

FINCA

FINANZAS PARA EL CAMPO

— MANUAL FORMADOR



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) relacionadas a la administración de los recursos, elaboración de un plan para alcanzar los propósitos financieros y tomar decisiones acertadas para dar el paso de una producción agropecuaria tradicional a un sistema verde. Para apoyar el trabajo del facilitador se dispone de tres recursos

1. 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.
2. 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.
3. Una presentación de Power Point, recurso de apoyo que le ayudará a mejorar la comprensión e incentivar la participación de los asistentes.

¿Por qué es educación financiera?

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 colaboar 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.

Objetivos Programa



Desarrollar **habilidades y herramientas** para organizar un curso de educación financiera y economía de la finca verde para los grupos objetivos.



Adquirir **conceptos básicos de educación financiera**, particularmente adaptados al contexto rural colombiano.



Reflexionar sobre actitudes que lleven a tomar **mejores decisiones financieras**: importancia del presupuesto, mayor ahorro, control de los gastos y créditos más responsables y productivos

Bienvenidos:



02

¿Cómo ocurre el aprendizaje?

Proceso a través del cual el ser humano adquiere o modifica sus habilidades, destrezas, conocimientos o conductas, como fruto de la experiencia directa, el estudio, la observación, el razonamiento o la instrucción.



El aprendizaje

El aprendizaje es

el proceso de formar experiencia y adaptarla para futuras ocasiones:



10 principios y prácticas para el aprendizaje de adultos



Los estudiantes necesitan:	
RESPECTO	Sentirse respetados y tratados como iguales
AFIRMACIÓN	Recibir felicitaciones incluso por intentos pequeños
COMPROMISO	Involucrarse mediante discusiones, trabajo en grupo y aprendizaje de los compañeros
INMEDIATEZ	Poder aplicar el nuevo conocimiento inmediatamente.
20/40/80	El uso de elementos visuales además de las explicaciones orales y más cuando practican las nuevas habilidades. • 20% de lo que escuchamos • 40% de lo que escuchamos • 80% de lo que escuchamos, vemos y hacemos.
SEGURIDAD	Sentir que sus ideas y contribuciones serán valoradas y no ridiculizadas. Sentirse seguros y cómodos para poder participar y aprender.

El aprendizaje debe tener:	
RELEVANCIA	Basarse en conocimiento y experiencia. Satisfacer necesidades de la vida adulta real (trabajo, familia, etc)
DIÁLOGO	Darse en un doble sentido entre el capacitador y los aprendices.
PROPÓSITO	Involucrar pensar y sentir y actuar.

Los facilitadores deben tener:	
RESPONSABILIDAD	Asegurarse que las necesidades de aprendizaje están siendo alcanzadas y el ejercicio será útil para los estudiantes.

“Aprender haciendo”

Estrategias

- Crear un ambiente agradable y de confianza.
- Utilizar varios sentidos y medios de percepción.
- Evitar distracciones y perturbaciones.
- Vincular informaciones nuevas con las ya conocidas.
- Presentar la información de forma atractiva y brindar la información a través de diferentes formas de comunicación (oral, visual, etc.).
- No sobrecargar demasiado a los participantes con información, es importante destacar conceptos claros e ideas claves.

Estilos de aprendizaje

Pragmático: a través de desarrollo de modelos, esquemas, indicaciones prácticas de teorías o técnicas, aplicación práctica en proyectos o planes.

Activo: a través de actividades grupales que impliquen trabajo en equipo, resolución de problemas, juegos de roles, dramatización. Estrategias participativas que impliquen un rol activo del aprendiz

Reflexivo: a través de observación, indagación e investigación, estudio de casos, análisis y reflexión sobre hechos, discusión, debate e intercambio de opiniones.

Teórico: a través de la resolución de problemas, sesiones de preguntas y respuestas, identificar secuencias lógicas o causa-efecto, analizar y sintetizar teorías.

Inteligencias múltiples

Visual: es la habilidad de crear un modelo mental de formas, colores y texturas, está ligada a la imaginación y la creatividad para transformar o recrear ideas con imágenes.

Solitario: es la habilidad de relacionarse con sí mismo, capacidad de entender con claridad emociones, acciones y propósitos personales, esta inteligencia emocional y habilidad de introspección permite operar de manera efectiva en la vida.

Social: habilidad para relacionarse con facilidad con otras personas, interactuar y comprender a las personas y sus relaciones, incluye las habilidades para mostrar expresiones de empatía, solidaridad, tolerancia.



Lógico: habilidades para el razonamiento complejo, la relación causa-efecto y la abstracción.

Auditivo: es la habilidad musical (o rítmica), capacidad para transmitir a través de expresiones musicales y de forma artística las emociones.

Físico: habilidad corporal (o kinestésica) de utilizar el cuerpo para aprender, expresar ideas y sentimientos. Incluye el dominio de habilidades físicas como el equilibrio, la fuerza, la flexibilidad y la velocidad.

Verbal: es la fluidez que posee una persona en el uso de la palabra. Destreza y habilidad en el uso del lenguaje, en expresiones escritas, gramática, orden sintáctico y verbal.

En el aprendizaje es fundamental tener en cuenta las características particulares, habilidades, contexto de los participantes, no todos tienen las mismas aptitudes ni las mismas inteligencias potenciadas.

El aprendizaje es fundamental tener en cuenta las características particulares, habilidades, contexto y entorno.



03

Son métodos y enfoques activos que animan y fomentan que las personas se apropien de los procesos y contribuyan con sus experiencias. Los participantes colaboran de forma activa al proceso de enseñar y de aprender en vez de recibir pasivamente la información de expertos.

Algunos de los métodos participativos más usados y efectivos son:



Lluvia de ideas: se refiere al descubrimiento y recepción de nuevas ideas, comentarios y opiniones. Es usado para generar y crear nuevas ideas en un dialogo abierto sin juzgamientos.



Discusiones en mini grupos: facilitan el intercambio de ideas, sentimientos, opiniones, permitiendo a todos expresar sus posturas respecto a un tema (2 a 3 personas).



Juegos de rol: permiten a los participantes actuar una experiencia de la vida real. Puede aumentar la autoestima de los participantes.



Casos de Estudio/Historias: Implican la presentación y el análisis de un escenario. Se usan para definir una opinión de cómo resolver un problema y proponer recomendaciones

Metodologías





Capacitación por competencias



El facilitador

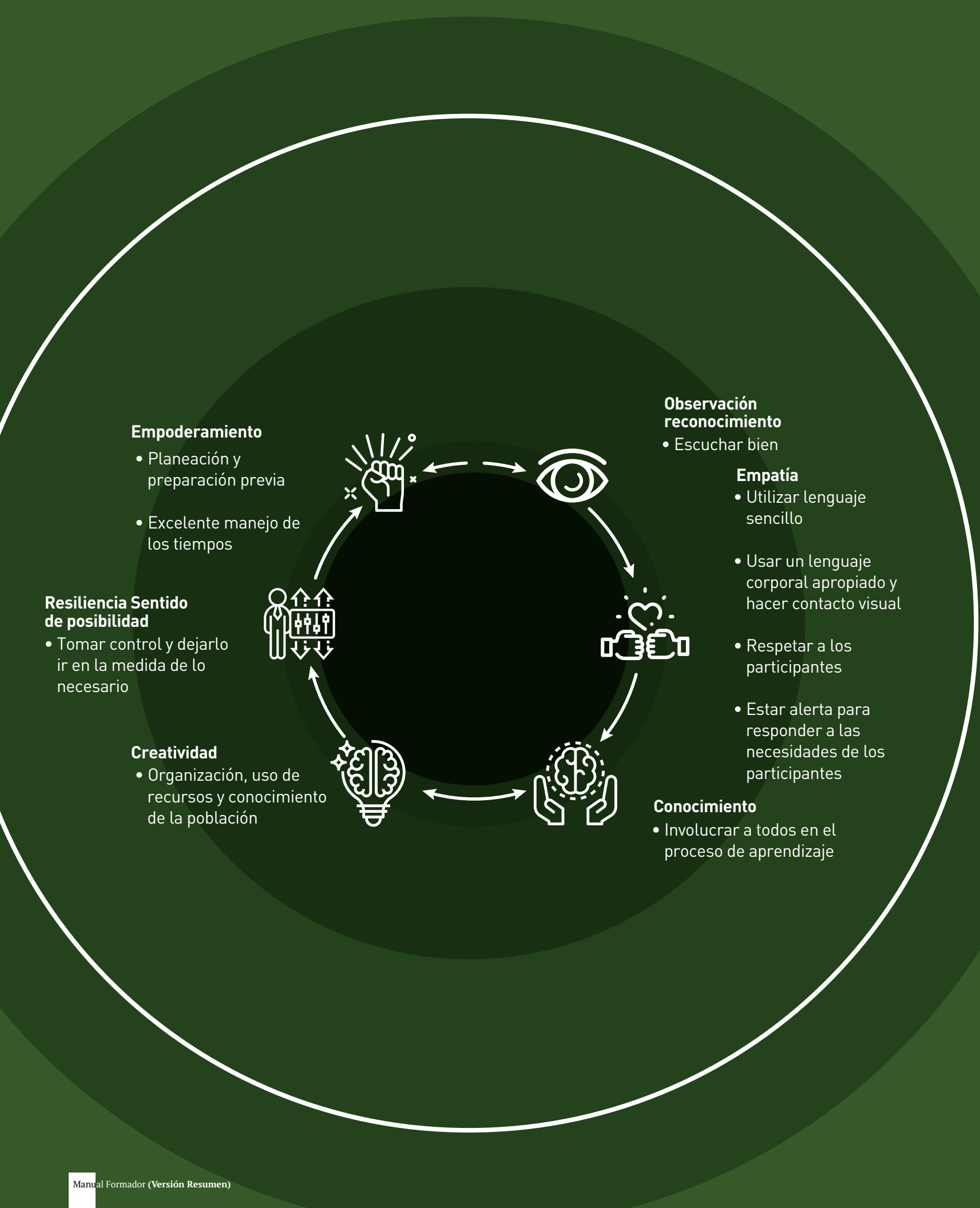
¿ Que es un facilitador?

- El rol del facilitador es enseñar y compartir su conocimiento y habilidades, facilitar el proceso de aprendizaje de los participantes y actuar como un modelo y agente de cambio
- Los facilitadores no necesitan ser expertos en todo y no tienen que tener todas las respuestas.
- El facilitador tiene un rol de faro positivo, eso es mostrarle a los participantes como aprender y darles direcciones hacia donde ir.

Habilidades de un facilitador

- Promover y facilitar procesos de formación y de mutuo aprendizaje
- Motivar la participación, organizando y analizando la información sobre un tema determinado,
- Crear las condiciones necesarias para encaminar al grupo al logro de sus objetivos.
- Tener conciencia y compromiso con los procesos de empoderamiento de las demás personas

Palabras clave:
Apertura, Respeto,
Acompañamiento,
Empatía,
Compromiso



¿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 y la de su unidad productiva a partir de la información presentada en la Cartilla del Participante, 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.
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, la presentación Power Point 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.
4. **Impulsar el diálogo al escuchar y dar la palabra** 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.
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.
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.



Al comienzo

- Asegúrese que todos los materiales para la capacitación estén listos así como la distribución del espacio, se recomienda hacerlo en forma de circular.
- Dar la bienvenida formalmente al grupo cuando estén todos presentes.
- Utilice un lenguaje corporal amigable y abierto.
- Pida a los participantes que se presenten e intenten referirse a los demás con nombre propio.
- Utilice un rompehielos para que se relajen los participantes.
- Realice una lluvia de ideas y establezca reglas base para la capacitación.
- Revise los objetivos de la capacitación y el programa.
- Asigne roles a algunos participantes tales como llevar el tiempo o algunas funciones prácticas.
- Analice la población objetivo y su contexto.

**Realice una
lluvia de ideas
y establezca
reglas base para
la capacitación.**



La telaraña



Materiales: Un rollo de lana de 4 metros por participante.



Tiempo para preparación: 5 minutos.



Participantes: 10 a 30



Participantes: 15 a 20 minutos

Aplicación: Pida a los participantes que hagan un círculo, entregue a un participante la madeja de lana y pídale que diga su nombre, profesión u ocupación, interés y/o expectativas del taller, etc. El que tiene la madeja de lana toma la punta y la lanza a otro compañero, quien a su vez debe presentarse de la misma manera. La acción se repite hasta que todos los participantes quedan enlazados en una especie de telaraña.

Una vez que todos se han presentado, quien se quedó con la madeja debe regresársela al que se la envió, repitiendo los datos de esa persona, de manera que la madeja va recorriendo la misma trayectoria, pero en sentido inverso.

Estrategias de presentación para grupos

Una historia sobre mi nombre



Materiales: No se requieren materiales



Tiempo para preparación: 5 minutos.



Participantes: 10 a 30



Participantes: 10 a 15 minutos

Aplicación: Se pide a cada persona que cuente una historia o un recuerdo muy breve sobre su nombre. Puede ser sobre chistes que le hicieron en el colegio, si se ha cambiado su nombre, de dónde viene, entre otros. El facilitador empieza con un ejemplo, para que los participantes no se extiendan.

Dinámicas de animación, reactivación y organización

Dominó humano



Materiales: No se requieren materiales



Tiempo para preparación: 5 minutos.



Participantes: 10 a 40



Participantes: 10 a 15 minutos

Aplicación: El facilitador pide a un participante presentar alguna información sobre sí mismo; por ejemplo, cuántos hermanos tiene. Si otra persona del grupo tiene también esta misma información, puede pararse al lado o detrás de él, la idea es identificar cosas en común que tienen los participantes.

Variación: Si el grupo es muy grande el facilitador forma grupos pequeños de 3-5 personas. Entre sus grupos los participantes tienen que encontrar cosas en común.

Lotería de animales

Objetivo: Dividir el grupo en parejas o en grupos de trabajo más pequeños.



Materiales: Papelitos con el nombre de animales.



Tiempo para preparación: 5 minutos.



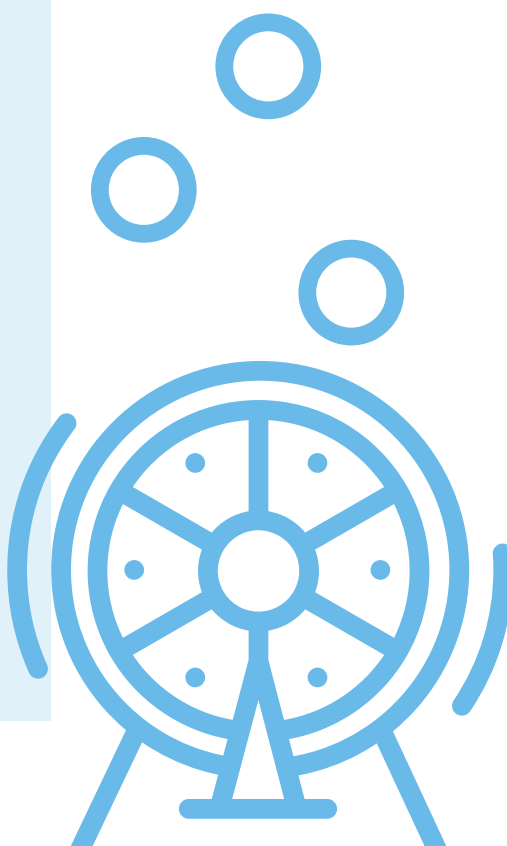
Participantes: No hay límites.



Participantes: 10 minutos

Aplicación:

1. En los papelitos están escritos varios animales, según el número de grupos que se quieren conformar. Algunos animales pueden ser: vaca, gallina, sapo, gato, perro, caballo, cerdo, oveja.
2. Se reparten los papelitos a los participantes. Se les pide buscar su grupo de trabajo sin decir cual animal tienen, pero haciendo el sonido característico de cada animal.



Conectando historias



Materiales: post –it, marcadores



Tiempo para preparación: 5 minutos.



Participantes: 10 a 40



Participantes: 20 minutos

Aplicación: Dividir en grupos de 6-8 personas y repartir los Post-it a en cada grupo según número de participantes, el primer participante escribe una anécdota corta, es importante reseñar que no sea muy larga. Por ejemplo. “Una vez me fui a comprar unos insumos y acabé comprando un marrano”.

El siguiente participante lee lo escrito en el post it y continúa la historia “pues a mí los marranos no me gustan, porque una vez tuve uno se me escapó y me pasé días muy triste después”. Y así sucesivamente, es importante que los participantes se sientan en confianza en compartir sus ideas, no hay respuesta correcta, incorrecta o absurda.

Una vez terminado el tiempo que consideremos oportunos todos lo post-it se colocaran en línea secuencial y un representante del grupo leerá la mini historia que han construido.

Objetivo: un divertido juego que nos ayuda a afianzar el trabajo de equipo conociéndose mejor y encontrando experiencias o temas comunes entre los participantes.

Obsérvame

Objetivo: rompehielos corto para medir tiempos de atención y reiniciar actividades que impliquen atención y concentración



Materiales: elementos personales de los participantes



Tiempo para preparación: 5 minutos.



Participantes: 10 a 30



Participantes: 15 minutos

Aplicación: Alinee a los participantes uno frente a otro en dos líneas paralelas, deles 30 segundos para mirarse muy bien y observar detalles. Se dan la espalda y cambian algún detalle (una diadema, ponerse o quitarse las gafas, cambiar peinado). El objetivo es que adivinen en qué cambió su pareja.

Variación: puede organizar al grupo en un círculo interno y externo que giren según las manecillas del reloj para realizar la actividad.

Al finalizar

Durante la capacitación

- Recuerde y aplique los principios y prácticas para el aprendizaje de adultos

- Programe pausas activas y descansos regulares.

- Utilice dinámicas para elevar la energía de los participantes.

- Mantenga el registro del tiempo y lleve a cabo las actividades correspondientemente.

- Tome seriamente las preguntas de los participantes y contéstelas oportunamente.

- Explore continuamente cómo se está comprendiendo la información.

- No de información de manera rápida o escueta.

- Promueva el diálogo, el análisis y la participación sin que se desvíen del tema central.

- Agradezca a los asistentes por su participación y esfuerzo.

- Finalice con una dinámica que permita concluir con aprendizajes significativos.

- Asegúrese que los participantes tengan todos los materiales de la capacitación para llevárselos a casa.

Retroalimentación efectiva

La retroalimentación brinda opiniones y valoraciones sobre el desempeño de la persona, tanto de las cosas que hizo bien como de las que se pueden mejorar.

¿Qué es la retroalimentación constructiva?

Significa dar opiniones en una manera positiva, constructiva, y que ayude a la persona a mejorar.

Estrategias de retroalimentación

¿Por qué la retroalimentación debe ser positiva y no negativa?

La retroalimentación constructiva, positiva, les ayuda a los participantes a aprender y mejorar, mientras que la retroalimentación crítica no hace que los participantes se sientan seguros y respetados, y hace menos probable que escuchen la retroalimentación.

Estrategias de retroalimentación.

¿Qué debo hacer cuando dé retroalimentación constructiva?

- Sea breve, conciso y claro.
- Primero informe a la persona lo que hizo bien, esto va a hacer que la persona esté más receptiva para escuchar lo que necesita mejorar.
- Sea respetuoso, sea honesto y amigable.
- Sea positivo, motive a la persona.
- Construya a partir de las fortalezas de cada participante.
- No compare a los participantes entre sí.
- No pida a los participantes que cambien cosas sobre las que no tienen control

Sobre los esquemas 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 la cartilla del participante. 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 PPT de Power Point, 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.





07 Ahora:

- Se analizan los manuales del facilitador y del participante, para esto es necesario revisar el esquema de capacitación y su estructura de ejecución.
- Se realizarán sesiones demostrativas de los capítulos Pre-supuesto, Ahorro y Plan financiero para poner en práctica lo aprendido hasta ahora.
- Desarrollo de sesiones prácticas grupales
- Retroalimentación sesiones grupales
- Proceso de certificación

Esquema de capacitación

Manos a la obra

Pasos y Duración	Sección	Esquema	Temas estudiados
PASO 1 10 MINUTOS	¿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
	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A
	Conceptos iniciales	Punto clave: entender el concepto de la Educación Financiera y cómo se sienten los asistentes con respecto a ella.	N/A
	Cuatro reglas de oro.	Punto clave: explicación de las cuatro reglas de oro (actuar con propósito, planear para lograr metas, constancia para seguir un plan y apoyo de las instituciones).	Propósito, planear, disciplina, apoyo de instituciones financieras.
	Mis Ingresos y Gastos Mensuales	Punto Clave: reflexión inicial para abrir la discusión sobre el manejo del dinero.	N/A
	Actividad 1. Trabajo individual. Reflexión.	Responder la pregunta: ¿qué espero aprender?	N/A

¡Obtén tu certificado como capacitador del programa FINCA!



- Ingresa a www.sabermassermas.com/certificate
- Llena tus datos
- Aprueba el test, no te tomará más de cinco minutos
- En tu email recibirás tu certificado

¿Cómo se pueden certificar tus estudiantes?

Recuérdales:

- Tu nombre para que puedan calificar la capacitación
- Usar TuAhorrapp con frecuencia les ayuda a mantener su bolsillo cuadrado
- Visitar www.sabermassermas.com para más información sobre educación financiera

En la APP

- Descarga TuAhorrapp



- Registra tus datos y organiza tu presupuesto
- Ingresa en la sección “Prueba”
- Aprueba el test, no tomará más de cinco minutos
- El diploma llegará al correo electrónico que hayas registrado

En Web

- Ingresa a www.sabermassermas.com/-certificate
- Diligencia el formulario de datos
- Aprueba el test, no tomará más de cinco minutos
- El diploma llegará al correo electrónico que hayas registrado

Estamos listos para que nuestros participantes logren:

1. Tomar decisiones informadas sobre objetivos importantes en la vida y sus implicaciones financieras
2. Permitir fijarse objetivos a corto, mediano y largo plazo
3. Usar herramientas que permitan mejorar la capacidad de ahorro
4. Comparar las diferentes formas de financiamiento que puede elegir.
5. Utilizar productos y servicios financieros con seguridad
6. Analizar los riesgos a los que se está expuesto e identificar cómo protegerse ante los mismos.
7. Entender la realidad de su propia finca
8. Entender las oportunidades de negocio en el marco del medioambiente

!Empecemos!

Presupuesto

Duración de la Sesión 1 hora y 30 minutos.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 10 MINUTOS	¿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	
	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A	
	Conceptos iniciales	Entender el concepto de "Educación Financiera" y cómo se sienten los asistentes con respecto a ella.	Contextualización Financiera	Recuerde que la educación financiera puede ser: • El conocimiento y comprensión de los productos y conceptos financieros para tomar decisiones informadas. • La capacidad de administrar el dinero que se gana. • Saber cuánto se tiene y cuánto se gasta."
	Cuatro reglas de oro	Explique brevemente que estas reglas marcarán un camino para los temas a desarrollar a lo largo de la capacitación	N/A	Las reglas de Oro son: Actuar con propósito, planear para lograr metas, constancia para seguir un plan y apoyo de las instituciones
	Tema. Mis ingresos y gastos mensuales	Orienta la discusión alrededor de la pregunta ¿estamos manejando nuestro dinero según nuestro proyecto de vida?	El dinero características y uso	Recalque que en la vida diaria nadie se escapa de las actividades relacionadas con el dinero porque todos compramos, vendemos, pedimos prestado o invertimos; y aunque logramos cumplir con compromisos económicos o no tengamos muchas deudas no significa que estemos manejando nuestro dinero según el proyecto de vida que nos hemos trazado.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 10 MINUTOS	Actividad 1. Trabajo individual. Reflexión	Presente la diapositiva con el proverbio de Seneca (Antiguo filósofo Romano) y pregunte: • ¿Conocen este proverbio? • ¿Hay algún equivalente que se use en esta región? • ¿Qué quiere decir? • ¿Están de acuerdo? ¿Lo aplican en su vida cotidiana?	Objetivos de corto y largo plazo.	Reafirme que una vida financiera exitosa comienza por fijarse un objetivo preciso, es decir es algo que quiera conseguir en el futuro. Resaltar cómo los objetivos pueden cambiar a lo largo de la vida familiar o personal, invite a los participantes a compartir ejemplos y diferencie entre objetivos de corto y largo plazo.
PASO 2 8 MINUTOS	Actividad 2. Trabajo en Grupo. Objetivos	Fomentar la participación mediante un breve ejercicio para definir un objetivo a corto plazo y uno a largo plazo.	Planteamiento de metas personales y familiares	1. Ubique cuatro o cinco dianas de objetivos en sitios diferentes en el auditorio. 2. Explique a los participantes que en las dianas se representa el tiempo, el centro de esta es la medida de corto plazo y va aumentando hasta llegar al extremo para simbolizar el largo plazo. 3. Pida a los participantes escribir en los post-it dos objetivos personales y familiares a corto y largo plazo, para así ubicarlos en las dianas disponibles.
PASO 3 10 MINUTOS	Caso 1. Conozcamos a Rosa.	Lea el caso de Rosa y analícelo con las preguntas que están en la presentación de Power Point.	N/A	Describa la condición de vida del productor rural y pregunte si alguien del grupo ha estado en esa misma situación (baja de ingresos, aumento de gastos, vivir del día a día, falta de control en la situación financiera, etc.). Puede usar recursos como, ¿quiénes aquí son como Rosa? ¿cuántos de ustedes en este momento del mes ya no tienen dinero disponible para pagar un servicio o un imprevisto?. Esto logrará que los participantes se identifiquen con la situación de Rosa y reflexionen al respecto.
PASO 4 15 MINUTOS	¿Cuánto gano?, ¿Cuánto gasto?, ¿Cuánto me queda?	A partir del caso de Rosa explique la diferencia entre ingresos y gastos fijos y variables	Gastos Fijos y Variables Ingresos Fijos y Variables	Consulte a los productores qué tipos de ingresos tienen y pídale algunos ejemplos de ellos, así podrá explicar los conceptos claves a través de ejemplos cercanos a su realidad. Ahora explique cómo el dinero no debería determinar nuestra vida, pero muchas veces permitimos que así sea. Para evitarlo, se debe decidir cómo usar el dinero y resistirse al impulso de comprar cosas que no necesitamos.
	Discusión grupal	Use las afirmaciones incluidas en la presentación de power point para romper paradigmas sobre el uso del dinero en el sector rural.	N/A	Aproveche este espacio para generar un breve debate sobre las percepciones de los participantes.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 4 15 MINUTOS 	Actividad 3. Trabajo en grupo. El presupuesto de Rosa	Presentar la estructura básica de un presupuesto familiar rural e incentivar la participación a través de las preguntas del manual del participante.	Identificar las partes de un presupuesto Reconocer los tipos y fuentes de gasto e ingreso típicas de una familia rural	Es importante evidenciar a través de la actividad la importancia de llevar un registro detallado, establecer diferencias entre necesidades, deseos y cómo abordarlos. No pierda la oportunidad de analizar con el grupo las posibles mejoras que puede tener el presupuesto de Rosa y la importancia de usarlo como una herramienta de planeación. Pregunte: • ¿Alguien tuvo en cuenta los gastos de transporte, salud o educación de los hijos? • ¿Consideran que los gastos variables están completos? (Esta pregunta da paso a hablar sobre gastos hormiga) Si los participantes preguntan sobre el ingreso neto de la finca y cómo se calcula, explique que se realizará en la siguiente actividad, ya que se trata de un elemento propio del presupuesto de la finca y es independiente al presupuesto familiar.
	Actividad 4. Trabajo en grupos e individual. Gastos hormiga.	Identificar oportunidades de ahorro a través del concepto de gastos hormiga	Manejo adecuado de recursos	Haga énfasis a partir de estos ejemplos cotidianos en la diferencia entre necesidad y deseo. Oriente a los participantes a analizar cuánto dinero usan mensual y anualmente en estos gastos ¿Qué harían con este dinero si lo hubiesen ahorrado? Refuerce la idea que es en esos gastos donde residen las oportunidades de ahorro. Una idea muy importante es que los gastos variables, incluso los “gastos hormiga”, no deben eliminarse por completo, porque muchas veces son los que nos dan placeres. Se trata de entender cuáles son los mas significativos para nosotros y cuáles podemos dejar a un lado para alcanzar una meta más grande
PASO 5 8 MINUTOS 	¿Cuáles son mis necesidades y deseos?	Una vez identificados varios deseos a partir de la actividad de gastos hormiga, recalque en la diferencia entre necesidades y deseos.	Diferenciar las necesidades de los deseos.	Puede realizar un pequeño debate mostrando gastos que son difíciles de asignar a una u otra categoría. Para esto emplee ejemplos expuestos en la actividad anterior. Es importante evidenciar que si un gasto hormiga es recurrente, deja de ser un gasto variable, para convertirse en un gasto fijo dentro del presupuesto.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 6 15 MINUTOS 	Actividad 5. Trabajo individual. Presupuesto personal.	Practicar lo aprendido en los apartados anteriores para hacer su presupuesto personal.	Elaboración de presupuesto	Orienta a los participantes a realizar el presupuesto de acuerdo con sus dinámicas familiares, indique que el presupuesto de Rosa es una herramienta que pueden usar como guía.
	Actividad 6. Trabajo individual o en grupo. Reflexión	Retroalimentar la Actividad 5 con las preguntas de la presentación de Power Point	Elaboración de presupuesto	“Recalcar la importancia de llevar un presupuesto y sus beneficios. En esta actividad es común ver que los gastos variables ocupan una cantidad mayor que los gastos fijos. Otros participantes notarán que gastan más de lo que ganan. Pregunte entonces, ¿cómo hacen para solventar sus gastos? Es importante que oriente a los participantes en estos tres escenarios: si queda apenas con dinero, si le falta dinero o si le sobra dinero. Reflexione sobre la importancia de involucrar a toda la familia al momento de hacer las cuentas, esto permite unificar criterios y sumar esfuerzos para salir adelante.”
PASO 7 15 MINUTOS 	Actividad 7. Trabajo en grupo. ¿Cómo calculamos los ingresos netos de una finca?	Explique con ayuda de la presentación de Power Point cómo se realiza el presupuesto de una finca y cómo se obtienen los ingresos netos. Analice el presupuesto de la finca de Rosa e invite a los participantes a realizar el presupuesto de su finca.	Identificar las partes de un presupuesto de finca rural Reconocer los tipos y las fuentes de ingreso y egresos típicas de un productor rural. Vinculación con el presupuesto familiar.	Haga énfasis en la diferenciación del presupuesto familiar y el de la finca. Incentive la inclusión de un ahorro para inversiones futuras en la unidad productiva
	Consejos importantes	Explicar a los participantes los consejos y resaltar la importancia del seguimiento y evaluación al presupuesto	Seguimiento y evaluación del presupuesto	Brinde a los participantes algunos consejos para el seguimiento de su presupuesto tales como: • Realizar una revisión periódica y hacer los ajustes necesarios • Prever una partida de gastos para imprevistos • Recordar que fijar metas de ahorro es la forma más sencilla de poder alcanzar nuestros sueños. • No hacer cuentas alegres con los ingresos/gastos”
PASO 8 10 MINUTOS 	Cierre	Orienta la discusión alrededor de la pregunta ¿consideran que tener un presupuesto es importante? ¿ayuda en la vida práctica?	N/A	También puede aprovechar este espacio para recalcar las oportunidades de ahorro que genera la reducción de los gastos .

Ahorro y Plan Financiero

Duración de la Sesión 1 hora y 30 minutos.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 5 MINUTOS 	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A	
	Introducción - Ahorro y plan financiero	Exponer la relevancia del ahorro para cumplir con propósitos.	Definición y funciones del ahorro.	Puede usar los conceptos de ahorro preventivo (El que se realiza a través de seguros o ahorro voluntario con el fin específico de cubrir emergencias o calamidades) y ahorro planeado (Tiene un propósito y se consigue acumulando periódicamente sumas de dinero para cumplir esta meta).
PASO 2 10 MINUTOS 	Caso 1. Rosa y la importancia del ahorro	Lea el caso de Rosa a los participantes y oriente la discusión con las preguntas de la presentación en Power Point, pregunte a los participantes qué otras situaciones han vivido que los lleven a reflexionar la importancia del ahorro.	Manejo adecuado de recursos.	Insista sobre la importancia de la previsión y comente sobre la idea de tener un ahorro para imprevistos, use un ejemplo personal (Fallecimiento de un familiar, una falla mecánica en el carro o moto)
PASO 3 10 MINUTOS 	Lograr metas mediante el ahorro	Defina qué es una "meta de ahorro" y los pasos para lograrla, mediante la presentación de Power Point. No olvide que las metas de ahorro deben ser concretas, alcanzables y tener un tiempo definido.	Planteamiento de metas de ahorro personales y familiares.	Analice con los participantes ejemplos cotidianos como la educación de sus hijos o fiestas de cumpleaños. El caso de Rosa expone la utilidad del ahorro desde la seguridad que ofrecería para afrontar una emergencia. El ahorro se convierte 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.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 3 10 MINUTOS 	Actividad 1. Trabajo individual. Propósitos.	Invitar a los asistentes a que piensen en sus propias metas de ahorro, pídale que analicen los objetivos a corto y largo plazo planteados al iniciar el taller.	Metas de ahorro	Procure dar ideas de metas de ahorro común para aquellos participantes que tengan dudas o no se hayan planteado un objetivo que quieren lograr. Por ejemplo, viajar, comprar carro, hacerle mejoras a la casa. Pregunte si las metas de ahorro que se propusieron están sincronizadas con los objetivos planteados.
PASO 4 20 MINUTOS 	Cómo hacer un plan de ahorros	Indicar a los asistentes que escojan una meta de ahorro y piensen cuánto cuesta, cuánto deberán ahorrar mensualmente y en cuánto tiempo la alcanzarán. Así podrán establecer su plan de ahorro	Plan de ahorro	Ayuda a los participantes a identificar cuál es el propósito para hacer un plan de ahorro, qué necesita para alcanzarlo y de que forma cumplirlo, priorizar objetivos y analizar los inconvenientes que pueden surgir al armar un plan de ahorro en el contexto típico de un productor rural. Como ejemplo, puede usar el plan para renovar el taladro que se encuentra en el material del participante. Es importante que los asistentes interioricen 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.
	Actividad 2. Trabajo individual. Plan de ahorro	A partir del tema explicado anteriormente, invite a los participantes a realizar su propio plan de ahorro	Plan de ahorro	Haga énfasis en la diferencia entre corto y largo plazo, propenda porque tengan metas para ambos periodos. Recuérdelos revisar todos los pasos necesarios.
	Actividad 3. Trabajo individual. Plan de ahorro.	Con ayuda de la presentación de Power Point, invite a que los participantes respondan las preguntas sobre su plan de ahorro.	Plan de ahorro	Sugiera que recortar los gastos hormiga puede ayudarlo a superar las dificultades para cumplir la meta de ahorro.
	Caso 2: Rosa y sus vecinos	Pida a algun asistente que lea el caso de Rosa.	Ahorro formal e informal	Es importante que desde la lectura se presente una visión neutral de los tipos de ahorro, evite usar términos como bueno o malo.
PASO 5 15 MINUTOS 	Actividad 4. Trabajo individual. Tipos de ahorro	Invite a la reflexión por parte de los asistentes sobre sus métodos de ahorro y sus ventajas y desventajas como antesala del siguiente tema.	Tipos de ahorro	Invite al grupo a que, con sinceridad, cuenten las formas en las que ahorran, las siguientes preguntas le pueden ayudar a lograr este objetivo: • Cuando han ahorrado en el sistema formal, como bancos, cooperativas, entre otros, ¿Cómo ha sido su experiencia? • ¿Han participado en cadenas? ¿Cómo les fue? • ¿Cuál es su experiencia con el uso de alcancías o debajo del colchón?

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 5 15 MINUTOS				¿Alguno ahorra en animales? ¿Cómo les funciona? Recuerde que más allá de todas las ventajas o desventajas lo fundamental es invitar a un análisis a conciencia que les permita ver si hay una opción mejor, más segura y rentable para su dinero.
	Actividad 5. Trabajo en grupo. Para ahorrar seguro y bien	Analizar junto con el grupo las ventajas y desventajas de las formas de ahorro anteriormente identificadas	Tipos de ahorro y riesgos	Recuerde al grupo que la elección del tipo de ahorro para cada participante debe nacer de un análisis de las ventajas y desventajas que cada uno tiene.
PASO 6 15 MINUTOS	Actividad 6. Discusión en grupo. Elección de productos de ahorro	Identificar los distintos tipos de ahorro en la ruralidad de Colombia mediante un ejercicio grupal y caracterizarlos como informales y formales. Destacar sus ventajas y desventajas, para que los asistentes tengan una visión más informada.	Tipos de ahorro, ahorro formal, ahorro informal. Protección de riesgos en el ahorro formal.	Divida los participantes en grupos para que analicen cómo han tomado decisiones a la hora de adquirir un producto de ahorro en una entidad financiera. Haga énfasis en si estas decisiones fueron tomadas de manera informada con las siguientes preguntas: ¿Han visitado varias instituciones financieras para comparar los productos? ¿Consiguieron la información que necesitaban? ¿Dónde más se puede conseguir información para determinar qué productos de ahorro utilizar? Pregunte qué otras inquietudes le podrían expresar a una entidad financiera.
PASO 7 10 MINUTOS	Actividad 7 - Caso 3. Trabajo en grupo. Análisis y comparación.	Lea el Caso de Rosa y pida a los asistentes que debatan sobre cuál de los productos expuestos en la cartilla del participante es mas pertinente. Recuerde: No es necesario llegar a un acuerdo, lo importante es crear un debate y que cada persona desarrolle criterios propios para tomar una decisión.	¿Qué priorizamos a la hora de elegir los productos de ahorro?	“La idea es que los participantes entiendan la importancia de analizar los distintos factores y elegir el producto con más beneficios para ellos, no es necesario entrar en la explicación de cada uno de los productos. A primera vista, la cuenta de ahorro “El mañana” puede parecer más atractiva al no tener un cobro por cuota de manejo e incluir una manilla de pago que es un atributo novedoso. Sin embargo, se debe invitar a la reflexión acerca de cómo otros beneficios pueden serles más útiles y les pueden generar ahorros. Por ejemplo, la red de corresponsales bancarios y la aplicación móvil les pueden servir para evitar otros costos que no se perciben a simple vista, como el tiempo que gastan o el precio del pasaje de bus.”

Duración

PASO 8
15 MINUTOS



Sección

Cuatro reglas de oro

Cierre

Metodología

Presentar las cuatro reglas de oro para manejar adecuadamente las finanzas

Preguntar a los asistentes qué aprendieron en este módulo haciendo énfasis en la importancia que tiene el ahorro para cumplir metas y enfrentar adversidades.

Temas Estudiados

N/A

N/A

Estrategias

Hacer énfasis en el desarrollo del módulo presupuesto y plan financiero, a través de las cuatro reglas de oro, y cómo se han cumplido cada uno de los objetivos propuestos.

Crédito

Duración de la Sesión 1 hora y 30 minutos.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 5 MINUTOS	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A	
	Concepto de Crédito	Preguntar a los participantes ¿quién ha solicitado un crédito o un préstamo? Y ¿para qué?	Definición de crédito y de préstamo	Es posible que los participantes desconozcan la diferencia entre crédito (entidad formal) y préstamo (personas naturales) Puede ambientar la charla con un ejemplo de su experiencia personal. Después anímelos a compartir brevemente sus experiencias. Comente y puntualice cada una de las participaciones y explique que, generalmente, el crédito lo usamos para: • Invertir (en una empresa, compras de materiales, equipos, terrenos) • Hacer frente a necesidades personales o de la familia, como por ejemplo comprar un bien para el que la persona o su familia no tiene dinero suficiente (alojamiento, bienes de consumo, vehículos, fiestas, reuniones) • Hacer frente a un acontecimiento inesperado o a una urgencia (enfermedades, catástrofes naturales, robo o pérdida de bienes) Recuerdeles que el dinero de un préstamo no les pertenece.
	Actividad 1. Trabajo en Grupo.	Pregunte a los asistentes cuáles son las fuentes de financiamiento a las que recurren (amigos, familia, bancos, prestamistas etc.). Solicite que en parejas o individualmente (según usted lo considere pertinente) contesten a la pregunta del manual del participante e invite a algunos de ellos a compartir sus repuestas.	Fuentes de crédito Uso de créditos	Luego de escuchar el debate inicial cuestione si alguien puede distinguir entre lo informal y lo formal y cuáles creen que son las ventajas de cada uno. Posteriormente presente el cuadro resumen.
PASO 2 15 MINUTOS				

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 2 15 MINUTOS	Ventajas y desventajas del crédito formal y los préstamos informales.	Pida a uno o varios participantes que lean las ventajas y desventajas expuestas en la cartilla del participante. Explique aquellas que generen dudas.	Crédito formal, préstamo informal	Aproveche el debate de la actividad anterior como introducción a este tema. Recuerde que su rol es el de exponer todo el panorama, es decisión de cada participante el tipo de credito que prefieren.
	Caso 1. Rosa y la compra de vehículo	Lea la primera parte del caso de Rosa y analicen en equipos o con todo el grupo ¿Qué puede hacer nuestra protagonista para mejorar su situación?	Crédito en el contexto rural	Lo importante en este caso es aclarar que para cada persona es distinto un deseo a una necesidad. En el caso de alguien en un contexto urbano un carro puede ser un lujo debido a que podría desplazarse fácilmente en transporte público, sin embargo, en otro contexto este mismo bien se convierte en una necesidad por las escasas opciones de transporte.
PASO 3 20 MINUTOS	Actividad 2. Trabajo en grupo. Necesidades y deseos	Discutir brevemente cuáles son las ventajas y desventajas de financiarse con ahorros o con un crédito. Use la información de la presentación de Power Point.	Solicitud de crédito. Fuentes de crédito ¿Fondos propios o de terceros?	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 solicitarlo debería considerarse ahorrar para alcanzar la meta sin pagar intereses o para que el monto del crédito sea el menor posible. Use esta actividad como preambulo para introducir el siguiente tema
	Solicitud de crédito	Socialice las preguntas que vale la pena responder antes de solicitar un crédito disponible en la presentación de Power Point. Luego haga hincapié en los conceptos de oportunidades de ahorro (acciones que nos permiten ahorrar en el día a día como los gastos hormiga) y capacidad de pago (El resultado de la resta entre nuestros ingresos y los gastos y ahorro).	Ventaja y desventaja del endeudamiento	Antes de iniciar la lectura del tema en el manual del participante, comente como muchas personas consideran el crédito como una extensión de su salario: consumen sin medir sus ingresos y no evalúan su capacidad de pago. 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.
	¿Cuándo conviene un crédito?	Una vez calculada la capacidad de pago, se debe entender si vale la pena y conviene pedir un crédito entendiendo que conlleva ventajas y responsabilidades.Pregunte por qué creen que las personas, en lugar de ahorrar para cumplir con sus deseos, piden créditos.	Toma de decisiones informadas Endeudamiento responsable.	Explique cómo antes de solicitar un credito vale la pena evaluar la capacidad de ahorro y determinar si no es mejor esperar un poco más antes de comprar.
	Actividad 3. Trabajo en grupo. Capacidad de pago	Para entender a profundidad el concepto de capacidad de pago nos valdremos del caso de Rosa. Presente el nuevo presupuesto del manual del participante y solicite a los asistentes que se tomen unos minutos para analizarlo. Después pídale que calculen la capacidad de pago y de ahorro de Rosa, usando las formulas de la cartilla del participante.	Manejo y compromisos de un crédito	No pierda la oportunidad de destacar como Rosa ha decidido incluir el ahorro como una parte fundamental de sus cuentas.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 4 20 MINUTOS	Actividad 4. Trabajo en grupo. Análisis y Reflexión.	Lea el caso de la Actividad 4 y pida a los participantes que discutan ¿cuál sería la mejor opción?. Escuche algunas ideas del auditorio.	¿Para qué endeudarse? Consecuencias del manejo inadecuado de una deuda	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. Indique que 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.
	Opciones para no colgarse en el pago de una deuda	Explique con la ayuda de la presentación de Power Point 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. Continúe esta sección generando conciencia sobre que el no pagar a tiempo trae consecuencias. Presente a los asistentes la información del manual del participante “Gastos adicionales y reporte en la central de riesgos”.	Consecuencias del manejo inadecuado de una deuda. Rediferir y reestructurar.	La idea es incentivar a las personas a que, en caso de tener problemas para pagar una deuda, lo mejor que pueden hacer es elaborar un plan de pagos realista y ser sincero con las entidades o con quienes le prestaron el dinero. Finalice esta sección explicando cómo funcionan las centrales de riesgo y cuánto duran los reportes positivos y negativos.
	Compras sin intereses	Mostrar a los participantes que aunque le ofrezcan opciones de crédito sin intereses, no se puede olvidar que siempre que hablamos de crédito, hablamos de comprometer dinero que no tenemos en el presente	Diferencia entre, regalar compartir y prestar Centrales de riesgo	Aconseje a los participantes que siempre evalúen estas ofertas con cuidado, qué pasaría si por ejemplo compramos muchas cosas a meses sin intereses, pero sucede algo como la pérdida del empleo o una emergencia familiar.
	Actividad 5. Trabajo en grupo. Elementos de un crédito	Solicite a los asistentes que cierren sus cartillas y con la ayuda de las fichas diseñadas para esta actividad, pida que intenten unir los conceptos con sus definiciones usando las fichas correspondientes de esta actividad.	Componentes de un crédito.	No corrija las intervenciones, una vez sienta que han explorado los conceptos pida que regresen a la página de la cartilla del participante y resuelva las dudas que puedan surgir. Indique que cuando uno pide un crédito debe pagar costos adicionales por el beneficio de usar ese dinero en menos tiempo del que le tardaría ahorrarlo
PASO 5 20 MINUTOS	¿Hasta qué punto vale la pena endeudarse?	Para determinar qué tan comprometidos están los ingresos frente a las deudas, se debe calcular el grado de endeudamiento.	Grado de endeudamiento.	Recalque 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.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 5 20 MINUTOS	Actividad 6. Trabajo individual. Grado de Endeudamiento	Determinar qué tan comprometidos están los ingresos frente a las deudas.	Consecuencias del manejo inadecuado de una deuda	Pida a los participantes que calculen su grado de endeudamiento (sin compartirlo con los demás) y aconséjeles seguir las recomendaciones que plantea la cartilla del participante.
	Responsabilidades del deudor	Pregunte a los participantes si saben cuáles son responsabilidades del deudor, antes y durante la vida del crédito. Explíquelas con ayuda de la presentación de Power Point.	Toma de decisiones informacadas Endeudamiento responsable.	
	Actividad 7. Trabajo individual. Test	Invite a los participantes a responder la prueba que está en la cartilla del participante 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.	N/A	Cuestione a los participantes si consideran que están en un buen momento o no para solicitar un crédito. En caso de que la respuesta sea negativa, pregunte qué deberían hacer para cambiar esa situación. Resalte que se puede valer de los buenos hábitos que ha aprendido en módulos anteriores.
PASO 6 10 MINUTOS	Reflexion	Recuerde que el crédito es un medio útil para lograr metas y que muchas cosas serán muy difíciles de cumplir sin este producto financiero. Entender cómo funciona y la manera correcta de usarlo es crucial para que sea beneficioso y no se convierta en una carga pesada.	N/A	Usted como facilitador puede ofrecer a través de la información de este modulo, la posibilidad que los participantes elijan alternativas acordes con sus ingresos, busquen opciones, beneficios e incentivos, decidan de forma acertada y rechacen lo que podría perjudicar.
	Cierre	Pregunte a los asistentes qué aprendieron en este módulo.	N/A	

Productos y Servicios Financieros

Duración de la Sesión 1 hora y 30 minutos.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 10 MINUTOS	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A	
	Concepto sistema financiero	Rápidamente lea con los participantes la definición de sistema financiero y resuelva dudas al respecto	Definición y función del sistema financiero	Recuerde a los estudiantes que el sistema financiero no son las oficinas de los bancos, sino todas aquellas entidades que ponen en contacto a quien necesita recursos con quienes los tienen.
	Caso 1. La Historia de Sara y Luis.	Pida a uno de los participantes que lea la historia de los productores rurales. 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. Refuerce que en el sistema financiero formal existen entidades como la Superintendencia Financiera o la Superintendencia de la Economía Solidaria, que supervisan estrictamente los productos y servicios ofrecidos por los bancos o las cooperativas financieras.	Formas de endeudamiento Toma de decisiones informadas	Refuerce cómo 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. En este punto explique que la tasa cobrada a nuestros personajes es ilegal, dado que nadie en Colombia, sin importar quién 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.
	Diferencia entre productos financieros formales e informales	A partir de la historia de Luis y Sara contextualice sobre la diferencia entre productos formales e informales.	“Tipos de ahorro y financiamiento.”	Recuerde, los productos y servicios son todas las herramientas ofrecidas por las entidades financieras para satisfacer las necesidades de financiación, ahorro o inversión de la sociedad, generando así circulación de dinero, sugiera a los participantes que siempre se tomen el tiempo de analizar y comparar las opciones disponibles para tomar la mejor decisión.
PASO 2 15 MINUTOS				

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 2 15 MINUTOS	Productos y servicios formales	Exponga algunos ejemplos de productos de ahorro y crédito. Luego divida el grupo según los productos restantes y pida que hagan una breve exposición con énfasis en las necesidades que intentan suplir.	Ventajas y desventajas de los productos y servicios financieros Productos de Ahorro, Productos de Crédito	Haga énfasis en aquellos productos que son del interés de los participantes, según lo que observó tanto en esta actividad como en los módulos previos. 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”. Finalice con la idea que hay un banco y producto para cada persona.
	Seguro Agrícola	Inicie este tema preguntando ¿Quién conoce los diferentes productos de seguro disponibles para productores agropecuarios? Una vez escuche algunas alternativas destaque cómo los seguros pueden ser un gran aliado para evitar poner en riesgo el patrimonio por factores que no se pueden controlar como el clima o plagas.	Los seguros como herramienta de protección.	Para motivar la discusión puede consultar a los productores sobre los problemas que enfrentan y que podrían ser mitigados por un seguro.
	Actividad 1. Caso 2: Sara y Luis deciden mejorar su finca Trabajo en Grupo. Análisis y reflexión	Lea el caso de Sara y Luis, pida a los participantes que analicen y comparen los dos productos de financiamiento y que elijan el que consideran más conveniente para las necesidades de nuestros productores.	Ventajas y desventajas de los producto y servicios financieros Comparar diferentes proveedores para un mismo tipo de producto	Al analizar los productos pregunte: • ¿Cuál es el producto más conveniente para nuestro productor? ¿Por qué? • ¿Los bancos nos brindan la misma información? • Qué otros aspectos les parece importante consultar:¿Beneficios, Requisitos, Plazos, Tasas, Comisiones, Servicios adicionales? En este caso, resalte cómo a pesar de que el crédito “A tu alcance” tiene muchos canales digitales, es más conveniente el crédito “A tu medida” dado que está especializado en las necesidades de producción agrícola, lo que a largo plazo representará más beneficios y menores costos.
PASO 3 15 MINUTOS	Actividad 2. trabajo individual. Cómo elijo mis productos financieros	Una vez terminado el ejemplo de los productores rurales pregunte a los participantes que tienen productos financieros sobre cuáles fueron los motivos que los impulsaron a elegir esos en vez de otros.	Productos y servicios financieros	Puede iniciar la conversación preguntando quienes tienen productos financieros de ahorro o crédito. También puede indagar si después de lo aprendido en este capítulo creen que otro producto se puede adaptar mejor a sus necesidades.
	El interés	Socialice cómo 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.	Interés	Explique que en general, el interés es proporcional al riesgo que se asume: mientras más riesgo, más interés. De igual, forma cuando es usted el que cede su dinero, debe buscar quién está dispuesto a pagarle más por el y darle más beneficios, por el contrario , cuando usted necesite dinero, busque quién le brinde más beneficios y la tasa de interés más baja.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 3 15 MINUTOS	Interactuando con el sistema financiero	Exponga a los participantes los canales y medios de pago disponibles con ayuda de la cartilla del participante. Propicie el espacio para preguntas.	Canales de atención y medios de pago.	Explique que lo importante no es que su cuenta tenga todos los canales mencionados, sino aquellos que de verdad use y en lo posible gratis o con un bajo costo.
	Caso 3. Rosa y las medidas de seguridad.	Comparta el caso de Rosa y amplíe con casos personales de ser posible.	Mecanismos de protección	Indique que es necesario tomar medidas para evitar que los amigos de lo ajeno se apropien de nuestros recursos, tanto al usar las tarjetas, como en internet y al acercarse a una sucursal o cajero automático.
	Seguridad	Exponga las recomendaciones de seguridad para tres tipos de fraude: los relacionados con el uso de las tarjetas, fraude electrónico y fleteo. Puede usar como referencia el caso de Rosa.	Prevención del fraude.	Indique que es necesario tomar medidas para evitar que los amigos de lo ajeno se apropien de nuestros recursos, tanto al usar las tarjetas, como en internet y al acercarse a una sucursal o cajero automático.
PASO 4 10 MINUTOS	Quejas o Reclamos	A partir de la historia de Rosa y las medidas de seguridad plantee la importancia de entender nuestros deberes y derechos y los mecanismos de resolución de inconformidades, mediante la presentación de Power Point	Mecanismos de protección	Explique que una de las grandes ventajas del sistema formal es tener la certeza de que, en caso de una queja, hay distintas instituciones a las que se puede recurrir. Describa las tres instancias, (Entidad Financiera - Defensor del Consumidor - Superintendencia Financiera de Colombia). Aunque puede presentar una queja ante cualquiera de ellas, en cualquier orden, nuestro consejo es primero recurrir a la entidad financiera, dado que tiene tiempos de respuesta menores y conoce a la perfección la situación del cliente.
PASO 5 5 MINUTOS	Conclusión	Pregunte a los participantes qué fue lo más importante que aprendió en los cuatro módulos de educación financiera	Toma de decisiones informadas	No olvide recordarles que un consumidor financiero informado es un consumidor financiero empoderado que toma decisiones acertadas

Módulo 5

Economía de la finca verde

Duración de la Sesión 1 hora y 30 minutos.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 5 MINUTOS	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A	Explique que este es un módulo más teórico que los anteriores, pero que la idea es hacerlo práctico e interactivo para poder explicar conceptos difíciles de un modo entretenido. Recuerde que la idea con este módulo no es vender un producto o servicio específico, sino poder brindar contenidos iniciales en términos de producción verde. Usted debe mostrar las ventajas que esto puede traer tanto a nivel de la finca como a nivel medioambiental.
	Finca tradicional y finca verde	Haga un sondeo de las ideas que tiene el grupo al respecto. Desde las mismas explique las características de la finca tradicional, e identifique y resalte buenas prácticas verdes que los participantes ya tengan incorporadas en sus unidades productivas. Use las imágenes para contextualizar sobre algunas características propias de cada uno de los tipos de fincas (Ausencia de canales de riego, desorden, señalización, distribución de la finca)	Finca Tradicional - Finca Verde	Es fundamental generar un ambiente de confianza, en el cual los productores sientan que lograr un finca verde es una posibilidad realista, que no siempre les implica altas sumas de dinero y en todo caso se tratan de inversiones a largo plazo. Escuche con atención las experiencias de los participantes y use las historias y testimonios para enriquecer las discusiones de los temas por venir.
PASO 2 10 MINUTOS	Actividad 1: Trabajo individual. De la finca tradicional a la verde.	Para este ejercicio, cuelgue una cuerda de punta a punta del aula . A la izquierda debe colgar la señal de FINCA TRADICIONAL y a la derecha la señal de FINCA VERDE. Pídale a los participantes que cuelguen un papel con el nombre su Finca, (en caso de no tener, invítelos a inventar uno para la sesión) indicando dónde creen que se encuentra su finca hoy en día.	Finca Tradicional - Finca Verde	Al finalizar el ejercicio retome con los participantes algunas ideas sobre cual sería el camino hacia la finca verde y por qué es importante recorrerlo. Explique que hay una forma, paulatina, pero viable, de transitar esa cuerda e ir convirtiendo nuestra finca tradicional en una finca verde. Eso es justamente lo que veremos en el resto de la sesión.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 3 10 MINUTOS	Buenas Prácticas Agrícolas y Ganaderas	Dialogue con los participantes si conocen o aplican buenas practicas para sus fincas. A partir de las respuestas explique cómo las buenas prácticas agrícolas y ganaderas son de vital importancia.	Buenas Practicas Agrícolas y Ganaderas	Haga énfasis en que estas prácticas pueden ser acciones sencillas en el día a día y que probablemente muchos de ellos ya tengan varias incorporadas.
	Actividad 2. Trabajo en Grupo. Mejores prácticas.	Mencione que antes de entender cómo empezamos a transitar este proceso, vamos a hacer un pequeño ejercicio para entender las principales razones de por qué tiene sentido aplicar mejores prácticas	Buenas Practicas Agrícolas y Ganaderas	Entrégueles o pida a los participantes que hagan fichas con la palabra falso/verdadero, luego indíqueles que levanten la ficha correspondiente frente a las afirmaciones sobre las razones para implementar BPA-BPG: - Verdadero. - Falso: Es una apuesta a largo plazo, la idea es alargar la vida útil de mi finca, sin producir tanta erosión hoy. Esto al principio llevará tiempo y posiblemente ganancias menores, pero en el largo plazo tendré mayor producción que en la agricultura tradicional. - Verdadero. - Verdadero: Esto debido es posible gracias al uso de fauna silvestre como pajaros o insectos depredadores de plaga. - Falso: Implica que debo enfocarme en mejorar las condiciones de trabajo de todos los trabajadores que estén en mi finca. - Verdadero: Los fertilizantes quimicos agotan los nutrientes del suelo, mientras que los bioabonos los reciclan protegiendo así el suelo. - Falso: Al contrario, moverse a una finca verde con producción pecuaria probablemente implique más control respecto al uso de medicamentos, vacunación y servicios veterinarios. Si bien es cierto que los animales pueden llegar a necesitar más espacio, esto no debe confundirse con una producción donde los animales están libres y sin control. - Verdadero. - Verdadero. - Falso: La agricultura tradicional está basada y depende del riego, mientras que el enfoque de la finca verde es de a poco generar condiciones en el suelo para que el agua sea retenida del propio ambiente, esto tambien dependiento del tipo de suelo siendo arcilloso un tipo de suelo impermeable, mientras que el arenoso es mas permeable.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 4 15 MINUTOS	Actividad 3. Trabajo en Grupo. BPA y BPG.	Para explicar el tema de las BPA - BPG realice la siguiente actividad: - Pida que se armen grupos de tres a cinco personas, con la condicion, si es posible, que no puede haber mas de un participante de la misma unidad productiva en cada grupo. - Ahora pida a los participantes que lean y analicen detalladamente las BPA-BPG que tienen en la cartilla del participante. - Cada grupo debe escribir en post-it cuáles son las buenas practicas que hoy en día usan o que estan en camino de implementar. - Finalmente pidales que ubiquen sobre la proyeccion la presentacion de Power Point las respuestas.	Buenas Practicas Agrícolas y Ganaderas	Explique que la implementación de buenas prácticas tanto agrarias como ganaderas abarcan una amplia gama de categorías. Es decir, en términos simples, hay muchos aspectos donde puedo enfocarme para aplicarlos. Al finalizar el ejercicio retome con los participantes la importancia de estas buenas practicas en las unidades productivas, y que las mismas son el paso uno para el salto de la finca tracional a la finca verde.
	Sistemas Agroforestales y Silvopastoriles	Explique que, en nuestra analogía de ir moviéndonos hacia la finca verde de la cuerda, ya vimos el primer paso que son las BPA-BPG, ahora exploraremos el paso dos, los Sistemas Agroforestales y Sistemas Silvopastoriles. SISTEMAS AGROFORESTALES: Defina el sistema con la ayuda del Power Point de apoyo y comparta las ventajas. Puede finalizar el tema explicando como según sus componentes existen sistemas agroforestales secuenciales (en los que existe una relación cronológica entre las cosechas anuales y los productos arbóreos) y Sistemas agroforestales simultáneos (integración simultánea y continua de cultivos anuales o perennes, árboles maderables, frutales o de uso múltiple y/o ganadería) SISTEMAS SILVOPASTORIL : Defina el sistema con la ayuda del Power Point de apoyo y comparta las ventajas del mismo.	Sistemas Agroforestales y Silvopastoriles	Cierre la actividad con algunas de estas preguntas: ¿Cree que estos sistemas serian utiles para su unidad productiva? ¿Cuáles de estas serian ventajas o beneficios prioritarios en su unidad productiva?
	Actividad 4. Trabajo en Grupo e individual. Sistemas de producción.	Pida a los participantes que rapidamente asocien las imágenes de la cartilla del participante con los sistemas Agrofore-stales y Silvopastoriles.	"Técnicas de Producción Agroforestales y	

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias																																																
PASO 6 10 MINUTOS	Rendimiento cultivo BPA-BPG	La dinamica para esta actividad es: 1. Pregunte al publico quienes tienen BPA-BPG certificadas. 2. Seleccione la persona que tiene el tipo cultivo o actividad pecuaria más popular. 3. Seleccione otra persona del auditorio con el mismo tipo de actividad que no implemente las buenas practicas. 4. Pida que compartan sus resultados segun la tabla disponible en el Power Point de apoyo. En caso que no se pueda realizar la actividad como está planteada, socializar con el auditorio las ventajas de tener aplicadas las buenas prácticas con un ejemplo prediseñado.	Presentación de rendimientos típicos	Ejemplos Prediseñados: <table><tr><th>Variables</th><th>Superficie de producción (año)</th><th>Meta</th><th>Capacidad</th></tr><tr><td>Tierras</td><td>1 hectárea</td><td>1 hectárea</td><td>1 hectárea</td></tr><tr><td>Arboles</td><td>1000 árboles</td><td>1000 árboles</td><td>1000 árboles</td></tr><tr><td>Animales</td><td>1000 animales</td><td>1000 animales</td><td>1000 animales</td></tr><tr><td>Producción</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td></tr><tr><td>Costos</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td></tr></table><table><tr><th>Variables</th><th>Superficie de producción (año)</th><th>Meta</th><th>Capacidad</th></tr><tr><td>Tierras</td><td>1 hectárea</td><td>1 hectárea</td><td>1 hectárea</td></tr><tr><td>Arboles</td><td>1000 árboles</td><td>1000 árboles</td><td>1000 árboles</td></tr><tr><td>Animales</td><td>1000 animales</td><td>1000 animales</td><td>1000 animales</td></tr><tr><td>Producción</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td></tr><tr><td>Costos</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td><td>1000 unidades</td></tr></table>	Variables	Superficie de producción (año)	Meta	Capacidad	Tierras	1 hectárea	1 hectárea	1 hectárea	Arboles	1000 árboles	1000 árboles	1000 árboles	Animales	1000 animales	1000 animales	1000 animales	Producción	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades	Costos	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades	Variables	Superficie de producción (año)	Meta	Capacidad	Tierras	1 hectárea	1 hectárea	1 hectárea	Arboles	1000 árboles	1000 árboles	1000 árboles	Animales	1000 animales	1000 animales	1000 animales	Producción	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades	Costos	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades
Variables	Superficie de producción (año)	Meta	Capacidad																																																	
Tierras	1 hectárea	1 hectárea	1 hectárea																																																	
Arboles	1000 árboles	1000 árboles	1000 árboles																																																	
Animales	1000 animales	1000 animales	1000 animales																																																	
Producción	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades																																																	
Costos	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades																																																	
Variables	Superficie de producción (año)	Meta	Capacidad																																																	
Tierras	1 hectárea	1 hectárea	1 hectárea																																																	
Arboles	1000 árboles	1000 árboles	1000 árboles																																																	
Animales	1000 animales	1000 animales	1000 animales																																																	
Producción	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades																																																	
Costos	1000 unidades	1000 unidades	1000 unidades																																																	
PASO 7 10 MINUTOS	De la Finca tradicional al negocio verde Actividad 5. Trabajo individual. Matriz de Evaluación.	Explique que la idea de este módulo es poder presentarles cómo este es el primer paso de un camino mayor que culmina en salir de la finca y llegar al escenario de “Negocios Verdes”, es decir, involucrar también las actividades comerciales antes y despues de la producción. “Pida a los asistentes que con la matriz de evaluación disponible en la cartilla del participante evaluen si su unidad productiva se puede considerar un Negocio Verde o que tan cerca están de llegar a esta meta final”	De la Finca tradicional al negocio verde De la Finca tradicional al negocio verde	Explique cada peldaño expuesto en el Power Point de Apoyo. Inicie explicando cómo la idea de convertir una finca tradicional en una “finca verde” puede parecer algo más alcanzable ahora que entendemos mejor lo que podemos hacer en términos prácticos, recalque que como han visto antes, la idea de ser una finca verde no solo tiene que ver con el proceso de producción, sino también con otro tipo de variables (impacto social, condiciones de vida del productor, incluso cómo le pago a mis trabajadores).																																																

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 8 10 MINUTOS	Actividad 6. Trabajo en grupo. Funciones Ecológicas.	Esta actividad está diseñada para dar a conocer las funciones ecológicas que se desarrollan en el medio ambiente y cómo nuestras acciones afectan la disponibilidad de los servicios ecosistémicos en nuestras unidades productivas: 1. Divida a los participantes en dos grupos de 12 personas, en caso de tener más asistentes, realice esta actividad con grupo de ejemplo. 2. Determine cuál es la actividad productiva más común que se desarrolla en cada grupo. (Procure que cada grupo defina una actividad productiva diferente) 3: A cada uno de los participantes se le asignará a un elemento del medio natural que se relaciona con la unidad productiva (pájaro, árbol, río, insecto, etc.) . Ejemplo: Una persona será la broca que afecta mi cultivo de café. 4: Una vez que cada persona tenga asignado un rol, comience a retirar de uno en uno preguntando a su grupo cómo se vería afectado si este elemento no está. • Sugerencia: Retire primero los elementos que aparentemente no afectan directamente la actividad productiva, por ejemplo, la falta de un pájaro depredador que puede parecer fácilmente sustituible por plaguicidas, aunque, esto implicaría un costo, hasta llegar a aquellos elementos clave. 5: A partir de lo conversado reflexione sobre los del medio natural que se encuentra en contacto con su unidad productiva y como su ausencia pueden llegar a afectarlo, usando conceptos básicos de ecología en la flora y fauna.	N/A	Concluya la actividad retroalimentando la importancia de un ecosistema sano para la realización de nuestras actividades productivas e invite al auditorio a ser conscientes de que nuestras actividades pueden afectar la calidad del medio ambiente y a largo plazo esto puede afectarnos a nosotros directa o indirectamente.
	Conclusión	Orienta la discusión con la pregunta: ¿Cuál es la lección más importante que aprendieron en la sesión de hoy?	N/A	Recuerde que los aportes de los participantes serán muy importantes para el próximo módulo: Planificación del Pequeño Productor.

Planificación del pequeño productor

Duración de la Sesión: 2 horas

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 1 5 MINUTOS 	Objetivos	Presentación de los objetivos del módulo.	N/A	Explique que este módulo es el cierre del curso, luego de todo lo aprendido en términos de educación financiera y de economía de la finca verde, y que la idea es poder utilizar este espacio para pensar y diseñar sus propios planes de mejora.
PASO 2 10 MINUTOS 	Presentación del plan de mejora	Presentación de la actividad con las 6 estaciones y reflexión sobre importancia del plan de mejora	N/A	Explique que el productor siempre está planificando muchas de sus acciones de manejo de la finca a corto plazo, por ejemplo, el utilizar una rotación de pasturas o manejar las malezas , sin embargo, pocos tienen claro la visión de su negocio,hacia dónde quieren llegar con su finca a mediano plazo y mucho menos cómo llegar a cumplir esos propósitos.
PASO 3 20 MINUTOS 	Estación 1: Diagnóstico	Desarrollo de la estación 1: proyecte la presentación con las preguntas para socializar paso a paso el desarrollo del diagnóstico individual de la finca	Diagnóstico de las diferentes componentes en la finca	Es necesario leer atentamente y responder todas las preguntas para entender las necesidades de su negocio y diseñar un plan de mejora. Recuerde a los participantes contabilizar el número de respuestas positivas, negativas al finalizar cada categoría y registrarlo en su cartilla.
PASO 4 10 MINUTOS 	Estación 2: Priorización	Desarrollo de la estación 2: priorización de una categoría de mi finca para realizar el plan de mejora.	Priorizar los componentes en la finca con más dificultades.	Se debe tener en cuenta las respuestas de la estación anterior para hacer una lista identificando las categorías con más respuestas negativas. Esta(s) categoría(s) será la priorizada en el plan de mejora. Guíe a los participantes por las categorías que deben priorizar.

Duración	Sección	Metodología	Temas Estudiados	Estrategias
PASO 5 20 MINUTOS 	Estación 3: Planteamiento de objetivos	Desarrollo de la estación 3: plantear objetivos para el plan de mejora en la(s) categoría(s) priorizadas	Objetivos para el plan de mejora de mi finca	Teniendo en cuenta las categorías priorizadas plantear o escoger de la lista tres objetivos que se quieran realizar para mejorar mi finca. Orientea los participantes a establecer y plantearse objetivos a cumplir de las categorías seleccionadas en la estación 2. Para esto deben analizar el listado de objetivos que se plantean y seleccionar tres de estos que se quieran realizar para el crecimiento y mejorar de la finca.
PASO 6 20 MINUTOS 	Estación 4: Proposición de soluciones	Desarrollo de la estación 4: proponer distintas soluciones a que permitirán cumplir con las metas para el plan de mejora en la(s) categoría(s) priorizadas.	Soluciones para el plan de mejora de mi finca	Teniendo en cuenta los objetivos escogidos, plantear o escoger de la lista propuesta en las categorías tres soluciones o acciones. Guíe a los participantes por las soluciones más acertadas que los lleven a lograr los objetivos.
PASO 7 10 MINUTOS 	Estación 5: Estructurar plan de trabajo	Desarrollo de la estación 5: estructurar el plan de trabajo para la mejora mi finca.	Estructurar un plan de trabajo	Reunir todas las respuestas de las estaciones anteriores y responder las tres preguntas base para estructurar el plan de trabajo final de mi finca. Oriente en la consolidación del plan de mejora
PASO 8 20 MINUTOS 	Estación 6: Consolidar información	Desarrollo de la estación 6: consolidar la información del plan de mejora y de otros módulos anteriores.	Presupuesto, plan de inversiones y financiamiento formal	Reuniendo todo lo trabajado en los primeros 4 módulos del taller se va a consolidar la información en resumen financiero y plan de inversiones de la finca. Ayude a verificar que el resumen financiero y el plan de inversiones esté orientado a cumplir los objetivos trazados y bien aplicado con relación a la realidad de la finca. La proyección del resumen financiero de la finca determina el plan de inversiones y las acciones necesarias para conseguir el plan de mejora, según cada caso y con la información trabajada durante el taller.
PASO 9 5 MINUTOS 	Cierre y reflexión final	Hacer el cierre del taller con una reflexión y preguntas de los participantes.	Reflexione con los participantes que la mayoría de las acciones de cambio para la finca requieren de recursos económicos. por esto es fundamental establecer un plan de inversión que vdetermine planes de ahorro y/o financiamiento.	El taller FINCA solo es el inicio de un proceso, tanto las metas personales y de la unidad productiva requieren de un seguimiento constante. Cierre con preguntas abiertas de los participantes

