (2002). Elementos Básicos de Administración Financiera. México D.F.: Cengage Learning Editores S.A.
- Pérez, T; Pérez, E; Tuanama, J y Cruz, Avelino. Educación Financiera en usuarios de entidades bancarias de la provincia de San Martín. Universidad César Vallejo.
- Ramírez y Rúa. (2008). Mujeres que venden y compran sueños Vendedoras directas por catálogo en Medellín y el Área Metropolitana. Escuela Nacional Sindical.
- Ramirez, C. (2021). El desafío de una alfabetización financiera. Innova Science business.

- Rangel, M. y Quiroga S. (2019). Educación económica y financiera. Una propuesta curricular para la educación básica secundaria. *Revista de Investigación Educativa*.
- Rodríguez, S. (2017). Finanzas personales, su mejor plan de vida. Ediciones Uniandes.
- Saavedra, M. L., & Saavedra, M. J. (2012). Evolución y aportes de la teoría financiera y un panorama de su investigación en México: 2003-2007. *Revista Ciencia Administrativa*
- Sen, A. (1998). Capital humano y capacidad humana. Cuadernos de Economía, 17(29), 67–72.
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/11496>
- Swiecka, B; Grzesiuk, A; Korczak, D; Wyszowska, O. (2019). Financial Literacy and Financial Education. The Deutsche Nationalbibliothek.
- Terrazas, R. (2009). Modelo de gestión financiera para una organización perspectivas. *Revista Perspectivas*.
- Tua, J. (1990) Algunas implicaciones del paradigma de utilidad de la disciplina contable. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 16, 17-48.
- Vanegas, J; Arango, M; Gómez L; Cardona D. (2020). Educación financiera en mujeres: un estudio en el barrio López de Mesa de Medellín. Universidad del Valle.
- Venta Directa. (2023). Asociación Colombiana de Venta Directa (ACOVEDI).
- Xiao, J. (2016). Consumer financial capability and wellbeing. *Handbook of Consumer Finance Research*.

- Xiao, J; Tang, C; Shim, S. (2009). Acting for happiness: Financial behavior and life satisfaction of college students. *Social Indicators Research*.
- Yare, M y Diaz, X. (2015) Situación Socioeconómica Del Egresado Del Programa De Contaduría Pública De La Universidad Del Valle Sede Norte Del Cauca Periodo 2004 Al 2013. Universidad del Valle.
- Uribe-Bohórquez, María Victoria (2014). Caracterización de la evolución en el concepto de contabilidad de 1990 a 2010. *Cuadernos de Contabilidad*, 15 (37), 239-259.
- Yauhar, A (2018). Hitos del programa de educación financiera Viva seguro. Faselcolda.
- Zicari, A. (2008). Finanzas personales y ciclo de vida: un desafío actual. *Invenio*, 11(20), 63-71.
- Zvaríková, K y Majerová, J (2014). Financial literacy in the Slovak Republic. Elservier.