



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO



FACULTAD DE CIENCIAS HISTÓRICOS SOCIALES Y EDUCACIÓN

MAESTRÍA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

TESIS

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS PARA MEJORAR EL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO EN LOS ESTUDIANTES DEL X CICLO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO DE LAMBAYEQUE 2016.

PRESENTADA PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN, CON MENCIÓN EN DOCENCIA Y GESTIÓN UNIVERSITARIA.

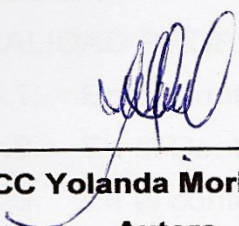
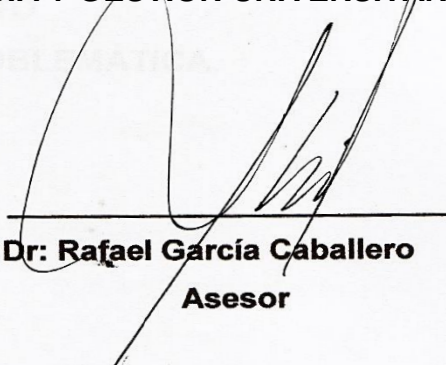
AUTORA : CPCC: Yolanda Luz Morillo Valle

Lambayeque – Perú

2 0 1 8

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS PARA MEJORAR EL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO EN LOS ESTUDIANTES DEL X CICLO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO DE LAMBAYEQUE 2016.

PRESENTADA PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRA EN CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN CON MENCIÓN EN DOCENCIA Y GESTIÓN UNIVERSITARIA.

 _____ CPCC Yolanda Morillo Valle Autora	 _____ Dr: Rafael García Caballero Asesor
APROBADO POR:	

Dra. Rosa Elena Sánchez Ramírez
Presidente del Jurado

Dr. Percy Morante Gamarra
Secretario del Jurado

S.C Gloria Betzabet Puicón Cruzalegui
Vocal del Jurado

Lambayeque, Marzo del 2018

DEDICATORIA

A mis padres por haberme inculcado sus valores haciendo de mí una persona perseverante.

A mis hijos por ser siempre mi fuerza y motor.

RESUMEN

El objetivo fue proponer un Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros, para mejora del aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque.2016, El problema formulado ¿ De qué manera un programa de capacitación sobre productos y servicios financieros mejora el aprendizaje significativo, en los estudiantes del X ciclo en la Escuela de Contabilidad, teniendo como hipótesis que si se propone y aplica un programa capacitación sobre productos y servicios financieros, en los estudiantes del X ciclo en la Escuela de Contabilidad, entonces el proceso de aprendizaje mejorará significativamente. El diseño de investigación fue descriptiva, transversal o transeccional, de carácter propositivo, se empleó como técnicas la observación y el cuestionario la muestra fue de 80 individuos, Como conclusión general se propuso un Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros, para mejora del aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Escuela de Contabilidad, y se evidenció que el nivel de conocimientos de los estudiantes del X ciclo de la facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo sobre productos y servicios financieros es muy bajo y creen que la propuesta presentada mejorará sus conocimientos.

Palabras clave: productos, servicios, financieros, aprendizaje significativo

ABSTRACT

The objective was to propose a Training Program on financial products and services, to improve meaningful learning in students of the X cycle of the School of Accounting, Faculty of Accounting Sciences of the National University Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque.2016, The problem formulated How does a training program on financial products and services improve meaningful learning in the students of the X cycle in the School of Accounting, having as hypothesis that if a training program on financial products and services is proposed and applied, in the students of the X cycle in the School of Accounting, then the learning process will improve significantly. The research design was descriptive, cross-sectional or transectional, of a propositive nature, the observation technique was used as the questionnaire and the sample was of 80 individuals. As a general conclusion, a Training Program on financial products and services was proposed to improve learning significant in the students of the X cycle of the School of Accounting, and it was evidenced that the level of knowledge of the students of the X cycle of the Faculty of Economic and Administrative Sciences and Accountants of the National University Pedro Ruiz Gallo on financial products and services is very low and believe that the proposal presented will improve their knowledge.

Keywords: products, services, financial, meaningful learning

INDICE	Página
CARATULA	
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
ÍNDICE	vi
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I	
ÁNÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO	
1.1. UBICACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	15
1.2. CÓMO SURGE EL PROBLEMA DEL OBJETO DE ESTUDIO	15
1.3. CÓMO SE MANIFIESTA Y QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE	21
1.4. METODOLOGÍA	23
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
2.1. LA TEORÍA ECONÓMICA	25
2.1.1. La Teoría Microeconómica	25
2.2. SISTEMA FINANCIERO: DEFINICIÓN	25
2.2.1. Importancia	26
2.2.2. Funciones	28
2.2.3. Estructura del Sistema Financiero	28
2.2.3.1. El Sistema Financiero Bancario	30
2.2.3.2. El Sistema Financiero no Bancario	31
2.2.3.3. Empresas Especializadas	32
2.2.4. El Mercado Financiero: Definición	33
2.2.4.1. Clasificación	33
2.2.4.2. Funciones	35
2.2.4.3. Características	36
2.2.5. Productos y servicios financieros: Operaciones Bancarias	37
2.2.5.1. Productos financieros	37
2.2.5.1.1. Productos financieros de pasivo u Operaciones pasivas, o Captación de recursos:	37
2.2.5.1.2. Productos financieros de Activo, u Operaciones activas de inversión o de aplicación de recursos	44
2.2.5.1.3. Operaciones neutras o de servicio a la clientela o	58

servicios financieros	
2.2.6. Instrumentos de registro Operativo	64
2.2.6.1. Características económicas	65
2.2.6.2. Instrumentos de Cobro y Pago	66
2.3. APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO	76
2.3.1. El aprendizaje de representaciones.	76
2.3.2. El aprendizaje de proposiciones	76
2.3.3. El aprendizaje de conceptos.	76
2.3.4. Condiciones del Aprendizaje Significativo	79
2.3.5. Gestión, Definición	81
2.3.5.1. Gestión universitaria	82
2.3.5.2. Los planteamientos básicos de la gestión.	83
CAPÍTULO III	
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	
3.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.	87
3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	98
3.3. PROPUESTA TEÓRICA	100
3.3.1. Fundamentación	100
3.3.3.1.1. Fundamentación epistemológica	100
3.3.3.1.2. Fundamentación antropológica-filosófica	101
3.3.3.1.3. Fundamentación Pedagógica	101
3.3.3.1.4. Fundamentación didáctica	101
3.4. OBJETIVOS.	102
3.4.1. Objetivo general.	102
3.4.2. Objetivos específicos:	102
3.5. PRESENTACIÓN DEL MODELO TEÓRICO	102
3.5.1. Definición de Modelo teórico.	102
3.5.2. Descripción del Modelo Teórico de la Propuesta.	102
3.5.3. Aspectos, premisas, regularidades, dimensiones	103
3.5.4. Características: Ventajas	103
3.5.4.1. En el aspecto didáctico	104
3.5.4.2. Pasos en la construcción - Diseño del Modelo	105
CONCLUSIONES	106
RECOMENDACIONES	107
REFERENCIAS	108
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN

Los cambios que se están produciendo en el mundo y en nuestra sociedad imponen asegurar la calidad, la relevancia, la pertinencia y la eficiencia de la docencia, de la investigación y de las acciones de extensión a la sociedad. La nueva configuración de la vida social, económica y política en un contexto de mayor interdependencia entre países, la mayor importancia estratégica de la generación y de la apropiación del conocimiento como bases para la viabilidad de los estados nacionales y los cambios estructurales en la economía, que demandan nuevas aptitudes y capacidades, conforman un panorama de desafíos inéditos para la institución universitaria.

La lentitud con que la universidad suele reaccionar es producto no sólo de una percepción parcial de sus problemas de articulación con el resto de la sociedad, sino también de las severas limitaciones estructurales que le impiden insertarse en un mundo en el que la organización, la producción y la diseminación del conocimiento obedecen a lógicas cada vez más distantes de las establecidas en la institución universitaria tradicional.

Así; la educación financiera es importante porque provee de información a las personas para que entiendan de mejor manera los conceptos relacionados con los productos financieros, ayudando a que desarrollen habilidades y confianza en este campo, así como evaluar las oportunidades y riesgos que conlleva una decisión financiera, mejorando con ello su situación financiera (AMB, 2008)

La educación financiera es fundamentalmente un instrumento de apoyo en la toma de decisiones financieras. Decisiones que deben estar basadas en una buena información y en un acertado análisis. La capacitación financiera debería ser nuestra mejor defensa en un mundo, la mayoría de las veces incomprensible, como el que abarca el sistema financiero, no obstante desafortunadamente las universidades nacionales de Perú y en especial en nuestra alma mater la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Escuela de Contabilidad, dentro de la formación profesional, *no brinda contenidos temáticos relacionados con productos y servicios financieros muy necesarios para insertarse en el mundo laboral, causando de esta manera que los egresados de la escuela de contabilidad tengan que capacitarse en entidades privadas para que de esta manera*

estén medianamente preparados y puedan acceder a plazas de contratos de trabajo en entidades financieras.

A nivel microeconómico es decir a nivel del individuo promedio, profesionales, técnicos trabajadores, estudiantes, amas de casa, resulta importante adquirir el conocimiento y la habilidad para entender el funcionamiento de los diferentes productos financieros, conociendo sus ventajas y riesgos, para realizar una adecuada elección de aquellos productos y servicios brindados por la banca o entidad financiera y satisfacer de esta manera un interés personal e interés social al hacer más productivo nuestro dinero.

Se debe adquirir información básica sobre, las funciones del dinero, el crédito, las diferentes formas de ahorro, las inversiones, los seguros, el ahorro para el retiro, los diferentes medios de pago, sus costos, riesgos y beneficios.

A mayor complejidad del sistema financiero, mayor será la necesidad de acceder a la información educación financiera. Debemos de adquirir un mayor conocimiento, tanto de nuestro entorno, como de nosotros mismos.

Una mayor educación financiera llevará a propiciar una mejor estabilidad financiera, requisito para lograr el crecimiento de la economía. Por ello es importante trabajar en este campo a nivel microeconómico, para no tener fuertes problemas macroeconómicos.

Es muy necesario saber manejar el dinero de acuerdo a nuestras necesidades y a las circunstancias económicas del momento, ya que la globalización incrementa los costos de una mala decisión.

El sistema financiero desempeña un papel muy importante en la economía de un país e influye de forma decisiva en su desenvolvimiento ya sea beneficiándolo o perjudicándolo, dependiendo de la cantidad y calidad de sus servicios y de la eficiencia con que los preste. La función básica de los intermediarios financieros en la economía consiste en captar los excedentes de las unidades superavitarias y ponerlos a disposición de las deficitarias para su inversión productiva o de consumo. Mientras más sofisticado e innovador sea tal sistema y más eficiente sea la movilización del ahorro y su asignación a las inversiones, repercutirá en mejores niveles de crecimiento económico.

La presente investigación se justifica porque investiga el desconocimiento y las carencias que muestran los estudiantes en el manejo de los productos y servicios financieros.

La investigación también es importante para contribuir en los diferentes aspectos del campo educativo, tales como:

Aspecto Pedagógico: Desde el punto de vista educativo el presente trabajo de investigación contribuye a formar personas de trabajo y para el trabajo, empoderadas con conocimientos conceptuales y procedimentales sobre los productos y servicios financieros mediante la práctica de metodologías activas contenidas en la propuesta pedagógica que se alcanza.

El presente estudio sirvió de orientación para que los docentes de la Escuela de Contabilidad promuevan el desarrollo del aprendizaje dinámico en el aula, debido a que los resultados permitieron visualizar que es factible incorporar la propuesta presentada.

Aspecto Didáctico: Los resultados de la investigación contribuyeron a diagnosticar la realidad y observar las diferentes dificultades que existe en el manejo de los productos y servicios financieros. Así mismo, la metodología activa empleada contribuyó a reconocer por parte de los estudiantes la necesidad de incorporar la propuesta sugerida.

Por lo tanto, la investigación es útil para los docentes en actividad de la Escuela de Contabilidad y los futuros investigadores que sin dudarlo pueden utilizar las metodologías empleadas para desarrollar la capacidad cognitiva y procedimental de manera eficiente en aulas universitarias. En este sentido, el presente trabajo de investigación se constituye en un instrumento de base para futuras investigaciones y aplicaciones de nuevas formas en el quehacer de la enseñanza aprendizaje de los productos y servicios bancarios.

Aspecto Social: La investigación contribuirá a mejorar la capacidad cognoscitiva, procedimental del estudiante de contabilidad proveyéndole herramientas, haciéndolo más utilitario en su centro de trabajo y por ende generando mejores ingresos económicos, elevando de esta manera su capacidad adquisitiva para beneficio familiar y de la comunidad en general.

La Escuela cumple de esta manera con los principios básicos del quehacer educativo universitario: La formación profesional, la investigación y la proyección social cumpliendo de esta manera con los requerimientos de la sociedad.

El problema científico queda redactado de la siguiente manera: El problema formulado es: ¿ De qué manera un programa de capacitación sobre productos y servicios financieros mejora el aprendizaje significativo, en los estudiantes del X ciclo en la Escuela de Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque 2016? lo cual es inherente al objeto de estudio, que es el Aprendizaje significativo en la Escuela de Contabilidad de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, el objetivo de la Investigación es Proponer un Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros, para mejora del aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque.2016

El Campo de Acción: Talleres sobre productos y servicios financieros en los estudiantes del X ciclo la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque

Se formula como contrastación de Hipótesis que Si se propone y aplica un programa capacitación sobre productos y servicios financieros, en los estudiantes del X ciclo en la Escuela de Contabilidad en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, entonces el proceso de aprendizaje mejorará significativamente;

El Aporte Teórico Consistió en elaborar actividades de aprendizaje significativos empleando contenidos conceptuales para aplicarlas en el mejoramiento de la malla curricular de la Carrera de Contabilidad en la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

El Aporte Práctico Es la aplicación de la propuesta para mejorar el aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la carrera de contabilidad.

Significación Práctica Es que a partir de la propuesta presentada conteniendo contenidos conceptuales como son los servicios financieros bancarios se puede mejorar la formación profesional en los estudiantes del X ciclo de la carrera de contabilidad.

Novedad Es que la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo logrará beneficios a favor de los estudiantes del décimo ciclo de la carrera de Contabilidad, con la propuesta presentada con nuevas e innovadores contenidos conceptuales como son los servicios financieros bancarios para mejorar la formación profesional en los estudiantes del X ciclo de la carrera de contabilidad.

Para orientar el proceso de investigación del presente trabajo se formularon las siguientes preguntas científicas:

¿Cuáles son los antecedentes de estudio, tendencias y fundamentos teóricos, filosóficos, pedagógicos, didácticos, psicológicos, sociológicos?

¿Cómo se desarrolla la formación del futuro egresado de la carrera de Contabilidad sin la propuesta presentada?

¿Cómo influirá la intervención del desarrollo de la asignatura de Productos y servicios financieros?

¿Qué aspectos debe involucrar la propuesta?

¿Qué valoración ofrecen los expertos y los integrantes las carreras de Contabilidad acerca de la propuesta sobre Productos y servicios financieros?

¿Cuáles son las posibilidades de aplicación?

Las tareas de investigación que dan respuesta a las preguntas científicas son las siguientes:

Estudio de antecedentes de estudio y análisis de la literatura relacionada con el objeto de estudio, en el contexto internacional, nacional, regional y local, a fin de fundamentar el marco teórico y la exigencias de la propuesta.

Caracterización del Plan de estudios de la carrera de Contabilidad en los estudiantes del X ciclo.

Diagnóstico de la problemática mediante la aplicación de instrumentos como cuestionarios aplicados a estudiantes y entrevistas aplicadas a decanos plana docente y personal administrativo.

Diseño y elaboración de la propuesta presentada

Validación de la propuesta mediante el método de consulta a expertos.

Análisis de la Ley Universitaria, Estatutos Reglamento

La presente tesis ha sido estructurada en 03 capítulos:

El Capítulo I hace un análisis del objeto de estudio, su ubicación y descripción del mismo, teniendo en cuenta su evolución histórica y las tendencias que presenta. Se describe así mismo como se manifiesta, sus características, y la realización empírica del objeto de estudio.

En este capítulo también se señala la metodología empleada, el tipo y diseño de investigación.

El Capítulo II aborda el Marco Teórico, el cual es un análisis de los principales fundamentos de las diferentes teorías pedagógicas contemporáneas. En este capítulo se hace una revisión exhaustiva de bibliografía pero limitada a los temas que guardan relación directa con los objetivos e hipótesis de investigación y que coadyuvan en la interpretación de los datos obtenidos y su posterior comprobación de la hipótesis.

El Capítulo III Se presenta el análisis y discusión de resultados, en esta sección se presentan los datos procesados en forma objetiva e imparcial, demostrando la validez de los datos obtenidos. Asimismo, se hace la propuesta del modelo teórico basado en las teorías que la sustentan, su fundamentación, características y diseño; así como la validación de la propuesta a cargo de expertos.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1. UBICACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

La Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo se creó mediante Decreto Ley N° 18179 en marzo de 1970 como fusión de la Universidad Agraria del Norte, cuya sede era Lambayeque y la Universidad Nacional de Lambayeque en Chiclayo. La ciudad universitaria se encuentra ubicada en la calle Juan XXIII en la ciudad de Lambayeque. La Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, es una escuela en la que se dictan programas de Administración y Administración Pública, Comercio y Relaciones Internacionales, Contabilidad, Matemáticas, Economía y Finanzas.

En la escuela de Contabilidad, a su vez existen las siguientes áreas de formación profesional: Contabilidad Financiera, Contabilidad de Costos, Tributación, Contabilidad Gubernamental y Auditoría.

El egresado de la Escuela de Contabilidad Diseña, ejecuta sistemas contables y de control interno en las empresas públicas y privadas brindando información integral y confiable para la adecuada toma de decisiones. Así mismo planifica, ejecuta y elabora informes de auditoría de acuerdo a normas y principios establecidos actuando con integridad en conocimientos y valores.

Es así que se presenta la propuesta para ampliar el conocimiento de la Banca y sus operaciones y servicios financieros.

1.2. CÓMO SURGE EL PROBLEMA DEL OBJETO DE ESTUDIO

La sociedad actual está ocupada en cómo ganar más dinero, lo que se observa en los individuos y las familias que se encuentran permanentemente preocupados es cómo incrementar su patrimonio, para con ello, tener acceso a un mejor nivel de vida. Sin embargo, se deja a un lado el análisis de cómo tomar una óptima decisión en gastar, ahorrar, o invertir esa riqueza.

En la educación formal, como en la informal, muy poco se habla de la educación financiera, salvo en espacios como instituciones crediticias, por lo tanto, se analiza con mayor claridad la forma en que funciona el sistema financiero

En los últimos años, se ha expandido sobre todo en Estados Unidos, el denominado “crédito predatorio”. El término de crédito predatorio hace referencia a los mecanismos implementados por el intermediario financiero o prestamista, quien

impone condiciones desventajosas para el prestatario, aprovechándose de su falta de conocimientos sobre el ámbito financiero, lo que deriva en problemas para la liquidación del préstamo (Raccanello, 2009)

Poco se ha analizado sobre el papel que ha jugado la falta de Educación Financiera en la mayor parte de las personas, familias o instituciones como explicación, o parte de las causas que originaron la reciente crisis financiera. (Coates, 2009)

Es muy importante la inclusión y la educación financiera, ya que su desconocimiento provoca que importantes segmentos de la población no tengan acceso financiero, ya que desconocen los productos, transacciones bancarias y las bondades de la bancarización, tanto para ahorrar, como para endeudarse, pagar o invertir (Coates, 2009)

A las personas de menos ingresos, la educación financiera les orienta para que no utilicen servicios financieros no formales, los que representan costos más elevados con relación a los formales (AMB, 2008)

La educación financiera deberá enmarcarse en los cuatro pilares básicos de la educación citados por Delors: aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a vivir juntos y aprender a ser (Red, 2008)

En la educación financiera deberían estar involucrados padres de familia, así como todo tipo de instituciones y organizaciones, tanto del gobierno, como no gubernamentales (Red, 2008)

La educación financiera, debe convertirse en una herramienta que permita contribuir a la formación integral de las personas, para que puedan adquirir una cultura financiera que les permita logar formar un patrimonio y una mejor vida personal y financiera (Red, 2008)

En México la educación financiera tradicionalmente se le ha dado poca importancia. Es hasta fechas recientes que algunas instituciones han mostrado deseos de estudiar y difundir la educación financiera entre la población. Tal es el caso de Banamex, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Banco de México (MIDI), Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Condusef, Universidad Iberoamericana, entre otros.

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

Sin embargo, también en los países desarrollados se tiene un bajo nivel de educación financiera. En Estados Unidos, en el año 2000, menos del 60% de estudiantes de secundaria tuvieron respuestas acertadas en una encuesta cuyo objetivo era el de medir la educación financiera. En Japón, en el mismo año, una encuesta mostró que el 71% de las personas adultas carecen de información sobre acciones y bonos financieros y el 57% sobre productos financieros en general (Red, 2008)

En México existían en el 2008, 307 millones de contratos financieros, de los cuales 123 correspondían a pólizas de seguros, 32.8 millones a cuentas de cheques y 22 millones a cuentas de ahorro y a plazo (CONDUSEF, 2009).

En el contexto nacional, en los últimos diez años el tamaño del mercado de capitales peruano ha crecido aproximadamente en 5 veces. Sin embargo, a pesar de dicho crecimiento, aún es un mercado pequeño respecto de nuestros pares de la región en términos de profundidad, acceso y eficiencia, tal y como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1: Principales características de los Mercados Financieros

Tabla 1 Principales Características de los Mercados Financieros

	Sistema Financiero				Mercado de Capitales			
	Créditos de los bancos privados	Cuentas en una institución financiera formal	Spread Bancario	Ranking -Z de los bancos	Capitalización Bursátil de los mercados de valores + stock de deuda privada	Capitalización bursátil de los mercados de valores sin contar las 10 empresas top	Ratio Turnover	Volatilidad del precio de las acciones
	(% PBI)	(% Individuos + 15)	(%)		(% de PBI)	(% del total de cap.)	(%)	(%)
	Profundidad	Acceso	Eficiencia	Estabilidad	Profundidad	Acceso	Eficiencia	Estabilidad
Chile	82.2	42.2	4.0	15.1	145.5	53.3	10.0	19.3
Colombia	37.5	30.4	6.5	6.5	57.7	22.9	8.5	20.2
México	18.5	27.4	4.4	21.9	51.7	35.0	30.2	25.2
Perú	31.0	20.5	14.0	13.1	56.2	36.1	3.3	32.4
Ingresos medios-altos	42.2	44.4	5.5	12.7	32.0	46.9	7.0	23.6
Latinoamérica (mediana)	31.4	27.7	7.6	13.6	20.7	35.0	3.0	30.3
Mundial (mediana)	36.9	38.2	6.2	13.6	41.5	47.4	17.4	29.4

Fuente: Global Financial Development Report 2014, Felaban, FIAB

No obstante, estas debilidades presentan un espacio interesante para crecer y contribuir con el crecimiento económico del país. En este sentido, se han logrado avances significativos en lo que respecta al impulso del financiamiento alternativo frente al tradicional (intermediación financiera indirecta de la mediana y pequeña empresa, así como la profundización del uso de instrumentos de inversión para el ahorro, dentro de los que podemos citar, el desarrollo del Mercado Alternativo de Valores (MAV) y el programa de Letras del Tesoro para inversionistas retail.

Hanning y Jansen (2010), opinan que el sistema financiero peruano también ha mostrado un crecimiento importante, en los últimos 10 años las colocaciones crecieron en 4.3 veces y los depósitos en 3.0 veces. En este contexto, el Global Financial Development Report GFDR 2014, muestra que Perú ha logrado consolidar su desempeño en términos de eficiencia y estabilidad, sin embargo, todavía las brechas respecto de la profundidad y acceso son distantes a las de otros países de la región. En este contexto, las tareas pendientes respecto de lograr una mayor profundización y acceso tienen una estrecha relación con mayores niveles de inclusión financiera, esperando que ello además favorezca el fortalecimiento de la estabilidad financiera a través de la ampliación del rango de cobertura de la población, para proveer al sistema una base de depósitos más estable y la diversificación de las fuentes de financiamiento de las instituciones financieras.

Asimismo, debemos precisar que tanto las instituciones dedicadas al diseño de políticas económicas como las autoridades reguladoras de los mercados financieros vienen trabajando coordinadamente con el sector privado para la promoción de la inclusión financiera desde hace más de 30 años, logrando avances importantes

Es justamente este trabajo conjunto el que ha permitido que según Conger y Webb (2014) el negocio de las microfinanzas iniciado en la década de los años ochenta logre afrontar exitosamente su proceso de maduración. Así, desde el año 2008 en adelante el Perú es reconocido reiteradamente - según el ranking anual publicado por The Economist Intelligence Unit en el Microscopio Global. (2014) - como el país con el mejor entorno para las microfinanzas y la inclusión financiera, señalando en el informe del 2014 que “Perú es líder en el desarrollo de estrategias innovadoras y coordinadas en la promoción de la inclusión financiera, con objetivos como una creciente penetración bancaria, una mejora de la educación financiera, la reducción

de costos de transacción y el fomento del uso de la tecnología”. Esta posición de liderazgo se sustenta en la competitividad del mercado, el apoyo del Estado a través de políticas públicas que promueven la inclusión financiera, la eficaz labor regulatoria y de supervisión, y las contribuciones para fortalecer la institucionalidad de los sistemas de protección al consumidor. Sin embargo, en el mismo documento se precisa que los principales retos planteados para Perú corresponden a lograr mejoras sustanciales en materia de educación financiera, incrementar los niveles de bancarización, promover modelos de negocio que permitan reducir el “elevado costo de las transferencias y transacciones inherentes ligadas a los productos, sobre todo en zonas remotas” y finalmente, continuar con las políticas regulatorias y de supervisión que permitan mitigar el riesgo de sobreendeudamiento y faciliten los procesos de innovación para el desarrollo de nuevos productos financieros inclusivos.

En la misma línea de los retos planteados por el Microscopio Global 2014, el Global Financial Inclusion Database del Banco Mundial (FINDEX 2014) nos muestra que, pese a la posición de liderazgo que mantiene el Perú, todavía el 70% de los peruanos no tienen una cuenta en una institución financiera formal, lo cual les lleva a administrar sus finanzas y planear para el futuro fuera del mercado sistema financiero formal, exponiéndose a posibles eventos que afectan sus intereses, tales como fraudes, quiebras y arbitrariedades. Adicionalmente, la información proporcionada por el FINDEX 2014 y el Estudio Nacional del Usuario Peruano de Entidades Financieras (ENUPEF, 2013) permiten inferir que los adultos que revelan tener cuentas en alguna institución financiera formal representan aproximadamente el 29,0%⁸ de la población.

Por otro lado, los esfuerzos conjuntos más recientes entre el sector privado y público han motivado el desarrollo de nuevas herramientas que – directa o indirectamente – se han constituido como generadores de mayores niveles de profundización y acceso. Un ejemplo de esto es la implementación de nuevos canales a través de los cajeros corresponsales en establecimientos, los cuales han venido cobrando cada vez mayor importancia dentro del abanico de posibilidades que tienen los usuarios para realizar transacciones financieras. Igualmente, los esfuerzos públicos y privados definieron estrategias de cooperación para la implementación del marco legal requerido para regular las características básicas del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera (Ley N° 29985).

Este esfuerzo conjunto motivó que el Perú se constituya como un pionero a nivel mundial, para el diseño de un modelo de negocio de dinero electrónico bajo una plataforma de interoperabilidad (Modelo Perú).

En paralelo a los desarrollos previamente detallados, el Estado peruano también viene trabajando activamente desde diversas instituciones y sectores para promover la institucionalidad de las políticas públicas referidas a la inclusión financiera, a través de la adopción de los principales estándares y buenas prácticas propuestas en el ámbito internacional para promover la inclusión y educación financiera. Particularmente destacan la participación de Perú, desde el 2009, como miembro de la Alliance for Financial Inclusion, gracias a la participación del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social MIDIS como miembro asociado y de la SBS como miembro principal (a partir del 2014, la SBS mantiene la presidencia), así como la incorporación del Perú – a través de la SBS - en el Comité Directivo en The Smart Campaign.

En esta misma línea, la SBS desde el año 2010 es parte del International Network on Financial Education (INFE), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OECD (desde el año 2015 la SBS forma parte del Consejo Consultivo), y posteriormente, Perú en el año 2012 se incorporó a la plataforma de coordinación del G20 Financial Inclusion Peer Learning Program, firmó la Declaración de los Cabos y asumió los compromisos definidos en el Foro Mundial del APEC para promover la educación e inclusión financiera. Adicionalmente, el MIDIS en el año 2013 firmó un compromiso con Betterthan Cash para la promoción de la inclusión financiera.

Por otro lado se observa que la demanda por servicios financieros es reducida debido a la significativa desconfianza de las personas en las entidades de los mercados financieros, los bajos niveles de educación financiera de la población y los altos niveles de informalidad de la economía nacional hacen que opten por guardar el dinero en casa y recurran a prestamistas pagando altas tasas de interés. Según el Microscopio Global 2014, el Global Financial Inclusion Database del Banco Mundial (FINDEX 2014) nos muestra que, pese a la posición de liderazgo que mantiene el Perú, todavía el 70% de los peruanos no tienen una cuenta en una institución financiera formal, lo cual les lleva a administrar sus finanzas y planear

para el futuro fuera del mercado sistema financiero formal, exponiéndose a posibles eventos que afectan sus intereses, tales como fraudes, quiebras y arbitrariedades.

Las universidades públicas básicamente, no brindan un currículo que contenga temas sobre productos y servicios financieros lo que trae consigo desinformación de esta ventaja competitiva, en el ámbito rural, la infraestructura es insuficiente para lograr una óptima provisión de servicios, la conectividad es reducida o inexistente, los costos de transacción son elevados, aún la oferta de productos es inadecuada respecto de las necesidades de la demanda y la información que proveen las entidades financieras todavía no es fácilmente entendible por el usuario.

Ante esta necesidad y debido al carácter multidimensional que esta tarea representa, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en setiembre de 2012 convocó al Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) y a la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS) para conformar un equipo de trabajo que diseñe la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), convocándose posteriormente al Banco Central de Reserva de Perú (BCRP), Banco de la Nación (BN) y al Ministerio de Educación (MINEDU). Es así, que este equipo en diciembre del 2013 definió los Lineamientos Preliminares de la ENIF, y posteriormente se constituyó oficialmente en la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF), organismo – adscrito al MEF - de coordinación interinstitucional integrado por el MEF, MIDIS, MINEDU, SBS, BCRP y el BN, teniendo como objetivo diseñar e implementar la ENIF, así como llevar a cabo el seguimiento del plan de acción de la misma. Es importante precisar que la ENIF se enmarca y desarrolla como parte de los objetivos del Plan Estratégico Sectorial Multianual 2012-2016 del Sector Economía y Finanzas, en vista que forma parte de las políticas nacionales que buscan promover la inclusión económica, social, política y cultural, de los grupos sociales tradicionalmente excluidos y marginados de la sociedad. En particular, se ubica como parte del objetivo estratégico de Crecimiento Económico Sostenido, cuya finalidad específica es el desarrollo integral del sistema financiero.

1.3. CÓMO SE MANIFIESTA Y QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE

Se observa que en el currículo de la carrera de Contabilidad en la Escuela de contabilidad de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, no existe asignatura que proporcione información a los estudiantes sobre productos y servicios del sistema

financiero, las empresas que lo conforman, los organismos de control y supervisión y las operaciones que en él se realizan.

Los estudiantes y en especial los egresados de la carrera de contabilidad carecen de información sobre el correcto manejo de las operaciones pasivas, activas, servicios y del proceso de captación y colocación de productos financieros, estos conocimientos son de necesidad puesto que en la práctica diaria las entidades del Sistema Financiero requieren profesionales egresados de la universidad con habilidades y destrezas que aminoren las capacitación externa para formarlo con estos conocimientos del sistema bancario y financiero que si lo imparten los Institutos técnicos especializados en este tipo de formación bancaria.

Se observa además:

Desconocimiento de los principales conceptos sobre manejo y uso de los Títulos Valores empleados en las diferentes transacciones financieras en el área de operaciones de una entidad bancaria y financiera.

Desconocimiento de los requisitos para la recepción, verificación, manejo operativo de los Títulos Valores relacionados con el área de caja.

Inapropiadas técnicas de atención al cliente

Insuficiente capacitación sobre desarrollo personal

Deficiencias en la identificación y reconocimiento de los principales títulos valores que se manejan en el sistema financiero.

Deficiente reconocimiento de la autenticidad de billetes en moneda nacional y extranjera de diferentes denominaciones.

Desconocimiento en la aplicación de las técnicas de conteo de billetes

Deficiente evaluación de riesgos crediticios

Además se puede decir que:

La problemática se manifiesta por el desconocimiento del estudiante en cuanto a operaciones pasivas, activas y servicios en el proceso de captación y colocación de productos financieros, en el proceso del negocio bancario.

Así mismo desconoce:

Los principales conceptos sobre manejo y uso de los Títulos Valores empleados en las diferentes transacciones financieras en el área de operaciones de una entidad bancaria.

Los requisitos para la recepción, verificación, manejo operativo de los Títulos Valores relacionados con el área de caja.

1.4. METODOLOGÍA

El diseño de investigación utilizado fue:

De acuerdo al fin que se persigue: básica.

De acuerdo con el periodo que se capta la información, es transeccional o transversal, cuya característica es la recolección de datos en un solo momento en un tiempo único.

Descriptivo, porque describe el fenómeno a estudiar

Propositivo; porque presenta una propuesta sobre un programa de capacitación de productos y servicios financieros para mejora del aprendizaje significativo.

La muestra estuvo constituida por estudiantes del décimo ciclo de la carrera de Contabilidad que suman 80. Como técnicas e instrumentos de recolección de datos se empleó el cuestionario, y entrevistas aplicadas a estudiantes y autoridades respectivamente.

Para el análisis estadístico de datos se empleó el programa Megastat.

El presente trabajo se sustenta por un lado en la *Teoría Económica*, de ella una rama: la teoría microeconómica y por otra parte en el aspecto pedagógico, didáctico se basa en la *teoría del aprendizaje significativo* de David Ausubel.

Conclusiones del capítulo

Con el desarrollo de éste este capítulo estamos justificando la necesidad de esta propuesta dado el desconocimiento del estudiante en cuanto a operaciones pasivas, activas y servicios en el proceso de captación y colocación de productos financieros, en el proceso del negocio bancario.

Así mismo el sustento de esta propuesta está en la *Teoría Económica*, de ella una rama: la teoría microeconómica y en el aspecto pedagógico, didáctico se basa en la *teoría del aprendizaje significativo* de David Ausubel.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. LA TEORÍA ECONÓMICA

Se divide en dos grandes partes: por un lado está lo que se denomina *microeconomía* y, por otro, la *macroeconomía*.

2.1.1. La Teoría Microeconómica

Según la enciclopedia Británica (2002) es una rama de la economía que estudia cómo los hogares y las empresas toman decisiones para asignar sus *limitados* recursos, normalmente en los mercados donde los productos o los servicios se compran y venden.

La microeconomía está constituida por la serie de hipótesis teóricas que explican el funcionamiento de los mercados individuales. A la vez, está conformada por cuatro partes principales: la teoría del mercado, la teoría de la demanda y el consumidor, la teoría de la oferta, la empresa y la producción y la teoría acerca de las estructuras de los mercados

La microeconomía se encarga de estudiar el comportamiento económico de las pequeñas unidades de decisión, entendiendo a éstas como empresas, hogares e individuos. El objetivo fundamental, se centra en el análisis del comportamiento de estas unidades y su interacción con los mercados (consumidores, inversionistas, trabajadores).

La Microeconomía examina cómo estas decisiones y comportamientos afectan a la *oferta* y la *demand*a de bienes y servicios, que determina los precios, y cómo los precios, a su vez, determinan *la oferta y la demanda* de bienes y servicios.

2.2. SISTEMA FINANCIERO: DEFINICIÓN

Bahilo, Pérez, y Escribano. (2013). Definen al sistema financiero como el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo fin principal es canalizar el ahorro que generan las unidades económicas con superávit (ahorradores) hacia los prestatarios o unidades económicas con déficit (inversores).

De la definición anterior, establecen que:

Unidades económicas con superávit serán aquéllas que gastan una cantidad inferior a la que tienen, es decir, utilizan para su consumo o inversión solamente

una parte de sus ingresos totales; indican así mismo que son Familias o economías domésticas, las Empresas, el Sector público y el Sector exterior.

Unidades económicas con déficit serán aquellas que gastan una cantidad superior a la que tienen, es decir, utilizan para su consumo o inversión una cantidad superior a sus ingresos totales; consideran en este grupo también a las Familias o economías domésticas, las Empresas, el Sector público y el Sector exterior.

Indican así mismo que la pertenencia al grupo de ahorradores e inversores está referida a un período de tiempo determinado y dependerá de una serie de factores, como por ejemplo: la riqueza, la renta esperada, los tipos de interés y sus variaciones, la situación económica general, factores que provocarán cambios en el comportamiento de las distintas unidades económicas haciéndolas pasar de ahorradoras a inversoras.

2.2.1. Importancia

El sistema financiero en la actualidad es de vital importancia para la economía de cualquier país, ya que a través de éste se realizan todas las actividades financieras existentes. Para dejar más en claro la importancia de dichos sistemas financieros describiremos la importancia que dan importantes economistas a este, tal es el caso de Stiglitz (2006) para quien el sistema financiero puede ser comparado con el cerebro de la economía. Asigna el capital escaso entre usos alternativos intentando orientarlo hacia donde sea más efectivo, en otras palabras, hacia donde genere los mayores rendimientos.

Por su parte Samuelson (2006) establece que el sistema financiero es una parte muy crítica de la economía moderna, puesto que a través de éste se realizan toda clase de actividades financieras, tales como transferir recursos en el tiempo, entre sectores y entre regiones por lo que esta función permite que las inversiones se dediquen a sus usos más productivos, en vez de embotellarse en donde menos se necesitan.

Los sistemas financieros abarcan, empresas, bancos e instituciones que satisfacen las decisiones financieras de las familias, las empresas y los gobiernos locales y del exterior, como se puede ver el sistema financiero es tan amplio e importante que en la actualidad según Samuelson (2006) la política monetarias es

la herramienta más importante con la que cuenta un gobierno para controlar los ciclos económicos. Los bancos centrales recurren a la oferta monetaria para estabilizar la economía cuando los niveles de desempleo crecen o para frenar la economía cuando los precios suben.

Otro autor que explica la importancia del sistema financiero es Mishkin (2008) quien afirma que el sistema financiero tiene como actividad central transferir los fondos de las personas que los tienen, a quienes tienen un déficit, por lo que el sistema financiero promueve una mayor eficiencia, ya que hace rentable el dinero de quien no lo necesita llevándolo a quien si lo hace producir. Este escritor también menciona que el buen funcionamiento del sistema financiero es un factor clave para el crecimiento de un país, y el desempeño deficiente de éste, es una de las causas de la pobreza de tantos países del mundo.

El sistema financiero también vigila los recursos para asegurarse de que son empleados en la forma comprometida. También explica como el sistema financiero puede crear una crisis en un país, nos menciona “que si colapsa el sistema financiero, las empresas no pueden conseguir el dinero que necesitan para continuar con los niveles corrientes de producción, y mucho menos para financiar la expansión mediante nuevas inversiones. Una crisis puede desencadenar un círculo vicioso por lo cual los bancos recortan su financiamiento, lo que lleva a las empresas a recortar su actividad, lo que a su vez reduce la producción y las rentas. Cuando la producción y las rentas se retumban, los beneficios hacen lo propio y algunas compañías se ven abocadas a la quiebra. Cuando las empresas entran en quiebra, los balances de los bancos empeoran y estas entidades recortan aún más sus créditos, lo que aumenta la coyuntura negativa (Stiglitz, 2006:150).

Como se puede ver la mayoría de los economistas modernos coinciden en que el sistema financiero es de vital importancia en la economía moderna, ya que entre otras funciones, de mucha importancia en la economía de un país, canaliza el dinero de los ahorradores a los inversionistas quienes lo utilizan para generar mayor producción en los distintos sectores de la economía, pero esto no en todos los países se cumple, en la actualidad tenemos que en México el financiamiento al consumo ha aumentado de manera considerable, y por otra parte el financiamiento otorgado por los bancos al sector productivo ha disminuido en gran proporción en

los últimos años, por lo que el financiamiento o ahorro en México no está siendo utilizado muy productivamente.

2.2.2. Funciones

Bahillo, Gallas,y Pérez (2011) señalan que las funciones del sistema financiero son:

Fomentar el ahorro.

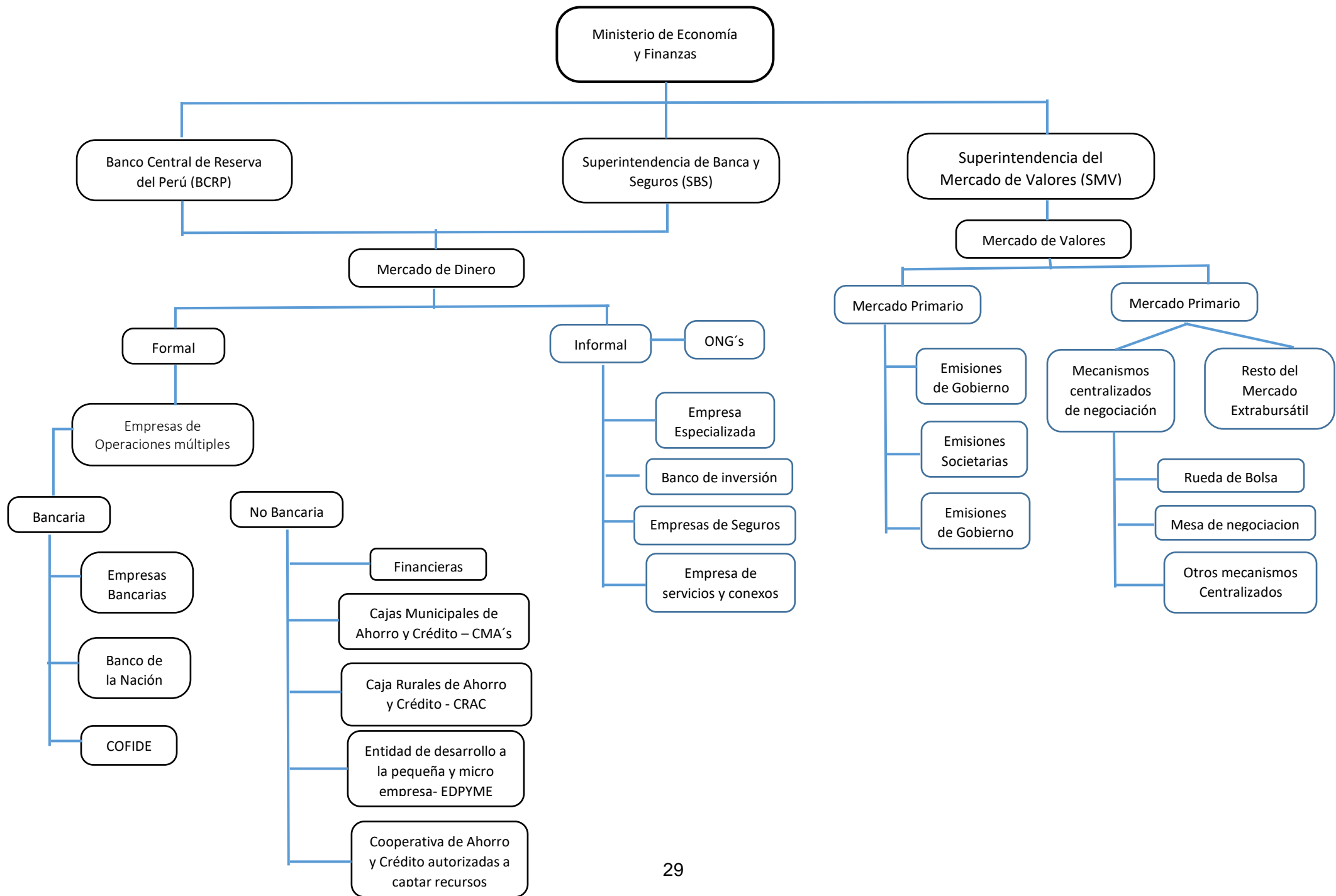
Captar ese ahorro y canalizarlo hacia la inversión. Al no existir coincidencia en general entre ahorradores e inversores el sistema financiero actúa de mediador entre los mismos.

Ofertar aquellos productos que consigan adaptarse a las necesidades de los ahorradores y los inversores, de manera que ambos obtengan la mayor satisfacción con el menor coste.

Lograr la estabilidad monetaria y financiera haciendo que las instituciones financieras se adapten a los cambios económicos, asignando a las autoridades financieras los instrumentos de control adecuados.

2.2.3. Estructura del Sistema Financiero

Villacorta (2006) muestra la Estructura del Sistema Financiero Nacional de la siguiente manera.



Como se aprecia en la figura, además del Ministerio de Economía y Finanzas, muestra como órganos de supervisión y control para las entidades del Mercado Monetario al Banco Central de Reserva y a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs y para las entidades del mercado No Monetario a la CONASEV ahora Superintendencia del Mercado de Valores (SMV)

2.2.3.1. El Sistema Financiero Bancario

Este sistema está constituido por el conjunto de instituciones bancarias del país. En la actualidad el sistema financiero Bancario está integrado por el Banco Central de Reserva, el Banco de la Nación y la Banca Comercial y de Ahorros. A continuación examinaremos cada una de éstas instituciones.

a) Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Autoridad monetaria encargada de emitir la moneda nacional, administrar las reservas internacionales del país y regular las operaciones del sistema financiero nacional.

b) Banco de la Nación

Es el agente financiero del estado, encargado de las operaciones bancarias del sector público.

c) Banca Comercial

Instituciones financieras cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual, y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras cuentas de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Entre estos bancos tenemos:

Banco de Crédito

Banco Internacional del Perú – INTERBANK

Banco Continental

Banco Financiero del Perú

Banco Scotiabank, entre otros

d) Las Sucursales De Los Bancos Del Exterior

Son las entidades que gozan de los mismos derechos y están sujetos a las mismas obligaciones que las empresas nacionales de igual naturaleza.

2.2.3.2. El Sistema Financiero no Bancario

a) Financieras

Lo conforman las instituciones que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Entre estas tenemos:

Solución Financiero de Crédito del Perú

Financiera Daewo SA

Financiera C.M.R

b) Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

Entidades financieras que captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro-empresas.

Entre estas tenemos:

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas

Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Cusco

Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo

c) Entidad de desarrollo a la pequeña y micro empresa – EDPYME

Instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

Nueva Visión S.A.

Confianza S.A

Edyficar S.A

Credinka

d) Caja Municipal de Crédito Popular

Entidad financiera especializada en otorgar créditos pignoraticio al público en general, encontrándose para efectuar operaciones y pasivas con los respectivos

Consejos Provinciales, Distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.

e) Cajas Rurales

Son las entidades que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro-empresa.

Caja Rural de Ahorro y Crédito de la Región San Martín

Caja Rural de Ahorro y Crédito del Sur

Caja Rural de Ahorro y Crédito de Cajamarca

Caja Rural de Ahorro y Crédito Cañete

2.2.3.3. Empresas Especializadas

Instituciones financieras, que operan como agente de transferencia y registros de las operaciones o transacciones del ámbito comercial y financiero.

a) Empresa de Arrendamiento Financiero

Organización cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio de pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

Leasing Total SA

América Leasing SA

b) Empresas de factoring

Entidades cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos valores y en general cualquier valor mobiliarios representativo de deuda.

c) Empresas afianzadora y de garantías

Empresas cuya especialidad consiste en otorgar afianzamiento para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del exterior, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

d) Empresa de servicios fiduciarios

Instituciones cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

2.2.4. El Mercado Financiero: Definición

Según Villacorta. (2006) El Mercado Financiero se constituye en aquel lugar o espacio donde los ofertantes y demandantes de recursos financieros lleven a cabo sus transacciones. Las personas naturales o individuales, las empresas o personas jurídica, los intermediarios financieros y el gobierno pueden tener la categoría de ofertantes o demandantes de recursos financieros, existiendo una interrelación de éstos en el Mercado Financiero ya que tales agentes económicos pueden entregar o demandar recursos al mercado Financiero. (p.13).

Bahillo, et al, (2011) Conceptúan a los Mercados financieros como el mecanismo o lugar donde se intercambian los instrumentos o activos financieros y se determinan sus precios.

Actualmente, el concepto de mercado ha cambiado, porque no se exige la existencia de un espacio físico, ya que la negociación se produce a través de la red informática, telefónica, etc.

2.2.4.1. Clasificación

Existen diferentes clasificaciones

Villacorta (2006) Clasifica los Mercados Financieros de la siguiente forma:

- a) Por la naturaleza de la obligación: Dependiendo de los diferentes tipos de activos financieros que en ellos se negocian se agrupan las transacciones según la naturaleza jurídica del activo financiero más representativo
 - Mercado de deuda
 - Mercado de acción.
- b) Por el vencimiento de la obligación. Atendiendo el plazo de vencimiento con que se emiten los activos pueden ser:
 - Mercado de dinero: El plazo de vencimiento de un activo es menor a un año.

- Mercado de capital: Activos con vencimiento superior a un año.
- c) Por la oportunidad de negociación
- Mercado primario: Los activos financieros intercambiados son de nueva creación
 - Mercado secundario Se cambia el poseedor de un activo financiero ya preexistente.
- d) Por el nivel de intermediación
- Mercado directo, es aquel en el que el intercambio de activos financieros se produce entre los demandantes últimos de financiación y los oferentes últimos de ahorro.
 - Mercado indirecto, cuando uno de los dos participantes, el comprador o el vendedor es un intermediario financiero (banco, financiera, cooperativa, etc.)
- e) Por el grado de intervención del Estado
- Mercado público Se negocian activos financieros emitidos por el sector público
 - Mercado privado. Se negocian activos emitidos por el sector privado.
- f) Por el nivel de regulación
- Mercado libre, aquellos donde el volumen de los activos financieros intercambiados y los precios se fijan como consecuencia del libre juego de la oferta y la demanda.
 - Mercado regulado las cantidades y precios se alteran administrativamente.
- g) **Por la característica de sus activos**
- Mercados monetarios o de dinero:*** se negocian activos financieros a corto plazo, con una alta liquidez y un bajo riesgo. Dentro de este tipo de mercado se encuentran tanto los mercados interiores como los mercados de divisas, aunque en estos últimos el nivel de riesgo es mayor, porque al riesgo propio del crédito se añade el riesgo de cambio.

Mercado de capitales: se negocian activos financieros a largo plazo, es decir, comprenden las operaciones de inversión y financiación. Dentro de este

mercado se encuentran los mercados de valores, en los que están el de renta fija y renta variable, y los mercados de crédito. Ambos mercados cuentan con una liquidez menor y un riesgo mucho más elevado que el del mercado monetario.

h) **Por el grado de intervención de las autoridades**

Mercados libres: el volumen de activos que se intercambian y su precio se fija únicamente como consecuencia del libre juego de la oferta y demanda.

Mercados regulados: el precio o la cantidad de los títulos se modifican administrativamente.

i) **Por su grado de formalización**

Mercados organizados: son aquellos en los que se negocia una gran variedad de activos, en un lugar concreto y sujeto a una serie de normas y reglas de obligado cumplimiento.

Mercados no organizados (OTC): las operaciones no se producen en un lugar o espacio concreto, las normas son flexibles y vienen marcadas por los usos de las partes que intervienen en el mismo.

2.2.4.2. Funciones

Las funciones que se atribuyen a los mercados financieros son:

Poner en contacto a los agentes económicos que intervienen o participan en el mercado, como pueden ser los ahorradores o inversores (individuales o empresarios), y los intermediarios financieros, logrando que ambos se beneficien de los intercambios y repartiendo el riesgo entre los inversores.

Fijar los precios, es decir, constituir el mecanismo adecuado para fijar el precio de los distintos activos.

Proporcionar liquidez a los activos; evidentemente cuanto más se amplíe o desarrolle el mercado de un activo, más facilidad existirá para convertirlo en dinero.

Reducir plazos y costes de intermediación.

Los mercados financieros desempeñan un papel importante en la situación general de la economía, por su influencia en las decisiones de inversión.

Históricamente, estos mercados estaban integrados por la Bolsa y bancos (o similares). En la actualidad existen también los mercados de derivados, en los cuales se puede decidir qué riesgos se pueden soportar y cuáles eliminar o transferirlos de inversores cautelosos a otros más audaces.

Los mercados financieros ofrecen una serie de activos financieros con diversas relaciones de rentabilidad y riesgo, de forma que cada agente económico elige de acuerdo con sus preferencias.

2.2.4.3. Características

Las características que todo mercado financiero debe cumplir son:

a) Transparencia

Los intervinientes en el mercado podrán obtener información relativa al mercado de forma rápida y a bajo coste.

b) Libertad

Está determinada por la no existencia de barreras de entrada o salida de compradores y vendedores, es decir, no se ponen limitaciones para el intercambio de activos en cuanto a cantidades y a la formación del precio.

c) Profundidad

Se dispone de un gran número de órdenes de compra y venta para cada activo y a distintos precios.

d) Amplitud

Se deben negociar multitud de activos en cada momento para que se puedan satisfacer las necesidades de los oferentes y demandantes potenciales.

e) Flexibilidad

Un mercado es flexible cuando los agentes que intervienen en él tienen capacidad de reacción ante las variaciones que se produzcan en los precios u otras condiciones del mercado.

2.2.5. Productos y servicios financieros: Operaciones Bancarias

A continuación se presenta la clasificación según Según Bahilos, et al, (2011), Productos financieros de Pasivo, Productos financieros de Activo, Servicios financieros y últimamente productos y servicios de seguro.

2.2.5.1. Productos financieros

Según Bahilos, et al, (2011) la actividad bancaria se sintetiza en la obtención de fondos precedente de los clientes ahorradores que disponen de ellos, para con los mismos ofrecer créditos a los clientes inversores que lo precisan, la par que ofrecerles la prestación de una serie de servicios.(p.50).

De la relación de estos grupos (depositarios y prestatarios) con la entidad bancaria surgen tres clases de operaciones:

Productos Financieros de Pasivo u Operaciones Pasivas

Productos Financieros del Activo u Operaciones Activas

Operaciones Neutras o de Servicios

2.2.5.1.1. Productos financieros de pasivo u Operaciones pasivas, o Captación de recursos:

Los recursos captados pueden ser de dos (02) clases

a) Recursos propios (capital y reservas) y los depósitos que constituyen los recursos ajenos o pasivo exigible de los bancos, por medio de los cuales, las entidades financieras captan recursos de sus clientes, con los cuales se convierten en deudores de los capitales recibidos.

Los depósitos bancarios pueden ser de dos (02) tipos: a la vista y a plazo. Las operaciones pasivas se concretan en los llamados productos financieros de pasivo, como por ejemplo las cuentas corrientes, las cuentas de ahorro, o las imposiciones a plazo fijo y los Fondos Mutuos.

A. CUENTAS BANCARIAS

Son depósitos considerados como operaciones de pasivo y son de tres (03) tipos: Cuenta corriente a la vista, cuentas de ahorro, depósitos e imposiciones a plazo.

Clases de cuentas

Según Bahilos, et al, (2011) existen diferentes criterios para clasificar las cuentas:

- a) Por el interés que generan
- b) Por el plazo de disponibilidad
 - A la vista: el titular en cualquier momento puede disponer del dinero.
 - A plazo: El titular no puede disponer del dinero hasta el plazo acordado.
- c) Por sus características específicas:
 - Cuenta de ahorro
 - Cuenta corriente

Cuentas de ahorros

Según Bahilos et al. (2011) es un contrato de dinero a la vista, al igual que la cuenta corriente, esto implica que el banco se compromete a devolverá al titular la cantidad que tiene depositada en cuenta en el momento que la requiera, sin que sea preciso justificación alguna.(p.67).como características son personales, funcionales y económicas

Cuentas corrientes

Según Bahilo y et al (2011) es un contrato mediante el cual una persona deposita en una entidad financiera cantidades en metálico, que puede ir retirando en cualquier momento por medio de cheques o en efectivo, mientras que la entidad utiliza esas cantidades en el resto de sus operaciones bancarias.(p.55)

De acuerdo a Villacorta (2006) las operaciones pasivas se dividen en:

- a) Depósitos a plazo fijo,
- b) Certificado bancario en moneda extranjera,
- c) Bonos y obligaciones del Estado.

A. Depósitos a plazo fijo Concepto de Depósito

Moneda o dinero otorgado a favor, que se entrega a un banco por un cliente, para que su valor le sea acreditado en su cuenta. También: Depósito por el cual una parte entrega a la otra un bien o valor bursátil u otros objetos de valor o dinero con la condición que le sean restituidos, o, en casos excepcionales, una cantidad igual a la de su valorización, lo que

suele implicar el pago de intereses. Los depósitos de dinero son la principal fuente de recursos del Sistema Financiero.

Según Kohler: "moneda corriente, cheques y/o cupones que presenta al banco un cliente, o que una persona presente por éste, para que su valor les sea acreditado a su cuenta. El depósito puede acreditarse a una cuenta general o de cheques, de la cual el acreditado puede hacer retiros sin restricción, por medio de cheques o puede acreditarse a una cuenta general o de cheques, de la cual el acreditado puede hacer retiros sin restricción, por medio de cheques o puede acreditarse a una cuenta especial abierta con algún fin específico y sujeta al retiro de fondos, de acuerdo a las condiciones del convenio del depósito".

Contrato por el cual una parte entrega a la otra un bien o dinero con la condición de que le sean restituidos los mismos o en casos excepcionales, una cantidad igual a la de su valoración. Los depósitos son la principal fuente de recursos del Sistema Bancario.

Por lo tanto, el concepto de depósito a plazo fijo según el Diccionario Empresarial es la siguiente: *Cuenta que paga interés y que tiene una fecha fija de vencimiento y que a veces es llamado Certificado de Depósito. Depósito bancario hecho por el número convenido de días, meses o años a una tasa fija de rendimiento.*

Los depósitos a plazo producen una tasa de interés más alta que otros depósitos debido a que el dinero está comprometido. Como también se llama a término, porque, al menos en Teoría, no puede ser retirado por el depositante hasta que haya vencido el plazo. Precisamente por este motivo es que las Instituciones bancarias pagan mayores tasas de interés por este tipo de captación, cumpliendo con el principio a mayor plazo, mayor costo del dinero. Estos depósitos son un medio para captar el ahorro tanto de las personas jurídicas como naturales.

Características principales:**Depósitos a plazo**

Al momento de constituirse o prorrogarse un depósito a plazo, debe establecerse por escrito el monto y el plazo del mismo, la tasa de interés a aplicarse, la frecuencia de capitalización de intereses y su pago, las condiciones referidas a la cancelación o renovación del depósito a su vencimiento, así como, las condiciones para el pago de intereses en caso de retiro anticipado del depósito, respetando el plazo mínimo de 30 días en el caso de empresas financieras.

Por cada depósito a plazo a nombre de un mismo titular debe abrirse una cuenta independiente. En consecuencia, no será permitido incrementar una imposición a plazo acreditando entregas posteriores a la misma cuenta, a la cual, para formalizar las sucesivas capitalizaciones del interés pactado, sólo procede abonar los intereses devengados por la respectiva imposición.

Los depósitos establecidos a plazo en las empresas bancarias no pueden ser retirados por medio de cheques girados por sus titulares. Tampoco está permitido registrar en las cuentas a plazo operaciones propias de cuentas corrientes.

B. Certificado bancario en moneda extranjera: Definición

Es un título valor en moneda extranjera emitido por las empresas bancarias. El mismo es al portador, transferible y negociable tanto en el país como en el extranjero y puede ser adquirido por personas naturales y jurídicas. Solo puede ser emitido por empresas del sistema financiero nacional autorizadas.

C. Bonos y Obligaciones del Estado: Definición.

Certificado de deuda que produce intereses emitido normalmente por medio de series.

B. FONDOS MUTUOS

Es un patrimonio común que se genera a partir de aportes voluntarios de personas naturales y/o jurídicas denominados Partícipes. Dicho Patrimonio es invertido por una sociedad administradora de fondos en una cartera

diversificada de instrumentos financieros que pueden ser: de Renta Fija, (Bonos, pagarés, operaciones de reporte, certificados bancarios, cuentas de ahorro, depósito a plazo, etc.) y/o de Renta Variable (acciones) según sea el tipo de fondo en el cual se desee participar.

De esta manera se logra mayor rentabilidad que invirtiendo de manera individual en instrumentos tradicionales de inversión.

TIPOS DE FONDOS

En el mercado de capitales existen 4 tipos de fondos, según los instrumentos en los que se invierte:

a) F.M. Renta Fija

Invierten exclusivamente en instrumentos de Renta Fija como: bonos, pagarés, papeles comerciales, operaciones de reporte, certificados Bancarios, depósitos a plazo, etc.

Beneficios

No incorporan acciones, por tanto son menos volátiles.

Ofrecen una mayor rentabilidad esperada que los depósitos a plazo tradicionales Rápida disponibilidad de tu dinero. Reduce el riesgo a través de una inversión diversificada.

Riesgos

A pesar de invertir en instrumentos de renta fija, el rendimiento puede variar Existe la posibilidad de pérdida si se rescata durante periodos de caída en el precio de los bonos o si el emisor se ve imposibilitado de pagar su deuda

b) F.M. Renta Variable

Invierten exclusivamente en instrumentos de Renta Variable como Acciones

Beneficios

A largo plazo tienden a ser más rentables.

Reducen el riesgo al invertir en una cartera cuidadosamente seleccionada y diversificada

Riesgos

Debido a la volatilidad de la bolsa, son más riesgosos que otras alternativas en el corto plazo.

c) F.M. Renta Mixta

Son Fondos que invierten en una mayor proporción en instrumentos de renta fija y en una menor proporción en instrumentos de renta variable (acciones)

Este tipo de fondos tienen un riesgo mayor que los de renta fija, pero menor al de renta variable, el riesgo es compensado con una mayor rentabilidad pero en a largo plazo.

Beneficios

A largo plazo tienden a ser más rentables.

Reducen el riesgo al invertir en una cartera cuidadosamente seleccionada y diversificada.

Riesgos

Debido a la volatilidad de la bolsa, son más riesgosos que otras alternativas en el corto plazo

e) F.M. Garantizados

También llamados "Estructurados", cuentan con una garantía de una entidad bancaria.

Garantizan capital y/o una rentabilidad específica, dado un plazo determinado (generalmente 2 a 3 años), por ello cobran comisiones altas de suscripción y de rescate, cuando se realiza la inversión o el rescate fuera de las fechas establecidas.

Adicionalmente ofrecen una rentabilidad asociada a diferentes alternativas de inversión como por ejemplo índices bursátiles, en caso esta rentabilidad fuese negativa, entonces el fondo te paga el capital más el interés garantizado

Beneficios

A largo plazo tienden a ser más rentables.

Reducen el riesgo al invertir en una cartera cuidadosamente seleccionada y diversificada.

Riesgos

Debido a la volatilidad de la bolsa, son más riesgosos que otras alternativas en el corto plazo

Riesgos de invertir en Fondos Mutuos

Debemos tener en cuenta que cada alternativa de inversión tiene un riesgo asociado, el cual se refleja en la fluctuación o variabilidad de su rendimiento. En la medida en que el rango de la fluctuación sea mayor, mayor será el riesgo del instrumento.

A mayor RENTABILIDAD esperada, mayor es el PLAZO, y mayor es el RIESGO.

A mayor DIVERSIFICACION menor es el RIESGO

a) Riesgo de tasa de interés

Posibilidad que disminuya el valor de las inversiones del fondo y por consiguiente, el valor de cuota, como consecuencia de aumentos en las tasas de interés de mercado, pudiendo ocasionar inclusive pérdidas. El impacto de las variaciones en las tasas de interés de mercado dependerá de las características del instrumento, de su plazo de vencimiento así como de la categoría de riesgo, entre otras

b) Riesgo de liquidez

Posibles disminuciones en el valor de las inversiones del fondo, y en el valor cuota como consecuencia de que los instrumentos financieros que conforman la cartera del fondo al ser vendidos su precio resulte sensiblemente afectado, en razón de imperfecciones en el mercado

c) Riesgo cambiario

Posibilidad que disminuya el valor de las inversiones del fondo, y por consiguiente, el valor de cuota, como consecuencia de la disminución del

valor de la moneda en que se efectúan parte de las inversiones del fondo respecto a la moneda del valor cuota del fondo.

d) Riesgo país

Posibles disminuciones en el valor de las inversiones del fondo y en el valor cuota como consecuencia de cambios en la coyuntura económica, financiera, jurídica y política del país en que se invierte, pudiendo ocasionar pérdidas de capital

2.2.5.1.2. Productos financieros de Activo, u Operaciones activas de inversión o de aplicación de recursos

Son aquellas en las que el banco entrega o pone a disposición de sus clientes un capital, lo que lo convierte en un acreedor para el cliente por el importe de la suma percibida. Las operaciones activas se materializan a través de los productos financieros de activo, como por ejemplo un préstamo hipotecario, el descuento comercial, créditos etc.

Para Bahilo et al (2011) los **Productos Financieros de Activo u Operaciones Activas** Son aquellas que conceden a las entidades financieras un derecho de cobro sobre sus clientes siendo estas: los préstamos, operaciones de descuento, avales y garantías.

A. Préstamos

Es un contrato por el cual una de las partes llamada prestamista (en este caso la entidad financiera) entrega dinero a otra, llamada prestatario (persona física o jurídica), quedando ésta a devolverlo junto con los intereses pactados en la forma y plazos convenidos.

Clases:

Existen muchos criterios, así según el prestatario pueden ser públicos y privados, según el tipo de interés existen con tipo fijo o variable etc. Sin embargo el más utilizado es el que exigen las entidades financieras: Préstamos con garantía personal y préstamos con garantía real.

a) Préstamos con garantía personal

Suelen ser préstamos al consumo, es decir, se solicitan para financiar necesidades de no muy elevado importe, por ejemplo viajes, vehículos, muebles, estudios.

b) Préstamos con garantía hipotecaria o real

Son préstamos de dinero en los que su devolución, además de estar garantizada de un modo personal, lo está por un bien inmueble que queda afecto al buen fin del préstamo. (p.81).

Cuando se devuelve totalmente el préstamo, la hipoteca que se había constituido en garantía deja de tener sentido, por lo que se otorgará escritura pública ante notario de cancelación de hipoteca, que será debidamente inscrita en el registro de propiedad.(SUNARP) quedando a partir de ese momento libre de cargas.

c) Préstamos con garantía pignoratícia

Aquellos que se garantiza dejando un bien mueble ejemplo valores mobiliarios, participación en fondos de inversión, joyas etc.

d) Descuento

Es una operación mediante la cual la entidad financiera adquiere la propiedad de un título de crédito no vencido (por ejemplo, letra de cambio o pagaré) anticipando al cliente su valor, o la comisión y los intereses que se generan desde la fecha de negociación a la del vencimiento del crédito.

e) El leasing

Denominado también arrendamiento financiero permite a una empresa la utilización de un equipo, inmueble, etc, sin tener que desembolsar su coste de una sola vez mediante el arrendamiento con opción de compra. Generalmente así:

Una empresa asociada a una entidad financiera compra un bien mueble a petición de un cliente, alquilándoselo posteriormente a este, el cual al finalizar el período de arrendamiento tendrá 3 opciones:

- a) Pagar la opción de compra o valor residual del bien, pasando este a ser de su propiedad.
 - b) Negociar un nuevo contrato sobre el mismo bien, pagando nuevas cuotas de alquiler, generalmente más bajas que las anteriores ya que el bien estará amortizado.
 - c) Rescindir el contrato devolviendo el bien a la empresa del leasing.
- (p.101)

B. Fianza y avales bancarios

Fianza

Es una garantía personal, donde el fiador (persona natural o jurídica) garantiza el cumplimiento de una obligación del fiado. Existe la Fianza Mercantil que se halla dentro del Código de Comercio y que establece las fianzas, que permiten asegurar el cumplimiento de un contrato mercantil y, además la Fianza Bancaria que es el compromiso del Banco de respaldar las responsabilidades y obligaciones de su cliente, fianza a que se obliga el banco a través de la Carta Fianza.

Carta Fianza

Contrato de garantía del cumplimiento de una obligación ajena, suscrito entre el fiador y el deudor, y que se materializa en un documento valorado emitida por el fiador (banco o entidad financiera) a favor del acreedor (entidad contratante) garantizando las obligaciones del deudor (solicitante), en caso de incumplimiento del deudor, el fiador asume la obligación (Art. 1868° del C.C.).

En este contrato intervienen:

El Deudor o Fiador: Solicitante o usuario

El Fiador: Banco o Institución Financiera

El Acreedor o Beneficiario: Ante quien se garantiza la obligación

Las Cartas Fianza se emiten bajo las siguientes características:

Solidaria: El Fiador responde por la obligación el Deudor ante el beneficiario, renunciando ante el beneficio de excusión, es decir, sin necesidad de invocar el pago de la obligación con la realización del patrimonio del Fiado.

Irrevocable: El Fiador se obliga frente al acreedor, a no renunciar a esta condición durante el plazo de vigencia de la Fianza.

Incondicional: El fiador responde ante el acreedor, sin restricción legal alguna.

Realización automática: Bajo este término se establece la seguridad de pago de parte del fiador ante el beneficiario, por el incumplimiento del Fiado sin admitirse oposición alguna.

Se utiliza para garantizar el incumplimiento de distintas obligaciones como:

- Postores a licitaciones, concursos etc. garantizando la firma del contrato en caso de obtener la buena pro.
- Fiel cumplimiento del contrato suscrito.
- Adelantos a recibir, pudiendo ser dicho adelanto en efectivo o para adquisición de materiales.
- Para garantizar el pago de derechos aduaneros, por exportación, importación o admisión temporal o por mayores cargos.
- Para garantizar el pago de obligaciones.
- Para fraccionamiento de deudas con el Estado.
- Para su renovación sólo basta pedirlo mediante una cara indicando el monto, la nueva fecha de vencimiento y autorización al banco que cargue en su cuenta los gastos que generan la operación.
- Por la emisión de Cartas Fianza se cobra comisión y portes.

Aval Bancario

Es una garantía personal que se formaliza con la firma del avalista puesta en el anverso de un título valor o efecto negociable.

Las modalidades más conocidas son los avales, es decir, la intervención del banco en un título valor que le es extraño, desde el punto de vista cambiario pero respecto al cual participa para garantizarla obligación total o parcial de uno o varios intervinientes y las garantías que se dan en numerosas hipótesis, por medio de los cuales el banco responde ante terceros por el cumplimiento de alguna obligación contraída por su cliente.

Los avales suelen solicitarse para que el cliente obtenga crédito en el mercado con un título valor mucho más llamativo para los interesados, por virtud de la intervención del banco o para sustituir algunas formas de caución que haya sido exigida al cliente, como la constitución de una prenda o de una hipoteca, frente a cuya demanda le resulta más ventajoso ofrecer una garantía bancaria, que en la práctica suele ser igualmente segura para el acreedor.

En ambos supuestos, avales o garantías y en cuanto se trate de obligaciones contingentes, el banco no cobra por sus servicios una tasa de interés, sino comisión por el servicio a la cual se agregaría intereses a partir del momento en que tenga que hacer un desembolso con cargo a sus recursos.

Según Villacorta (2006) las Operaciones Activas se clasifican en Instrumentos de Financiación a Largo Plazo y a Corto Plazo:

Instrumentos de Financiación a Largo Plazo

A) Préstamos

Es una de las operaciones de activo más utilizadas en las entidades de crédito. Si tuviéramos que dar una definición a este tipo de operaciones, podríamos decir que: “Es una operación de cesión de capital para la realización de una actividad concreta y previamente definida, con pacto de devolución previamente acordado”. Una que diferencia a los préstamos en relación a los créditos es que la amortización de capital no implica la capacidad de reutilización por parte del cliente; asimismo, las devoluciones y amortizaciones tienen una periodicidad previamente establecida, que normalmente se realiza mediante cuotas periódicas compuestas de capital e intereses.(p.381)

Clasificación de los préstamos

En función al uso de los recursos

Los préstamos generalmente se pueden dividir en dos grandes grupos:
Préstamos personales y Préstamos hipotecarios

La diferencia entre estos dos grupos se basa en la garantía. En ambos casos podemos decir que es mixta, pues se responde por el capital prestado tanto con el patrimonio como con los ingresos. Sin embargo, en

los préstamos hipotecarios, usados preferentemente para financiar la adquisición de inmuebles, la principal garantía es el inmueble, que queda hipotecado, por el importe del capital prestado, en favor de la entidad que financia. Mientras que en los préstamos personales, usados preferentemente para la adquisición de servicios y bienes muebles, la garantía recae principalmente en el titular de la operación.

En función al tipo de interés

Los préstamos también los podemos clasificar en función del tipo de interés. Así, tendremos:

Fijo. Estos préstamos mantienen constante el tipo de interés que devenga la operación durante toda la vida de ésta. El tipo inicial suele ser más alto que el de los préstamos a tipo variable. El tipo fijo se suele utilizar en operaciones de préstamos personales y con plazos de amortización inferiores a los 5 años.

Variable. Estos préstamos tienen marcada una revisión periódica del tipo de interés, de tal forma que éste puede subir o bajar en función de dicha revisión. Este tipo de interés es el más utilizado en operaciones a largo plazo y préstamos hipotecarios.

Mixto. En este tipo de operaciones el tipo de interés es fijo durante un determinado período, revisándose periódicamente en función de un índice o referencia.

Los fijos tienen la ventaja de conocer de antemano la cuantía exacta de todas las cuotas a pagar, mientras que en los variables tienen un cierto grado de incertidumbre puesto que de un año para otro la cuota resultante puede variar sustancialmente. En los préstamos a tipo variable, ante las variaciones de tipo de interés se pueden dar dos opciones: (i) el plazo se mantiene constante y la cuota crece o decrece en función del nuevo tipo resultante, o (ii) la cuota se mantiene constante y lo que varía es el plazo de amortización, creciendo o decreciendo.

Por otra parte, los préstamos a interés variables basan sus referencias en un índice más o menos un diferencial.

A. Préstamos Personales

En los préstamos personales, es el propio titular de la operación quien responde con todo su patrimonio, tanto actual como futuro. Esto quiere decir que, en caso de impago, la entidad correspondiente podrá actuar contra su patrimonio como forma de realizar el cobro. Esta disminución en las garantías de la operación es lo que determina las características propias de este tipo de operación. Se trata de operaciones a corto y medio plazo y con un importe inferior al de las operaciones hipotecarias, siendo además el tipo de interés más elevado.

Características:

Importe. Como norma general, el importe no supera los 20.000 nuevos soles, aunque podemos encontrar operaciones de hasta 20.000 nuevos soles e incluso más, pero éstas en ningún caso son las habituales. Tenemos otra segunda limitación en cuanto al importe, las cuotas no podrán en ningún caso superar el 35 ó 40% de los ingresos líquidos justificados.

Por último, al estar destinadas estas operaciones a la adquisición de un bien o servicio, la parte que financiará la entidad no llegará en ningún caso al 100% del precio.

Plazo. El plazo al que se suelen concertar estas operaciones es sensiblemente inferior al de las operaciones con garantía real, no siendo habitual encontrar operaciones a más de 5 años.

Interés. Este tipo de operaciones se suele realizar a interés fijo. Últimamente, sin embargo, nos podemos encontrar con operaciones en las que el tipo de interés es variable: en los casos en que la operación supera los 3 años. En este caso se suele utilizar como referencia la Libor a un año con revisiones anuales.

Gastos. No tendremos gastos previos, a diferencia de los préstamos con garantía real.

Gastos de formalización

- a. Comisión de apertura y estudio. Esta comisión está constituida por un porcentaje sobre el principal solicitado y un mínimo, aplicándose el mayor.
- b. Seguro de vida del titular de la operación por el importe y duración de la misma, estando designada como beneficiaria la entidad que concede la operación.

Tipo de amortización

El sistema más utilizado es el francés, aunque también podemos encontrar operaciones que utilicen modalidades con gracia, ya sea de principal, la más usual, de intereses o total.

Al ser el plazo de estas operaciones sensiblemente inferior al de las operaciones hipotecarias, la TIR de la operación acusa más el impacto de las comisiones iniciales y de la frecuencia de los pagos.

B. Préstamos de garantía hipotecaria

Según Villacorta (2006) Estos préstamos se caracterizan porque su garantía es un inmueble que queda hipotecado a favor de la entidad que realiza la operación. Habitualmente este tipo de préstamo se usa para la financiación de la adquisición de un inmueble, que es el que queda hipotecado. Esto se debe a que esta modalidad de préstamo es la que mayores garantías ofrece a la entidad. En estos casos, el inmueble que queda hipotecado suele ser la vivienda del titular de la operación, siendo su valor superior al principal solicitado. Asimismo, estos préstamos tienen un interés más ventajoso que los préstamos personales, debido a las mayores garantías que ofrecen; como ya dijimos, la garantía era uno de los factores decisivos en la determinación del precio de la operación.(p.382)

Funcionamiento del Crédito Hipotecario para compra de un inmueble

Características Personales

La titularidad de este tipo de operaciones puede recaer tanto en personas naturales como jurídicas. El régimen de la titularidad puede ser individual o conjunto, respondiendo del capital prestado solidariamente todos los titulares de la operación.

Importe

Con respecto al importe, se recomiendan las siguientes limitaciones: Hasta el 80 % de la tasación, en caso de vivienda habitual. Hasta el 70 % de la tasación, en el caso de otros inmuebles. La ley recomienda el uso del valor de tasación. Hay entidades que utilizan el de compraventa, lo cual se debe a que en algunos casos si podría dar que el porcentaje correspondiente de la tasación fuera superior o igual al importe de la compraventa, y las entidades nunca quieren prestar el 100 % de la operación. Esta limitación hace que cuando la operación se destine a la adquisición de un inmueble debamos tener ahorrado entre un 20 y un 30 % del valor de compraventa, más los impuestos y gastos en que incurriremos para la formalización de la compra y del préstamo.

Instrumentos de Financiación a Corto Plazo

A) Créditos

Es una de las operaciones financieras más frecuentes conjuntamente con los préstamos. Su principal característica es el hecho de que los créditos no están vinculados a una finalidad específica.

Esto no quiere decir que la entidad correspondiente no se interese por el destino de la operación, lo que sucede es que son operaciones donde el destino no es único, o no se financia la adquisición de un determinado bien o servicio, sino que es el uso del dinero en un determinado sentido, por ejemplo para capital de trabajo.

En estas operaciones la entidad financiera pone a disposición de un cliente, una cantidad de dinero a libre disposición, con la única condición de reintegrarla en una fecha prefijada.

Las más utilizadas son: a) tarjetas de crédito, b) líneas de crédito y c) letras en descuento.

Sobre tarjetas de crédito se ilustró anteriormente por lo que se continúa con líneas de crédito.

Líneas de Crédito

Finalidad

Estas son operaciones muy útiles para las empresas, comercios y profesionales, pues en estas actividades los flujos de cobros y pagos en muchas ocasiones no están totalmente coordinados; de tal forma que tenemos momentos de falta de liquidez, aspecto que con este tipo de cuentas podemos superar sin ningún problema.

Formalización

Su formalización dependerá de un análisis económico previo, al igual que los préstamos, debiendo justificar en lo posible su destino. Una vez aprobada su concesión, se ratificará una línea donde quedarán expresadas todas las condiciones de la operación, importe, plazo, intereses, titulares, Etc.

Titulares

Podrán ser titulares de estas operaciones todas las personas naturales y jurídicas que cumplan las condiciones generales para la contratación de operaciones de activo. Por tanto, la titularidad podrá ser individual o colectiva pudiéndose establecer las autorizaciones que consideremos oportunas.

Instrumentación

Las cuentas de crédito se instrumentan en cuentas corrientes con la salvedad de que el saldo inicial es el límite de línea firmada. Esto quiere decir que el saldo variará en función de los cargos y abonos que vayamos realizando en dicha cuenta.

Operatividad

En estas cuentas podemos operar de igual forma que en una cuenta corriente. Durante su plazo de vigencia, en ella podremos operar todo tipo de pagos y abonos de modo que el saldo variará en función de estos movimientos. Podemos incluso tener saldos positivos que se remunerarán a un interés pactado previamente.

Como hemos dicho antes, podemos realizar ingresos en la cuenta. De este modo, el saldo deudor de la cuenta siempre será igual a nuestras necesidades de financiación, y el crédito utilizado será exactamente el que necesitemos y durante el plazo que lo necesitemos. Así, pagamos intereses por lo que realmente necesitamos.

Importe

No hay una norma que limite el importe máximo del que podemos disponer. Así pues, como además no se pagan cuotas, el límite vendrá dado por nuestra capacidad de endeudamiento y necesidad de tesorería. Como hemos mencionado en otros apartados, la entidad nunca nos va a financiar el 100 % de nuestras necesidades. En este sentido, la entidad calculará el período de maduración de nuestra actividad, la necesidad global de liquidez para ese período y la cantidad que solicitamos de financiación. De este modo, la entidad comprueba que efectivamente no nos está financiando todo el período de maduración, sino una parte de éste.

Plazo

Se trata de operaciones que por su finalidad están diseñadas para muy corto plazo. La frecuencia estándar son los seis meses y el año. Esto no quiere decir que no se puedan renovar a la finalización del plazo aprobado, por tanto, si nuestra situación no ha variado con respecto a la que nos llevó a solicitarla. Podemos pedir su renovación; que en la mayoría de los casos nos será concedida, con la salvedad de que el límite será inferior. Esto se debe a que las entidades tienen muy clara la finalidad de este instrumento, necesidades temporales. En este sentido, si la entidad detecta que la utilización de la línea no es la correcta nos presionará para que nos financemos con una operación más acorde a

nuestras necesidades, disminuyendo a la vez el riesgo de este instrumento.

Intereses

Este tipo de operaciones se realiza a interés fijo, aunque en algunos casos, para plazos de un año con importes elevados, se están realizando operaciones a interés variable. En este último caso, la referencia más utilizada es la LIBOR a tres meses (en éstos las revisiones de intereses son trimestrales, coincidiendo con la liquidación de intereses).

En una operación de esta clase nos encontramos con cuatro tipos de interés:

- a. Interés deudor. Es el interés que nos cobrará la entidad por el saldo dispuesto de la cuenta. Debemos tener en cuenta que en estas operaciones no devenga intereses el saldo no dispuesto.
- b. Interés acreedor. Si, como fruto de la operatoria, nos encontramos con saldos acreedores, éstos podrán ir remunerados a un interés previamente pactado; que también podrá ser fijo o variable.
- c. Interés de excedido. Es el interés que devengarán los saldos que superen el límite de la línea, de tal modo que funciona como un descubierto.
- d. Interés de demora. Es el interés que devengará el saldo dispuesto en el momento de finalización del plazo de vigencia previamente pactado. Este se devenga cuando, llegada la fecha de vencimiento de la póliza, ésta se encuentra dispuesta en una determinada cantidad. Normalmente, su coste coincide con el de los descubiertos o excedidos.

Sistemas de amortización y liquidación de intereses

La liquidación de intereses, que suele ser trimestral. Por otra parte, y dado que las liquidaciones se cargan en la misma cuenta, los intereses vuelven a devengar a favor de la entidad.

Con respecto a la amortización, ésta es igual al sistema americano, esto es, el capital se devuelve de una sola vez el último día de vigencia de la

operación. Esto no quiere decir que no lo podamos hacer antes, ya que podemos realizar abonos en la cuenta en el momento que queramos.

Garantías

Con respecto a las garantías, nos encontramos en esta operación con las mismas posibilidades de los préstamos; por tanto, estas garantías podrán ser reales o personales, y asimismo se podrá acordar la necesidad de avalistas de la operación

Descuento Comercial

El descuento comercial es quizá la forma de financiación más utilizada por las empresas en nuestro país. Esto se debe a diversos factores. Por un lado, la gran mayoría de las empresas disponen de efectos que pueden descontar y las distintas entidades son muy receptivas a este tipo de operaciones, ya que sus beneficios son muy elevados y a priori la distribución del riesgo de impago se produce entre varias personas, con lo que el riesgo global disminuye. Además, se trata de uno de los productos más caros que se comercializan.

Podemos definir al descuento comercial como: La operación financiera mediante la cual la entidad anticipa al cliente el importe del crédito no vencido, instrumentado mediante títulos valores, realizando además la gestión de cobro de los mismos.

Su mayor característica es que permite al titular disfrutar anticipadamente del importe de las ventas instrumentadas mediante títulos valores. Para poder realizar el descuento comercial deberemos endosar dichos documentos de crédito a favor de la entidad. El endoso es la cesión de un documento de crédito a una tercera persona, quien se subroga en todos los derechos y obligaciones del librador.

En resumen, se considerará como descuento comercial lo siguiente:

El descuento realizado por entidades de crédito, de efectos comerciales, letras, pagarés o cualquier otro tipo de efectos creados para movilizar el precio de las operaciones de compraventa o prestación de servicios. Los anticipos sobre efectos títulos valores, facturas, Etc. Tiene por objeto

permitir a la empresa contar con el importe de las ventas materializadas en letras de cambio. Los bancos suelen fijar un límite de descuento y plazo, según la calidad de los efectos y los riesgos que presente, reservándose, normalmente, el derecho de no descontar todas las letras que componen cada remesa. Tiene el carácter de cesión del crédito hecha por la empresa vendedora a la entidad financiera y realizada "salvo buen fin", es decir, en caso de impago por el consumidor final, la entidad financiera puede actuar contra la empresa que le cedió el efecto.

Factoring

De acuerdo a Villacorta (2006) El factoring es un producto que nació con la idea de dar una solución a aquellas personas naturales o jurídicas obligadas a conceder un plazo de pago a sus clientes.

El factoring es un producto y también un servicio que ofrece al usuario la posibilidad de disponer del importe de la operación anticipadamente al vencimiento acordado entre el mismo y sus clientes. Además, también contempla la factibilidad de ofrecer un conjunto de servicios administrativos de control, libramiento y seguimiento de documentos contables como facturas, informes, gestión de cobro y liquidación de los mismos.

En definitiva, el factoring podría definirse como aquel acuerdo para la prestación de un conjunto de servicios administrativos, financieros y de garantía de cobro que el factor, o compañía de factoring, ofrece a un cliente- usuario (generalmente una empresa) sobre las ventas que éste realiza. El factoring contempla, asimismo, la posibilidad de ser aplicado tanto si se trata de mercados domésticos como en operaciones con el exterior.

Lo podemos definir también, como la cesión en firme de los saldos de la cuenta de clientes a una empresa denominada factor, que desde ese momento es titular de dichos créditos a clientes. Este instrumento o servicio nace como consecuencia de la dificultad que tiene un exportador para gestionar sus cobros a clientes extranjeros. Aunque, si bien éste fue su inicio, hoy por hoy las empresas de factoring ofrecen sus servicios tanto

a clientes exportadores como a clientes cuyas ventas se realizan dentro del mercado nacional.

Modalidades del factoring

El factoring es un producto que permite contemplar gran variación de modalidades, toda vez que las condiciones a aplicar pueden ser acordadas entre el factor y el usuario, sin más limitaciones que las que cada parte crea más ventajosas para sus intereses.

No obstante, los usos y costumbres han ido estableciendo una clasificación en base a la práctica generalizada que básicamente se fundamenta en las condiciones siguientes:

- a) En función del destino de la venta u operación mercantil;
- b) en función del riesgo de insolvencia, es decir, si el factor se tiene que hacer cargo del riesgo o no;
- c) según el momento dependiendo del pago, es decir, si el factor abona la operación al vencimiento, o por el contrario, si se establece una fecha determinada para su abono, etc.;
- d) en función del destino: factoring nacional o factoring de exportación.

2.2.5.1.3. Operaciones neutras o de servicio a la clientela o servicios financieros

No suponen la concesión ni la obtención de crédito alguno, sino que suponen un servicio que la entidad ofrece a sus clientes

Servicios Financieros

Bahilo et al. (2011) Los servicios financieros son un tercer grupo de operaciones, las anteriores son operaciones activas y operaciones pasivas, estas son consideradas operaciones neutras.

La banca actual dedica gran parte de su actividad a estos servicios debido a las grandes transformaciones que vienen experimentando debido a la innovación tecnológica especialmente de la informática y las telecomunicaciones y la fuerte competencia entre entidades, tanto en los precios como en los productos y servicios

que ofrecen, que han hecho que estas últimas se centren más en los clientes que demandan servicios que productos.(p.144).

A veces no es fácil diferenciar claramente entre productos y servicios financieros.

En ocasiones la diferencia es evidente i comparamos un préstamo personal con un servicio de asesoría financiera. Pero no ocurre así siempre, lo que el cliente busca en ese préstamo no es el producto en sí, sino la satisfacción de una necesidad con el dinero obtenido.

En cualquier caso, si existen una serie de características que son comunes a los servicios financieros y que no tienen los productos:

a) Intangibilidad

Es la dificultad de ser apreciados por los sentidos o formarse una representación mental de los mismos. Por tanto, no se sabe si es caro barato, o si es de nuestro agrado o no, hasta que no se prueba y se ve el grado de satisfacción que produce.

b) Imposibilidad de protección por patentes

No se puede patentar el contenido del servicio pero si el nombre que se le da al mismo.

c) Heterogeneidad

De hecho es difícil diferenciar y comparar un mismo servicio prestado por diferentes entidades salvo por la calidad, el precio, ser el primero en lanzarlo al mercado o el resultado.

d) Imposibilidad de apropiación

Se adquiere un derecho a utilizar un servicio, como puede ser utilizado u cajero automático, pero o estamos adquiriendo la propiedad de este último.

e) Imposibilidad de acumulación

Los servicios que no se usan se pierden, no se pueden almacenar para un momento posterior.

f) No separación del servicio de quien lo presta

Esto obligaba a la distribución directa a través de sucursales, pero dicha característica se está perdiendo mediante el uso de la banca electrónica o las tarjetas.

A. Servicio de cobranza o Gestión de Cobro

En estas transacciones se cede a una entidad financiera una porción de los derechos de cobro futuros (aún no vencidos) de la empresa, que deben estar debidamente documentados a través de letras de cambio, pagares, facturas o recibos. Y la entidad financiera a cambio, realiza un adelanto o anticipo por el valor nominal del derecho de cobro menos los gastos de gestión y los intereses que se generen en la operación.

La entidad financiera será la encargada de realizar la gestión de los cobros del valor nominal de dicho crédito al cliente de la empresa; si bien, dicha entidad no asume el riesgo de impago por parte del deudor.

Se entiende por efectos comerciales aquellos documentos que representan la existencia de una deuda originada por la venta de bienes, ejecución de trabajos servicios prestados, u otras operaciones semejantes. El calificativo de comerciales lo adquieren precisamente al representar operaciones mercantiles ciertas.

Entendiéndose para el efecto: las letras cambio, pagarés, recibos, y en general todo documento que cumpla o pueda cumplir función de giro, siendo la letra de cambio el más importante de ellos.

B. Transferencias

Una transferencia es una orden dada por el titular de una cuenta (ordenante) a su entidad bancaria para que abone una cantidad de dinero extraída de dicha cuenta, en otra distinta cuya titularidad corresponde al beneficiario. Cuando ordenante y beneficiario son la misma persona el movimiento de fondos se le denomina Traspaso.

C. Recaudación para organismos oficiales

Con este servicio las entidades bancarias actúan como intermediarias entre los clientes contribuyentes y la Administración. En lugar de ir al organismo que corresponda (SUNAT, Seguro Social, etc), el cliente entregará el impreso oficial en la entidad financiera, ésta le cargará en cuenta el importe a pagar dándole el comprobante respectivo, cuando termine el plazo de la recaudación, el banco ingresará todo lo recaudado en la cuenta del organismo pertinente.

Es un servicio que presenta ventajas para ambas partes.

Para el cliente, por su rapidez y comodidad al no tener que extraer dinero en efectivo en su cuenta para ingresarlo en la cuenta del organismo respectivo.

Y para la entidad financiera porque capta recursos sin costo alguno, rentabilizándolos durante el tiempo que medie entre su recaudación y su ingreso en el organismo correspondiente.

D. Cajas de seguridad

Es un servicio por el cual la entidad bancaria concede al cliente el uso de un compartimiento o caja fuerte situado en los locales del banco a cambio del cobro de un alquiler.

Su principal ventaja es que proporciona una mayor seguridad a los objetos depositados (joyas, dinero en efectivo, documentos) de la que se conseguiría si se guardan en el propio domicilio, sobre todo en épocas de vacaciones o períodos de ausencia prolongada.

Pueden ser titulares de una caja tanto personas naturales como jurídica, puede haber un solo titular o más de un titular en forma conjunta o indistinta.

E. Banca electrónica

Es un servicio bancario que permite al cliente conectarse al banco y realizar cualquier operación sin necesidad de ir a una sucursal bancaria, ya sea vía telefónica, por internet, en cajeros automáticos o pagar productos y servicios en establecimientos afiliados al sistema.

Este servicio permite a los clientes realizar operaciones de forma fácil, rápida, evitando desplazamientos, con la máxima seguridad, con ahorro de tiempo y con unos costos más bajos.

Los servicios que integran la banca electrónica son los siguientes:

Telefónica

En este servicio el cliente puede ser atendido directamente por un operador o bien por el sistema de audio respuesta, en el que una grabación va guiando los pasos del cliente para realizar la operación que desee, además de mantener grabadas todas las conversaciones como garantía y soporte para el registro de operaciones. Con una simple llamada se puede realizar todo tipo de operaciones bancarias, como consultar saldos, movimientos, efectuar transferencias, domiciliar recibos, dar órdenes de compra o venta de títulos, etc.

Banca por Internet

Es un servicio disponible las 24 horas del día durante todos los días del año. Se accede por medio de un ordenador personal conectado a la red de Internet, pudiendo realizarse además de las mismas operaciones que en la banca telefónica, otras como la compra venta de acciones en tiempo real, consultas on line del mercado continuo, domiciliaciones de efectos, pago a proveedores y empleados, anticipo de facturas e incluso el pago de impuestos.

Terminal punto de venta o Máquina POS

Ubicados en comercios afiliados a este sistema, el horario está sujeto al del mismo comercio y lo utilizan aquellas personas que tengan una tarjeta de crédito o débito y que deseen realizar el pago de compras de productos o servicios a través de las mismas.

Cajeros automáticos

Son terminales electrónicos enlazados al sistema del banco, en las cuales se puede realizar consultas de saldos y movimientos y obtener efectivo, utilizando para ello una tarjeta inteligente y un código de identificación. Este servicio está disponible las 24 horas del día durante todos los días del año.

Con las tarjetas bancarias no sólo podemos realizar operaciones en los cajeros automáticos o en las oficinas de las entidades financieras, sino que son instrumentos que permiten comprar bienes o servicios en los establecimientos asociados, suelen estar realizadas en material de plástico, y con un formato muy cómodo. Esto unido a la facilidad de uso, ha hecho que se produzca un incremento notable en su utilización lo que ha supuesto una importante reducción del dinero en efectivo. Al ser admitidas como medio de pago, se les suele denominar “dinero plástico”.

Tarjetas de Crédito

La tarjeta de crédito es un medio de pago que permite a su titular realizar compras o sacar dinero, con financiación gratuita de hasta 30 días. Se puede utilizar tanto en establecimientos comerciales a nivel nacional como en el extranjero y disponer de efectivo en cajeros automáticos.

La concesión de una tarjeta implica la concesión de financiación al cliente, las entidades financieras han de tener en cuenta aspectos relacionados con el riesgo, para ello se suele exigir La domiciliación de la planilla de sueldos o la garantía de ingresos estables.

Existen varios tipos de tarjetas de crédito:

Tarjetas clásicas: Son las más comunes (Visa, American Express, Mastercard) la línea depende del nivel de ingreso del cliente, las políticas de la entidad financiera y el acuerdo entre el cliente y la entidad.

Tarjetas oro y platino (Visa oro, American Express oro) Se distinguen físicamente por su característico color dorado o platino. Pertenecen al segmento alto de la gama, y se conceden a los mejores clientes de la entidad. Estas tarjetas son de las mejores por los límites altos de crédito y los beneficios exclusivos, suelen ser muy atractivas para personas que viajan frecuentemente.

Tarjetas chip o monedero o prepago: Son tarjetas que almacenan un determinado valor monetario seleccionado por el cliente a la hora de realizar la operación de cargo.

Tarjeta de Tienda: Son emitidas por establecimientos comerciales y no por entidades bancarias, también se llaman tarjetas de compra o tarjetas de cliente. El importe de los bienes y servicios adquiridos con ellas se carga en la cuenta bancaria del usuario en un plazo único pre fijado, normalmente mensual.

Tarjetas de débito

Las tarjetas de débito permiten comprar en comercios y retirar en efectivo de los cajeros automáticos. Están asociadas a una cuenta corriente o una cuenta de ahorro y las operaciones realizadas con ellas tanto pagos como retiros en efectivo generan un cargo directo a la cuenta por el importe de la operación.

Estas tarjetas son aceptadas en casi todos los establecimientos comerciales y algunas pueden utilizarse en el extranjero.

F. Cambio de Divisas

Son divisas los documentos de crédito tales como letras de cambio, cheques, pagarés, saldos en cuentas bancarias, transferencias, etc., expresados en moneda extranjera.

Las entidades bancarias actúan como intermediarios en el Mercado de Divisas recogiendo todas las órdenes de compra y venta de divisas y billetes (dinero extranjero en papel moneda) y realizando su contratación al tipo de cambio vigente en ese momento.

El cobro o pago de la operación puede realizarse por caja o mediante cargo o abono en la cuenta del cliente.

El capítulo sobre operaciones y servicios financieros Villacorta (2006) lo clasifica de la siguiente manera:

2.2.6. Instrumentos de registro Operativo

Según Villacorta (2006) Son aquellos donde se van a ir contabilizando todas las operaciones financieras realizadas por un cliente. Están clasificadas en 02 grandes grupos. (p.275).

A. Cuentas de activo y;

B. Cuentas de pasivo

- A. **Cuentas de activo.** Son aquellas que registran las operaciones crediticias que realiza la entidad. De este modo por cada tipo de operación de crédito o de préstamo la entidad le abrirá una cuenta, o varias, donde se irán contabilizando todos los movimientos de dicha operación.
- B. **Cuentas de pasivo.** Reflejan las operaciones de captación de recursos de los clientes que realiza la entidad. Estas cuentas, a diferencia de las anteriores están exentas de riesgo para la entidad

Los instrumentos de registro operativo son por excelencia, las cuentas de ahorro y las cuentas corrientes y pertenecen al grupo de cuentas de pasivo, es decir sus saldos no representan riesgo para la entidad.

Los instrumentos que nos facilita la entidad para movilizar los fondos depositados en una cuenta corriente son:

- Talonarios de cheques.
- Tarjetas, ya sean éstas de crédito o de débito.

Dadas las características de este tipo de cuentas, son muy utilizadas por las economías domésticas de clases media alta y alta, así como, por todo tipo de empresas con independencia de su tamaño.

2.2.6.1 Características económicas

a) **Intereses**

Habitualmente la liquidación de intereses es mensual, siendo el tipo de interés que devengan pactado libremente por las partes.

b) **Comisiones**

Mantenimiento: variable en función de los saldos medios mantenidos durante el período a liquidar.

Para mayor saldo descubierto en fecha operación: se trata de una comisión variable, en tanto por cien, con un mínimo.

Por apunte, esto es, por operación contabilizada en la cuenta: se trata de una comisión fija estando exentos un mínimo de operaciones. Se suele aplicar en las cuentas de alta remuneración.

En las cuentas corrientes, debemos tener un especial cuidado en lo que respecta a los sobregiros; esto se debe a que, en muchas ocasiones, cuando tenemos en estas cuentas nuestros ingresos periódicos, se nos suele comentar en la entidad que no nos preocupemos si emitimos un talón sin fondos suficientes esto es así, pero con ciertas salvedades:

La entidad atenderá pagos en sobregiro en función de nuestros saldos medios habituales; si nuestro saldo medio es pequeño, no atenderán pagos de un importe elevado en descubierto.

Siempre los sobregiros son discrecionales; la entidad no tiene ninguna obligación de realizarlos, y que una vez lo haya hecho no quiere decir que lo vaya a hacer siempre.

Hay que tener claro que el sobregiro no es un servicio gratuito, sino todo lo contrario; es el producto más caro que tienen las entidades, y además de cobramos unos intereses de por sí muy elevados, nos cobran una comisión fija por el mero hecho de entrar en descubierto y con independencia de la cantidad de que se trate.

2.2.6.2 Instrumentos de Cobro y Pago

Según Villacorta (2006), éstos son los distintos instrumentos que se ponen a nuestra disposición por las entidades financieras para movilizar los saldos de nuestras cuentas. (p.301). En este sentido, podremos hablar de:

- A. Cheques.
- B. Pagaré.
- C. Tarjetas, tanto de crédito, como de débito.

A. Cheques

El cheque es un documento emitido por la propia entidad bancaria y que permite movilizar los distintos saldos depositados en las cuentas. En un principio era un instrumento asociado exclusivamente a las cuentas corrientes;

sin embargo, en la actualidad este instrumento se puede asociar tanto a las cuentas corrientes como a cuentas de ahorro.

La utilidad de este instrumento se debe a que permite al titular de una determinada cuenta, sea éste una persona natural o jurídica, realizar pagos con cargo a su cuenta. Cuando realizamos un pago o un cobro con uno de estos instrumentos, el cargo o abono en nuestra cuenta no se produce de forma inmediata. Cuando realizamos un pago, el cargo en nuestra cuenta se produce cuando el beneficiario se decida ingresarlo en su cuenta o cobrarlo en efectivo.

Cuando cobramos con un cheque la situación es inversa. Si lo ingresamos en una cuenta no podremos disponer de su importe hasta transcurridos uno o dos días hábiles desde su ingreso.

Es un instrumento muy utilizado por las empresas para pagar a sus proveedores.

Pago del cheque

El pago del cheque a una persona legitimada para ello despliega efectos liberatorios, tanto para la entidad librada como para el librador respecto de su acreedor.

Estos efectos son indicativos de la trascendencia del pago; por ello, las entidades cuidarán de que se realice a su legítimo tenedor, comprobando la legitimidad de la firma del librador, la regularidad de la emisión y de la cadena de endosos, en su caso.

Cuando existan irregularidades en la cadena de endosos, la entidad rechazará el pago.

El protesto del cheque o su declaración equivalente

El librador podrá emitir el cheque:

- a) Con orden de protesto notarial.
- b) Con cláusula "sin gastos" o equivalente.
- c) Con cláusula "con gastos".

Sin mención alguna: estos cheques, según Ley, deberán considerarse como emitidos con gastos.

Dicha manifestación deberá hallarse amparada con la firma del librador o del tenedor, en su caso.

Villacorta (2006) El protesto o declaración equivalente debe hacerse antes de la expiración del plazo de presentación, y si dicha presentación al pago se efectúa el último día del plazo, dentro de los dos días hábiles siguientes.(p.304).

B. Pagarés

Es un título de crédito formal y completo, por medio del cual una persona (firmante) se compromete a pagar una suma de dinero, en un lugar y fecha concretos, a favor de otra persona (tenedor) o a la orden de ésta, quedando obligados solidariamente todos los firmantes. Es una promesa de pago y no puede ser cobrado sino es en la fecha indicada.

Formas de libramiento

A la orden

Son títulos que designan directamente a una persona como titular del derecho, a favor de la cual y únicamente a ella habrá de satisfacerse. Realizan siempre una función de giro.

Nominativos

Sin inclusión de la cláusula "a la orden". Designan el nombre de la persona a la que habrá que hacer el pago.

Nominativos a la orden

Es una excepción de la norma general del pagaré a la orden. Mediante esta fórmula expresa la prohibición de que el título sea transmisible mediante endoso a terceras personas.

La instrucción "no a la orden" no impide la posible transmisión del crédito, que podrá efectuarse mediante cesión ordinaria y requiere la notificación previa al firmante del pagaré y el consentimiento del cedente y cesionario. El formato es

idéntico al del pagaré a la orden, a excepción de que figura la expresión "no a la orden".

En blanco

Hacen en muchas ocasiones la función de documento al portador, debiendo completarse con el nombre del tomador antes de proceder al pago. Hay que tener presente que los pagarés al portador no tienen cobertura dentro de la Ley Cambiaría. (Villacorta 2006.p.301).

Características Jurídicas

Constituyen un título ejecutivo a favor del legítimo tenedor. **Personales**

Cuando el titular de la cuenta sea persona jurídica y el firmante actúe en representación de la misma, deberán observarse las condiciones siguientes:

Expresión de forma clara en la antefirma del concepto por el que actúa el firmante y en nombre de quien actúa.

Que el autorizado para librar el pagaré lo esté en el documento de autorización suscrito en la entidad.

Crediticias

El depósito y posterior endoso del pagaré a favor de la entidad será el soporte de las operaciones crediticias del pagaré, admitiéndose las siguientes modalidades:

Anticipo total a parcial del pagaré: Estos anticipos se practicarán mediante descubiertos en cuenta, en función de los límites de la cuenta y dentro de un plazo máximo fijado.

Descuento comercial. Se podrán descontar estos documentos a través de las clasificaciones vigentes de descuento comercial y mediante descuentos transitorios autorizados al efecto.

Económicas

Valoraciones: Las aplicables a los cheques de cuenta corriente, al descuento comercial y a la gestión de cobro cuando fuera procedente.

Podrán existir comisiones por compensación, siendo asimismo aplicables las comisiones por descuento comercial y por gestión de cobro, cuando esto proceda.

C. Tarjetas

Según Villacorta (2006) Se trata de un medio de pago aparecido no hace muchos años, que ha alcanzado un elevadísimo grado de utilización. En este sentido, las distintas entidades de crédito han comenzado a apostar por este instrumento, pensado para poder prescindir del dinero en efectivo en el desenvolvimiento diario.(p.310)

Esto se debe a las siguientes características:

- a) Su utilización prescinde del manejo de efectivo; esto implica un importante ahorro de costos de manipulación para las distintas entidades.
- b) Podemos decir que la finalidad del sistema utilizado es casi total, pues no se dan errores administrativos.
- c) La carga administrativa de las entidades disminuye de forma muy elevada.
- d) Se trata de un instrumento seguro para todas las partes que intervienen en el proceso.

La Actividad Bancaria y la Tarjeta de Crédito

Según Villacorta (2006) Detrás de los usos convencionales de tecnología para lograr una mejor eficiencia, las instituciones están viendo a la tecnología como un arma competitiva. Los sistemas automáticos permiten a los bancos conectar líneas de crédito con cuentas de depósito o conectar tarjetas plásticas con líneas de crédito y otros productos. (p.311).

Entre los servicios que hoy se prestan sobre la base de la tecnología, podemos citar:

El Cajero Automático: Las máquinas de cajeros automáticos se establecieron originalmente con la esperanza de reducir el tráfico y darle mayor movilidad a los usuarios. Hoy en día, la función estratégica de los mismos consiste en proporcionarle mayores beneficios a los clientes y extender el horario bancario. Muchas funciones son programables, y algunas máquinas tienen unidades vocales para hablarle a los clientes.

El sistema de punto de venta: Le imprime agilidad la transacción, pues mediante una línea telefónica el comercio se conecta de forma directa con la entidad que maneja la tarjeta de crédito. Este mecanismo le permite al tarjetahabiente un acceso inmediato a su cuenta desde el comercio donde realiza su compra. El vendedor introduce el monto y el comprador conforme firma el soporte de pago. La aprobación por parte de la entidad que maneja la tarjeta de crédito y el cargo son automáticos, al realizar el consumo. Los beneficios que conlleva el uso de los puntos de venta, produjo un crecimiento vertiginoso de esta modalidad en los últimos diez años. Los cambios en las actitudes del consumidor hacen que la revolución del plástico goce de un ambiente receptivo (condiciones políticas, sociales y económicas), ya que son también éstos los que se llevan el éxito y han logrado ser bien registrados por los investigadores de mercado.

El auge de la industria de la tarjeta bancaria se debe, en gran parte, a los siguientes factores:

- a. Los consumidores están siendo cada vez más receptivos hacia las novedades tecnológicas.
- b. Lo anterior facilita la aceptación del servicio bancario electrónico por parte del consumidor.
- c. La creciente movilidad del consumidor.

En tal sentido, los bancos están trabajando hoy en día para expandir el uso de la tarjeta plástica, y la clave para lograrlo está en un mejor mercadeo, la educación y una efectiva segmentación de mercado.

El mundo del plástico cuenta ya con los siguientes instrumentos:

Tarjetas de pago diferido: Son instrumentos de pago con cancelación de cuenta de treinta días. Dentro de esta clase funciona la tarjeta American Express.

Tarjetas de crédito: Como su nombre lo indica, se caracterizan por conceder créditos rotativos y financiamientos especiales. Entre ellas están: Visa, Master Card, Diners Club.

Tarjetas de débito: Hacen las mismas operaciones que las anteriores, con la única diferencia de que en vez de dar crédito, los consumos que haga el tarjetahabiente se cargan automáticamente a la cuenta corriente o de ahorros que éste tenga en el banco. Ejemplo de ello son el cajero automático y la cadena de comercios, afiliada a los bancos, en los que se puede usar este instrumento.

Tarjetas inteligentes: Otra innovación que está en pleno desarrollo es la smart card o tarjeta inteligente, con memoria microchip y lógica, que representa un gran avance tecnológico. Este sistema ha sido probado con mucha aceptación y éxito en Europa y otros países, pues permite al usuario pagar sin portar efectivo, en comercios que venden variedad de artículos, como supermercados, panaderías, tiendas de prendas de vestir, gasolineras. También es usada en el pago de servicios como el cine o las lavanderías

Características y principales redes de los sistemas electrónicos de pago.

En el mercado encontramos, básicamente dos tipos de tarjetas: aquellas emitidas por los bancos y afiliadas a sistemas de pagos globales:

a. Visa

Es propietaria de la marca Visa Clasic, Premier y Electrón. A esta sociedad pertenecen la mayoría de Bancos emisoras de la tarjeta Visa. La tarjeta de débito de esta red es la Visa Electrón.

b. Mastercard

c. Dinners

d. American Express, Etc., y;

Las tarjetas de crédito de marca privada (Saga Falabella, Ripley, Etc.)

Análisis de extensión y utilización de este instrumento

Según los últimos datos publicados por la prensa especializada, en nuestro país hay usos de tarjetas en sus diversas modalidades.

Es obvio que los beneficios y servicios que ofrecen cada una de ellas también se incrementan en el mismo sentido. Así, tenemos que la "clásica" está orientada hacia el nivel socioeconómico B y, en algunos casos, hacia el C,

mientras que las "oro" y "platinum" van exclusivamente hacia los segmentos A y AI.

Tarjetas de débito

Se trata de tarjetas en las que el cargo del importe dispuesto en nuestra cuenta es instantáneo.

Las entidades las ofrecen a sus clientes de forma masiva, porque el riesgo que asume la entidad es mínimo, siendo el único requisito para su obtención, el tener una cuenta abierta y tener un pequeño movimiento. El tipo de cuenta al que pueden estar asociadas estas tarjetas puede ser tanto una cuenta de ahorros como una cuenta corriente.

Características:

La tarjeta es nominativa, pudiendo ser el titular tanto una persona física como una persona jurídica; no se admiten titularidades pluripersonales. Los cargos producidos por su utilización se adeudan automáticamente en la cuenta vinculada, en el momento de producirse.

La tarjeta suele tener una caducidad superior al año. Esto se debe a que son instrumentos de muy bajo riesgo para la entidad que los emite.

Admiten tarjetas de beneficiario; estas tarjetas mantienen la misma numeración y domicilio de pago que el de la tarjeta titular. Así pues, cada plástico es único e intransferible, aunque todos ellos estén vinculados a la misma cuenta de cargo.

Las comisiones a las que están sujetas son mínimas, coincidiendo con los momentos de emisión y renovación. En un principio, en cajeros automáticos. Últimamente están empezando a devengar este tipo de comisión cuando se opera en cajeros de distinta red a la del emisor de la tarjeta, o en la misma red, pero tratándose de un cajero automático perteneciente a una entidad distinta de la emisora de la tarjeta. Ejemplo de estas comisiones:

- a. Por la emisión y renovación.
- b. Por disposición en cajeros de la entidad, una comisión fija.
- c. Por disposición en cajeros de la misma red, pero de distinta entidad.
- d. Por disposición en cajeros de distinta red.

Con respecto a las comisiones c) y d) cabe señalar que en algunos casos no se devengan desde el primer reintegro, sino que la entidad nos permite realizar un número máximo de reintegros en otros cajeros distintos a los propios sin cobrarnos la anterior comisión. Asimismo, en muchos casos no se devengan cuando en la población no existen cajeros de la entidad emisora o de la misma red.

Las tarjetas, sean del tipo que sean, no devengan ningún tipo de servicio añadido. Actualmente, esto está cambiando, incorporando seguros que cubren el atraco y expoliación en cajeros, así como, el robo de los objetos comprados, utilizando la tarjeta como medio de pago. Este tipo de seguros no lo tienen todas las tarjetas del mercado, por lo que deberemos informarnos en nuestra entidad de su existencia y características.

Habitualmente su ámbito de actuación es nacional, aunque a través de convenios firmados entre entidades nacionales y extranjeras se puede dar el caso de que su ámbito de actuación se extienda a otros países.

Tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito son el soporte de un crédito concedido por la entidad al cliente. La existencia de este crédito hace que los cargos de las operaciones realizadas con la tarjeta no se realicen automáticamente en la cuenta del cliente, sino que éste sea diferido. Una característica a destacar del crédito asociado a estas tarjetas es que el crédito no tiene una duración definida; se va renovando constantemente. Con periodicidad mensual la tarjeta liquida, en la cuenta asociada, la cantidad a pagar en el período, de tal modo que nuestro límite de disposición se incrementa en la cantidad amortizada en dicho pago, con lo cual podemos volver a disponer de él. A este tipo de créditos se les denomina créditos revolving.

Otra importante ventaja de estas tarjetas es que, dado el tiempo diferido entre la fecha de disposición y la fecha de cargo en cuenta, no es necesaria la tenencia del capital en el momento de su disposición, tan sólo nos tendremos que preocupar de hacer la provisión de fondos para el día de liquidación de la cuenta. Dentro del bloque de las tarjetas de crédito, podemos distinguir dos grupos en función del ámbito de actuación:

Por un lado, tendremos las tarjetas de crédito de ámbito internacional y aceptado como instrumento de pago en cualquier país. Dentro de este grupo nos encontramos con la Visa, MasterCard, Diners Club, American Express, Etc. Este tipo de tarjetas tiene una característica común, que es el hecho de que con la misma marca las podemos encontrar en multitud de entidades distintas; por ejemplo, Visa es una marca registrada por una sociedad que regula el funcionamiento básico de las tarjetas que llevan su nombre, pero que en sí misma no emite la tarjeta. Por otro lado, tenemos justo lo contrario: American Express es una sociedad que además de tener la marca es quien emite y controla las tarjetas, de tal modo que simplemente se sirve de las entidades financieras como canal de distribución.

También tenemos las tarjetas de crédito emitidas por las propias entidades, con marca propia y un ámbito de actuación mucho menor, suele ser nacional; estas tarjetas tienen un funcionamiento, en cuanto a la forma de amortización de los créditos asociados, distinto a las anteriores.

Tarjetas comerciales

Este tipo de tarjetas se caracteriza por estar emitidas por grandes supermercados, cadenas de comercios o asociaciones de comerciantes. Su utilidad y finalidad es ser usadas para realizar compras en el comercio emisor, siendo su principal ventaja la posibilidad de aplazar el pago o dividir el importe de la compra en varios pagos con periodicidad mensual. Otra característica digna de mención es que son tarjetas cuya emisión y tenencia suele ser gratuita; a diferencia del resto de tarjetas que hemos visto, el plástico no se renueva periódicamente.

El monedero electrónico

El monedero electrónico es una tarjeta donde se ha sustituido la banda magnética por un microchip, con una capacidad de almacenar e intercambiar información muy superior a la banda magnética. Nos encontramos con una tarjeta "inteligente" que sabe cuál es nuestro límite de disposición y cuánto nos queda, por lo que hace innecesaria la autorización telefónica de cada operación. Las medidas de seguridad que incorpora hacen que se trate de un instrumento de difícil falsificación y, por ello, enormemente seguro tanto para el usuario como para la entidad emisora.

A diferencia de las tarjetas tradicionales, de crédito o débito, estos monederos deben ser cargados previamente con la cantidad acordada de consumo. Así, según vamos realizando pagos, se va restando su importe del límite hasta que se agota el saldo disponible y se ha de proceder a una nueva carga.

Como vimos en la tarjeta de débito, el cargo en cuenta se produce en el momento de realizar el pago; hasta este momento, el dinero permanece en la cuenta del cliente generando intereses a su favor. Por el contrario, con los monederos electrónicos, cuando se renueva el saldo, se realiza un cargo en la cuenta del cliente por la totalidad del límite. Por otro lado, a la entidad emisora los cargos le irán llegando según se vaya utilizando el monedero, con lo que se dispone de un saldo medio en sus monederos con un costo cero.

2.3. APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Ausubel, (1978). Es aquel en el cual la nueva información, deberá relacionarse de manera sustancial y no arbitraria, con lo que el estudiante ya sabe (conocimiento y experiencias previas y familiares que ya posee en su estructura cognitiva.), también depende de la disposición (motivación y actitud) de éste por aprender, así como la naturaleza de los materiales o contenidos de aprendizaje.(p´77).

Ausubel, considera tres tipos de aprendizaje que se adquieren secuencialmente en forma jerárquica.

2.3.1. El aprendizaje de representaciones.

Consiste en hacerse del significado de símbolos solos (generalmente palabras) o de lo que éstos representen (las palabras representan objetos o características de los objetos). Este aprendizaje se ocupa del significado de los símbolos o palabras unitarias.

2.3.2. El aprendizaje de proposiciones

Se ocupa del significado de las tareas que se expresan por grupos de palabras combinadas en proposiciones u oraciones. Se capta el significado de nuevas ideas expresadas en forma de proposiciones.

2.3.3. El aprendizaje de conceptos.

Son ideas genéricas unitarias o categoriales, por la cual se aprenden los atributos sustanciales de criterio de los objetos (características generales y

esenciales de los objetos).

La estructura cognoscitiva y el aprendizaje, de acuerdo con Ausubel, la estructura cognoscitiva, es el factor principal que influye en el aprendizaje y la retención significativa dentro de un determinado campo.

La estructura cognoscitiva implica una organización de aprendizajes significativos concretados en conocimientos que se desarrollan y transforman debido a condiciones internas (disposiciones en el desarrollo intelectual) y condiciones externas (aprendizaje).

Si la estructura cognoscitiva es clara, estable y convenientemente organizada surgen significados precisos y faltos de ambigüedades que tienden a retener su fuerza de disociabilidad y disponibilidad. Si por otra parte, la estructura cognoscitiva es inestable, ambigua y desorganizada o mal organizada, ésta tenderá a inhibir el aprendizaje y la retención significativa. Lo que más contribuye a facilitar el aprendizaje y la retención es el fortalecimiento de los aspectos esenciales de la estructura cognoscitiva.

Además, Ausubel destaca el rol de transferencia en el aprendizaje y su incidencia en la estructura cognoscitiva.

En todo aprendizaje significativo habría necesariamente transferencia, pues es imposible concebir ningún dato de aprendizaje que no sea afectado de alguna manera por la estructura cognoscitiva preexistente y a su vez esta experiencia de aprendizaje al modificar la estructura cognoscitiva produzca nueva transferencia.

Ausubel (1978). Basándose en el constructo de estructura cognoscitiva, infiere cinco procesos mentales que entran en la fase del aprendizaje de material verbal con sentido; estos procesos son:

a) Reconciliación integrativa. Consiste en la síntesis de proposiciones aparentemente en conflicto bajo un nuevo principio más inclusive y unificador. Es menos común en el proceso de aprendizaje y es llamado aprendizaje superordenado.

b) Subsunción. Es la estrategia cognoscitiva que permite al individuo por medio

de aprendizaje anterior de carácter más genético y estables, abarcar nuevos conocimientos que sean específicos o subordinables. Este proceso permite el crecimiento y organización del conocimiento y que envuelve la subsunción por oposiciones potencialmente significativas. Se realiza de dos maneras:

Subsunción derivativa. Ocurre cuando el nuevo material aprendido es entendido como un ejemplo específico de un concepto conocido previamente.

Subsunción correlativa. El nuevo material de aprendizaje es una extensión, elaboración, modificación o cualificación de proposiciones o conceptos aprendidos previamente.

- c) **Asimilación.** Aún después que un nuevo sentido emerge permanece en estricta relación con la idea que lo subsumió; permanece allí como el miembro menos estable de una nueva unidad ideacional formada de esta manera.
- d) **Diferenciación progresiva.** Se debe presentar desde el comienzo las ideas generales e inclusive que entonces son progresivamente diferenciadas en función del detalle y la especificidad. Este orden de presentación corresponde al sentido en que el conocimiento es presentado, organizado y almacenado en el sistema cognoscitivo. Aquí se trabaja con las nociones de diferenciación y jerarquía.
- e) **Consolidación.** Mientras los pasos anteriores de una secuencia de aprendizaje de nuevo material no hayan sido dominados a través de confirmación, corrección, clasificación, práctica diferencial por discriminación, etc. no se debe introducir nuevo material en la secuencia.

¿Cuándo se produce el aprendizaje significativo?

Para Ausubel (1978), lo fundamental del aprendizaje significativo como proceso consiste en que los pensamientos, expresados simbólicamente de modo no arbitrario y objetivo, se unen con los conocimientos ya existentes en el sujeto. Este proceso, pues, es un proceso activo y personal.

Activo, porque depende de la asimilación deliberada de la tarea de aprendizaje por parte del alumno.

Personal, porque la significación de toda la tarea de aprendizaje depende de los recursos cognitivos que utilice cada alumno.

La clave del aprendizaje significativo está en relacionar el nuevo material con las ideas ya existentes en la estructura cognitiva del alumno. Para ello, los prerequisites básicos son:

- a) Que el material sea potencialmente significativo, es decir, que permita establecer una relación sustantiva con conocimientos e ideas ya existentes.
- b) La tendencia del alumno al aprendizaje significativo- es decir, una disposición en el alumno que indica interés por dedicarse a un aprendizaje en el que intenta dar un sentido a lo que aprende.

2.3.4. Condiciones del Aprendizaje Significativo

Relaciones del aprendizaje significativo, significatividad potencial, lógica y significado psicológico.

Aprendizaje Significativo o adquisición de significados	Requiere de	Material Potencialmente significativo	Actitud de aprendizaje significativo
Significatividad potencial	Depende de	Significatividad lógica (la relacionabilidad intencionada y sustancial del material de aprendizaje con las correspondientes ideas pertinentes que se hallan al alcance de la capacidad de aprendizaje humana.	La disponibilidad de tales ideas pertinentes en la estructura cognoscitiva del alumno en particular.
Significado psicológico	Es el producto del	Aprendizaje significativo	O de La significatividad potencial y la actitud de aprendizaje significativo.

A. Un material potencialmente significativo.

Ausubel, (1978).Sostiene que : la significación potencial quiere decir que el material de aprendizaje (contenido cultural) puede ser puesto en conexión, de modo no arbitrario, superficial y objetivo, con la estructura cognitiva de un determinado individuo. En general, podemos decir que el nuevo material debe ser "susceptible de dar lugar a la construcción de significados". El nuevo material debe permitir una relación intencionada (no arbitraria) y sustancial (no al pie de la letra) con los conocimientos e ideas del alumno. Por "relación sustancial" se entiende que esta relación se establece con algún aspecto específicamente relevante de la estructura cognitiva del alumno, como una imagen, un símbolo ya significativo, un concepto o una proposición. Se trata de la relación que se establece con el sentido y significado de las ideas previas. Las relaciones significativas pueden normalmente expresarse de diversas maneras y su establecimiento es más fácil cuando se recurre a formulaciones alternativas.(p.245).

Esta significatividad potencial del material depende de la significatividad lógica, es decir, que el contenido o material posea una estructura interna, organizada, de tal forma que sus partes fundamentales tengan un significado en sí y se relacionen entre sí de modo no arbitrario. Esta potencial significatividad lógica no sólo depende de la estructura interna del contenido, sino también de la manera cómo éste sea presentado al alumno.

B. Una actitud y significatividad psicológica.

Además de la significatividad lógica, el material o contenido de aprendizaje necesita una potencial significatividad psicológica, es decir, que pueda significar algo para el alumno y le lleve a tomar la decisión intencionada de relacionarlo no arbitrariamente con sus propios conocimientos. El material tiene potencial significatividad psicológica cuando puede conectarse con algún conocimiento del alumno, es decir, con su estructura cognitiva. Esto explica la importancia de las ideas o conocimientos previos del alumno en el proceso del aprendizaje significativo.

Ausubel, (1987)La significatividad psicológica supone, pues, la "disponibilidad de contenidos relevantes en las estructuras cognitivas de diferentes alumnos", es decir que el alumno tenga en su estructura cognitiva ideas inclusoras con las

cuales pueda relacionar el nuevo material. Además de la potencial significatividad, lógica y psicológica, del material, se necesita otra condición básica: una actitud favorable del alumno para aprender significativamente, es decir, una intención de dar sentido a lo que aprende y de relacionar, no arbitrariamente, el nuevo material de aprendizaje con sus conocimientos adquiridos previamente y con los significados ya construidos. El aprendizaje significativo es el resultado de una interacción del nuevo material o información con la estructura cognitiva preexistente en el individuo. Resumiendo, pues el aprendizaje significativo presupone tres condiciones para que se produzca:

Los nuevos materiales o información a aprender deben ser potencialmente significativos, para poder ser relacionados con las ideas relevantes (inclusores) que posee el alumno.

La estructura cognitiva previa del alumno debe poseer las necesarias ideas relevantes (inclusores) para que puedan relacionarse con los nuevos conocimientos. (p.56).

El estudiante debe tener disposición significativa hacia el aprendizaje, lo cual exige una actitud activa.

2.3.5. Gestión, Definición

La gestión trata de la acción humana, por ello, la definición que se dé de la gestión está siempre sustentada en una teoría - explícita o implícita - de la acción humana. Hay distintas maneras de concebir la gestión según sea el objeto del cual se ocupa y los procesos involucrados. En este marco, según sea el énfasis en el objeto o proceso contemplado, se obtienen definiciones las que, por una parte, ponen de relieve el hecho de que la gestión tiene que ver con los componentes de una organización en cuanto a sus arreglos institucionales, la articulación de recursos, los objetivos. Por otra parte, se obtienen otras definiciones cuyo énfasis está centrado en la interacción entre personas.

Una visión de la gestión focalizada en la movilización de recursos. En esta perspectiva, la gestión es "una capacidad de generar una relación adecuada entre la estructura, la estrategia, los sistemas, el estilo, las capacidades, la gente, y los objetivos superiores de la organización considerada". O dicho de otra manera, la

gestión es "la capacidad de articular los recursos de que se disponen de manera de lograr lo que se desea".

Una visión que evoca la supervivencia de una organización desde sus procesos, sugiere concebir la gestión como "la generación y manutención de recursos y procesos en una organización para que ocurra lo que se ha decidido que ocurra".

Desde la perspectiva centrada en la interacción de los miembros de una organización, la gestión toma distintas definiciones.

2.3.5.1. Gestión universitaria

Según Fernández, (2005). En el ámbito universitario nos encontramos con una organización donde el conocimiento no es un medio sino un fin. La universidad produce nuevos conocimientos (investigación), forma profesionales y transfiere saberes científicos o técnicos para resolver problemas de la sociedad. Además, la organización universitaria divide los saberes de acuerdo a criterios teóricos o profesionales y se somete a evaluaciones institucionales, científicas y técnicas para acreditar la transmisión de conocimientos.(p.43).

Así, una de las aptitudes que deben poseer los directivos de alta dirección son las intelectuales, el saber, conocer, el conocimiento como producto. Y, para comprender el concepto de "gestión del conocimiento" aplicado en la Universidad debemos reconocer que el mismo involucra por lo menos estas dimensiones: a) una teoría del conocimiento; b) una teoría de la acción; c) una teoría institucional; d) una política del conocimiento; e) una metodología para transmitir y aplicar los conocimientos. Con esta premisa estamos confrontando con aquellos que consideran a la gestión del conocimiento como algo únicamente instrumental (gestión informática, por ejemplo) o únicamente gerencial (mejorar el aprovechamiento de los recursos humanos) o únicamente "cognitivo". Intentamos demostrar que la gestión universitaria requiere en la actualidad una visión compleja de los factores en juego.

Toda universidad tiene objetivos, metas y líneas de acción para desarrollarlas, año tras año, mejoras en su sistema educativo, administrativo y,

sobretudo, para satisfacer las necesidades de sus usuarios, sean estudiantes, docentes o egresados.

2.3.5.2. Los planteamientos básicos de la gestión.

El lugar que ocupan hoy las empresas en la evolución social y su constante reestructuración, han hecho de la idea de la movilización de las personas en una organización hacia ciertos objetivos determinados, una de las ideas centrales que han marcado nuestro tiempo. Tanto es ello así, que el tema central de la teoría de la gestión es la comprensión e interpretación de los procesos de la acción humana en una organización. Esta idea ha seducido las mentes del fin de siglo y, sin duda, continuará ejerciendo su impacto a través del siglo XXI.

La preocupación por movilizar a las personas hacia objetivos predeterminados, tiene antecedentes muy antiguos..

Sin embargo, la gestión concebida como un conjunto de ideas más o menos estructuradas es relativamente reciente. Los precursores modernos se remontan a la primera mitad del siglo XX, con el trabajo de sociólogos, administradores y psicólogos. Entre los primeros se destaca en particular Weber, (1969) quién estudió la organización del trabajo como un fenómeno burocrático. Su aporte se orientó hacia el estudio de la organización percibida como un proceso racionalizador que se orienta a ajustar los medios con los fines que se ha dado esa organización.. Entre los administradores destacan Taylor y Henri Fayol.

El primero desarrolló la idea de la gestión científica al considerar por una parte que la motivación laboral es generada por el interés económico, y por otra que el proceso del trabajo puede ser racionalizado por los administradores. Henri Fayol, por su parte, racionaliza la función de trabajo, pero esta vez el de la dirección. Ambos, Taylor y Fayol son considerados los padres de la escuela Clásica de Administración.

Con posterioridad, entre los psicólogos sociales, Elton Mayo a través de los famosos estudios de las plantas de la General Electric en Hawthorne, y sus trabajos , contenidos en particular en "The Human Problems of an Industrial Society", puso el énfasis en las motivaciones no económicas en el proceso laboral dando origen a la escuela de relaciones humanas. Mas tarde, se genera la visión

sistémica de la organización en la cual la organización es vista como un subsistema cuyo punto central son las metas, las que constituyen las funciones de dicha organización en la sociedad. En esta visión de sistemas destacan T. Parsons, quien presenta la teoría funcionalista de los sistemas, L. von Bertalanffy, con la teoría de los sistemas abiertos y N. Luhman con la visión autopoética de los sistemas. Todos estos pensadores se interrogaron acerca del tema central de la gestión, a saber, en la indagación acerca de las motivaciones de las personas en su lugar de trabajo y acerca de qué es lo que los puede impulsar a mejorar su desempeño.

Es sólo a partir de la segunda mitad del siglo XX que se puede hablar propiamente de la gestión como campo disciplinario estructurado. Al interior de este campo es posible distinguir algunas corrientes. Una de ellas emerge de la perspectiva de la experiencia, cuando algunos empresarios como Chester Bernard (ATT) o Alfred Sloan (General Motors), en los años sesenta comienzan a escribir sus experiencias en la administración de grandes empresas. Esta corriente ha tenido una gran influencia en el desarrollo del enfoque casuístico aplicado del campo de la gestión, es decir el enfoque de la gestión a partir de las experiencias concretas de gestión.

Esta corriente se transfiere a los enfoques casuísticos de una de las corrientes de la gestión educativa predominantes en los Estados Unidos. Una de las dificultades de esta corriente, particularmente fuerte en los libros y revistas de Estados Unidos, es que si bien se refieren a situaciones concretas (situaciones que dan origen a recomendaciones acerca de cómo enfrentar una situación específica), el enfoque empírico resulta en que los temas de gestión salten de una temática a otra, sin lograr profundizar en la comprensión de los mecanismos que rigen la situación específica y como tampoco construir el sentido de la situación.

León, (2011). Opina que, las universidades tienen implícitas entre sus misiones: la formación del ciudadano, formación de profesionales, investigación y producción de conocimientos, arte y técnica, transmisión de conocimientos y fomento de la cultura, y la proyección social, además de lo explicitado en el artículo tres de la Ley General de Educación Superior “La docencia busca enseñar a aprender, orientar la adquisición de conocimientos, cultivar valores y desarrollar en los estudiantes habilidades para la investigación e interpretación, para su formación integral como profesionales”(p.432).

Conclusiones

En este capítulo hemos desarrollado las operaciones Bancarias Activas y Pasivas así como los Servicios Bancarios importantes de conocer como parte de la cultura e inclusión financiera.

Así mismo se ha desarrollado el aprendizaje significativo de Ausubel.

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 1: Conocimiento sobre los productos y servicios financieros

<i>Prod y serv</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
mucho	10	12.5
poco	62	77.5
nada	8	10.0
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 1

Interpretación:

Se observa que; 62 estudiantes encuestados que representan el 77.5 % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema financiero, 10 de ellos, que representan 12.5 % dicen que conocen mucho y 8 estudiantes que representan un 10 % afirman que nada.

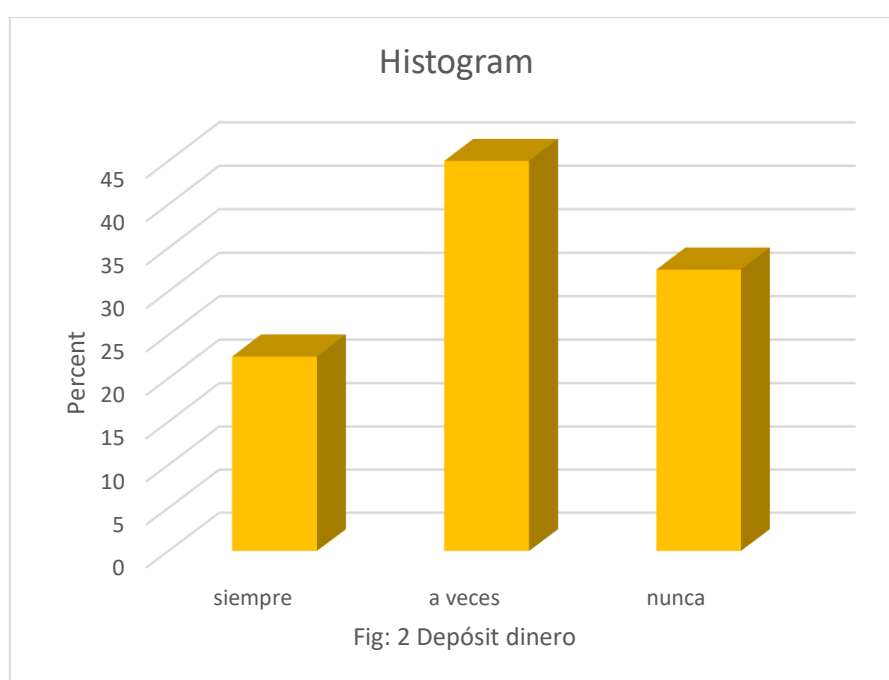
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 2: Deposita dinero en entidad financiera

<i>Depósit din</i>		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
siempre	18	22.5
a veces	36	45.0
nunca	26	32.5
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 2

Interpretación:

Se observa que; el 36 estudiantes encuestados que representan el 45. % del total de la población, respondieron que a veces depositan su dinero en entidades financieras mientras que, 26 de ellos, que representan 32.5 % dicen que nunca depositan dinero y 18 estudiantes que representan un 22 % afirman que siempre depositan.

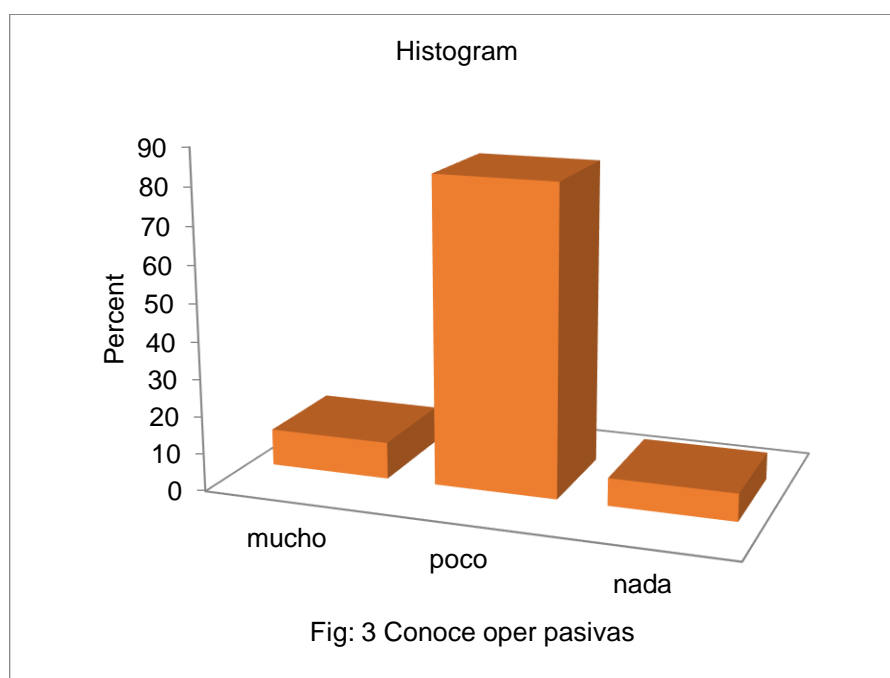
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 3 Conocimiento sobre operaciones pasivas ofrecidas por sistema financiero

<i>pasivas ofre</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
mucho	8	10.0
poco	66	82.5
nada	6	7.5
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 3

Interpretación:

Se observa que; un número de 66 estudiantes encuestados que representan el 82.5 % respondieron que conocen poco sobre los operaciones pasivas de los servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema, 8 de ellos, que representan 10. % dicen que conocen mucho y 6 estudiantes que representan un 7.5 % afirman no conocer nada.

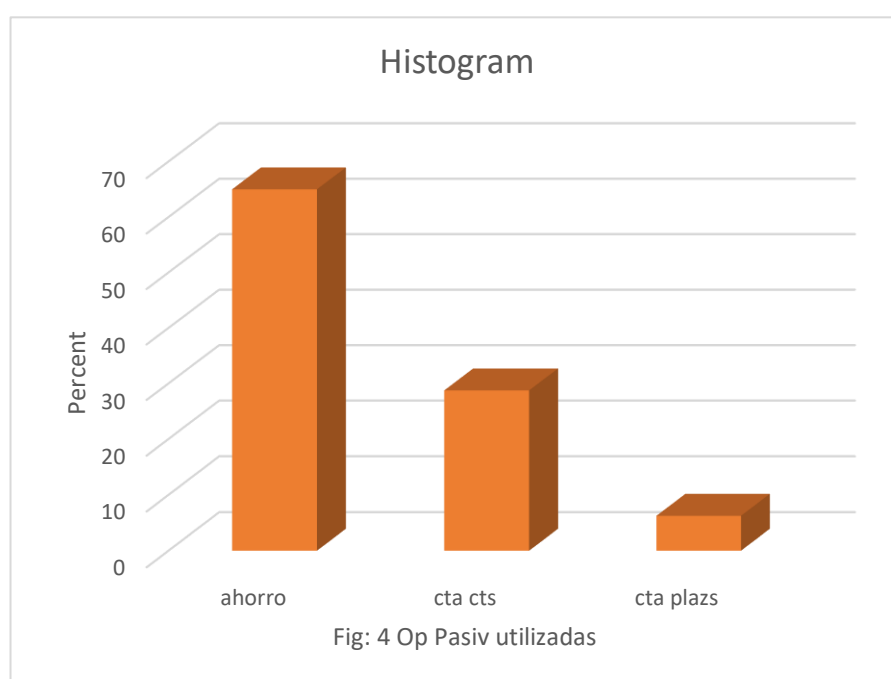
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 4 Operaciones pasivas utilizadas con más frecuencia

<i>Pasiv utiliz</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
ahorro	52	65.0
cta cts	23	28.8
cta plazs	5	6.3
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 4

Interpretación:

Se observa que; un número de 52 estudiantes encuestados que representan el 65. % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema financiero, 23 de ellos, que representan 28.8 % dicen que conocen poco y 5 estudiantes que representan un 6.3 % dicen que nada

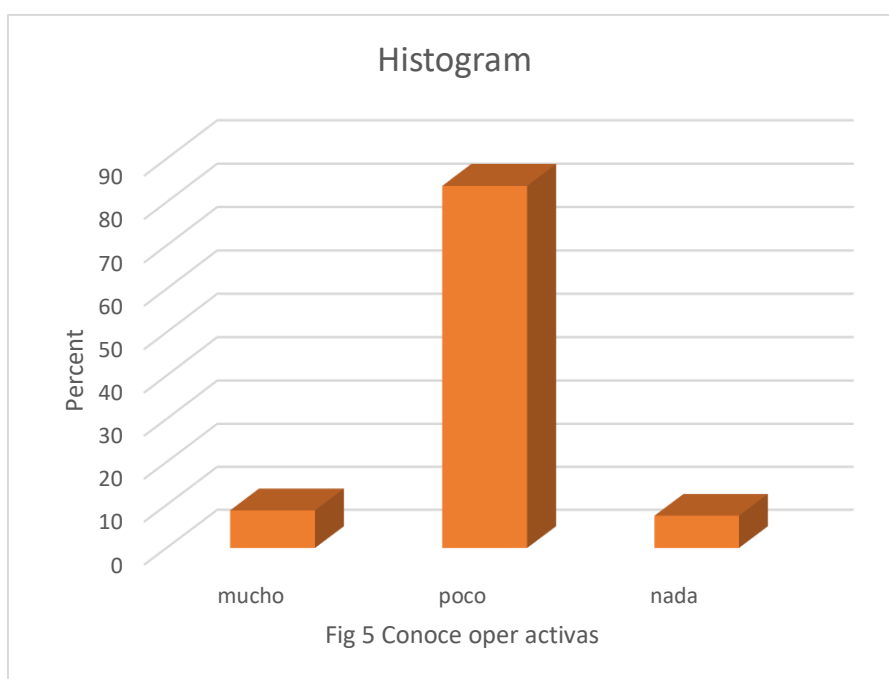
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 5 Conocimiento sobre operaciones activas ofrecidas por sistema financiero

<i>Op activ</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
mucho	7	8.8
poco	67	83.8
nada	6	7.5
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 5

Interpretación:

Se observa que; 67 estudiantes encuestados que representan el 83.8 % respondieron que conocen poco sobre operaciones activas del sistema financieros que ofrecen las entidades financieras, 7 de ellos, que representan 8.8 % afirman que conocen mucho mientras 6 estudiantes que representan un 7.5 % afirman que no conocen nada

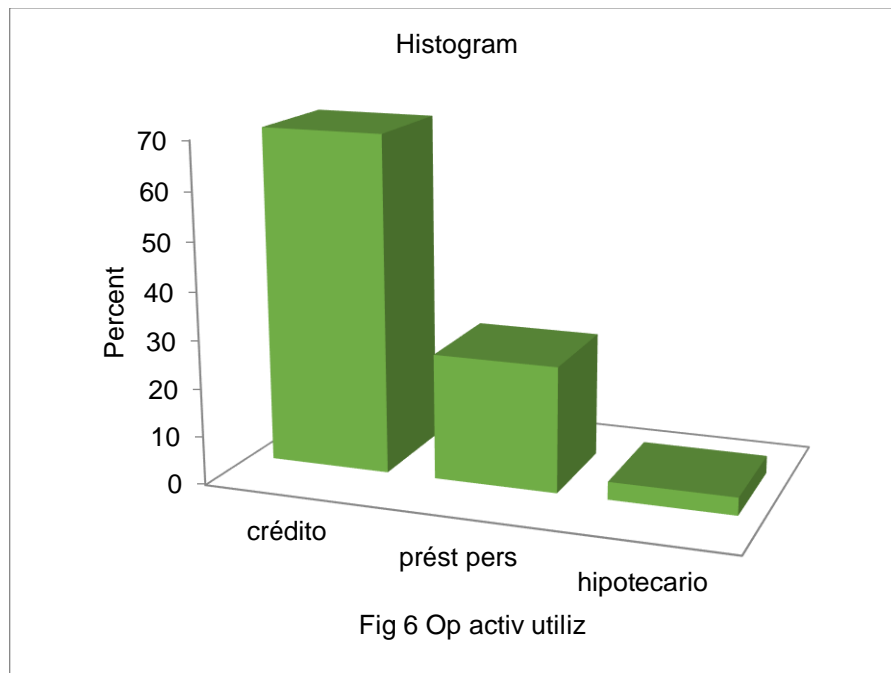
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 6 operaciones activas utilizadas con más frecuencia

<i>Activ utiliz</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
crédito	56	70.0
prést pers	21	26.3
hipotecario	3	3.8
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 6

Interpretación:

Se observa que; 56 estudiantes encuestados que representan el 70.% respondieron que las operaciones activas utilizadas con más frecuencia son los créditos, mientras que, 21 de ellos, que representan 26.3 % respondieron que son los préstamos personales, y 3 estudiantes que representan un 3.8 % afirman que los más utilizados son los préstamos hipotecarios.

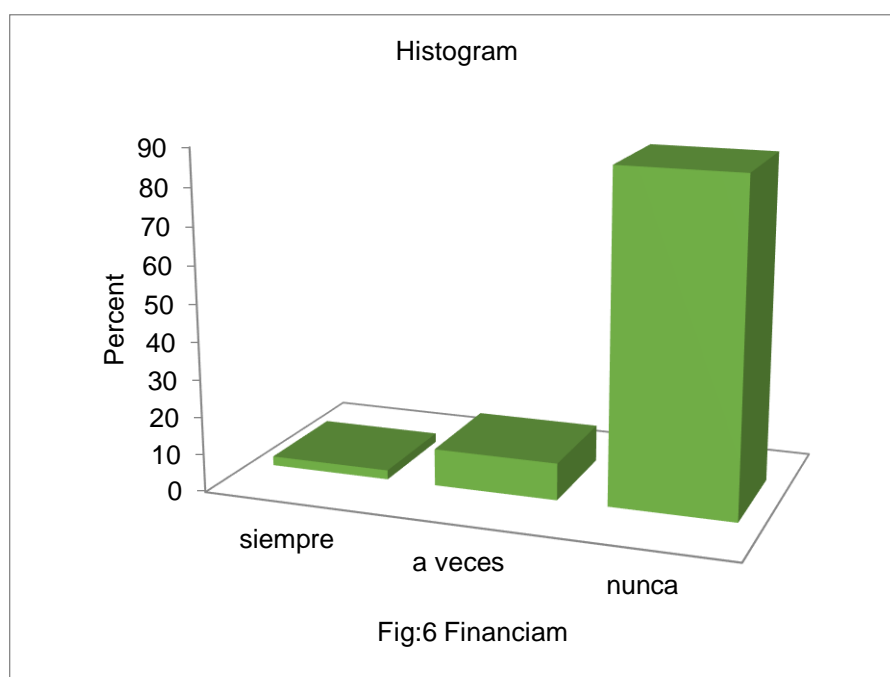
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 7 Ha solicitado financiamiento

<i>Financiam</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
siempre	2	2.5
a veces	8	10.0
nunca	70	87.5
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 7

Interpretación

Se observa que; del total de los encuestados un número de 70 estudiantes que representan el 87.5 % respondieron que nunca han solicitado financiamiento de las entidades del sistema financiero, 8 de ellos, que representan 10. % afirman que a veces han solicitado y 2 estudiantes que representan un 2.5 % afirman que nunca han solicitado financiamiento alguno.

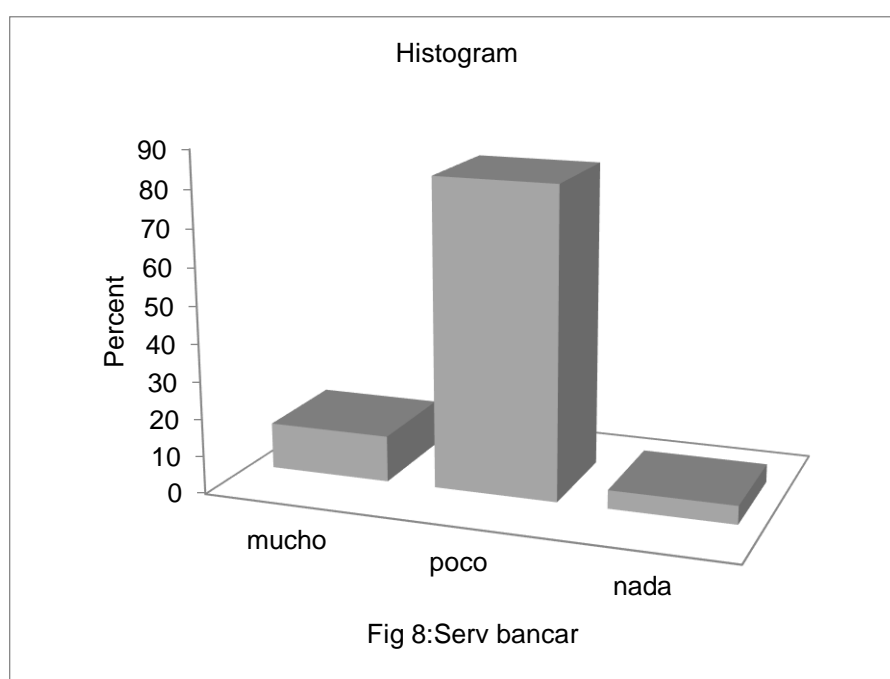
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 8 Conocimiento sobre servicios bancarios

Serv bancar		
	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
mucho	10	12.5
poco	66	82.5
nada	4	5.0
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 8

Interpretación:

Se observa que; el 66 estudiantes encuestados que representan el 82.5 % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios bancarios, 10 de ellos, que representan 12.5 % afirman conocer mucho y 4 estudiantes que representan un 5 % afirman desconocer en absoluto, nada

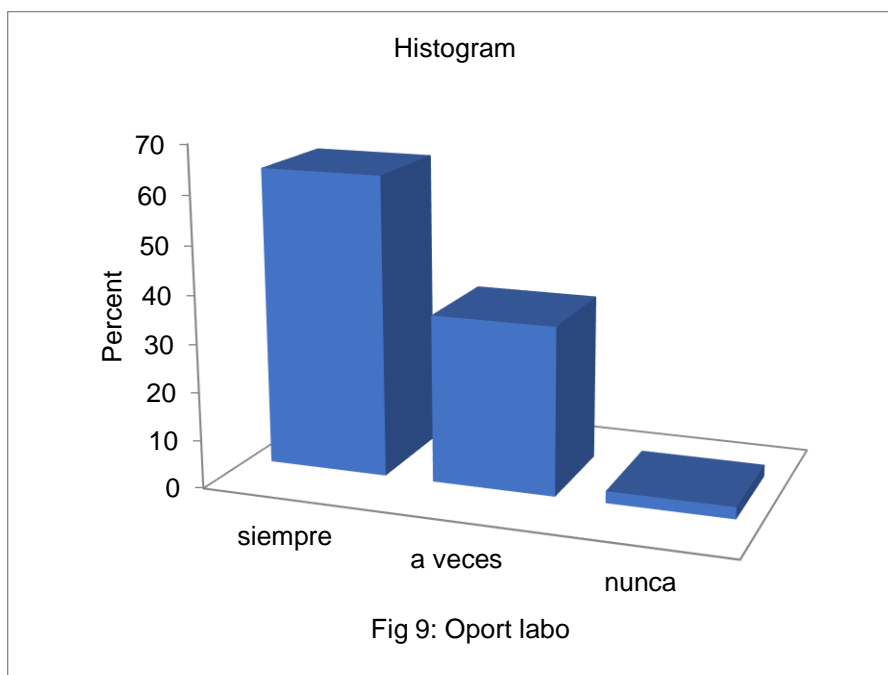
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 9 El conocimiento de operaciones mejorará oportunidades laborales

<i>Oport labo</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
siempre	50	62.5
a veces	28	35.0
nunca	2	2.5
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 9

Interpretación:

Se observa que; el 50 estudiantes encuestados que representan el 62.5 % respondieron que el conocimiento de estas operaciones siempre mejorará **sus** oportunidades laborales, mientras 28 de ellos, que representan 35.5 % afirman que esta mejora será a veces y 2 estudiantes que representan un 2.5 % afirman que no nunca mejorará sus oportunidades laborales.

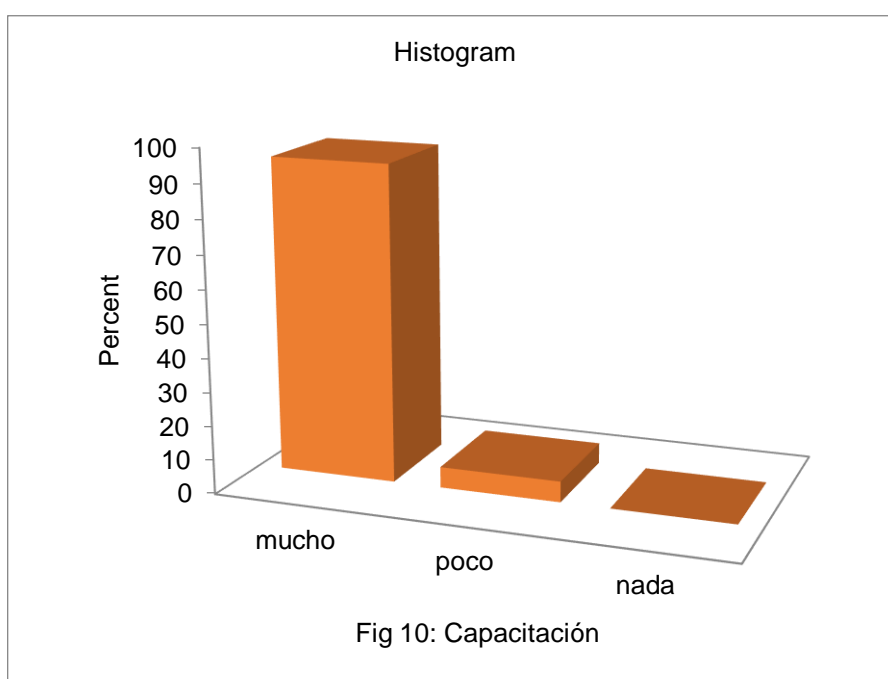
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 10 Interés en capacitación sobre productos y servicios financieros

<i>Capacitac</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
mucho	75	93.8
poco	5	6.3
nada	0	0.0
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 10

Interpretación:

Se observa que; el 75 estudiantes encuestados que representan el 93.8 % respondieron que si tienen mucho interés por capacitarse sobre productos y servicios financieros, mientras que 5 de ellos, que representan 6.3 % dicen tener poco interés y el resto de estudiantes no opinan nada

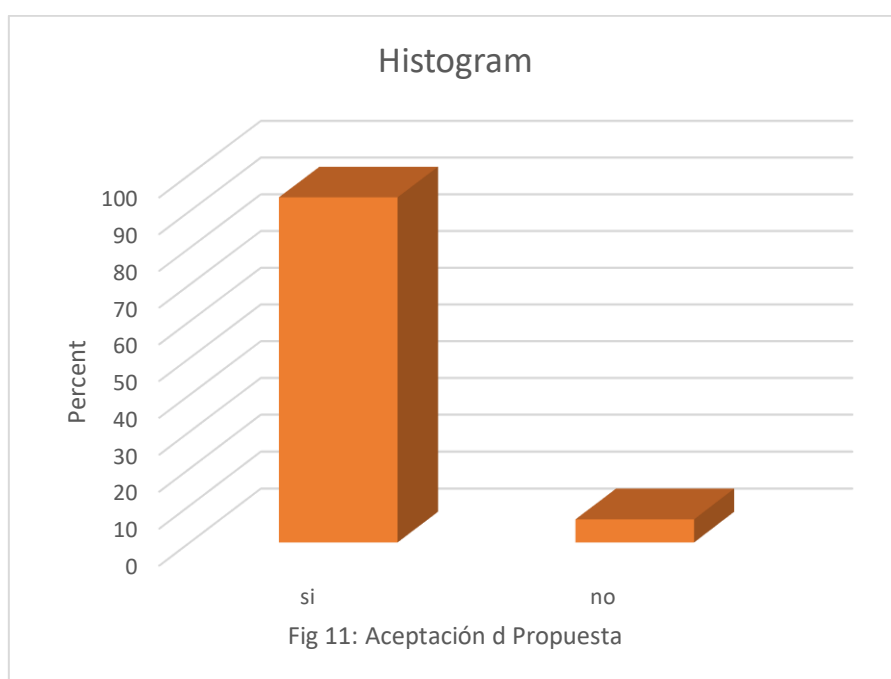
Análisis de datos obtenidos mediante instrumentos

Tabla N° 11 La propuesta presentada mejorará tus conocimientos

<i>Propuesta</i>	<i>frequency</i>	<i>percent</i>
si	75	93.8
no	5	6.3
	80	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado a estudiantes X ciclo contabilidad

Fecha: Noviembre 2017



Fuente: Tabla 11

Interpretación:

Se observa que; el 75 estudiantes encuestados que representan el 93.8 % respondieron que la propuesta si mejorará sus conocimientos sobre los productos y servicios financieros, mientras que 5 de ellos, que representan 6.3 % afirman que no mejorará.

3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Presentada, analizada e interpretada en tablas estadísticas la información recogida a través de diferentes técnicas e instrumentos se obtuvo los resultados globales del presente trabajo de investigación los cuales están en función a los objetivos específicos redactados, los antecedentes de estudio y la teoría sustentada:

En cuanto a los *objetivos investigados*, se afirma que el nivel de conocimientos de los estudiantes del X ciclo de la facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo sobre productos y servicios financieros es muy bajo. Esto. Se demuestra con los resultados obtenidos con los resultados de la primera pregunta, a la que; 62 estudiantes encuestados que representan el 77.5 % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema financiero, 10 de ellos, que representan 12.5 % dicen que conocen poco y 8 estudiantes que representan un 10 % afirman que nada.

En la figura 3 se observa que un número de 66 estudiantes encuestados que representan el 82.5 % respondieron que conocen poco sobre las operaciones pasivas de los servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema, 8 de ellos, que representan 10. % dicen que conocen mucho y 6 estudiantes que representan un 7.5 % afirman no conocer nada.

En la figura 5, se observa que; 67 estudiantes encuestados que representan el 83.8 % respondieron que conocen poco sobre operaciones activas del sistema financieros que ofrecen las entidades financieras, 7 de ellos, que representan 8.8 % afirman que conocen mucho mientras 6 estudiantes que representan un 7.5 % afirman que no conocen nada .

En cuanto al segundo objetivo investigado sobre identificación de debilidades, se afirma que los estudiantes presentan profundo desconocimiento sobre servicios bancarios en general, en la figura 8 se observa que; el 66 estudiantes encuestados que representan el 82.5 % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios bancarios, 10 de ellos, que representan 12.5 % afirman conocer mucho y 4 estudiantes que representan un 5 % afirman desconocer en absoluto, nada.

En cuanto a los antecedentes de investigación, existe congruencia con la tesis de Pacheco,(2010)..quien manifiesta que, los créditos directos del sistema financiero crecieron durante los 11 años a una tasa promedio anual de 11 % desde el 2010,los créditos comerciales representaron el 56 % del total colocado por el sistema financieros seguido por los créditos de consumo 20 % préstamos hipotecarios 12 % y préstamos a la micro empresa 12 % .

De igual manera con el trabajo de Roberts, (2003) en Argentina, al concluir que la cultura del microcrédito, es esencial para el éxito de cualquier programa en el mundo. Ahora, definir cuales factores son parte de esta cultura y cuáles deben ser adaptados al lugar donde se implemente el programa, no es tan claro.

El trato personal con los clientes es fundamental para la calidad de la cartera. Por tanto, poseer personal altamente motivado se convierte en un factor clave para el éxito del programa.

Brindar la posibilidad de acceder al crédito a aquellas personas que estaban marginadas del sistema bancario, contribuye a crear un ambiente favorable donde surjan las oportunidades para el desarrollo integral de las personas.

En discusión con la base teórico científica podemos decir que se encuentra en concordancia y congruencia con la teoría microeconómica que se encarga de estudiar el comportamiento económico de las pequeñas unidades de decisión, entendiendo a éstas como empresas, hogares e individuos. El objetivo fundamental, se centra en el análisis del comportamiento de estas unidades y su interacción con los mercados (consumidores, inversionistas, trabajadores).

Las entidades del sistema financiero requieren profesionales con habilidades y destrezas en el manejo de las operaciones financieras las que para estas entidades implica disminuir su costo de capacitaciones. Esta formación se debe realizar dentro de los alcances que establece la Ley del Sistema Financiero N° 26702 y las normas que emite el organismo que lo regula, es decir la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), organismo autónomo; así como del organismo regulador del mercado no financiero es decir por la Superintendencia del Mercado de Valores.

Y también con la Teoría del aprendizaje significativo, pues el trabajo presentado es altamente motivador y de interés para el estudiante, guarda relación cuando dice: el conocimiento adquirido a través de experiencias previas también depende de la disposición (motivación y actitud) del estudiante por aprender, así como de la naturaleza de los materiales o contenidos de aprendizaje. Este material, es potencialmente significativo, realista, contiene significatividad lógica y psicológica.

3.3. PROPUESTA TEÓRICA

La propuesta, de un Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros, para mejora del aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque para el aprendizaje de la asignatura de, Sede Norte-Lima. comprende: fundamentación, características, objetivos generales, objetivos específicos, contempla así mismo : definición y diseño del modelo.

3.3.1. Fundamentación

La propuesta apoya su acción en los siguientes fundamentos:

3.2.1.1. Fundamentación epistemológica

Los fundamentos epistemológicos del objeto de estudio se basan en el empirismo, y positivismo lógico.

El empirismo es una corriente filosófica que enfatiza la experiencia sensible como base de todo conocimiento.

En el Positivismo lógico, El objetivo del conocimiento para el positivismo es explicar causalmente los fenómenos por medio de leyes generales y universales, lo que le lleva a considerar a la razón como medio para otros fines (razón instrumental).

Por tanto la fundamentación ayuda a la propuesta enfatizando el rol utilitario de la ciencia y la investigación científica, teniendo a la enseñanza aprendizaje de productos y servicios bancarios como herramienta o medio de conocimiento y transformación de la realidad observada.

3.2.1.2. Fundamentación antropológica-filosófica

Los programas filogenéticos y ontogenéticos del ser humano demuestran que sus características de educabilidad, perfectibilidad e historicidad, se expresan cabalmente en los procesos de hominización, humanización y culturización.

La fundamentación antropológica filosófica ayuda en la fase de abstracción y reconocimiento del futuro contador como *persona humana* dentro del proceso de educación al interactuar con sus clientes.

3.2.1.3. Fundamentación Pedagógica

Piaget, J.P.(1980). Sostiene que el conocimiento no se adquiere simplemente, ni se recibe, ni se aprende por transmisión, sino que se *construye a partir de la acción*. Es la acción que permite al sujeto construir los nexos entre los objetos del mundo, entre sí mismo y esos objetos, y que, al interiorizarse, al reflexionarse y abstraerse, configura el conocimiento del sujeto. No siempre se trata de una acción física, pero siempre se trata de una acción real, ésta puede materializarse físicamente o reconstruirse mentalmente mediante la palabra, el signo o la imagen, o bien ser una reconstrucción mental más abstracta.

La fundamentación pedagógica mejora el proceso enseñanza aprendizaje mediante la aplicación de teorías contemporáneas del aprendizaje y el enfoque *constructivista* al cual pertenece el aprendizaje significativo de David Ausubel.

3.2.1.4. Fundamentación didáctica

Didáctica es la disciplina que estudia los métodos, procedimientos, estrategias formas, de conducir el proceso enseñanza- aprendizaje. El presente trabajo de investigación se fundamenta en las teorías contemporáneas del aprendizaje, fundamentalmente en la teoría del aprendizaje significativo de David Ausubel.

Ausubel, D. (1978). Sostiene que: aprendizaje significativo es aquel en el cual la nueva información, deberá relacionarse de manera sustancial y no arbitraria, con lo que el estudiante ya sabe (conocimiento y experiencias previas y familiares que ya posee en su estructura cognitiva.), también depende de la

disposición (motivación y actitud) de éste por aprender, así como la naturaleza de los materiales o contenidos de aprendizaje). (p.544).

La fundamentación didáctica facilita el practicum de la asignatura por parte del estudiante quien desarrolla aprendizajes potencializadores debido al uso de recursos didácticos científicamente elaborados, de primera calidad y última tecnología facilitando un nuevo proceso didáctico.

El estudiante potencia los procesos metacognitivos, resuelve los problemas académicos y prácticos de la vida real, interpreta a su sociedad, e interpreta el mundo y guía su accionar con eficiencia, eficacia y calidad.

3.4. OBJETIVOS.

3.4.1. Objetivo general.

Mejorar el proceso de formación integral del estudiante de la asignatura del X ciclo de la Carrera Profesional de Contabilidad en la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

3.4.2. Objetivos específicos:

Reconocer la importancia de los productos y servicios financieros ,
Diferenciar las distintas operaciones financieras que ofrece el sistema financiero.

3.5. PRESENTACIÓN DEL MODELO TEÓRICO

3.5.1. Definición de Modelo teórico.

Es la representación ideal del trabajo a investigar, donde se abstrae los elementos o componentes esenciales, se relacionan y sistematizan caracterizando conceptos, leyes y teorías.

3.5.2. Descripción del Modelo Teórico de la Propuesta.

Es un modelo mixto, basado en el paradigma empirista, positivista y el constructivista, dentro de ellas, las teorías contemporáneas del aprendizaje, básicamente en la teoría del aprendizaje significativo de David Ausubel.

3.5.3. Aspectos, premisas, regularidades, dimensiones

Los aspectos que hay que tener en cuenta para trabajar con el modelo propuesto, dado el carácter empírico, se requiere que el estudiante realice una profunda y permanente *observación directa como técnica*, sumado a ello los *conocimientos previos* recibidos en aula, *la teoría* recibida complementado con la práctica en el taller los cuales tendrán que desarrollarse bajo la dirección y supervisión del docente. Esta formación previa facilita el *practicum* de los productos y servicios financieros y constituye al mismo tiempo la premisa principal del aprendizaje significativo dada la significatividad para el estudiante.

Las regularidades observadas al trabajar con s, es decir las deficiencias y dificultades señaladas en la base teórica del corpus de la presente investigación se ven ahora superadas puesto que en su lugar existe bondades o ventajas que a continuación se mencionan:

3.5.4. Características: Ventajas

3.5.4.1. En el aspecto didáctico

La ventaja principal que se puede mencionar, tomando las palabras de Ausubel, es que didácticamente es potencialmente significativo debido a que es de mucho interés y motivador para el estudiante, los contenidos conceptuales así como los contenidos procedimentales guardan coherencia, significatividad lógica y psicológica.

3.5.4.2. Pasos en la construcción del Modelo

Se siguieron los siguientes pasos:

Análisis y diagnóstico de la realidad experimentada por los estudiantes de X ciclo de Contabilidad en cuanto a conocimientos de los productos y servicios ofrecidos por entidades del sistema financiero.

Identificación de características, relaciones sobre el objeto de estudio,

Trabajo de gabinete: Estudio de las diferentes teorías microeconómicas, estudio de las teorías contemporáneas de aprendizaje, estudio del constructivismo y su relación con el proceso didáctico.

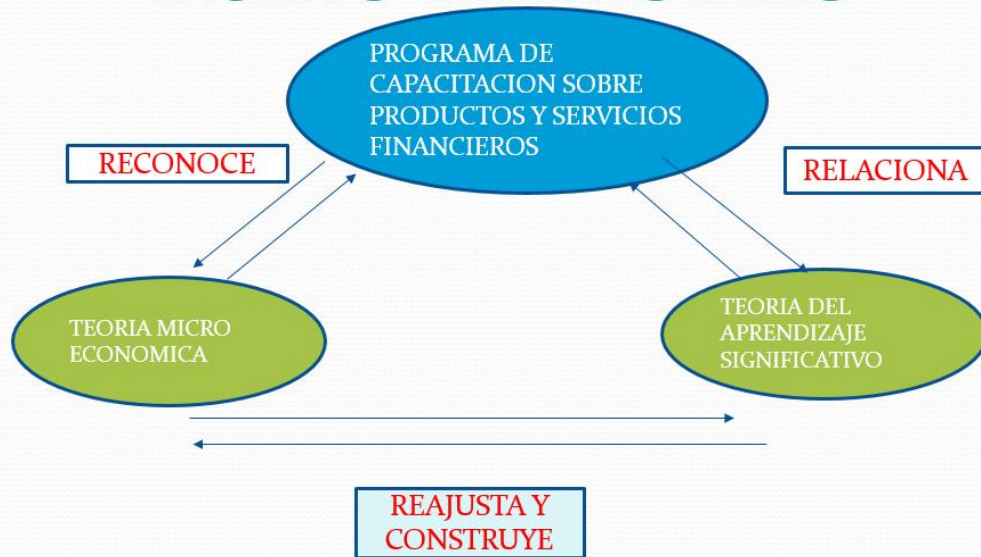
Trabajo de campo: Observación de los estudiantes y aplicación de los instrumentos aplicados en el aula.

Recursos empleados: grabaciones fotográficas, fílmicas,

Uso de la lógica para expresar las teorías y sus relaciones con el modelo propuesto.

Utilización del método científico para validar la propuesta.

DISEÑO DEL MODELO



CONCLUSIONES

En concordancia con el objetivo general y específicos:

Se presentó la propuesta materia del presente trabajo de investigación en espera de que sea aceptada. Se propuso un Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros, para mejora del aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque.2016

Se observa que el nivel de conocimientos de los estudiantes del X ciclo de la facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo sobre productos y servicios financieros **es muy bajo**. 62 estudiantes encuestados que representan el 77.5 % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema financiero, 10 de ellos, que representan 12.5 % dicen que conocen poco y 8 estudiantes que representan un 10 % afirman desconocer totalmente sobre esos servicios.

De igual manera sobre operaciones pasivas, 66 estudiantes encuestados que representan el 82.5 % respondieron que conocen poco, 8 de ellos, que representan 10. % dicen que conocen mucho y 6 estudiantes que representan un 7.5 % afirman no conocer nada.

Sobre operaciones activas; 67 estudiantes encuestados que representan el 83.8 % respondieron que conocen poco sobre operaciones activas del sistema financieros que ofrecen las entidades financieras, 7 de ellos, que representan 8.8 % afirman que conocen mucho mientras 6 estudiantes que representan un 7.5 % afirman que no conocen nada.

En cuanto al segundo objetivo investigado sobre identificación de debilidades, se afirma que los estudiantes presentan profundo desconocimiento sobre servicios bancarios en general, en la figura 8 se observa que; el 66 estudiantes encuestados que representan el 82.5 % respondieron que conocen poco sobre los productos y servicios bancarios.

Se diseñó y elaboró un programa de capacitación sobre productos y servicios financieros conteniendo diecisiete (17) Sesiones de Aprendizaje Significativo para los estudiantes del X ciclo de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo cuyos contenidos a desarrollar y las capacidades terminales se detallan en el silabo diseñado para éste fin.

RECOMENDACIONES

Se recomienda:

Aceptar y aplicar la propuesta presentada, incluirla en el Plan de estudios previa evaluación por las autoridades competentes, o en todo caso realizar talleres cocurriculares para mejora del proceso de aprendizaje en los estudiantes de X Ciclo de la Carrera de Contabilidad.

REFERENCIAS

- Ausubel, D. (1987). *Aprendizaje Significativo*. Buenos Aires: Aique.
- Bahillo, M, Gallas P., Pérez, (2011), *International Finance Corporation* (IFC).
- Bahilo,E., Pérez, M., Escribano, G. (2013). *Gestión financiera*. Madrid: Paraninfo.
- Bernal,.(2000). *Metodología de la Investigación Científica*.
- Carrasco,(2015). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima San Marcos
- Cassauss,J. (1997) *Acerca de la práctica y la teoría de la gestión*.Santiago de Chile
- Coates, K. (2009). *Educación Financiera: Temas y Desafíos para América Latina*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2010, de Conferencia Internacional OCDE – Brasil sobre Educación Financiera. Rio de Janeiro, Diciembre 15-16, 2009: <http://www.oecd.org/dataoecd/16/20/44264471.pdf>
- CONDUSEF. (2009). *La cultura financiera en México*. Recuperado el 28 de septiembre de 2010, de http://www.derecho.unam.mx/DUAD/boletin/pdf/_09-2/cult-finan_17-Feb.pdf
- Conger,P,Webb,R. (2009).*El Árbol de la Mostaza: Historia de las microfinanzas en el Perú*. Instituto del Perú. Universidad de San Martín de Porres.
- Delors, J. (2007). *La Educación encierra un Tesoro*. Recuperado el 19 de Septiembre de 2010, de UNESCO: http://www.unesco.org/education/pdf/DELORS_S.PDF
- El Microscopio Global (2014), *el Global Financial Inclusion Database* del Banco Mundial (FINDEX 2014
- Hanning A. y S. Jansen (2010), *Financial Inclusion and Financial Stability:Current Policy Issues*, ADBI Working Paper Series, num. 259, Asian Development Bank .

Hernández,R.,Fernández,C., y Baptista,P. (2010). *Metodología de la investigación*. Méjico: Mc. Graw Hill.

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2010b/704/IMPORTANCIA%20DEL%20SISTEMA%20FINANCIERO.htm>

International Finance Corporation (IFC).Banco Mundial

Ley N° 26702 *Texto concordado de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros*". Artículo 282°.

Mayo, E.(1933) *The Contrôle Human* Macmillan, London,

Mishkin, F. (2008), *Moneda, banca y mercados financieros*, Pearson, México.

Ñaupas,H.,Mejía,E.,Novoa,E., y Villagómez,A. (2010), *Metodología de la Investigación Científica y Elaboración de tesis*.Lima :UNMSM.Editorial

Pacheco, D. (2011) *Incidencia del crédito y consumo en la inversión privada en el Perú Período 2000 - 2010-*

Raccanello, K. (Marzo-septiembre de 2009). *Usura, Créditos Predatorios y Educación Financiera*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2010, de Laissez - Faire No. 30-31. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas. Universidad

Red, F. (2008). *Maestro de Educación Financiera*. Recuperado el 3 de octubre de 2010, de Red Financiera BAC-CREDOMATIC. Costa Rica:
http://www.bac.net/bacsanjose/ssitxt/esp/banco/nuestraemp/rsc_book.pdf

Resolución Ministerial N° 0440-2008-ED

Resolución Ministerial N° 199-2015-MINEDU

Roberts A. (2003) *El Micro crédito y su aporte al desarrollo económico*. Tesis de Licenciatura en Pontificia Universidad Católica Argentina

Saldivia C y Carrizales A (2005) *Propuesta administrativa para la optimización del Sistema de Crédito y Cobranzas de la distribuidora CM Calabozo Estado de Guarico*

Samuelson P.A. (2006) *Economía* Mc Graw Hill, London.

Schumpeter, J A.,(2010) *Teoría del Desarrollo Económico*. Cap. 3. Pág. 155

Singer, S. (24 y 25 de Abril de 2008). *El MIDE y la educación financiera socio estratégica en la responsabilidad social*. Recuperado el 11 de Septiembre de 2010, de Seminario CEMLA –Banco de México. Modernización e Inclusión Financiera: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/seminarios/modernizacion-e-inclusion-financiera-en-america-la/%7BE9BF7AA7-3FB8-A1F4-AD67-A6C04F6327E2%7D.pdf>

Stiglitz, J E.,(2006). *El malestar en la globalización*, Taurus, México,

Taylor,F (1911) *Scientific Management*, Harper and Row, New York

The Economist Intelligence Unit Limited (2014). *Global Microscope The enabling environment for financial inclusion*

UNESCO, 1996. *Situación Educativa en América Latina y el Caribe*. UNESCO,

Villacorta, A. (2006) *Productos y servicios financieros operaciones bancarias*. pág. 113-114

Villegas, L., Marroquín, R, del Castillo, V. ,y Sánchez, R. (2011). *Teoría y Práxis de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.

Weber. M (1969) *Economía y Sociedad*, Fondo de Cultura Económica, México.

Yunus, M,(1999) *Hacia un mundo sin pobreza*. Editorial Andrés Bello,

ANEXOS

CUESTIONARIO

Objetivo: Corroborar información sobre los productos y servicios bancarios

Instrucciones: Por favor responda con sinceridad las siguientes preguntas:

1. ¿Conoce usted sobre los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades del sistema financiero?
a) Mucho b) Poco c) Nada:
2. ¿Deposita Ud. su dinero en alguna entidad del sistema financiero.
a) Siempre: b) A veces c) Nunca
3. ¿Qué tanto conoce sobre las operaciones pasivas que ofrecen las entidades del sistema financiero
a) Mucho b) Poco c) Nada
4. ¿Qué operaciones pasivas se utiliza con más frecuencia
a) Ahorro b) Cuentas corrientes c) Cuenta a Plazos
5. ¿Qué tanto conoce sobre las operaciones activas que ofrecen las entidades del sistema financiero
a) Mucho b) Poco c) Nada
6. ¿Cuál de la operaciones activas se utiliza con más frecuencia
a) Tarjeta de Crédito b) Préstamo Personal c) Crédito hipotecario
7. ¿Ha solicitado algún tipo de financiamiento
a) Siempre b) A veces c) Nunca
8. ¿Qué tanto conoces sobre los servicios bancarios?
a) Mucho b) Poco c) Nada
9. ¿Consideras que conocer las operaciones del sistema financiero mejora tus oportunidades laborales?
a) Siempre: b) A veces c) Nunca

10. ¿Te interesaría tener una capacitación como parte de la formación referente a los productos y servicios bancarios?

a) Mucho

b) Poco

c) Nada

11. Cree Ud. que una propuesta sobre productos y servicios financieros incorporada al plan de estudios mejorará tus conocimientos al respecto?

a) si

b) no

PROPUESTA

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Intermediación Financiera

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL:

Identifica y diferencia la Intermediación Financiera.

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Identifica, diferencia y explica la Intermediación Financiera.	Intermediación Financiera. Clases. Entidades que conforman el Sistema Financiero	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA

MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Qué entendemos por sistema financiero?</i> • <i>¿Qué sabemos acerca del sistema financiero nacional?</i> • Presentación de diapositiva con la Estructura del Sistema Financiero Nacional para su reconocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas. • Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a ambas preguntas. Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. • La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> • Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. • Los estudiantes definen la Intermediación Financiera, diferencian la Intermediación Financiera Indirecta de la Directa y describen la estructura del Sistema Financiero Nacional. • Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. • Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. (Anexo No 1) 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.

MOTIVACIÓN Y EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
• CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Conceptualiza y diferencia la Intermediación Financiera y sus clases. Valora la importancia del Sistema Financiero en la economía del país.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Identifica la Intermediación Financiera. - Diferencia las clases de Intermediación Financiera. - Valora la importancia del Sistema Financiero en la economía nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

REFERENCIA

Ambroisini, David; Introducción a la banca

Bardella, Gianfranco; Apuntes de Técnica Bancaria

Ley General del Sistema Financiero de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros.

Ley 26702

Villacorta Cavero, Armando, Productos y servicios Financieros – Operaciones Bancarias

Referencias electrónicas

www.bvl.com.pe

www.conasev.gob.pe

www.bcrp.gob.pe

www.fsd.org.pe

www.sbs.gob.pe

Trabajo Individual – Anexo No 1

1. En una ficha, cada estudiante debe describir las características de la Intermediación Directa e Indirecta.

I. INDIRECTA	I. DIRECTA

2. Averiguar y dar respuesta sustentada a las siguientes preguntas:
- Mencione 3 ejemplos de diferentes formas que tiene un banco para captar recursos del público y 5 formas diferentes de colocar estos recursos a otras personas.
 - Responda lo siguiente: ¿Qué relación existe entre el desarrollo de nuestra economía con el desarrollo de nuestro sistema financiero?. Ponga un ejemplo.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Cuenta de Ahorros

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Comprende y explica las características fundamentales de la cuenta de ahorros como depósito a la vista altamente disponible

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Comprende y explica las características fundamentales de la cuenta de Ahorros.	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto • Público objetivo • Características • Ventajas • Desventajas • Requisitos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA				
MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué sabemos sobre la cuenta de ahorros? • Presentación de video sobre la cuenta de ahorros para su reconocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas. • Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a la pregunta. • Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. • La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> • Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. • Los estudiantes señalan las características de la cuenta de ahorros, ventajas desventajas y los requisitos para abrir una cuenta de ahorros. • Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. • Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.

MOTIVACIÓN Y EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Conocer los requisitos y procedimientos generales para la apertura de la cuenta de ahorros, las transacciones que se realizan, los requisitos necesarios para la apertura de una cuenta.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Conoce la cuenta de ahorros y sus características. - Explica los procedimientos y requisitos para la apertura de una cuenta de ahorros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Cuenta Corriente

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Comprende y explica las características fundamentales de la cuenta corriente como depósito a la vista altamente disponible y transaccional mediante el cheque.

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Comprende y explica las características fundamentales de la cuenta de Corriente	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto • Público objetivo • Características • Ventajas • Desventajas • Requisitos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA				
MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Qué sabemos sobre la cuenta corriente?</i> • Presentación de video sobre la cuenta corriente para su reconocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas. • Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a la pregunta. • Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. • La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> • Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. • Los estudiantes señalan las características de la cuenta corriente, ventajas desventajas y los requisitos para abrir una cuenta corriente. • Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. • Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.

MOTIVACIÓN Y EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Conocer los requisitos y procedimientos generales para la apertura de la cuenta de corriente, las transacciones que se realizan, los requisitos necesarios para la apertura de una cuenta.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Conoce la cuenta corriente y sus características. - Explica los procedimientos y requisitos para la apertura de una cuenta corriente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Cuenta a Plazos

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Comprende y explica las características fundamentales de la cuenta a Plazos como depósito a término no disponible y altamente rentable.

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Comprende y explica las características fundamentales de la cuenta a Plazo fijo.	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto • Público objetivo • Características • Ventajas • Requisitos • Normas y reglamento 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA				
MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Qué sabemos sobre la cuenta a Plazo fijo?</i> • Presentación de video sobre la cuenta a plazos para su reconocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas. • Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a la pregunta. • Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. • La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> • Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. • Los estudiantes señalan las características de la cuenta a plazos, ventajas desventajas y los requisitos para abrir una cuenta a plazos. • Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. • Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.

MOTIVACIÓN
Y
EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Conocer los requisitos y procedimientos generales para la apertura de la cuenta a plazos, las transacciones que se realizan, los requisitos necesarios para la apertura de una cuenta.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Conoce la cuenta a plazos y sus características. - Explica los procedimientos y requisitos para la apertura de una cuenta a plazos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Servicio Bancario

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Conoce y comprende las características y ventajas de los servicios bancarios.

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Explica y expone las características más importantes de los servicios bancarios.	Servicios Bancarios <ul style="list-style-type: none"> Transferencia Bancaria Pago de Remuneraciones Cobranza de letras Letra de cambio: concepto y características Custodia de valores Compra y venta de moneda extranjera Alquiler de cajas de seguridad Cobranzas por cuenta de terceros 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA				
MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué entendemos por servicios bancarios? ¿Qué tipo de servicios conocemos? Presentación de diapositiva con los servicios bancarios.	<ul style="list-style-type: none"> Lluvia de ideas. Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a ambas preguntas. Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. Los estudiantes definen los servicios bancarios y explican las características de los diversos servicios que brinda el banco. Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.

MOTIVACIÓN
Y
EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Explica y expone las características más importantes de los servicios bancarios. Valora la importancia de los servicios bancarios para las personas jurídicas y para las personas naturales.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Explica y expone las características más importantes de los servicios bancarios. - Valora la importancia los servicios bancarios para las personas jurídicas y para las personas naturales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Pasivos por obligación

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Conoce y utilizar de forma adecuada y segura los pasivos por obligación más comunes en el Sistema Financiero

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Conoce y comprende las características fundamentales de los distintos tipos de órdenes de pago (cheques) y las medidas de seguridad concernientes	<ul style="list-style-type: none"> • Órdenes de Pago (Revisión y Endosos) • El cheque • El cheque no negociable • El cheque cruzado • El cheque para abonar en cuenta • Cheque de Gerencia • Cheque Certificados • Giro Bancario • Cheque de pago diferido • Cheque de viajero 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Qué entendemos por Pasivos por Obligación?</i> • <i>¿Qué sabemos de las órdenes de pago?</i> Presentación de diapositiva con los distintos órdenes de pago para su reconocimiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas. • Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a ambas preguntas. Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. • La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> • Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. • Los estudiantes definen los pasivos por obligación, reconocen las órdenes de pago y los distintas formas de giro. • Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min

MOTIVACIÓN
Y
EVALUACIÓN

EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. • Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.
------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------	----------------------------	--------

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
• CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Utiliza de forma práctica las diferentes órdenes de pago, mediante la aplicación de una serie de ejercicios con el fin de diferenciar en qué casos se usará determinadas órdenes de pago		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Utiliza de forma práctica las diferentes órdenes de pago - Diferencia las clases de órdenes de pago. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Operaciones Activas

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Conoce los productos activos y los diferencia de los productos pasivos e identifica los criterios de evaluación crediticia.

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Conoce las características fundamentales de las operaciones activas. Identifica los criterios básicos de evaluación crediticia.	<ul style="list-style-type: none"> Tipos de operaciones activas Características generales. Clases de crédito Productos del activo. Productos de los créditos directos e indirectos. Productos de los créditos indirectos 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA				
MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué entendemos por operaciones activas? Presentación de diapositiva con las operaciones Activas 	<ul style="list-style-type: none"> Lluvia de ideas. Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a ambas preguntas. Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelete.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. Los estudiantes definen la Operaciones activas sus características y las clases de operaciones activas. Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min
EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.

MOTIVACIÓN Y EVALUACIÓN

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Explica y expone las características más importantes de los productos activos, identificando para ello los criterios de riesgo y la rentabilidad de estos productos.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none">- Explica las características más importantes de los productos activos.- Identifica los criterios de riesgo y rentabilidad de estos productos.	<ul style="list-style-type: none">- Observación.- Participación- Escrita.	<ul style="list-style-type: none">- Cuestionario.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE: Productos de créditos Directos e Indirectos.

ELEMENTO DE LA CAPACIDAD TERMINAL: Explica y expone las características de los créditos directo e indirectos, identificando los criterios de riesgo y de rentabilidad de estos productos.

LUGAR	HORAS PEDAGÓGICAS
LABORATORIO ()	
TALLER ()	
CAMPO ()	
AULA (X)	55 min.

CONTENIDOS		
PROCEDIMIENTOS	CONCEPTOS	ACTITUDES
Identifica las características de los créditos directos e indirectos. Diferencia y explica los criterios de riesgo y rentabilidad de los créditos directos e indirectos.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Productos de Créditos Directos: Préstamos, Tarjetas de crédito, Préstamos comerciales, micro y pequeñas empresas, de consumo, Personales, vehiculares, Hipotecarios, Factoring, Arrendamiento Financiero o Leasing. ➤ Productos de Crédito Indirecto: Aval, Carta Fianza, Carta de Crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Asume con responsabilidad e interés su aprendizaje. ➤ Respeta la opinión de sus compañeros.

SECUENCIA METODOLÓGICA				
MOMENTOS	ESTRATEGIAS	MÉTODOS/ TÉCNICAS	RECURSOS	DURACIÓN
MOTIVACIÓN	Recojo de saberes previos: <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Qué entendemos por crédito Directo?</i> • <i>¿Qué sabemos acerca de los créditos indirectos?</i> • Presentación de diapositiva con el tema de los créditos directos e indirectos para su reconocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas. • Audiovisual, 	Equipo Multimedia	10 min.
RECOGER INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos expresan sus ideas y presentan respuestas a ambas preguntas. Se escucha y contrasta las respuestas. Se abre a debate. • La docente registra las respuestas de los estudiantes (saberes previos) 	Exposición.	Pizarra Plumones	10 min.
DESARROLLAR PRÁCTICA DIRIGIDA	<ul style="list-style-type: none"> • Se conforma grupos de trabajo a quienes se les entrega el tema a desarrollar (Material proporcionado por el docente) 	Dinámica grupal.	Material IFB Pizarra Plumones Papelote.	5 min
RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TRANSFERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes organizados en grupos presentan y explican la síntesis elaborada. • Los estudiantes definen los créditos directos y los créditos indirectos, diferencian los créditos directos de los créditos indirectos y describen las características, riesgos y rentabilidad de estos créditos directos e indirectos. • Monitoreo de grupos de trabajo para solucionar problemas presentados en el desarrollo del tema. 	Demostración y explicación de los procedimientos aprendidos. Asesoramiento.	Diálogo. Informe individual y/o grupal.	25 min

MOTIVACIÓN
EVALUACIÓN

EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Durante la elaboración y exposición de trabajos grupales se realiza el recojo de evidencias con carácter formativo y de retroalimentación. • Los estudiantes desarrollan un Trabajo Individual. 	Observación. Evaluación escrita	Registro. Cuestionario.	5 min.
------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------	----------------------------	--------

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
CRITERIO(S) DE EVALUACIÓN: Identifica, diferencia y valora los créditos directos e indirecto, eligiendo según la necesidad del cliente qué producto de éstos satisface mejor esta necesidad.		
INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Identifica los créditos directos e indirectos. - Diferencia las características de los créditos directos e indirectos. - Valora la importancia de los créditos directos e indirectos para satisfacer la necesidad de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Observación. - Participación - Escrita. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario.

HOJA DE EVALUACIÓN

NÓMINA DE ESTUDIANTES	INDICADORES								
	Identifica las formas de Intermediación Financiera			Diferencia las clases de Intermediación Financiera			Valora la importancia del Sistema Financiero.		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10.									
11.									
12.									
13.									
14.									
15.									
16.									
17.									
18.									
19.									
20.									

A: LOGRO

B: PROCESO

C: INICIO

Criterios de evaluación: argumentación discusión controversial

N°	Indicadores	SI	NO
01	Sustenta su punto de vista haciendo referencias bibliográficas	-	-
02	Expresa sus ideas de manera coherente	-	-
03	Muestra seguridad y convicción en su participación	-	-
04	Muestra capacidad de escucha respecto a las opiniones de los demás	-	-

Si: 5 puntos

No: 0 puntos

FICHA DE AUTOEVALUACIÓN

APELLIDOS Y NOMBRES: _____ Ciclo : _____

Fecha: _____

1. HOY APRENDÍ : _____

2. ¿CÓMO LO APRENDÍ.: _____

3. ¿DE QUÉ MANERA LO APLICARÉ EN MI CARRERA PROFESIONAL?

SÍLABO

UNIDAD DIDÁCTICA: SISTEMA FINANCIERO Y SUS PRINCIPALES PRODUCTOS Y SERVICIOS

NIVEL	: DECIMO CICLO
PRE-REQUISITO	: NINGUNO
Nº DE HORAS SEMANALES	: 5 HORAS
Nº DE SESIONES	: 17
Nº DE HORAS POR CICLO	: 85

I. COMPETENCIA GENERAL

Organizar las labores de comercialización de los productos y servicios financieros, así como ejecutar sus operaciones, realizar el análisis y evaluación de riesgos sobre la base de la información del cliente y del mercado, bajo las condiciones y criterios técnicos de administración y gerencia.

II. UNIDAD DE COMPETENCIA ASOCIADA AL MÓDULO

Obtener, procesar, organizar y analizar la información financiera para ejecutar el mercadeo así como realizar las operaciones asistenciales técnicas de los servicios financieros de la entidad bancaria o financiera.

III. CAPACIDADES TERMINALES

CAPACIDAD TERMINAL 1	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> Conocer y distinguir el proceso de intermediación financiera directa e indirecta, el negocio bancario y las funciones principales de las empresas financieras. Conocer en general las principales operaciones bancarias y los organismos de supervisión y control. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la importancia del Sistema Financiero dentro del desarrollo de la economía peruana. Identifica y diferencia las formas de intermediación financiera Identifica y distingue las diferentes funciones de los organismos de supervisión y control. Conoce el negocio bancario y las principales operaciones bancarias

ELEMENTO DE CAPACIDAD 1.1.

Explica las características del proceso de intermediación financiera, sus tipos; los principales tipos de operaciones bancarias, los organismo reguladores y los sistemas de protección al ahorrista.

SESION 1

Introducción a la Banca

- El sistema financiero nacional
- Banco

- Definición
- Funciones
- Elementos de la administración de la banca

SESION 2

La Intermediación Financiera

- Concepto
- Clases
- Intermediación directa
- Intermediación indirecta
- Bancarización e intermediación financiera

1era. Evaluación: en el segundo bloque de la sesión 2 hace un resumen general de los temas vistos hasta ese momento y luego se tomará una evaluación escrita durante 30 minutos.

SESIÓN 3

Las Operaciones Bancarias

- Clasificación de las operaciones bancarias
- Fundamentales o Típicas
- Complementarias: Contingentes y de Servicios
- Otros Negocios bancarios

SESION 4

Organismos de supervisión y control

- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
- Banco Central de Reserva del Perú
- La Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV

2da. Evaluación: en el segundo bloque de la sesión 4 los alumnos exponen en 8 grupos de 5 ó 6 alumnos, acerca de los organismos reguladores (3 temas) y operaciones bancarias (activas, pasivas, contingentes, servicios, otros negocios bancarios= 5 temas), en un ppt. de 10 diapositivas como máximo. Nota individual, se valora vestimenta y exposición, durante 15 minutos por grupo como máximo.

SESIÓN 5

Sistemas de protección al ahorrista

- El encaje
- Fondo de seguro de depósito (FSD)
- Provisiones
- Secreto bancario

CAPACIDAD TERMINAL 2	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los requisitos y procedimientos generales para la apertura de cuentas pasivas, las transacciones en diferentes cuentas pasivas y brindar información clara y oportuna a los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica y reconoce la importancia del Funcionario de Negocios en el proceso de apertura de cuentas en general. • Conoce los conceptos básicos para el manejo de cuentas. • Conoce y comprende las características fundamentales de la cuenta de ahorro como depósito a la vista: altamente disponible y para un posterior uso diferido. • Conoce y comprende las características fundamentales de la cuenta corriente como depósito a la vista: altamente transaccional y disponible mediante el cheque. • Conoce y comprende las características fundamentales de la cuenta del depósito a plazo como depósito a término: no disponible y altamente rentable. • Conoce y comprende las características fundamentales de la cuenta CTS: beneficio creado por ley como protección ante desempleo. • Conoce y comprende las características fundamentales de los Fondos Mutuos como instrumento de inversión. • Identifica qué productos del pasivo requiere el cliente según sus necesidades

ELEMENTO DE CAPACIDAD 2.1.

Explica y expone las características más importantes de una cuenta de ahorros, cuenta corriente, depósito a plazo, depósito de CTS, y fondos mutuos, eligiendo según la necesidad del cliente qué producto de éstos satisface mejor su necesidad.

SESIÓN 6

Cuenta de ahorros

- Concepto
- Público objetivo
- Características
- Ventajas
- Desventajas
- Requisitos
- Práctica: Juego de roles con documentación muy similar a la real utilizada en la apertura de cada una de estas cuentas gestiona la apertura de las cuentas de ahorro.

SESIONES 7

Cuenta corriente

- Concepto
- Público objetivo
- Tipos
- Características
- Ventajas
- Requisitos de apertura
- Práctica: Juego de roles con documentación real utilizada en la apertura de cuenta corriente.

SESIÓN 8

Depósitos a plazo fijo

- Concepto
- Público objetivo
- Características
- Ventajas
- Requisitos
- Normas y reglamento

Certificado Bancario

- Concepto
- Público objetivo
- Características
- Ventajas
- Práctica: Revisión de contratos y hojas informativas de entidades financiera bancarias y no bancarias que ofertan el producto.

SESIÓN 9 - 10

Depósitos CTS

- Concepto
- Público objetivo
- Características
- Ventajas
- Desventajas
- Requisitos
- Normas y reglamentos
- Práctica: Revisión de contratos y hojas informativas de entidades financieras bancarias y no bancarias que ofertan el producto.

Fondos Mutuos

- Concepto
- Público objetivo
- Características
- Ventajas
- Desventajas

- Requisitos

CAPACIDAD TERMINAL 3	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Determinar en base a las características de los servicios bancarios y de las necesidades del cliente una estrategia de colocación de estos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce y comprende las características y ventajas de los servicios bancarios. • Valora la importancia de los servicios bancarios para las personas jurídicas y para las personas naturales.

ELEMENTO DE CAPACIDAD 3.1.

Explica y expone las características más importantes de los servicios bancarios como por ejemplo: transferencias, cobranza de letras, custodia de valores, compra y venta de moneda extranjera, alquiler de cajas y cobranza por cuenta de terceros, eligiendo según la necesidad del cliente qué producto de éstos satisface mejor esta necesidad.

SESIÓN 11

Servicios Bancarios

- Transferencia Bancaria
- Pago de Remuneraciones
- Cobranza de letras
- Letra de cambio: concepto y características
- Custodia de valores
- Compra y venta de moneda extranjera
- Alquiler de cajas de seguridad
- Cobranzas por cuenta de terceros

CAPACIDAD TERMINAL 4	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar de forma adecuada la operativa, seguridad y reglamentación de los pasivos por obligación más comunes en el Sistema Financiero Nacional con el menor riesgo y responsabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce y comprende las características fundamentales de los distintos tipos de órdenes de pago (cheques) y las medidas de seguridad concernientes.

ELEMENTO DE CAPACIDAD 4.1.

Utiliza de forma práctica las diferentes órdenes de pago, mediante la aplicación de una serie de ejercicios con el fin de diferenciar en qué casos se usará determinadas órdenes de pago.

SESIÓN 12 - 13

Pasivos por obligaciones

- Órdenes de Pago (Revisión y Endosos)
- El cheque
- El cheque no negociable
- El cheque cruzado
- El cheque para abonar en cuenta
- Cheque de Gerencia
- Cheque Certificados
- Giro Bancario
- Cheque de pago diferido
- Cheque de viajero
- Taller de manejo y endoso de cheques pagadores y para ser depositados en cuenta.

CAPACIDAD TERMINAL 5	CRITERIOS DE EVALUACION
<ul style="list-style-type: none">• Conocer las características de los productos activos, diferenciándolos de los productos pasivos• Identificar los criterios de riesgo y rentabilidad fundamentales del negocio bancario para el otorgamiento de los productos activos.	<ul style="list-style-type: none">• Diferencia los productos activos de los productos pasivos.• Conoce las características fundamentales de las operaciones activas.• Identifica los criterios básicos de evaluación crediticia.

ELEMENTO DE CAPACIDAD 5.1.

Explica y expone las características más importantes de los productos activos, identificando para ello los criterios de riesgo y la rentabilidad de estos productos.

SESION 14-15

- Aspectos Generales de las Operaciones Activas
- La Intermediación crediticia
- Tipos de operaciones activas
- Características generales de las operaciones activas: Interés (compensatorio, moratorio), Capital, Tiempo, Tasa de interés y frecuencia de devolución.
- El Crédito. Clases de crédito:
- Crédito directo
- Crédito indirecto
- Productos del activo. Productos de los créditos directos e indirectos.

CAPACIDAD TERMINAL 6	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Determinar en base a las características de los productos activos y de las necesidades del cliente una estrategia de colocación de estos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce y comprende las características fundamentales del crédito en cta. cte., descuento de documentos, los préstamos personales y para negocio. • Identifica qué productos del activo requiere el cliente según sus necesidades.

ELEMENTO DE CAPACIDAD 6.1

Explica y expone las características más importantes del crédito en cuenta corriente, descuento de documentos, y los préstamos personales y para negocio, eligiendo según la necesidad del cliente qué producto de éstos satisface mejor esta necesidad.

SESIONES 16 – 17

Productos de los créditos directos (Clase taller)

- Créditos en cuenta corriente Descuento de pagarés y letras.
- Préstamos (Tarjetas de crédito, comerciales, micro y pequeñas empresas, de consumo,
- Personales, vehiculares, hipotecarios, etc.)
- Factoring
- Arrendamiento Financiero o Leasing
- Warrant
- Productos de los créditos indirectos (Taller 2)
- Aval bancario
- Aceptaciones Bancarias
- Cartas Fianza
- Crédito Documentario o Carta de Crédito
- Warrant

Examen Final

Los estudiantes crearán y aplicarán el uso de créditos directos e indirectos en casos simulados y guiados por el docente

IV. METODOLOGÍA

Se utilizarán procedimientos y técnicas interactivas buscando la participación directa y permanente del estudiante en el proceso de aprendizaje. Por ello en cada bloque de clase se deberá dar mayor énfasis a la participación y/o exposición de los estudiantes destinando por lo menos el 70% del tiempo.

La Unidad Didáctica se desarrollará a modo de taller donde el docente a través de dinámicas y casuística desplegará la habilidad en los alumnos.

Se fomentará el trabajo individual y de preferencia en equipo, destinado al desarrollo de las habilidades necesarias para que el estudiante logre una adecuada comunicación oral y escrita.

Durante las sesiones el docente conducirá las siguientes actividades:

- Exposición explicativa
- Prácticas dirigidas
- Uso de recursos de conectividad: archivos PPT y Excel
- Juego de Roles

V. EVALUACIÓN

La evaluación será permanente y comprenderá tres notas a promediar, Examen Parcial, Tarea Académica, Examen Final

VI FUENTES DE INFORMACIÓN

Ambrosini, D. (2004) Introducción a la Banca: Lima: Universidad del Pacífico.

Banco Central de Reserva del Perú (2000) Terminología financiera. Lima

Instituto de Formación Bancaria,(2009) Productos y servicios Bancarios: Lima.

Ley General del Sistema Financiero de seguros y orgánica de la superintendencia de banca y seguros. Ley 26702

Ley de Títulos y valores. Ley N° 27287

Madura, J. (2008) Mercados e Instituciones Financieras. Madrid: Cengage Learning Editores.

Pérez,J. y Calvo,J. (2006) Análisis y valoración en una perspectiva bancaria y de formación financiera internacional. Madrid: Ediciones Pirámide.

Villacorta, A.(2006) Productos y servicios Financieros: Operaciones Bancarias. Lima: Pacífico Editores.

ANEXO 4

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Anexo 01

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Ricardo Eladio Coronel Trujillano identificado con DNI N° 16625742 de profesión Abogado y Licenciado en Educación, Maestro en Ciencias, profesor Maestría de la cátedra de Metodología de la Investigación Científica, Proyecto y tesis, en FACHSE-UNPRG y Universidad Nacional de Piura, Maestría en Administración, mención Gerencia Empresarial, expreso:

CONSTANCIA

Que; he revisado con fines de validación, **el cuestionario** del trabajo de investigación titulada: "Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros para mejorar el aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque 2016", a efectos de su aplicación por parte de la estudiante Yolanda Luz Morillo Valle.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				X
Amplitud de contenido				X
Redacción de los Ítems				X
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

Chiclayo, 03 de Noviembre del 2017


Ricardo Coronel Trujillano
Metodólogo

ANEXO 5

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Anexo 02

VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Yo, Esther Fredesvinda Morillo Valle identificado con DNI N° 16540707 de profesión Contador Público Colegiado Certificado, Magíster en Docencia Universitaria, catedrática en las Universidades César Vallejo y Universidad de Sipán, expreso:

CONSTANCIA

Qué; he revisado con fines de validación, la propuesta del trabajo de investigación titulada: "Programa de Capacitación sobre productos y servicios financieros para mejorar el aprendizaje significativo en los estudiantes del X ciclo de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque 2016", a efectos de su aplicación por parte de la estudiante Yolanda Luz, Morillo Valle.

Luego de revisar concienzudamente la base teórico científica, los fundamentos que sustentan la propuesta, así como los objetivos propuestos; considero que es válida, pertinente y recomiendo su aplicación.

Chiclayo, 03 de Febrero del 2018



Mag. CPCC Esther Morillo Valle
Matrícula 04-354

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
MESA DE PARTES
15 SEP 2017
EXP. N° 6410 HORA: 12:10
RECIBIDO: JP

Proveído N° 493-2017
DEPC.

Lambayeque, 15 de Setiembre del 2017

Señor:
CPC. Lino Huertas Maco
Decano de la FACEAC- UNPRG
Ciudad.-

Por la presente hago llegar mi más cordial saludo y al mismo tiempo mi solicitud referente a permitir el acceso a los estudiantes del X ciclo de la escuela de Contabilidad, para aplicar una encuesta relacionada al desarrollo de mi Tesis Titulada: **"PROGRAMA DE CAPACITACIÓN SOBRE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS PARA MEJORAR EL APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO EN LOS ESTUDIANTES DEL X CICLO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO DE LAMBAYEQUE"**.

En tal sentido es que apreciare hacer las coordinaciones permitentes para que se me permita tener acceso a los horarios e ingreso a las aulas de dichos estudiantes y poder aplicar las encuestas.

Muy agradecida por su atención que brinda la presente me despido
atentamente



CPCC. YOLANDA LUZ MORILLO VALLE