



# C A R T I L L A D E L FACILITADOR

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA "SABER MÁS CONTIGO"



# Saber más contigo

El presente programa busca ser un espacio en el que se reflexione, analice y trabaje –con base en las experiencias de los participantes y del facilitador, y en relación con la administración de los recursos– la elaboración de un plan para alcanzar los propósitos financieros, así como los riesgos y las ventajas que tienen algunos productos del ámbito financiero.

Para apoyar el trabajo del facilitador se dispone de dos recursos: primero, este documento en el que se ofrece información básica sobre algunos aspectos educativos que sustentan esta experiencia y sobre lo que se espera del papel del facilitador; y segundo, las guías por módulos en las que se presenta de manera esquemática el desarrollo práctico de cada etapa, además de sugerencias particulares que permitirán aclarar dudas y orientar a los participantes. También contamos con el papelógrafo para el facilitador, recurso de apoyo que le ayudará a mejorar la comprensión e incentivar la participación de los asistentes.

Es importante que lea con calma y atención, parte por parte, el contenido de las guías para el facilitador y el participante, antes de que inicie cada módulo. Revise también los recursos que se presentan en el papelógrafo, con el fin de que identifique los temas que se tratan en cada etapa y se familiarice con las actividades propuestas. De esta manera, podrá no solo entender el programa y su diseño, sino –lo más relevante– tener claro el propósito educativo que se persigue.

Comprender algunos conceptos básicos para manejar mejor el dinero; saber elegir sobre el dinero que se gana o con el que se cuenta; buscar opciones, beneficios, incentivos; decidir de manera acertada e identificar riesgos, son algunos de los asuntos en los que, como capacitador, puede ayudar a entender o resolver dudas de los participantes.

La Educación Financiera es un proceso necesario para toda la población; por lo tanto, este programa se centra en el análisis de situaciones prácticas para que la información resulte comprensible y se utilice como herramienta básica en la administración y planeación de los recursos financieros personales. Usted puede colaborar en que los participantes de esta experiencia educativa tomen decisiones acertadas para manejar mejor sus ingresos.

## Recuerde

La Educación Financiera no es otra cosa que la **capacidad para administrar** adecuadamente el dinero; es la herramienta que permite **adquirir conocimientos** y adoptar estrategias útiles que ayuden en la **toma de decisiones responsables y eficientes** en el campo de las finanzas, y usted como facilitador puede colaborar en esta importante tarea.

*Asobancaria pone a disposición del público en general, DE FORMA GRATUITA, este documento para uso con fines exclusivamente académicos, y cuya información sobre finanzas personales ha sido tomada del Programa de Educación Financiera "Yo y mis Finanzas" desarrollado por Sparkassenstiftung für internationale Kooperation eV, dentro del Proyecto "Fortalecimiento de la Educación Financiera en América Latina" del BMZ, Gobierno Alemán. Queda prohibido su uso o publicación parcial o total con fines de lucro.*

*Cuando se haga uso parcial o total de los contenidos de esta publicación el usuario deberá consignar o hacer referencia a los autores mencionados. Si tiene conocimiento de alguna utilización contraria a lo establecido en estas condiciones de uso, por favor infórmenos al correo educacionfinanciera@asobancaria.com*

## Lo que se pretende con este programa

Más allá de brindar información y transmitir conocimientos, se busca que los participantes reflexionen desde la propia experiencia para tomar decisiones acertadas y desarrollar acciones que favorezcan el manejo adecuado de sus finanzas, sin importar la cantidad de dinero con el que cuentan. Así mismo, se espera que los asistentes a través del diálogo resuelvan dudas e inquietudes, identifiquen opciones para mejorar su calidad de vida, enfrenten con conocimiento diferentes situaciones que tienen que ver con el manejo del dinero y puedan distinguir entre lo que se desea y lo que se necesita, al momento de elaborar un plan financiero.

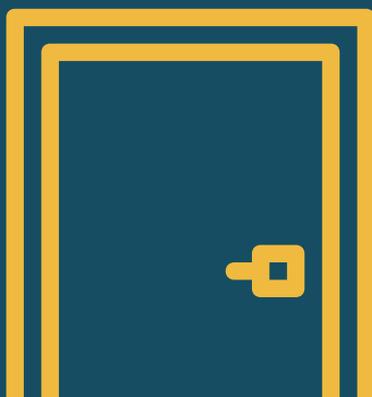
La información que como facilitador les brinde a las personas, les ayudará a hacer un mejor uso de los productos o servicios financieros buscando especialmente evitar situaciones de sobreendeudamiento e incentivarlos para que averigüen la mejor forma de ahorrar. Por ejemplo, un aspecto importante será darles la confianza para que indaguen y pregunten cuáles son los productos financieros que generan mejores rendimientos, pierdan el miedo a las entidades financieras y sus productos, y sean capaces de compararlos para elegir la mejor opción.

## Ideas básicas que sostienen el programa

Diálogo, intercambio de experiencias, análisis de situaciones y que el aprendizaje se dé en y desde contextos personales, son los aspectos que impulsan un trabajo colaborativo con los adultos. El propósito es que los participantes puedan buscar información y tengan las habilidades financieras para tomar las mejores decisiones en el terreno de sus finanzas.

Es importante que los participantes expongan sus experiencias y dudas con el fin de pensar y trabajar colectivamente en el análisis de las ventajas y los riesgos que tienen distintos recursos financieros. Pensar juntos sobre lo que ven, experimentan, temen o desconocen, en relación con la información presentada en los módulos, facilita su comprensión y aplicación en la vida cotidiana.

**Facilitador: ¡lo invitamos a promover el diálogo y el análisis conjunto sobre distintos escenarios financieros!**



### ¿Qué es lo que realmente queremos que los participantes comprendan?

- Que identifiquen la necesidad de buscar información para organizar y planear en forma reflexiva los recursos financieros con los que cuentan.
- Que reconozcan la importancia del ahorro como una herramienta financiera para ir alcanzando y consolidando sus proyectos a futuro.
- Que puedan valorar la utilidad del ahorro y los riesgos del crédito, de acuerdo con sus circunstancias y situaciones financieras específicas.
- Que estén en condiciones de elaborar su plan financiero no como una actividad más del módulo, sino como un compromiso personal que brinda la tranquilidad de permitirles lograr proyectos a corto, mediano y largo plazo.

La intensión que los participantes logren incorporar en su vida capacidades como informarse, reflexionar y tomar decisiones para un mejor manejo de sus finanzas, será el hilo conductor del programa.

### ¿De qué manera trabajar el programa y por qué?

La tarea del facilitador será crear oportunidades y condiciones para que los participantes puedan, desde su experiencia, expresar, reflexionar, analizar y repensar su situación financiera a partir de la información presentada en el Material de trabajo, sobre el cual realizarán las actividades. Para ello, le recomendamos las siguientes prácticas:

- 1. Explore constantemente cómo se está comprendiendo la información.** Para esto, deberá apoyarse en las actividades propuestas, así como en las preguntas que plantean los participantes. Una forma de manejar esta situación es dar una explicación propia o invitar a otro asistente a que defina el concepto que se está tratando en la sesión. *(Vigotsky, psicólogo soviético, estableció que existe una zona de comprensión que comparten en forma más estrecha dos personas que están en el mismo nivel de aprendizaje, en relación con un concepto. En este sentido, la explicación compartida entre los participantes del taller puede resultar muy valiosa porque el compañero que comprende bien un tema o concepto, lo podrá explicar a los otros con mayor claridad).*
- 2. En cada módulo se abordan situaciones concretas en las que los participantes pueden exponer sus aspiraciones o posibles respuestas, compartirlas e intercambiar opiniones para reflexionar sobre las mejores soluciones para cada caso en particular.** Se recomienda utilizar, durante cada módulo, el papelógrafo del facilitador donde se presentan situaciones e imágenes en las que se podrá apoyar para que el desarrollo del programa resulte claro y dinámico.

3. El facilitador, más que exponer conceptos consumados, invitará a la participación y reflexión a partir de situaciones, para que se compartan experiencias e intercambien opiniones. Utilizar circunstancias permite reflexionar, desde lo que realmente hacen los adultos en la vida cotidiana, sobre cómo se organizan los ingresos y gastos, con el ánimo de identificar posibles escenarios para que rinda el dinero o enfrentar alguna situación específica.

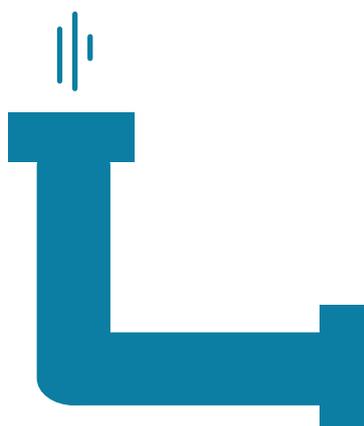
4. Impulsar el diálogo al escuchar y dar la palabra a los asistentes para construir un saber y un actuar, sobre la realidad financiera particular de los participantes. Esto requiere que usted como facilitador se incorpore al taller dando sus opiniones con la intención que sus palabras no sean ajenas a sus vivencias, por lo que resulta necesario que, a partir de sus condiciones de vida, comprenda y reflexione sobre las situaciones que aquí se presentan.

5. Es fundamental establecer un ambiente de respeto para que se promueva la participación; es decir, que sea un entorno sin críticas negativas, comentarios sarcásticos o señalamientos en los que la burla se centre en algún asistente. Por ello, es responsabilidad del facilitador invitar, al inicio del módulo, a participar y escuchar con tolerancia.

6. A través de las actividades individuales o grupales debe coordinar la participación de los asistentes y avanzar en la información financiera que brinda el programa. No se dictará clase en términos de transmitir información, ni se fomentará la polémica sin fundamento o la imposición entre los participantes. Más bien, se buscará de manera conjunta proponer una, dos o tres posibles soluciones a los distintos escenarios financieros planteados.

7. No hay respuestas correctas o incorrectas, todo depende de cada situación, sin embargo, si se deben resaltar las mejores prácticas o tips para conducir a los participantes a llevar unas finanzas sanas.

8. Trabajar con un mayor número de situaciones en relación con las prácticas de los participantes, facilitará la búsqueda de soluciones reflexionadas e informadas a los distintos problemas financieros.



## RECUERDE

*Cada grupo es diferente y, en este sentido, usted tiene que estar muy al pendiente de lo que los integrantes exponen; **escuchar sus inquietudes y profundizar en sus formas de entender las prácticas** del programa, en tanto se busca que comprendan y no que repitan información.*



Como se puede dar cuenta, en este programa no se busca adquirir un conocimiento específico, sino principalmente comprender qué hacer con lo que se aprende o con lo que ya se conoce; así mismo, en qué circunstancias utilizar ese conocimiento o por qué resulta adecuado aplicarlo en una situación particular y no en otra. También se pretende identificar en dónde es posible obtener información y dar respuesta a las dudas sobre distintos instrumentos financieros.

Usted como facilitador invitará a los asistentes a reflexionar sobre las situaciones que aquí se presentan, buscando que participen activamente a través del análisis de la información que ofrece el programa sobre los aspectos financieros, así como con la exposición de sus dudas y experiencias.



Crear oportunidades y condiciones para que los asistentes participen desde lo que saben.



Explorar continuamente cómo se está comprendiendo la información.



Apoyarse en la comprensión de los participantes para explicar nuevamente algunos aspectos.

*Antes de iniciar el desarrollo del programa y a partir de esta primera revisión, recomendamos experimentar la elaboración y el desarrollo de su propio plan de ahorro basado en el presupuesto personal; conocer las implicaciones de establecer metas que se puedan cumplir en un tiempo determinado; así como ser consciente de sus hábitos de consumo para mejorarlos.*

*Experimentar cada uno de los módulos en forma personal, hará que usted como facilitador apoye la comprensión y acompañe el proceso educativo de los integrantes del grupo desde su propia experiencia, lo que permitirá entender mejor las dificultades que se presentan al intentar cambiar hábitos, tolerar las distintas formas que tenemos los adultos de pensar nuestra realidad y esforzarse por ser útil para el aprendizaje de los participantes en el taller.*

## Sobre las guías por módulo:

En ellas encontrará sugerencias para llevar a cabo cada uno de los módulos, por lo que se expone en forma esquemática los temas presentados en el Material de trabajo. **El tiempo es un factor que debe trabajar a favor de usted y no como algo que se impone y lo persigue.** Es más valioso cubrir pocas actividades pero trabajar en términos de comprenderlas, pues de nada sirve leer todo el material y no haber entendido nada.

Es conveniente que, previamente, revise la propuesta presentada en las guías por módulo con el Material de trabajo y el papelógrafo del facilitador, con la intención de que comprenda la estructura y cómo se propone su ejecución, para que esté en condiciones de planear su trabajo así como su desempeño frente al grupo de asistentes, y sea claro y organizado.

No olvide que lo más importante es que los asistentes comprendan; por ello, cuando adelanten una actividad en forma individual o grupal, trate de estar cerca de ellos para ofrecer orientación cuando expresen sus dudas. **En ningún caso debe decirles que ya se explicó, que es una actividad individual o de equipo y que se debe contestar solo a partir de la información brindada en las instrucciones.**

Si preguntan o solicitan mayor orientación, es una evidencia y, al mismo tiempo, una oportunidad para fortalecer o ampliar la comprensión de los contenidos. Recuerde que existe la posibilidad de invitar a algún participante que tenga clara la información, para que la explique a sus compañeros.

**Se trabajará a partir del análisis de casos.** Si el grupo es grande se puede dividir primero en pequeños equipos y, posteriormente, podrán socializar en plenaria sus conclusiones; si es un grupo pequeño es recomendable trabajar sin dividirlo. Tenga en cuenta invitar a todos a participar y dejar que se expresen; usted irá anotando las opiniones para dar una conclusión. **Las conclusiones no van en el sentido de lo correcto o incorrecto, sino en términos de lo que le sucede a la mayoría en ese grupo.**

La reflexión grupal de los casos permite detenernos y reflexionar en qué se gasta el dinero que se gana, cómo se administra, por qué no rinde, qué hace falta para aumentarlo, o bien para utilizarlo, y realizar aquello que se tenga contemplado en el plan de vida personal, de pareja o familiar.

*Lo invitamos ahora a revisar la propuesta para el desarrollo de cada módulo y le deseamos éxitos en su implementación.*

# Guía para el Módulo 1

## Presupuesto



### Enfoque de inicio

Todo proceso educativo requiere un enfoque de inicio; es decir, una declaración que permita fijar las condiciones en las que se desarrollará la experiencia. Este planteamiento busca establecer los lineamientos y la delimitación de la actividad desde el comienzo de la sesión.

#### *¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?* Diapositiva 4

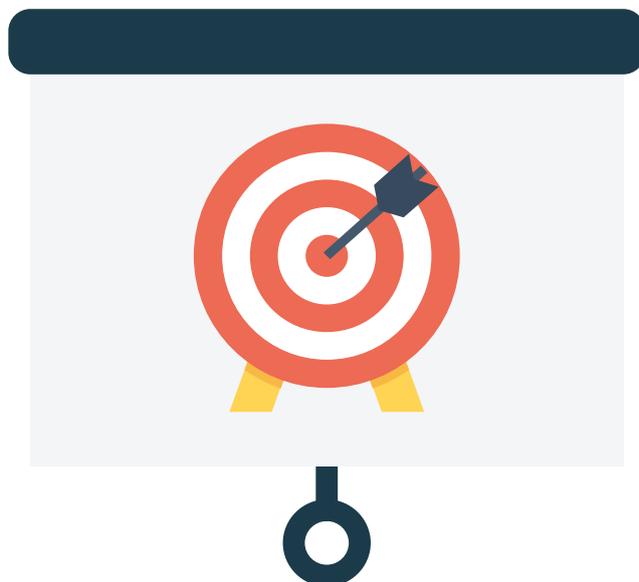
Al inicio del taller usted se debe presentar y dar una explicación breve sobre por qué está impartiendo y, si es el caso, la razón por la cual su entidad está involucrada en esta actividad. Luego invite a los participantes a que se presenten con su nombre completo y ocupación.

#### *Establecer normas* Diapositiva 5

A continuación indique las reglas de la sesión; por ejemplo, poner en modo de reunión o silencio el celular y no atender mensajes, a menos que sea absolutamente necesario. Señale también la importancia de que exista un ambiente de respeto y confianza para escuchar y hablar durante el taller.

Recuerde a los asistentes que este primer módulo tiene una duración de una hora y exhorte al grupo a participar con sus dudas, preguntas y experiencias.

#### *Objetivos* Diapositiva 7



**... TE ACABARON DE PAGAR PERO YA ESTÁS DESCUADRADO?**

No te preocupes llegó la app que te ayuda a organizar tus finanzas y **hacer más fácil tu vida.**

Descarga y conoce la app para organizar tus finanzas



Disponible gratis |





Conocer algunos aspectos claves para organizar y planear el uso de su dinero.



Comprender la relevancia de llevar un control de los ingresos y gastos para identificar oportunidades de ahorro.



Elaborar el propio registro de ingresos y gastos para usar mejor el dinero.

Después pida a los participantes que encuentren el concepto clave de cada objetivo y mencione que al final de este módulo, cada uno tendrá un bosquejo de cómo hacer su presupuesto personal.

Explique que este es un módulo basado en la resolución de casos; es decir, que entre todos deben solucionar algunas de las situaciones más comunes que se presentan en la vida. Las reflexiones sobre cada caso se harán a partir de las diversas experiencias de los participantes para enriquecer el conocimiento general. Por eso, con este ejercicio se podrán tomar buenas decisiones ahora para evitar grandes problemas mañana.

Diapositiva 8

## Conceptos iniciales - Educación Financiera

Para iniciar este módulo comience por preguntar a los participantes si saben ¿qué es educación financiera?. Dirija los comentarios hacia una definición sencilla. Las siguientes expresiones podrán ser de ayuda:

Diapositiva 9



La capacidad de administrar bien el dinero.



El proceso de aprender a administrar el dinero que se gana.



Organizar conscientemente el dinero que se obtiene.

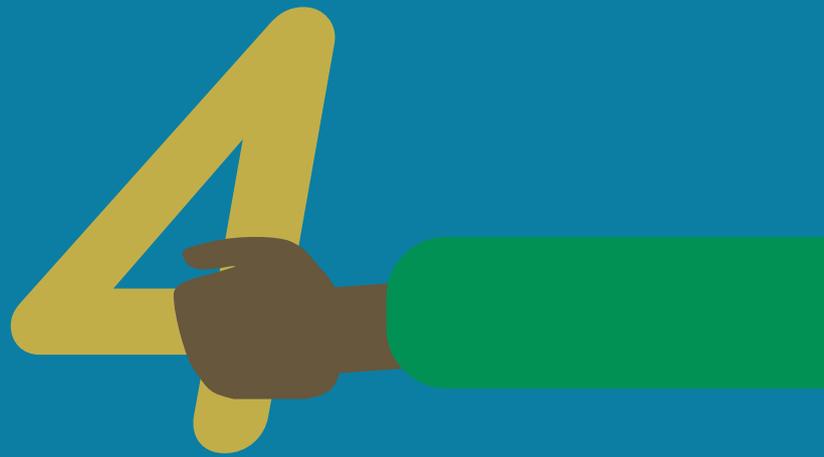
Después pida que respondan para sí mismos: ¿cómo me siento en Educación Financiera? Aclare que no tendrán que compartir la respuesta con el grupo, si no quieren, pero usted contéstela para que cada uno reflexione sobre cómo adquirió sus conocimientos en finanzas personales. Casi nadie habrá recibido una enseñanza formal.

Puede decir que todos sabemos mucho sobre el dinero, puesto que lo manejamos todo el tiempo; pero que en este taller se considerarán ideas que pueden ayudarles a tener una mayor seguridad y tranquilidad en el uso de sus recursos.

## Actividad 1.

# Trabajo en grupo

*Antes de pasar a la diapositiva 11 invite a los participantes a responder la pregunta del Material de trabajo: ¿qué espero aprender?*

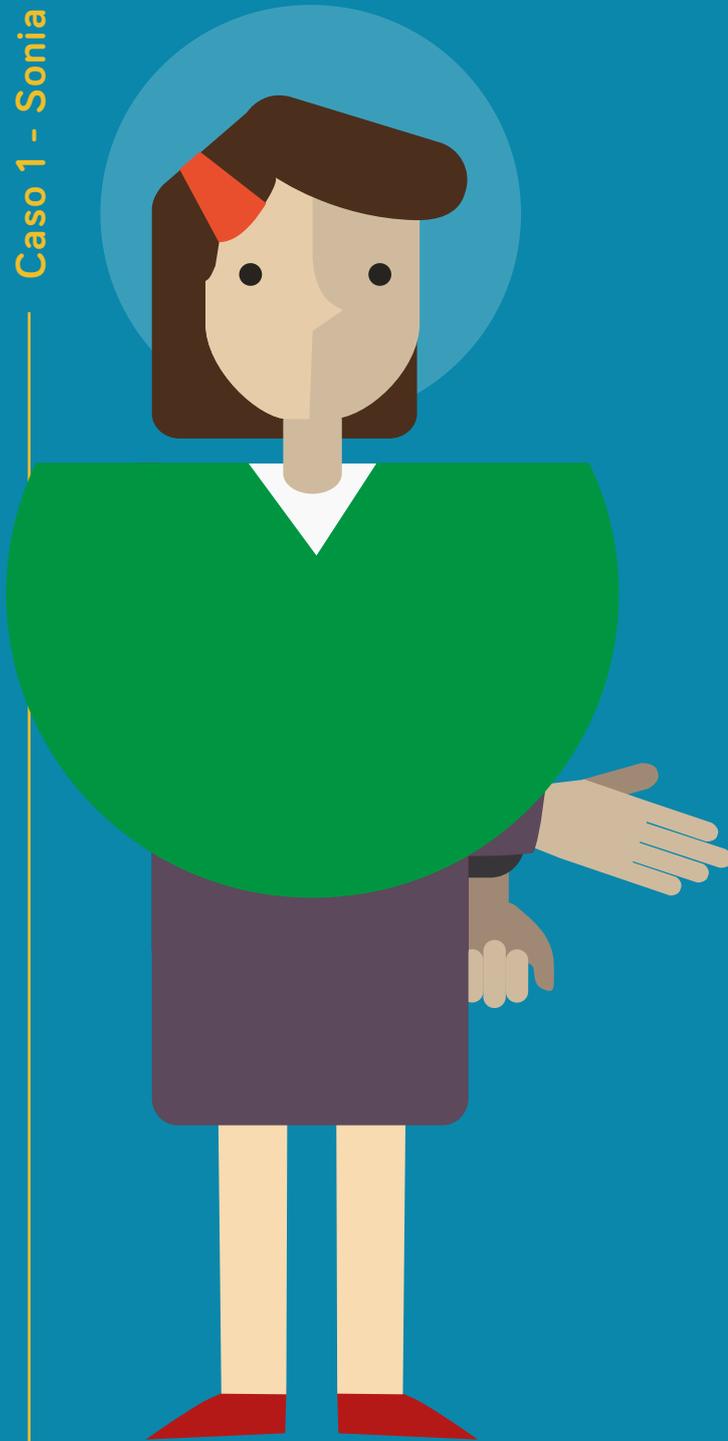


Diapositiva 10

### Cuatro reglas de oro

Lea y analice junto con el grupo cuáles son las cuatro reglas de oro y su importancia.

- 1. Actuar con propósito:** comente que tener el interés de usar mejor nuestro dinero es el punto de partida. Haga referencia a los propósitos de Año Nuevo y pregunte a los participantes cuántos han podido cumplir. Mencione que los planes por sí solos no son suficientes para lograr una meta (eso lo lleva a hablar de la siguiente regla de oro).
- 2. Planear para lograr metas:** cuando uno tiene un propósito, hay que crear un plan que permita reconocer en la vida diaria las acciones que uno debe hacer o dejar de hacer para cumplirlo, pero esto no serviría de nada si no se cumple con la siguiente regla.
- 3. Constancia para seguir un plan:** si tenemos claro qué queremos y cómo lograrlo, es mucho más probable que sigamos un proyecto. Este punto es casi el más importante para alcanzar lo que deseamos. Sin embargo, muchas veces la voluntad es débil y cedemos a las tentaciones que nos alejan de nuestras metas. La siguiente regla puede ser una ayuda para mantenernos en el buen camino.
- 4. Apoyo de las entidades financieras:** pregunte cómo las entidades financieras pueden ayudarnos a cumplir nuestras metas. Algunas ideas al respecto son:
  - Tener el dinero en una cuenta de ahorros nos permite crear el hábito de apartar una cantidad fija para llegar a nuestra meta.
  - Invertir en un producto de plazo fijo para mejorar nuestros ingresos.
  - Contar con un crédito bien planificado nos posibilita alcanzar objetivos más grandes.



Diapositiva 11

*Presente el caso de Sonia. También puede pedir a alguno de los participantes que lo lea en el Material de trabajo.*

Diapositiva 12

Después solicite que, a partir de la información dada, describan la condición de vida de Sonia y comenten si alguien del grupo ha estado en esa misma situación (desempleo, vivir del día a día, falta de control en la situación financiera, etc.). Tal vez encuentre que el tema avergüenza a algunas personas. Cuente alguna experiencia suya o de alguien que conozca y especifique los sentimientos de angustia, desesperación, tristeza, enojo

y desamparo que surgen cuando se pierde el empleo. Seguramente alguien comenzará a hablar sobre alguna experiencia semejante, lo que conectará a los participantes con la realidad de Sonia. Entonces pida que entre todos respondan las siguientes preguntas:

*¿Por qué creen que Sonia llegó a esta situación? (algunas respuestas pueden ser: por no tener un control del dinero, gastar sin planear, etc.)*

*¿Qué hubiera podido hacer mejor? (algunas respuestas pueden ser: hacer un presupuesto, ahorrar, etc.)*

Sugiera que piensen en qué pasaría si eso les ocurriera a ellos ahora. *¿Están preparados?, ¿qué tan grave sería?, ¿qué harían para remediar su situación?* Aclare que no tienen por qué responder si no quieren.

*¿Cuánto gano? ¿Cuánto gasto? ¿Cuánto me queda?*

Continúe el taller con los siguientes interrogantes:

*¿Alguien ha sentido que el dinero determina nuestra vida?*

*¿De qué manera lo hace?*

Normalmente se tiende a decir que el dinero no determina la vida, pero usted puede dar algunos casos sobre cómo en algunas situaciones permitimos que así sea. Por ejemplo, en ocasiones nos vemos forzados a esperar hasta el siguiente pago del salario para comprar cosas urgentes y necesarias como medicinas; o que, en otros casos, se deben tener dos o más empleos al tiempo porque los gastos del hogar son insostenibles.

Explique que muchas veces, el dinero define nuestra vida porque nosotros lo permitimos, pero si decidimos cómo usar nuestro dinero, podemos prever ciertas situaciones. La manera de hacerlo es controlar nuestros gastos.

Así mismo, puede hablar sobre la sociedad de consumo que se vive actualmente en todo el mundo. Los comerciantes son hábiles y saben cómo convencernos de comprar cosas que no necesitamos, como televisores con pantallas cada vez más grandes o teléfonos celulares con funciones que ni siquiera sabemos utilizar. Por eso sentimos que nunca tenemos dinero. Pregunte entonces si alguien ha tenido la impresión alguna vez de no tener dinero.

Después de estos interrogantes, continúe con el caso de Sonia. Cuente que por fin ella consiguió trabajo, pero que sigue sin que le salgan bien las cuentas.

Invite a los participantes que observen el cuadro de ingresos y gastos de Sonia que está en el material de trabajo.

## Actividad 2.

# Trabajo en grupo

*Exponga al grupo los siguientes conceptos para que comprendan el cuadro de ingresos y gastos de Sonia.*

Por un lado, los ingresos fijos se refieren al dinero que se recibe periódicamente; por ejemplo, sueldo, prima y cesantías, entre otros. Estos ingresos no varían significativamente en el corto plazo y la fecha en la que se perciben es fácilmente predecible.

Por otro lado, los ingresos variables son los que no se reciben de manera constante, como horas extras, comisiones, premios, trabajos independientes y herencias, entre muchos otros.

Los gastos fijos son salidas de dinero permanentes en el corto plazo. Este tipo de gastos los podemos prever y aunque pueden variar levemente de un mes a otro, se puede establecer su costo aproximado; por ejemplo, cuánto gastaremos en arriendo, comida y transporte, entre otros. Por el contrario, los gastos variables son salidas de dinero que se presentan inesperadamente y que son difíciles de controlar como las emergencias de salud.

Ahora bien, en forma grupal deben analizar los aspectos señalados en el Material de trabajo, según el presupuesto de Sonia:

- ¿Consideran que está completa la información de la columna de gastos fijos? ¿Qué otras cosas añadirían?
- ¿Qué dificultades se pueden presentar cuando los gastos quedan así de generales?
- ¿Los gastos fijos son el único tipo de gastos que tiene una familia?
- ¿Qué pasa con los gastos variables? ¿Pueden generar problemas en su presupuesto?

## Actividad 3.

# Trabajo en grupo e individual

Luego de responder las preguntas de la actividad 2, aclare las dudas que persistan sobre los ingresos y gastos, tanto fijos como variables. Dirija la discusión hacia los “gastos hormiga”, que son aquellos pequeños, casi insignificantes, pero que al momento de sumarlos representan cantidades sorprendentemente grandes.

Estos gastos son los principales responsables de que un presupuesto se desequilibre, pero también la oportunidad más sencilla para ahorrar.

Ahora pida que cada quien piense en un día cualquiera; por ejemplo ayer, y que en una hoja aparte escriban todos y cada uno de los gastos, con precios, que hicieron a lo largo del día: desde que se levantaron hasta que se acostaron. Estas son algunas ideas:



Cigarrillos



Maquinitas  
de juego



Comida  
chatarra



Rumba



Bebidas  
alcohólicas



Gaseosas



Chicles  
y dulces



Usar taxi en  
lugar de bus



Limosnas

Ahora solicíteles que en esa lista marquen cuáles gastos fueron realmente necesarios. Después sumen los gastos no necesarios. A continuación pregunte: ¿en una semana cuántos de estos gastos tienen? Hagan la suma. ¿En un mes? La cantidad final seguramente va a sorprender a más de uno. Ahora cuestione: ¿tienen o no dinero?

Refuerce la idea de que son esos gastos en los que residen las oportunidades de ahorro. Una idea muy importante es que los gastos variables, incluso los “gastos hormiga”, no es que deban eliminarse por completo porque muchas veces son los que nos dan placeres. Se trata de entender que los lujos cuestan y por eso debemos pensar bien cuáles son significativos para nosotros y cuáles podemos dejar a un lado para alcanzar una meta más grande.

### ¿Cuáles son mis necesidades y cuáles son mis deseos?

A partir de la discusión del punto anterior explique cómo esos “gastos hormiga” suelen tener las características de “deseos”; es decir, gastos que se hacen buscando obtener algo que se quiere, pero no es indispensable ni mejora significativamente la calidad de vida, como comprar ropa o salir a comer. Por el contrario, las necesidades son aquellos gastos que no se pueden ignorar ni aplazar; dicho de otra forma, los indispensables para vivir como la alimentación o la vivienda.

# Actividad 4. Trabajo individual

*Para introducir esta actividad refuerce la importancia de llevar un registro de ingresos y gastos. Mencione que ese control tiene varias funciones, entre ellas:*

- Ayudarnos a saber en qué vamos a gastar nuestro dinero.
- Saber cuánto podemos gastar en determinados rubros y así evitar que gastemos de más.
- Ver con claridad cuánto podemos destinar para protegernos en caso de adversidad.

Este es un trabajo que requiere cierta disciplina. A continuación, lea el siguiente texto que también está disponible en el Material de trabajo para los participantes:

*¿Pereza...? Piense más bien en la tranquilidad y en menos preocupaciones para la vida cotidiana. Solo es cuestión de combinar algunos ingredientes: un poco de tiempo, una pizca de organización, unas cuantas cucharadas de disciplina y, claro, fuerza de voluntad.*

Ahora pida a los participantes que elaboren su cuadro personal: “Mis ingresos y mis gastos mensuales” de la Actividad 4. Recomiende que piensen en sus gastos variables más importantes y que consideren los imprevistos. Los gastos variables los pueden anotar y sumar en una hoja aparte.

Explique que nadie va a ver sus cifras, es un ejercicio personal para que ellos adquieran conciencia sobre cómo están manejando su dinero. Para elaborar el presupuesto, los participantes se pueden guiar con la información del apartado “Tenga en cuenta” que está en el material de trabajo.



## Actividad 5.

# Trabajo en grupo e individual

*Una vez que concluyan la elaboración del presupuesto personal, invite a los participantes a interpretar los resultados con ayuda de la información que está en el material de trabajo.*

*Luego invite a los participantes a contestar las siguientes preguntas:*

- ¿Alguien incluyó el rubro del ahorro?
- ¿Qué les llama la atención al ver sus resultados?
- ¿En la vida real les cuadran los números?

Algunos se van a sorprender al ver que los gastos variables ocupan una cantidad mayor que los gastos fijos. Otros verán que gastan más de lo que ganan. Pregunte entonces, ¿cómo hacen para solventar sus gastos?

Reflexione sobre la importancia de involucrar a toda la familia al momento de hacer las cuentas. Si en una relación de pareja no se habla del manejo del dinero, sino que cada cual lo hace por su lado, entonces no se podrán unificar criterios y sumar esfuerzos para salir adelante. Si tienen hijos, sin importar su edad, deben incluirlos en las decisiones económicas, por pequeñas que sean, para enseñarles la forma como se están distribuyendo los gastos del hogar y por qué se pueden o no darse ciertos gustos.

## Reflexión

Vuelva a la analogía de los propósitos de Año Nuevo para explicar que, a veces, al trazar metas podemos excedernos y no está mal ajustarlas para que sean más realistas y consecuentes con nuestra situación. Tal vez esa promesa de perder 20 kilos en un año sea exagerada, pero empezar con los primeros 10 no está mal.

De la misma forma, si fallamos al cumplir nuestro presupuesto no significa que debemos desechar el ejercicio; quiere decir que debemos revisar qué sucedió. Puede ser que hayamos sido demasiado optimistas con respecto a nuestros ingresos, aproximado mal nuestros gastos u olvidado incluir algunos ocasionales como regalos de cumpleaños o de navidad.

## Preguntas de cierre

Invite a contestar en el Material de trabajo la pregunta de cierre del primer módulo:

*¿Qué aprendió en este módulo y con qué se queda de esta experiencia?*



SECCIÓN	ESQUEMA	TEMAS ESTUDIADOS
¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?	Presentación personal y de los participantes. <i>¿Por qué se está impartiendo este taller? ¿Por qué su entidad se interesa en este tema?</i>	N/A
Establecer normas	Reglas de la sesión (uso del celular, pedir la palabra, tener respeto y amabilidad) e informar sobre la duración del taller.	N/A
Objetivos 	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A
Conceptos iniciales	<b>Punto clave:</b> entender el concepto de la Educación Financiera y cómo se sienten los asistentes con respecto a ella.	Concepto de Educación Financiera.
Actividad 1	Responder la pregunta: ¿qué espero aprender?	N/A
Caso 1 - Sonia. Individual 	<b>Sugerencia:</b> analizar el caso con preguntas como: <i>¿Han estado en la situación de Sonia? ¿Por qué creen que ella llegó a esta situación? ¿Qué hubiera podido hacer mejor?</i>  Supongan que algo similar les pase a ustedes (participantes). ¿Están preparados? <i>¿Qué tan grave sería? ¿Qué harían para remediar su situación?</i>	N/A
¿Cuánto gano? ¿Cuánto gasto? ¿Cuánto me queda?	<b>Punto clave:</b> explicar cómo el dinero no debería determinar nuestra vida, pero muchas veces permitimos que así sea. Se debe decidir cómo usar el dinero y resistirse al impulso de comprar cosas que no necesitamos.  <b>Sugerencia:</b> incentivar la participación con preguntas como: <i>¿Alguien ha sentido que el dinero determina nuestra vida? ¿De qué manera lo hace?</i>	Funciones y uso del presupuesto.
Actividad 2. Trabajo en grupo 	<b>Punto clave:</b> presentar la estructura básica de un presupuesto y junto con el material de apoyo incentivar la participación a través de preguntas como: <i>¿Consideran que está completa la información de la columna de gastos fijos? ¿Qué otras cosas añadirían? ¿Qué dificultades se pueden presentar cuando los gastos quedan así de generales? ¿Los gastos fijos son el único tipo de gastos que tiene una familia? ¿Qué pasa con los gastos variables?</i>  <b>Punto clave:</b> resaltar el rol de los "gastos hormiga" en el presupuesto.	Identificar las partes de un presupuesto.  Reconocer los tipos y las fuentes de ingreso.  Determinar los tipos de gastos.
Actividad 3. Trabajo en grupo e individual 	<b>Punto clave:</b> identificar cuáles son los "gastos hormiga" para encontrar oportunidades de ahorro.	Oportunidades de ahorro.
¿Cuáles son mis necesidades y cuáles son deseos?	<b>Punto clave:</b> diferenciar claramente las necesidades (gastos que no se pueden ignorar ni aplazar) de los deseos (algo que se quiere, pero no es indispensable ni mejora significativamente la calidad de vida).	Diferenciar las necesidades de los deseos.
Actividad 4. Individual 	<b>Punto clave:</b> practicar lo aprendido en los apartados anteriores por medio de un ejercicio de hacer un presupuesto personal. Recaltar la importancia de llevar un presupuesto y sus beneficios.	
Actividad 5. Trabajo individual o en grupo	<b>Sugerencia:</b> retroalimentar la Actividad 2 con preguntas como: <i>¿Alguien incluyó el rubro del ahorro? ¿Qué dificultades encontraron al completar el cuadro? ¿Qué les llama la atención al ver sus cantidades? ¿En la vida real les cuadran los números?</i>  <b>Punto clave:</b> un presupuesto hecho entre todos los miembros de la familia da mejores resultados, en la medida que tiene en cuenta las necesidades de cada uno, además de involucrarlos y comprometerlos con su cumplimiento.	Elaboración de presupuesto.  Presupuesto familiar.
Reflexión	<b>Punto clave:</b> el presupuesto debe revisarse periódicamente para comprobar que se adapta a la realidad y corresponde a metas alcanzables.	Seguimiento y evaluación del presupuesto.
Cierre 	Pregunte a los asistentes qué aprendieron en este módulo para dejar muy claro el concepto de presupuesto, sus beneficios y cómo se hace uno.	Definir un presupuesto.



# Guía para el Módulo 2

## Ahorro y plan financiero



Inicie la capacitación desde aquí, si el grupo no ha sido capacitado en ningún otro módulo del programa “Saber más contigo”. En caso contrario, inicie desde los objetivos del módulo.

*Diapositiva 21*

### Enfoque de inicio

Todo proceso educativo requiere un enfoque de inicio; es decir, una declaración que permita fijar las condiciones en las que se desarrollará la experiencia. Este planteamiento busca establecer los lineamientos y la delimitación de la actividad desde el comienzo de la sesión.

*¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?*

Al inicio del módulo usted se debe presentar y dar una explicación breve sobre por qué está impartiendo este taller y, si es el caso, la razón por la cual su entidad está involucrada en esta actividad. Luego invite a los participantes a que se presenten con su nombre completo y ocupación.

*Diapositiva 22*

### Establecer normas

A continuación, indique las reglas de la sesión; por ejemplo, poner en modo de reunión o silencio el celular y no atender mensajes, a menos que sea absolutamente necesario. Señale también la importancia de que exista un ambiente de respeto y confianza para escuchar y hablar durante el taller.

Recuerde a los asistentes que este módulo tiene una duración de una hora y exhorte al grupo a participar con sus dudas, preguntas y experiencias.

## Conceptos iniciales - Educación Financiera

Para iniciar este módulo comience por preguntar a los participantes si saben ¿qué es educación financiera?. Dirija los comentarios hacia una definición sencilla. Las siguientes expresiones podrán ser de ayuda:



La capacidad de administrar bien el dinero.



El proceso de aprender a administrar el dinero que se gana.



Organizar conscientemente el dinero que se obtiene.

Después pida que respondan para sí mismos: ¿cómo me siento en Educación Financiera? Aclare que no tendrán que compartir la respuesta con el grupo, si no quieren, pero usted contéstela para que cada uno reflexione sobre cómo adquirió sus conocimientos en finanzas personales. Casi nadie habrá recibido una enseñanza formal.

Puede decir que todos sabemos mucho sobre el dinero, puesto que lo manejamos todo el tiempo; pero que en este taller se considerarán ideas que pueden ayudarles a tener una mayor seguridad y tranquilidad en el uso de sus recursos.



# Inicie desde aquí, si el grupo ya ha sido capacitado en algún otro módulo del programa “Saber más contigo”.

Explique que en este módulo se profundizará en la importancia que tiene el ahorro y en la elaboración de un plan de ahorro para enfrentar adversidades y cumplir con las metas que nos proponemos.

## Los objetivos específicos son:



Entender el ahorro como una herramienta para confrontar dificultades y llevar a cabo propósitos.



Identificar las características que se deben tener en cuenta para establecer metas de ahorro.



Elaborar un plan financiero personal para alcanzar metas a corto, mediano y largo plazo.

Ahora que conocen los objetivos, mencione que cada uno saldrá con un bosquejo de cómo elaborar su propio plan financiero para cumplir con las metas propuestas. También explique que este es un módulo basado en la resolución de casos; es decir, que entre todos deben solucionar algunas de las situaciones más comunes que se presentan en la vida.

Las reflexiones sobre cada asunto se harán a partir de las diversas experiencias de los participantes para enriquecer el conocimiento general. Por eso, con este ejercicio se podrán tomar buenas decisiones ahora para evitar grandes problemas mañana.

## Introducción

Haga hincapié en la definición de ahorro que se encuentra en el material del participante. Para ilustrar el efecto de los pequeños ahorros en el día a día, pida a los asistentes que se imaginen que van a tener un hijo. Si desde el día de su nacimiento ahorran \$10.000 o \$15.000 diarios, a los 18 años tendrían entre 65 y 98 millones más los intereses. ¿Qué podrían hacer con ese dinero? Su hijo podría seguir estudiando, por ejemplo.

## Historia de Flor Diapositiva 27 y 28

Relate el caso mostrado en la historia de Flor o pida a un participante que lea el texto en el material que se les entregó. Invite a la reflexión con preguntas como: ¿están preparados para enfrentar una enfermedad de su pareja, de sus padres? ¿Están proyectándose para afrontar su propia vejez?

Hable sobre la importancia de la previsión y comente sobre la idea de tener un “colchón” de tres meses de sueldo para imprevistos. Explique que este periodo es algo razonable porque en caso de pérdida de empleo es el tiempo promedio que la gente tarda en conseguir otro trabajo.

## Lograr metas mediante el ahorro Diapositiva 29

El caso de Flor expone la utilidad del ahorro desde la seguridad que ofrecería para afrontar una emergencia. En esta nueva sección se mostrará cómo este hábito se convierte en un vehículo para cumplir sus sueños. Es relevante que el participante entienda que, al contrario de los caminos “mágicos” para lograr sus metas como ganarse la lotería, el ahorro es una forma segura y realista. Es muy probable que los participantes den rienda suelta a sus sueños financieros, entonces capitalice este momento con las actividades posteriores.

Antes de realizar la actividad 1, presente con ayuda del material de trabajo *¿qué es una meta de ahorro y cuáles son las características de éstas?*

# Actividad 1. Trabajo individual

Invite a cada participante a que escriba en el material de trabajo un propósito que le gustaría lograr. Comente que no será necesario que compartan esta información con los demás participantes e invite a que sean sinceros con lo que realmente necesitan o quieren.

Diapositiva 32

## ¿Cómo hacer un plan de ahorro?

Ahora que los participantes han identificado al menos una de sus metas de ahorro a corto o largo plazo, pida que piensen cuánto cuesta, cuánto deberán ahorrar mensualmente y en cuánto tiempo las alcanzarán. Señale que, aunque sean muy grandes, si analizan cómo lograrlas, hacen un plan y se apegan a él, muy seguramente podrán cumplirlas. En este espacio, aproveche para presentar los pasos para elaborar un plan de ahorro y como ejemplo puede usar el plan de comprar una sala que se encuentra en el material del participante.

Es importante que el participante interiorice que un plan de ahorros por sí solo no va a cumplir los propósitos, y que el éxito de este ejercicio requiere de su voluntad, autocontrol, disciplina, perseverancia y confianza.

Indique a los participantes que en la tabla que está en el material de trabajo podrá cada uno definir más claramente las metas. Resalte sus características, las cuales deben ser concretas, alcanzables y tener un tiempo definido.

En este momento puede encontrarse con casos en los que los propósitos sean demasiado ambiciosos y los tiempos se extiendan demasiado. Por ejemplo, alguien puede querer comprar una casa de \$80.000.000 y su capacidad de ahorro mensual es de \$300.000. En lugar de pedirle al participante que ahorre durante 22 años, puede mostrarle cómo puede ahorrar para la cuota inicial y luego solicitar un crédito hipotecario. De esa forma podrá sumar su capacidad de ahorro con lo que actualmente gasta en arriendo y así pagar la obligación.

Diapositiva 33 y 34

# Actividad 2. Trabajo individual

## Actividad 3.

# Trabajo en grupo e individual

Pregunte al grupo las ventajas que tiene el iniciar hoy un plan de ahorro, las dificultades que consideran pueden enfrentar para llevarlo a cabo y las posibles soluciones, e invite a contestar en forma individual los interrogantes que están en el Material de trabajo. La idea es que usted, desde su experiencia, pueda ayudar a encontrar salidas a los obstáculos que los participantes identifiquen.

Invite a cada uno de los participantes a que con sinceridad, respondan en el material de trabajo, ¿cuál es la forma en que ahorran?, y ¿cuáles son las ventajas y desventajas de estas formas que usan o prefieren?

### Los mellizos

Diapositivas 37 y 38

Lea el caso de los mellizos como introducción a las formas de ahorro y sus ventajas y desventajas.

### Para ahorrar seguro y bien

Diapositivas 39 - 40 - 41

Analice junto con el grupo las maneras de ahorro y las ventajas y desventajas de cada una.

## Actividad 4.

# Trabajo en grupo e individual

VENTAJAS

#### AHORRO INFORMAL

Alcancía, debajo del colchón, escondido en alguna parte, mediante "cadenas" o "natilleras", animales, metales, etc.

- Fácil acceso.
- Se ahorra en cualquier momento (casa).
- Los ahorros grupales como las "cadenas" y las "natilleras" propician espacios para compartir y disfrutar en grupo; fomentan la disciplina, la vigilancia y el apoyo entre sus miembros (ya que por lo general son personas conocidas y confiables).
- El valor de los animales o metales puede aumentar.

DESVENTAJAS

- Está expuesto a pérdida o robo de su dinero.
- No gana intereses.
- Se gasta con facilidad.
- Si se pierde, es muy difícil reclamar.
- No aporta en la construcción del historial crediticio.
- En los ahorros grupales puede existir inestabilidad de los grupos y desacuerdos entre sus miembros.

#### AHORRO FORMAL

En entidades que cuentan con la supervisión y vigilancia de entes del Estado como los bancos y las cooperativas

- El dinero está seguro bajo la custodia de una entidad regulada.
- El dinero gana intereses.
- Las entidades financieras permiten acceder a distintas formas de inversión para maximizar las utilidades.
- Crea un historial de ahorro que le ayudará a acceder a otros productos o servicios financieros útiles como los créditos.
- En el remoto caso de que una entidad financiera llegara a quebrar, el seguro de depósitos garantiza la devolución de su dinero.
- En una entidad vigilada usted tiene cómo y a quién reclamar.

- Algunas entidades financieras piden un depósito mínimo inicial.
- Debe cumplir los requisitos exigidos por la entidad.



## Reflexión

Para alcanzar sus metas personales y/o familiares es cuestión de analizar su situación, identificar las oportunidades de ahorro en su presupuesto y apegarse a su plan de ahorro, de corto o largo plazo.

Recuerde a los participantes las cuatro reglas de oro para mejorar sus finanzas e invítelos a colocarlas en práctica:

## Cuatro reglas de oro

Diapositiva 42

Lea y analice junto con el grupo qué son y cuál es la importancia de las cuatro reglas de oro. Después proceda a explicar cada una:

**1. Actuar con propósito:** comente que tener el interés de usar mejor nuestro dinero es el punto de partida. Haga referencia a los propósitos de Año Nuevo y pregunte a los participantes cuántos han podido cumplir. Mencione que los planes por sí solos no son suficientes para lograr una meta (eso lo lleva a hablar de la siguiente regla de oro).

**2. Planear para lograr metas:** cuando uno tiene un propósito, hay que crear un plan que le permita reconocer en la vida diaria las acciones que uno debe hacer o dejar de hacer para cumplirlo, pero esto no serviría de nada si no se cumple con la siguiente regla.

**3. Constancia para seguir un plan:** si tenemos claro qué queremos y cómo lograrlo, es mucho más probable que sigamos un proyecto. Este punto es casi el más importante para alcanzar lo que deseamos. Sin embargo, muchas veces la voluntad es débil y cedemos a las tentaciones que nos alejan de nuestras metas. La siguiente regla puede ser una ayuda para mantenernos en el buen camino.

**4. Apoyo de las entidades financieras:** pregunte cómo las entidades financieras pueden ayudarnos a cumplir nuestras metas. Algunas ideas al respecto son:

- Tener el dinero en una cuenta de ahorros nos permite crear el hábito de apartar una cantidad fija para llegar a nuestra meta.
- Invertir en un producto de plazo fijo para mejorar nuestros ingresos.
- Contar con un crédito bien planificado nos posibilita alcanzar objetivos más grandes.

*Pregunte a los asistentes ¿qué aprendieron de este módulo?*

SECCIÓN	ESQUEMA	TEMAS ESTUDIADOS
¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?	Presentación personal y de los participantes. ¿Por qué se está impartiendo este taller? ¿Por qué su entidad se interesa en este tema?	N/A
Establecer normas	Reglas de la sesión (uso del celular, pedir la palabra, tener respeto y amabilidad) e informar sobre la duración del taller.	N/A
Conceptos iniciales 🗺️	<b>Punto clave:</b> entender el concepto de Educación Financiera y cómo se sienten los asistentes con respecto a ella  <b>Punto clave:</b> Explicación de la importancia del ahorro y de la elaboración de un plan financiero para cumplir con las metas.	Concepto de Educación Financiera.
Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo	N/A
Introducción	<b>Punto clave:</b> presentar la relevancia del ahorro para cumplir con propósitos.	Definición y funciones del ahorro.
Caso de Flor	<b>Sugerencia:</b> analizar el caso con preguntas como:  ¿Están preparados para enfrentar una enfermedad de su pareja, de sus padres? ¿Están proyectándose para afrontar su propia vejez?	Manejo adecuado de recursos.
Lograr metas mediante el ahorro 👍	<b>Punto clave:</b> comprender el concepto de "meta de ahorro" e invitar a los participantes a pensar en sus propias metas a corto y largo plazo, cuánto le cuestan, cuánto deberá ahorrar mensualmente y en cuánto tiempo las alcanzará.	Planteamiento de metas de ahorro personales y familiares.
Actividad 1 👤👤	<b>Punto clave:</b> invitar a los asistentes a que piensen en sus propias metas de ahorro.	Meta de ahorro.
Cómo hacer un plan de ahorros 🕒	<b>Punto clave:</b> proyectar el cumplimiento de las metas de ahorro de forma sistémica y responsable.	Plan de ahorro.
Actividad 2. Plan de ahorro 👤👤	<b>Punto clave:</b> práctica del concepto de "Plan de ahorro" y solución a las dudas que pueden surgir.	Plan de ahorro.
Actividad 3. Reflexión 👤👤	<b>Punto clave:</b> identificar cuál es el propósito para hacer un plan de ahorro, qué necesita para alcanzarlo y de qué forma cumplirlo.	N/A
Actividad 4. Tipos de ahorro 👤👤	<b>Punto clave:</b> invitar a la reflexión por parte de los asistentes sobre sus métodos de ahorro, como antesala al siguiente tema.	N/A
Los mellizos	<b>Punto clave:</b> introducción y práctica sobre los tipos de ahorro.	N/A
Para ahorrar seguro y bien	<b>Punto clave:</b> identificar los distintos tipos de ahorro, así como sus ventajas y desventajas, para que los asistentes tomen una decisión al respecto.	Formas de ahorro, ahorro formal, ahorro informal.  Protección de riesgos en el ahorro formal.
Reflexión	<b>Punto clave:</b> relacionar el concepto de ahorro con el presupuesto e incentivar a la toma de decisiones responsables.	Importancia y seguimiento al Plan de ahorro.
Cuatro reglas de oro	<b>Punto clave:</b> presentar las cuatro reglas de oro para manejar adecuadamente las finanzas.	Propósito, planear, disciplina, apoyo de instituciones financieras.
Cierre 🗝️	Pregunte a los asistentes qué aprendieron en este módulo haciendo énfasis en la importancia que tiene el ahorro para cumplir metas y enfrentar adversidades.	

*\*Secciones en verde solo en caso de que el grupo participante no haya sido objeto de capacitaciones previas del programa "Saber más contigo"*



# Guía para el Módulo 3

## Crédito



Inicie la capacitación desde aquí, si el grupo no ha sido capacitado en ningún otro módulo del programa “Saber más contigo”. En caso contrario, inicie desde los objetivos del módulo.

### Enfoque de inicio Diapositiva 43

Todo proceso educativo requiere un enfoque de inicio; es decir, una declaración que permita fijar las condiciones en las que se desarrollará la experiencia. Este planteamiento busca establecer los lineamientos y la delimitación de la actividad desde el comienzo de la sesión.

### ¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?

Al inicio del módulo usted se debe presentar y dar una explicación breve sobre por qué está impartiendo este taller y, si es el caso, la razón por la cual su entidad está involucrada en esta actividad. Luego invite a los participantes a que se presenten con su nombre completo y ocupación.

### Establecer normas Diapositiva 44

A continuación, indique las reglas de la sesión; por ejemplo, poner en modo de reunión o silencio el celular y no atender mensajes, a menos que sea absolutamente necesario. Señale también la importancia de que exista un ambiente de respeto y confianza para escuchar y hablar durante el taller.

Recuerde a los asistentes que este módulo tiene una duración de una hora y exhorte al grupo a participar con sus dudas, preguntas y experiencias.

## Conceptos iniciales - Educación Financiera

Para iniciar este módulo comience por preguntar a los participantes si saben ¿qué es educación financiera?. Dirija los comentarios hacia una definición sencilla. Las siguientes expresiones podrán ser de ayuda:



La capacidad de administrar bien el dinero.



El proceso de aprender a administrar el dinero que se gana.



Organizar conscientemente el dinero que se obtiene.

Después pida que respondan para sí mismos la cuestión: ¿cómo me siento en Educación Financiera? Aclare que no tendrán que compartir la respuesta con el grupo, si no quieren, pero usted contéstela para que cada uno reflexione sobre cómo adquirió sus conocimientos en finanzas personales. Casi nadie habrá recibido una enseñanza formal.

# Inicie desde aquí, si el grupo ya ha sido capacitado en algún otro módulo del programa “Saber más contigo”.



*Entender la diferencia entre usar el dinero propio (ahorro) y el prestado (crédito).*



*Identificar los diferentes tipos de crédito formales disponibles.*



*Reconocer las ventajas y desventajas de los créditos formales e informales.*



*Comprender qué debemos saber antes de solicitar un crédito.*



*Reflexionar sobre cuándo es conveniente pedir un crédito y cuándo no.*



*Identificar aspectos importantes para manejar adecuadamente un crédito.*

Ahora que conocen los objetivos del módulo, pida a los participantes que encuentren el concepto clave de cada uno.

Explique que este es un módulo basado en la resolución de casos; es decir, que entre todos deben solucionar algunas de las situaciones más comunes que se presentan en la vida. Las reflexiones sobre cada caso se harán a partir de las diversas experiencias de los participantes para enriquecer el conocimiento general. Por eso, con este ejercicio se podrán tomar buenas decisiones ahora para evitar grandes problemas mañana.

## Introducción Diapositiva 49

Mencione que todos sabemos que vivir cuesta dinero, que a veces surgen situaciones que cuestan más de lo que tenemos a la mano y que es en esas circunstancias cuando normalmente pedimos prestado. Plantee las siguientes preguntas y promueva la participación:

*¿Quién ha solicitado un crédito o un préstamo?  
¿Para qué?*

Puede empezar a dar un ejemplo de su experiencia personal. Después animelos a compartir brevemente sus experiencias. Comente y puntualice cada una de las participaciones y explique que, generalmente, el crédito lo usamos para comprar ropa, solventar una emergencia, adquirir una casa o un carro, y colocar un negocio, entre otras cosas. Diga que todos estos son motivos para que las personas soliciten un crédito o un préstamo.

Para afianzar el concepto compare un crédito con el arriendo de una casa: uno utiliza el bien, paga una renta mientras lo usa y después lo devuelve al dueño. Del mismo modo, el dinero de un crédito se obtiene, se utiliza durante un tiempo, se paga una renta por su uso (intereses) y luego se debe devolver.

## Ventajas y desventajas del crédito formal e informal Diapositiva 50

Continúe preguntando qué es un crédito. Luego de algunas respuestas cuestione qué es un préstamo informal. ¿Alguien podría decir la diferencia? ¿Cuáles son sus ventajas y desventajas? ¿Qué tipos de créditos hay? Use la información disponible en el material del capacitado para profundizar en las ventajas de los créditos frente a los préstamos informales.



### CRÉDITO FORMAL

El que le otorgan entidades supervisadas y vigiladas por el Estado, como los bancos y las compañías o corporaciones financieras y cooperativas.

- Las entidades pueden conceder créditos a largo plazo.
- La información financiera de cada persona se maneja con privacidad.
- Se crea un historial crediticio.
- Las entidades operan bajo reglamentos financieros.
- Se tiene derecho a una asesoría financiera y un buen trato.
- El régimen de intereses por el crédito y de intereses en caso de mora tiene regulación y vigilancia estatal.
- Si es un crédito productivo o para cubrir alguna necesidad le permitirá generar ingresos o economizar y es muy probable que las condiciones del producto le beneficiarán.

- Debe cumplir los requisitos exigidos por la entidad.

### PRÉSTAMO INFORMAL

(Otorgado por prestamistas, como por ejemplo los "gota a gota" o el "paga diario").

- Poca o ninguna documentación.
- No se realiza ningún trámite.
- El dinero está disponible casi de inmediato.

- Es costoso.
- Los modelos de crédito informal pueden llegar a ser riesgosos; en algunos casos, utilizan amenazas para lograr los pagos de las cuotas.
- No cuentan con normas o regulaciones emitidas por el Estado, cuyo objetivo es protegerlo (por ejemplo, régimen de cláusulas y prácticas abusivas).



LOGIN

## Historia de Marcos

Dependiendo del tamaño del grupo haga esta actividad con todos a la vez o en equipos.

Lea la primera parte del caso de Marcos, con el apoyo de la lámina. Aclare que él es soltero y no tiene hijos. Ahora analicen en equipos ¿qué puede hacer Marcos para mejorar su situación?

# Actividad 1.

# Trabajo en grupo

Invite al grupo a analizar la situación de Marcos y que indiquen qué le aconsejan hacer en su situación.

Esta actividad debe servir para explicar que el crédito es adecuado para ciertas situaciones y puede ser un aliado en la construcción de un patrimonio; pero que siempre, antes de solicitar uno debería considerarse ahorrar para alcanzar la meta sin pagar intereses o para que el monto del crédito sea el menor posible.

Es importante recalcar en los capacitados que no hay deseos o necesidades universales. En el caso planteado, más que un antojo, la ausencia de un vehículo disminuye la calidad de vida de Marcos; asunto distinto sería si existieran medios de transporte alternativos y eficientes.

## Solicitar un crédito

Muchas personas consideran el crédito como una extensión de su salario: consumen sin medir sus ingresos y no evalúan su capacidad de pago. Una idea equivocada es pensar que poseer un crédito equivale a tener un mayor poder adquisitivo. Cada crédito implica determinados costos y el pago de intereses. Así mismo, conlleva la necesidad de dar un seguimiento adecuado para no caer en mora y evitar que el historial crediticio se vea afectado. Esto es algo sobre lo que se puede advertir.

*Pregunte ahora cuál es la diferencia entre el ahorro y el crédito. La siguiente información permite aclarar estos temas:*

Después de escuchar las ideas del auditorio pase a la **diapositiva 55**

- Ahorro: no usar algo que tengo hoy para utilizarlo en el futuro.
- Crédito: usar hoy el dinero que voy a ganar en el futuro.

Explique que antes de solicitar un crédito se recomienda responder a dos preguntas: la primera es si el bien o servicio que se va a adquirir con esta deuda mejorará su calidad de vida. La segunda es considerar si es mejor llegar a esta meta usando su capacidad de ahorro o su capacidad de pago. Mencione cómo se calcula cada uno resaltando que, por lo general, la capacidad de ahorro es mayor a la capacidad de pago:

- Capacidad de pago = ingresos – (ahorro + gastos fijos + gastos variables)
- Capacidad de ahorro = (capacidad de pago + ahorro)

# Actividad 2.

# Trabajo en grupo

Para profundizar los conceptos de capacidad de pago y de ahorro pida a los participantes que realicen el ejercicio planteado en la Actividad 2.

Explique que uno de los factores que más vigilan las entidades financieras en el momento de otorgar créditos es la capacidad de pago, por eso es tan importante hacer los cálculos uno mismo para saber cuál es la situación real y así ajustar la solicitud de crédito y las cuotas necesarias.

Diapositiva 58  
**Las respuestas,**  
en este orden de ideas, serían:

Ingresos de Marcos: \$850.000  
Sus gastos fijos + ahorro y variables  
suman: \$800.300  
Capacidad de pago: \$49.700  
Capacidad de ahorro: \$99.700

- Capacidad de pago = ingresos - (ahorro + gastos fijos + gastos variables)
  - Capacidad de pago = \$850.000 - (\$726.500 + \$73.800)
  - Capacidad de pago = \$850.000 - (\$800.300)
  - Capacidad de pago = \$49.700
- 
- Capacidad de ahorro = (capacidad de pago + ahorro)
  - Capacidad de ahorro = \$49.700 + \$50.000
  - Capacidad de ahorro = \$99.700



# Actividad 3.

# Trabajo en grupo

*Continúe con la historia de Marcos en la que él solicitó un crédito para comprar su vehículo. Ahora pida a los capacitados que discutan ¿cuál sería la mejor opción?*

Escuche algunas ideas de los grupos. Después comente que si por cualquier razón se presenta una situación económica difícil que impide el pago de las cuotas, el consejo más importante es actuar rápidamente. Antes de dejar de pagar es recomendable acercarse a la entidad financiera y plantearle la posibilidad de elaborar un plan de pagos que sea realista y que le dé el margen de maniobra necesario para continuar pagando cumplidamente.

## Consecuencias de no pagar a tiempo

Diapositiva 60

En esta sección se intenta generar conciencia que el no pagar a tiempo trae consecuencias. Exponga las relatadas en la guía del participante (Gastos adicionales y reporte en la central de riesgos). Más que generar miedo, la idea es incentivar a las personas a que en caso de tener problemas para pagar una deuda, lo mejor que se puede hacer es elaborar un plan de pagos realista y ser sincero con las entidades o con quienes le prestaron el dinero.

Explique que en el sistema formal existen varias alternativas que, según la situación y la decisión del banco, lo pueden ayudar a replantear la forma de pago de su deuda y seguir al día con la entidad para evitar los efectos explicados anteriormente:

Diapositiva 61



**Rediferir:** es decir, aumentar el plazo de la deuda. Dependiendo de la entidad, la tasa de interés del crédito puede subir mantenerse o disminuir.



**Refinanciar:** consiste en cambiar algunas de las condiciones de su crédito –como por ejemplo el plazo y sistema de amortización– para obtener una cuota más baja y cómoda de pagar.



**Reestructurar:** esta modalidad toma las deudas que usted posee con varios productos financieros, las unifica y las convierte en un solo crédito.

Sin embargo, recuerde que las entidades financieras NO están obligadas a llegar a un acuerdo de renegociación de su deuda y que si este no se logra, en caso de mora se causarán y cobrarán los intereses correspondientes y se efectuarán los demás cobros que hayan sido suspendidos. Entonces, la clave siempre será endeudarse con sensatez y responsabilidad y tener claro, desde el inicio, que las renegociaciones de condiciones del crédito no son algo con lo que se pueda contar como garantizado.

## Compras a meses sin intereses

Otra forma de crédito es el de meses sin intereses. Este modelo puede parecer muy atractivo y, a veces, resulta muy conveniente, pero como en cualquier otro crédito, hay que entender cómo funciona realmente.

### Se deben tener en cuenta las siguientes ideas:

- Recordar que el crédito es un dinero que aún no se tiene, pero que ya se comprometió. ¿Qué va a pasar si pierde su trabajo antes de pagar su crédito?
- A veces los almacenes que ofrecen créditos a meses sin intereses, en realidad ya incluyen el interés dentro del precio del artículo.
- Si se deja de pagar una mensualidad, la deuda generará intereses y cargos extras por cada mes de retraso de pago.

¿Qué pasa cuando compramos muchas cosas a meses sin intereses? ¿En qué casos es conveniente comprar así? Pida que el grupo reflexione un poco al respecto, incentivando a la responsabilidad en el crédito, sea con o sin intereses.

## Elementos de un crédito

Explique cada uno de los componentes de un crédito.



**Capital:** monto de dinero que se pide prestado.



**Tiempo:** periodo en el cual se acuerda la devolución del capital (semanas, meses o años). Tenga presente que, a mayor plazo, la cuota mensual puede ser más baja pero los intereses que paga por el crédito serán mayores.



**Tasa de interés:** es un indicador que se expresa en forma de porcentaje y se usa para estimar el costo de un crédito. La tasa de interés establece un balance entre el riesgo y la posible ganancia de la utilización de una suma de dinero, en una situación y tiempo determinados. Este valor en el país tiene un tope máximo de cobro (tasa de usura) el cual está vigilado y regulado por la Superintendencia Financiera de Colombia.



**Interés:** cantidad de dinero cobrado por el uso del capital, durante el tiempo acordado, con base a la tasa de interés definida.



**Costos adicionales:** que pueden ser estudios, comisiones o seguros para algunos tipos de créditos específicos.

### *Ahora pregunte, ¿por qué creen que un crédito genera intereses?*

Después de escuchar algunas respuestas y si no se llega a la conclusión, indique que cuando uno pide un crédito debe pagar un costo por el beneficio de usar ese dinero. Es el precio que se paga por alcanzar una meta (con fines productivos, económicos o familiares) en menos tiempo del que le tardaría ahorrar el dinero.

### **¿Cuándo conviene solicitar un crédito?** Diapositiva 63

Ahora que ya entendimos por qué un crédito cuesta, pregunte ¿cuánto vale la pena? y si ¿conviene pedir prestado? Pídale a los participantes que discutan cuáles son las situaciones o los motivos que justifican el costo de los intereses para pedir un crédito y cuáles no. Entonces ¿cuándo es más conveniente ahorrar?

**Recuerde que si bien en el material del capacitado se dan algunas ideas generales, no existen reglas universales al respecto porque la definición de deseo y la necesidad es personal.**

Pregunte por qué creen que las personas, en lugar de ahorrar, piden créditos por cualquier motivo. Algunas respuestas pueden ser:

- Porque no alcanza el dinero.
- Porque se tarda mucho en ahorrar.
- Porque gano muy poquito.
- Porque me gasto todo lo que gano.

Refuerce la idea de llevar un control de los ingresos y gastos. Cuando registramos nuestros gastos podemos ver que, muchas veces, consumimos cosas que no son absolutamente necesarias o gastamos demasiado en cuestiones pequeñas, sin siquiera darnos cuenta. Esto ocurre con los “gastos hormiga”.

### **¿Hasta qué punto vale la pena endeudarse?**

Diapositiva 64 - 65

*Ya sabemos que adquirir una deuda es “normal”, pero ¿cómo controlarla?*

Explique que la manera de lograrlo es entender que la mayor parte de los ingresos NO pueden tener como destino el pago de las obligaciones, porque llegará un punto en el que el manejo de la deuda dejará de ser sostenible. Para determinar qué tan comprometidos están sus ingresos frente a sus deudas, le recomendamos calcular su grado de endeudamiento siguiendo la fórmula que está en el Material de trabajo.



# Actividad 4. Trabajo individual

Pida a los capacitados que calculen su grado de endeudamiento (sin compartirlo con los demás) y aconséjeles seguir las recomendaciones que plantea la guía.

## Responsabilidades del deudor

Pregunte a los participantes si saben cuáles son responsabilidades del deudor, antes y durante la vida del crédito. Explíquelas con ayuda del Material de trabajo.

*Invite a los participantes a responder el test que está en el Material de trabajo para saber si están en condiciones de solicitar un crédito o no. Si la mayoría de las respuestas es “sí”, la probabilidad de que manejen bien un crédito es alta.*

Diapositiva 67

# Actividad 5. Trabajo individual

## Reflexión Diapositiva 68

Recuerde que el crédito es un medio útil para lograr metas y que muchas cosas no serían posibles sin este servicio financiero. Entender cómo funciona y la manera correcta de usarlo es crucial para que sea beneficioso y no se convierta en una carga pesada.

Saber elegir a partir del dinero que se gana o con el que se cuenta, buscar opciones, beneficios e incentivos, decidir de forma acertada y rechazar lo que podría perjudicar, son algunas posibilidades que usted como facilitador puede ofrecer a través de la información, con el fin que los participantes reflexionen conjuntamente qué es lo que puede resultar mejor en cada caso. Para finalizar pregunte:

*¿Qué aprendió en este módulo y con qué se queda de esta experiencia?*

*Agradezca a los participantes por su tiempo y participación.*

SECCIÓN	ESQUEMA	TEMAS ESTUDIADOS
¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?	Presentación personal y de los participantes. ¿Por qué se está impartiendo este taller? ¿Por qué su entidad se interesa en este tema?	N/A
Establecer normas	Reglas de la sesión (uso del celular, pedir la palabra, tener respeto y amabilidad) e informar sobre la duración del taller.	N/A
Conceptos iniciales	<b>Punto clave:</b> entender el concepto de Educación Financiera y cómo se sienten los asistentes con respecto a ella.	Concepto de Educación Financiera.
Objetivos 	Presentación de los objetivos del módulo	N/A
Definiciones	<b>Punto clave:</b> comprender el concepto de crédito y su diferencia con un préstamo informal.	Definición de crédito y de préstamo.
Ventajas y desventajas del crédito formal e informal.	<b>Punto clave:</b> identificar las ventajas y desventajas de los créditos formales con entidades supervisadas y vigiladas, y de los créditos informales como el "gota a gota" o "paga diario".	Crédito formal, crédito informal.
Actividad 1. Trabajo en grupo 	<b>Punto clave:</b> analizar la situación de Marco quien está interesado en solicitar un crédito para comprar un vehículo.	Solicitud de crédito.
Actividad 2. Trabajo en grupo 	<b>Punto clave:</b> examinar la capacidad de pago de Marco.	Capacidad de pago.
Actividad 3. Trabajo en grupo 	<b>Punto clave:</b> sugerencias de soluciones, según el caso de Marco.	Refinanciar, rediferir y reestructurar.
Consecuencias de no pagar a tiempo	<b>Punto clave:</b> ante los problemas para pagar las obligaciones hay que actuar rápidamente, llegar a acuerdos con las entidades financieras y evitar entrar en mora.	Endeudamiento responsable.
Compras a meses sin intereses	<b>Punto clave:</b> conocer otra forma de crédito como lo son las compras a meses sin intereses.	Compras a meses sin intereses, presupuesto
Elementos de un crédito	<b>Punto clave:</b> entender los elementos que componen un crédito.	Capital, tiempo, tasa de interés e intereses.
¿Cuándo conviene un crédito?	<b>Punto clave:</b> identificar situaciones en las cuales conviene un solicitar crédito. Reconocer que, independientemente del tipo de crédito, existen ventajas y responsabilidades.	Endeudamiento responsable.
¿Hasta qué punto vale la pena endeudarse?	<b>Punto clave:</b> comprender el concepto de grado de endeudamiento.	Grado de endeudamiento.
Actividad 4. Trabajo individual 	<b>Punto clave:</b> determinar qué tan comprometidos están los ingresos frente a las deudas.	
Ventajas y responsabilidades del deudor	<b>Punto clave:</b> conocer las responsabilidades que tiene una persona antes de solicitar un crédito y durante su vigencia.	Endeudamiento responsable.
Actividad 5. Trabajo individual 	<b>Punto clave:</b> realizar un test para conocer si se está en condiciones de solicitar un crédito.	
Reflexión	<b>Punto clave:</b> el crédito es un medio útil. Lo importante es conocer cómo funciona y la manera correcta de usarlo.	
Cierre 	Pregunte a los asistentes qué aprendieron en este módulo.	

*\*Secciones en verde solo en caso de que el grupo participante no haya sido objeto de capacitaciones previas del programa "Saber más contigo"*



# Guía para el Módulo 4

## Productos y servicios financieros



Inicie la capacitación desde aquí, si el grupo no ha sido capacitado en ningún otro módulo del programa “Saber más contigo”. En caso contrario, inicie desde los objetivos del módulo.

### Enfoque de inicio Diapositiva 69

Todo proceso educativo requiere un enfoque de inicio; es decir, una declaración que permita fijar las condiciones en las que se desarrollará la experiencia. Este planteamiento busca establecer los lineamientos y la delimitación de la actividad desde el comienzo de la sesión.

### ¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?

Al inicio del módulo usted se debe presentar y dar una explicación breve sobre por qué está impartiendo este taller y, si es el caso, la razón por la cual su entidad está involucrada en esta actividad. Luego invite a los participantes a que se presenten con su nombre completo y ocupación.

### Establecer normas Diapositiva 70

A continuación, indique las reglas de la sesión; por ejemplo, poner en modo de reunión o silencio el celular y no atender mensajes, a menos que sea absolutamente necesario. Señale también la importancia de que exista un ambiente de respeto y confianza para escuchar y hablar durante el taller.

Recuerde a los asistentes que este cuarto módulo tiene una duración de una hora y exhorte al grupo a participar con sus dudas, preguntas y experiencias.

## Conceptos iniciales - Educación Financiera

Para iniciar este módulo comience por preguntar a los participantes si saben ¿qué es educación financiera?. Dirija los comentarios hacia una definición sencilla. Las siguientes expresiones podrán ser de ayuda:

Diapositiva 72



La capacidad de administrar bien el dinero..



El proceso de aprender a administrar el dinero que se gana.



Organizar conscientemente el dinero que se obtiene..

Después pida que respondan para sí mismos la cuestión: **¿cómo me siento en Educación Financiera?** Aclare que no tendrán que compartir la respuesta con el grupo, si no quieren, pero usted contéstela para que cada uno reflexione sobre cómo adquirió sus conocimientos en finanzas personales. Casi nadie habrá recibido una enseñanza formal.

Inicie desde aquí, si el grupo ya ha sido capacitado en algún otro módulo del programa “Saber más contigo”.

## Objetivos



Reconocer las características de las entidades formales que ofrecen servicios de ahorro, crédito e inversión.



Comprender las ventajas y desventajas de ahorrar e invertir en entidades del sistema financiero.



Analizar las características de diferentes tipos de productos de ahorro, inversión y crédito y poder seleccionar el que más le convenga según sus necesidades y las de su familia.



Reconocer los diferentes medios de pago que existen y saber utilizarlos.



Conocer los mecanismos de acción que puede utilizarse cuando sus derechos son vulnerados.

Ahora que conocen los objetivos del módulo, pida a los participantes que encuentren el concepto clave de cada uno.

Explique que este es un módulo basado en la resolución de casos, es decir, que entre todos deben solucionar algunas de las situaciones más comunes que se presentan en la vida. Las reflexiones sobre cada caso se harán a partir de las diversas experiencias de los participantes para enriquecer el conocimiento general. Por eso, con este ejercicio se podrán tomar buenas decisiones ahora para evitar grandes problemas mañana.

## Introducción

Recuerde que la idea con este módulo no es vender un producto o servicio específico. Usted debe mostrar las ventajas que representa la inclusión financiera, entendida como el uso y acceso a los productos y servicios financieros. En todo caso, será decisión del capacitado considerar las ventajas, comprender los conceptos y entender los riesgos para tomar una decisión financiera informada. Empecemos:

Diapositiva 75

## Concepto de sistema financiero

Con frecuencia la palabra “finanzas” causa miedo o desinterés, al pensarse que es un concepto muy complejo, lejano a la realidad del día a día. Por ello, para iniciar este capítulo, debe buscar que estos sentimientos adversos desaparezcan a través de la experiencia propia.

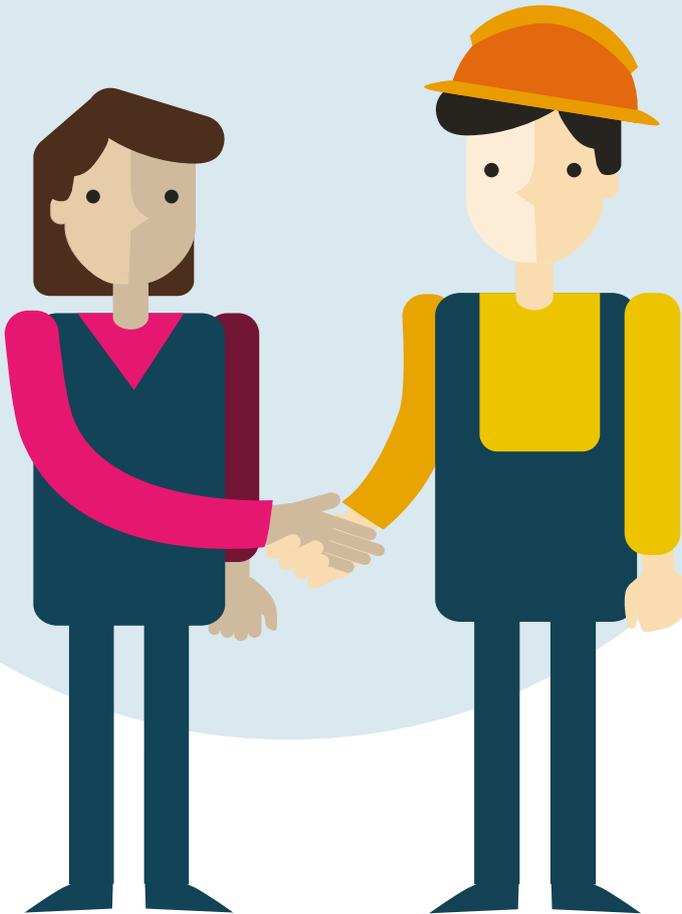
Explique cómo usted mismo el día anterior realizó varias operaciones financieras, cuando por ejemplo pagó el bus, compró su almuerzo o consultó el saldo de su cuenta de ahorros. Con ese preámbulo llegue a la conclusión que las operaciones financieras son parte de la cotidianidad, algo que realizamos con absoluta normalidad.

Ahora que el concepto de finanzas ha dejado de ser algo lejano, pregunte a los asistentes a dónde se dirigirían a comprar un artículo, como un televisor, buscando que mencionen alguna tienda de tecnología en particular. Posteriormente, realice la analogía de cómo de la misma forma que una tienda de electrodomésticos pone en contacto a quienes fabrican y venden televisores con quien los necesita, el **sistema financiero** es la forma regulada de poner en contacto a quienes tienen dinero (por ahorros o inversiones) con quienes necesitan dinero (financiamiento).

## Diferencia entre productos financieros formales e informales

Pregunte a los asistentes de qué forma ahorran. Después de algunas respuestas consulte sobre la forma en que obtienen recursos; es decir, se endeudan. Una vez recolecte respuestas explique que, como quedó demostrado, hay muchas formas de ahorrar y financiarse pero que, en general, se pueden agrupar en dos grandes grupos: las fuentes formales y las informales. Describa la diferencia entre ellos: en el ahorro formal, las entidades están supervisadas por el Estado, lo que trae ventajas como:

- Recibir productos y servicios con estándares de seguridad y calidad.
- Disponer de publicidad e información sobre las características de los productos y servicios, con transparencia, claridad, veracidad, oportunidad, comparabilidad y facilidad de comprensión.
- Obtener educación respecto de los productos y servicios, sus derechos y obligaciones, los costos, los mercados y el tipo de actividad que desarrollan las vigiladas y los mecanismos de protección para su defensa.
- Tener la posibilidad de presentar consultas, peticiones, solicitudes, quejas o reclamos ante la entidad financiera, el Defensor del Consumidor Financiero o la Superintendencia Financiera de Colombia y los organismos de autorregulación.



### Caso de Martha y Carlos Diapositiva 76

Pida a alguien que lea la historia de Martha y Carlos. Una vez concluyan solicite que identifiquen cuáles errores pudieron cometer. Enfoque la conversación en la importancia que debemos darles a las decisiones financieras que tomamos. Muchas veces por salir de un afán u obtener una solución rápida adquirimos obligaciones poco favorables en factores como las condiciones, plazos o formas de pago.

Refuerce que en el sistema financiero formal existen entidades como la Superintendencia Financiera o la Superintendencia Solidaria que supervisan estrictamente los productos y servicios ofrecidos por los bancos o las cooperativas financieras.

En este punto explique que la tasa cobrada a Martha y Carlos es ilegal, dado que nadie en Colombia, sin importar quien preste (persona o entidad) puede cobrar una tasa de interés superior a la que certifique la Superintendencia Financiera de Colombia como “tasa de usura”. En otras palabras, la tasa de usura es el límite máximo para el cobro de intereses en los préstamos. Sea explícito en que exceder esta tasa es un delito, cuya pena puede acarrear multas o condenas de hasta cinco años de cárcel.

## Productos y servicios formales

Si un amigo suyo compra un par de zapatos y usted quisiera estrenar también, probablemente empezaría por buscar en distintos comercios cuál es el ideal para usted, según sus necesidades y gustos, y no compraría a “ojo cerrado” los mismos de su amigo. De la misma forma, no caiga en el error de seleccionar un producto financiero a “ojo cerrado”. Existen muchos tipos de productos diseñados para necesidades específicas, así que tómese el tiempo de analizar y comparar las opciones disponibles.

*Diapositiva 78 -79*

Ahora proceda a explorar la oferta de productos disponibles con ayuda de la guía para el participante. Pida a los asistentes que se turnen para leer y explique las dudas que puedan surgir sobre cada uno de ellos.

Al finalizar la explicación comente cómo alrededor de dichos productos, se desarrollan otras actividades tendientes a facilitar el desarrollo de operaciones, como transferencias por internet o débitos automáticos para el pago de recibos. A estas actividades se les denomina “servicios”.

# Actividad 1.

# Trabajo individual

*Una vez explicados los productos pregunte a los participantes que tienen productos financieros sobre cuáles fueron los motivos que los impulsaron a elegir esos en vez de otros. Posteriormente, indague si creen que otro producto se puede adaptar mejor a sus necesidades.*

## El interés

Describa que el interés no es más que el costo de usar algo ajeno. De la misma forma que usted debe pagar arriendo por habitar una vivienda que no es de su propiedad, el interés es una manera de compensar a quien cede la posesión del dinero por un tiempo. En general, el interés es proporcional al riesgo que se asume: mientras más riesgo, más interés.

Ahora bien, explique que cuando usted es quien traspasa la posesión del dinero, debe buscar quién está dispuesto a ofrecer más por él y comparar, entre las distintas entidades financieras, cuál le ofrece más interés y beneficios. Del mismo modo, cuando necesita dinero prestado busque la entidad que le brinde más beneficios y la tasa de interés más baja.

## Interactuando con el Sistema Financiero

Detalle cómo las entidades financieras han desarrollado distintos canales para facilitar las diferentes operaciones. Explique brevemente cuáles son:

Diapositiva 82

- **Cajero automático:** dispositivo electrónico que permite realizar transacciones financieras, tales como retiro y depósito de efectivo, consulta de saldos, transferencias, avances de efectivo o pago de préstamos y servicios públicos, entre otros.
- **Audio respuesta:** sistema telefónico que, de manera interactiva, suministra información y le permite realizar transacciones y aclarar dudas e inquietudes respecto de los productos y servicios que adquirió con la entidad financiera, desde cualquier lugar y a cualquier hora.
- **Internet:** canal a través del cual un consumidor puede consultar su información financiera y realizar transacciones de manera rápida y segura. Está diseñado con el fin de que los consumidores tengan un canal transaccional las 24 horas del día, los siete días de la semana.
- **Banca móvil:** sin importar el teléfono celular, el operador o el plan que tenga, o si tiene minutos, usted puede acceder a un canal sencillo y útil que le permite consultar saldos y movimientos, realizar transferencias, pagar servicios públicos, créditos y tarjetas de crédito o recargar el saldo de su celular, entre otros servicios.
- **Corresponsales bancarios:** en la farmacia, supermercado, oficina postal o, incluso, la tienda más cercana a su casa, se prestan servicios financieros en representación de entidades financieras.
- **Oficinas:** establecimientos de las distintas instituciones financieras para la atención al público de manera presencial. En ellas se pueden realizar casi todo tipo de transacciones, además de obtener asesoría personalizada y especializada en temas financieros y operacionales.
- **Datáfono:** dispositivo móvil o fijo que permite a los consumidores financieros realizar el pago de sus compras, facturas y obligaciones en establecimientos comerciales con sus tarjetas débito o crédito.

Ahora, con ayuda del material para el participante, explique tres de los mecanismos diseñados para evitar el uso de dinero en efectivo (tarjetas, transferencias y cheques)

# Actividad 2.

# Trabajo individual

*Pida a los participantes que comparen estos medios de pago con el efectivo. Ahora exponga algunas de las ventajas de los medios de pago:*

- Seguridad frente al porte de efectivo.
- Pueden incluir beneficios como descuentos o promociones.
- Trazabilidad del uso que se le da al dinero.

## Caso de Paola Diapositiva 84

Comparta el caso de Paola. Indique que si bien, como se explicó antes, los medios de pago ofrecidos por los bancos ofrecen ventajas de seguridad frente al efectivo, esto no los hace infalibles. Entonces es necesario tomar medidas para evitar que los amigos de lo ajeno se apropien de nuestros recursos.

## Seguridad Diapositiva 85

Pida a los asistentes que lean las recomendaciones que se encuentran en el material del capacitado y amplíe con casos personales lo que considere necesario.

Diapositiva 86 -87 - 88

## Mecanismos de protección

Explique que una de las grandes ventajas del sistema formal es tener la certeza de que, en caso de un percance o inconveniente, hay distintas instituciones a las que se puede recurrir. Describa las tres instancias, del mismo modo, y confirme que se puede acudir a cualquiera de las tres o, incluso, a las tres en simultáneo. Sin embargo, la recomendación es siempre ir primero a su entidad financiera, debido a que es la que conoce su caso y puede darle una solución más rápida y efectiva.

Para finalizar indique que un consumidor financiero informado es un consumidor financiero empoderado que toma decisiones acertadas.

*Agradezca la participación de todos.*



SECCIÓN	ESQUEMA	TEMAS ESTUDIADOS
¿Quiénes, cuándo, dónde y por qué?	Presentación personal y de los participantes. ¿Por qué se está impartiendo este taller? ¿Por qué su entidad se interesa en este tema?	N/A
Establecer normas	Reglas de la sesión (uso del celular, pedir la palabra, tener respeto y amabilidad) e informar sobre la duración del taller.	N/A
Conceptos iniciales	<b>Punto clave:</b> entender el concepto de Educación Financiera y cómo se sienten los asistentes con respecto a ella.	Concepto de Educación Financiera.
¿Finanzas?	<b>Punto clave:</b> las finanzas son algo con lo que estamos en contacto todos los días. El sistema financiero es la forma regulada de poner en contacto a los agentes económicos.	Definición y función del sistema financiero.
Martha y Carlos	<b>Punto clave:</b> toda decisión financiera debe basarse en un análisis informado. Se debe tener cuidado con las ofertas de crédito agresivas.	N/A
Informal y formal	<b>Punto clave:</b> mostrar las ventajas que representa ahorrar u obtener financiamiento en el sistema formal.	Tipos de ahorro y financiamiento.
Productos y servicios formales 	<b>Punto clave:</b> exponga los distintos productos haciendo énfasis en las necesidades que intentan suplir. Hay un banco y producto para cada persona.	Ventajas y desventajas de los productos y servicios financieros – Productos de Ahorro, Productos de Crédito
Actividad 1 	<b>Reflexionar</b> sobre la variedad de productos disponibles e impulsar a comparar antes de elegir.	Ventajas y desventajas de los productos y servicios financieros.
El interés	<b>Punto clave:</b> costo por usar dinero ajeno. Buscar las condiciones más favorables.	Tasas de interés.
Interactuando con el sistema financiero	<b>Punto clave:</b> Canal: medio que utilizan las entidades financieras para prestar sus servicios.	Canales de atención y medios de pago.
Actividad 2 	Toma de decisiones informadas sobre la conveniencia del uso de efectivo.	Medios de pago.
Seguridad	<b>Punto clave:</b> exponer las recomendaciones de seguridad para tres tipos de fraude: los relacionados con el uso de las tarjetas, fraude electrónico y fleteo.	Prevención del fraude en ambientes presente, electrónico y fleteo.
Mecanismos de protección 	<b>Punto clave:</b> explicar el marco de resolución de inconformidades, disponible para todos los consumidores financieros.	Mecanismos de protección. Protección de riesgos en el ahorro formal.

*\*Secciones en verde solo en caso de que el grupo participante no haya sido objeto de capacitaciones previas del programa "Saber más contigo"*



# ¿Interesado en jornadas de educación financiera?

## ¡CONTÁCTENOS!

[www.sabermassermas.com](http://www.sabermassermas.com)  
[educacionfinanciera@asobancaria.com](mailto:educacionfinanciera@asobancaria.com)



@saberMasSerMas



/saberMasSerMas

Cra9 N. 74 - 08 . Piso 9 Edificio Profinanzas  
PBX (571) 326 6600  
Fax: (571) 326 6602  
[www.asobancaria.com](http://www.asobancaria.com)  
Bogotá D.C. Colombia