

MANUAL DE FACILITACIÓN

Aprende a gestionar
TU DINERO

Moni da **MI FREN**

PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

PARA SAN ANDRÉS, PROVIDENCIA
Y SANTA CATALINA

Contenido

PRESENTACIÓN	4
CONCEPCIÓN DE LAS Y LOS FACILITADORES.....	5
Competencias de la y el facilitador	6
Momentos de planeación y seguimiento	7
ENCUADRE	9
MÓDULO 1: PLANEANDO MIS RECURSOS INTELIGENTEMENTE.....	12
1.1. ¿Cómo me va con el dinero?	12
1.2. Inteligencia emocional en las finanzas	14
1.3. Mitos o creencias limitantes para el manejo de mis recursos	15
1.4. Conociendo mi situación financiera actual	16
1.5. Organizando las finanzas del hogar	17
1.6. Las cuentas de mi negocio.....	20
1.7. En camino de la formalización de mi negocio	28
Carta descriptiva módulo 1	31
MÓDULO 2: PROYECTANDO MI VIDA.....	35
2.1. Fundamentos del ahorro	35
2.2. Superando barreras que impiden el ahorro	37
2.3. Mi plan de ahorro.....	40
2.4. Identificando oportunidades de ahorro.....	42
2.5. Mecanismos de ahorro formal e informal.....	43
2.6. Ahorro e inversión.....	44
2.7. Ahorro o crédito.....	45
2.8. Trabaje con el crédito no en contra	46
2.9. Conozca las características de su crédito	47
2.10. ¿Cuánto dinero solicitar en un crédito?	50
2.11. Conociendo el nivel de endeudamiento.....	51
2.12. Responsabilidades antes de solicitar y durante el pago de un crédito.....	52
2.13. Cultura de pago.....	53
2.14. Beneficios del financiamiento para el crecimiento de un negocio	54
Carta descriptiva módulo 2.....	56

MÓDULO 3: RESPALDANDO Y ASEGURANDO MI FUTURO	62
3.1. Explorando el mundo de las garantías	62
3.2. ¿Para qué sirven las garantías en las entidades financieras?	66
3.3. Vivir seguro	68
3.4. Conociendo el mundo de los seguros.....	71
3.5. Mensajes clave de los seguros.....	76
3.6. Entendiendo el sistema financiero	78
3.7. Productos financieros según las necesidades	79
3.8. Interactuando con el Sistema Financiero	81
3.9. Mecanismos de protección.....	85
CIERRE	87
Carta descriptiva módulo 3.....	89
GLOSARIO	94
REFERENCIAS	97
AGRADECIMIENTOS	98
DERECHOS DE AUTOR	99

PRESENTACIÓN

El Departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina representa el 10% de la región caribe colombiana, al ser un territorio insular, cuenta con características sociales, culturales y económicas particulares, su economía está basada principalmente en el turismo y es complementada por la agricultura y la pesca de subsistencia, la economía popular enfrenta desafíos en términos de inclusión financiera: acceso y uso de servicios financieros, autoexclusión y desinformación sobre el adecuado manejo de los recursos económicos personales, familiares y de los negocios.

La población microempresaria suele tener conocimientos limitados sobre aspectos esenciales como la elaboración de presupuestos, el flujo de caja, el manejo de inventarios, la separación de las finanzas personales y del negocio, y el acceso adecuado a financiación formal, lo que incrementa su vulnerabilidad ante crisis económicas, dificulta su crecimiento y limita su capacidad para generar empleo sostenible.

Es importante que esta población esté preparada para gestionar adecuadamente sus ingresos y tomar decisiones financieras informadas que contribuyan a su bienestar, al desarrollo sostenible de sus negocios y de sus comunidades.

Por lo anterior, la educación financiera se convierte en una estrategia clave para fortalecer las competencias financieras de la población, reducir la dependencia del crédito informal y fomentar una cultura del ahorro, del pago y del emprendimiento.

El Programa de Educación Financiera **“Moni da mi fren” (Mi amigo el dinero)** fue diseñado y adaptado por Banca de las Oportunidades y por la Fundación Sparkassenstiftung Alemana al contexto raizal, con enfoque poblacional y perspectiva de género, es una iniciativa que busca cerrar brechas en torno a las finanzas personales, familiares y del negocio, promoviendo la equidad económica, la autonomía financiera y una ciudadanía más consciente de sus derechos y responsabilidades ante el sistema financiero. A través de metodologías participativas, contenidos adaptados al contexto y alianzas con instituciones y líderes locales, se espera empoderar a la población microempresaria.

Gracias a su apoyo esta iniciativa será clave para reducir la desigualdad, impulsar la economía local y fortalecer el tejido empresarial insular.

Bienvenida / Bienvenido

CONCEPCIÓN DE LAS Y LOS FACILITADORES

En el marco de este programa se concibe a la o el facilitador como la persona responsable de motivar el proceso de aprendizaje a través de la construcción y aplicación del conocimiento. Debe ser una persona ética y responsable consigo misma/o y ante la sociedad.

En este orden, su papel consiste en orientar creativamente el proceso de enseñanza-aprendizaje y promover ambientes y experiencias adecuadas que den la oportunidad a que el aprendizaje sea significativo. También debe fomentar las relaciones interpersonales y la comunicación efectiva, de manera que se propicie una formación integral a través del desarrollo de competencias, así como ofrecer diferentes estrategias didácticas de acuerdo con los estilos de aprendizaje de quien aprende.

A continuación, se presentan las áreas de fortaleza que debe tener en cuenta cuando imparta las sesiones que propone este programa:

Fortalezas	Descripción
Formativa	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrezca elementos dinámicos para apoyar el proceso de enseñanza-aprendizaje. • Debe crear un entorno favorable en donde relacione los contenidos con las necesidades e intereses de las y los participantes, destacando su utilidad. Además, debe promover la aplicación de conocimientos, habilidades y actitudes. • Ofrezca retroalimentación constante y pertinente sobre las actividades y su desempeño, así se sentirán motivados/as y apoyados/as en el proceso de aprendizaje. • Propicie un ambiente de reflexión, de intercambio de ideas y de trabajo colaborativo con el fin de construir nuevos aprendizajes. Fomente la discusión y retome la experiencia de las y los participantes.
Motivadora	<ul style="list-style-type: none"> • La orientación personal y la ayuda individualizada posibilitan la motivación al aprendizaje y la aplicación del conocimiento. Es necesario que el apoyo sea integral, continuo y oportuno, lo que ayudará a diagnosticar necesidades, intereses y dificultades individuales y grupales. • Estimule el estudio independiente y la investigación para que sigan aprendiendo sobre el tema.
Social	<ul style="list-style-type: none"> • Crear un ambiente amigable fomenta la cohesión del grupo, favorece la comunicación y la realización del trabajo en equipo; se debe animar, motivar y facilitar el intercambio de experiencias y conocimientos entre las y los participantes. • Estimule la toma de decisiones e incentive el desarrollo del pensamiento crítico.
Actitudinal	<ul style="list-style-type: none"> • Demuestre respeto, compromiso y colaboración, actitud cálida y amable para que las y los participantes se sientan bienvenidos/as, aceptados/as y respetados/as. • Favorezca los sentimientos de solidaridad y la actitud de empatía.

Competencias de la y el facilitador

Con respecto a la misión de las partes involucradas en este programa uno de los objetivos de ésta es desarrollar competencias financieras en la población objetivo (emprendedores, unidades productivas del Archipiélago pertenecientes a la economía popular y del pueblo raizal).

La competencia es una destreza intelectual que integra conocimientos, habilidades y actitudes. Con este enfoque se forman personas que pueden resolver problemas de la vida cotidiana integrando el saber ser, saber conocer y el saber hacer; no se centra en aprender contenidos, sino en la acción, en el hacer. Cuando se dice que una persona es competente es porque proporciona evidencias de que cuenta con los conocimientos, habilidades y actitudes necesarios para resolver problemas de su día a día.

Una de las características principales de este enfoque es que la formación se lleva a cabo abordando problemas reales con significado, para que la persona que aprende pueda identificar, interpretar, argumentar y resolver determinados problemas en su contexto.

A lo largo de este manual encontrará la competencia del programa y las competencias y resultados de aprendizaje por módulo, es decir, es lo que debe verificar que lleve a cabo cada participante. Además de estas competencias se encuentran las transversales, que se aplican durante todo el programa en cada uno de los módulos; ayudan a consolidar el proceso de aprendizaje, porque a través de ellas se desarrolla la reflexión y el desarrollo de actitudes y habilidades, éstas son:

Actitudes	Habilidades
<p>Hábito de ahorro: Separa o guarda una parte del ingreso para un gasto imprevisto a futuro o inversión.</p> <p>Visión de futuro: Traza estrategias para alcanzar objetivos o metas deseables a mediano y largo plazo.</p> <p>Constancia: Actúa con perseverancia, dedicación y firmeza en las decisiones, acciones o propósitos que se trace.</p> <p>Proactividad: Toma la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas para generar mejoras, asume la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.</p> <p>Empatía: Se pone en el lugar de la otra persona; comprende sus emociones, necesidades, pensamientos, puntos de vista y modos de actuar.</p>	<p>Planeación y organización: Implica gestión del tiempo, programación, coordinación de los recursos y el cumplimiento de plazos para darle forma a las metas a nivel personal o del negocio.</p> <p>Gestión de información: Es la capacidad de obtener y analizar información con espíritu crítico para comprender situaciones complejas y contribuir a la gestión financiera personal y de la empresa.</p> <p>Toma de decisiones: Elige entre varias alternativas aquellas que son más viables para alcanzar sus objetivos financieros, basándose en un análisis de los posibles efectos y riesgos, así como posibilidades de llevarlas a cabo.</p> <p>Orientación hacia el logro de objetivos: Se plantea metas a corto, mediano y largo plazo, con el fin de lograr sus objetivos financieros. Es persistente a pesar de los obstáculos.</p>

Momentos de planeación y seguimiento

Su labor contempla organizar el trabajo para el logro de los aprendizajes. Tome en cuenta los procesos a seguir para desarrollar sus funciones en cada una de las etapas de impartición.

Etapas previas:

- Identifique a las y los participantes: Averigüe cuántos hombres y mujeres son en total; si es posible, registre su escolaridad, área de trabajo y alguna otra información que considere relevante.
- Visite el lugar en donde se llevará a cabo la jornada: Conozca las instalaciones para verificar con qué equipo cuenta (iluminación, mobiliario, equipo de cómputo, conexiones, extensiones, etcétera).
- Lea el manual de la y el facilitador: Revíselo con detenimiento para que identifique los objetivos y los temas; prepare las actividades que llevará a cabo, qué necesita y qué dificultades pueden presentarse; si tuviera alguna duda busque bibliografía sobre el tema para aclararla.
- Revise el manual de la y el participante: Para que tenga una idea clara de cómo se vincula los temas que se proponen.
- Reúna los recursos didácticos: Identifique qué recursos necesitará, con el fin de que sean los suficientes.
- Considere imprevistos: En la medida de lo posible considérelas y visualice otra alternativa. Ejemplo: si falla el equipo de cómputo, puede utilizar un pizarrón /tablero y hacer una lectura comentada.

Etapas de desarrollo

- Asista puntual a la sesión: Llegue al lugar donde se llevará a cabo la jornada por lo menos 15 minutos antes. Verifique que se cuenta con el mobiliario, equipo y material necesarios. Revise que los equipos estén instalados y que funcionen.
- Identifique los conocimientos previos: Haga preguntas para identificar los conocimientos que tienen las y los participantes sobre el tema y enlázalos con los conocimientos nuevos.
- Desarrolle los temas: Para ello, debe tener a la mano la carta descriptiva y las actividades. Sígalas ordenadamente y apéguese a ellas; sin embargo, si se requiere, puede adaptarlas a las necesidades que vayan surgiendo en el grupo. Sea claro en la exposición y utilice un lenguaje sencillo. De ser necesario ajuste los ejemplos y la terminología a la población con la que se encuentre.
- Promueva la participación: Motive a las y los participantes para que compartan su experiencia; estimula el intercambio de información entre el grupo realizando preguntas y escuchando las opiniones y comentarios que surjan. Aclare dudas, así se animarán a expresarlas.
- Evalúe constantemente: Es necesario que lleve a cabo la evaluación formativa, con el fin de que retroalimente las actividades para facilitar el aprendizaje de los y las participantes.

Etapas de seguimiento

Lleve a cabo un reporte en donde mencione los datos más importantes del curso, por ejemplo cuántos participantes asistieron, cuál fue su comportamiento, los contratiempos que hubo y cómo se solucionaron, si se alcanzaron los objetivos planteados y de qué manera.

Este documento permitirá a las personas que coordinan el programa llevar a cabo una evaluación y con base en ello tomar decisiones acertadas; y a usted le permitirá identificar qué debe mejorar en cuanto a la estrategia didáctica para la próxima ocasión.

ENCUADRE

(30 minutos)

Inicie dando la bienvenida a las y los participantes. Realice una pequeña presentación del programa y de usted misma/o como facilitadora o facilitador.

Posteriormente haga una dinámica de presentación de todas y todos. Sugerencia: Para esta actividad necesita una pelota pequeña. Invite a cada persona que se presente diciendo su nombre, su pasatiempo favorito y una meta de ahorro que le interesaría alcanzar, lance la pelota a otra persona y pida que se presente de la misma manera, repita este proceso hasta que todas y todos se hayan presentado.

Establezca las reglas de convivencia durante la jornada, por ejemplo; que levante la mano para pedir la palabra y participar, que los celulares se mantengan en silencio, etc. Anote en papel periódico, craf o tablero las reglas para que estén visibles en el transcurso de la jornada. Recalque la importancia de que exista un ambiente de respeto y confianza para escuchar y compartir a lo largo de la jornada programada.

Actividad:

Indique a las y los participantes que formen grupos de 4 a 5 integrantes; y pídales que dibujen en una cartelera un árbol con frutos y en los frutos anoten las expectativas que tienen del programa. Posteriormente, pida a los grupos que expongan a sus compañeras/os sus expectativas.

Escuche las respuestas y complemente las ideas explicando las competencias y los resultados de aprendizajes de cada uno de los módulos que plantea el programa.

Módulos	Competencia	Resultados de aprendizaje
1. Planeando mis recursos inteligentemente	<ul style="list-style-type: none"> Elabora un presupuesto de las finanzas familiares y del negocio, contemplando los ingresos, gastos y oportunidades de ahorro que le permitan llevar un control de las finanzas para planear y lograr las metas financieras a nivel personal y del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica las emociones y creencias limitantes como factor que influye en la toma de decisiones financieras con el objeto de gestionarlas y desarrollar una sana relación con el dinero. Elabora un control de ingresos y gastos, con el objetivo de identificar el comportamiento de las finanzas personales /familiares, así como acciones para iniciar o fortalecer el ahorro. Registra los ingresos, costos y gastos de su negocio. Elabora un estado de resultados con el fin de conocer las ganancias y/o pérdidas de un negocio. Identifica beneficios y oportunidades de la formalización.
2. Proyectando mi vida	<ul style="list-style-type: none"> Elabora un plan de ahorro personal que contemple las metas a corto, mediano y largo plazo, así como las acciones para alcanzarlas. Elige un crédito tomando en cuenta su pertinencia, su capacidad de pago, así como la mejor opción del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica oportunidades y alternativas de ahorro de acuerdo con su contexto y capacidades actuales para el logro de sus metas financieras. Identifica la diferencia entre ahorro e inversión para la toma de decisiones adecuada sobre el uso de sus ahorros. Identifica el lenguaje y los términos financieros relacionados con el crédito.
3. Respaldando y Asegurando mi futuro	<ul style="list-style-type: none"> Generar conocimientos sobre las garantías, los distintos tipos de garantías existentes y la importancia de éstas en la planeación financiera de una persona. Describir el uso de los seguros para proteger el bienestar familiar y del negocio ante posibles riesgos. Justificar la elección de servicios y productos financieros que se adapten a las necesidades personales, familiares y de su negocio considerando su seguridad financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> Comprenda el funcionamiento de una garantía y sus beneficios. Explica el funcionamiento de los seguros e importancia de estos como medio de protección frente a posibles riesgos. Identifica las principales medidas de protección para evitar ser víctimas de fraude y estafas.

Realice las siguientes preguntas iniciales, éstas le permitirán conocer el nivel de conocimiento de entrada de las y los participantes y podrá hacer vínculo entre su experiencia y el nuevo conocimiento.

- ¿En qué se nos va el dinero y por qué no rinde?
- ¿Qué es un control de ingresos y gastos? Y ¿Para qué sirve?

Anote las respuestas y agradezca la participación. La información que le han brindado la puede utilizar como ejemplos a lo largo del programa.

Explique que todas/os tenemos experiencia con el uso del dinero y que ese conocimiento puede aprovecharse, lo cual facilitara que juntos determinemos ciertas acciones que ayuden a administrar mejor nuestros recursos.

MÓDULO 1: PLANEANDO MIS RECURSOS INTELIGENTEMENTE

(90 minutos)

Competencia:

- Elabora un presupuesto de las finanzas familiares y del negocio, contemplando los ingresos, gastos y oportunidades de ahorro que le permitan llevar un control de las finanzas para planear y lograr las metas financieras a nivel personal y del negocio.

Resultados de aprendizaje:

- Identifica las emociones y creencias limitantes como factor que influye en la toma de decisiones financieras con el objeto de gestionarlas y desarrollar una sana relación con el dinero.
- Elabora un control de ingresos y gastos, con el objetivo de identificar el comportamiento de las finanzas personales /familiares, así como acciones para iniciar o fortalecer el ahorro.
- Registra los ingresos, costos y gastos de su negocio.
- Elabora un estado de resultados con el fin de conocer las ganancias y/o pérdidas de un negocio.
- Identifica beneficios y oportunidades de la formalización.

1.1. ¿Cómo me va con el dinero?

(10 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Quién de ustedes ha dicho “no me alcanza el dinero”? ¿Por qué?

(Es muy posible que la mayoría de las personas responda que alguna vez han mencionado la frase. Algunas de las razones del ¿Por qué? Podrían ser: la vida es muy cara, todo se me antoja, gasto mucho, no llevo el control de mi dinero, no gano suficiente dinero, etc.

Luego de escuchar algunas respuestas, comparta con el grupo las siguientes situaciones y pida que levanten la mano si se identifican con alguna de estas frases:

“A final de mes me siento como...”

- **“Como pez en el agua”:** algunos meses organizo muy bien el uso de mi dinero y puedo ahorrar.
- **“La libré”:** Cubro todos mis gastos con esfuerzo, pero ahí voy.
- **“Con el agua hasta el cuello”** Al final del mes tengo dificultades para cubrir mis gastos, a veces pido fiado o pido prestado para pagar mis deudas.

Comente que en muchas ocasiones nos podemos sentir preocupados por la situación en la que nos encontramos, pero que lo importante es comenzar a buscar soluciones que permita que la situación mejore y no quedarnos en lo mismo.

Manual para la facilitación Programa de Educación Financiera para San Andres, Providencia y Santa Catalina ©2025

Actividad:

Ahora, indique a las y los participantes que realicen la actividad “Mi percepción sobre la administración del dinero” y pídales que reflexionen sobre las preguntas y que registren de forma individual sus respuestas.

Mi percepción sobre la administración del dinero

Preguntas	Respuestas
¿Por qué es importante saber cómo estoy utilizando mi dinero?	
¿Qué tan bien se encuentran mis finanzas actualmente?	
¿Creo que hay diferencias en cómo manejan el dinero las mujeres y los hombres?, ¿por qué?	
¿Quiénes normalmente deberían administrar el dinero para que alcance para todo?	

Comente lo importante que es entender que tanto mujeres como hombres tienen diferentes necesidades e intereses, y una buena administración se da en la medida en que los integrantes de la familia se pongan de acuerdo sobre el uso del dinero y se involucren en la toma de decisiones financieras.

Generalmente llevamos mentalmente las cuentas de la casa, pero en la sesión de hoy se percatarán de la importancia de llevar un registro físico para saber cómo están sus finanzas personales y adicionalmente, identificar cómo las emociones inciden en las decisiones que tomamos.

Perspectiva de género y manejo del dinero:

- Realizar esta primera sesión es el inicio para empezar a hablar sobre el dinero, su uso y los planes a futuro.
- Invite a las participantes a reflexionar sobre cómo es la dinámica del dinero en su familia.
- Aliéntelas a que busquen espacios donde puedan sentirse seguras y preguntar las veces que sea necesario, por si algo no lo entienden o no les queda claro.
- Existe la autopercepción de que los hombres consideran sus conocimientos financieros más altos en comparación con las mujeres, el 17% de los hombres considera que sus conocimientos financieros son muy altos o bastantes altos, lo cual contrasta con el 12% de las mujeres. *Fuente. CAF 2021, Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.*
- “Las brechas de género en educación financiera están relacionadas tanto con un menor nivel de conocimientos financieros, como con una menor confianza por parte de las mujeres”. *Fuente. CAF 2021, Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.*

Es relevante generar la confianza y motivación para que las participantes vayan avanzando en sus decisiones y fortalezcan su confianza en los asuntos relacionados a las finanzas.

1.2. Inteligencia emocional en las finanzas

(5 minutos)

Explique que la inteligencia emocional en las finanzas es tan importante como en otras áreas de la vida, ya que las emociones pueden tendernos una trampa que cueste mucho dinero.

Pensamos que somos muy “conscientes” a la hora de trabajar en las finanzas personales o del negocio, pero lo cierto es que hay emociones que tornan inconscientes buena parte de nuestras conductas al momento de tomar decisiones financieras.

Las emociones surgen ante un acontecimiento interno o externo, produciendo una respuesta del organismo y un impulso a la acción. Para que podamos entender la influencia de nuestras emociones en el comportamiento, debemos desarrollar una serie de habilidades que nos permitan comprender nuestra respuesta a ciertos pensamientos y emociones y aprovechar ese conocimiento para orientar la conducta y responder apropiadamente.

Pregunte al grupo:

¿Quién se ha ido de compras porque está feliz, triste o en depresión?

Permita que algunos/as voluntarios/as expresen sus ideas.

Explique que el manejo del dinero está profundamente ligado a nuestras emociones. La ansiedad, el miedo, la euforia y la impulsividad pueden influir en nuestras decisiones financieras.

Comparta con el grupo algunas ideas para controlar las emociones al gestionar el dinero:

1. **Reconozca las emociones:** Antes de tomar una decisión financiera, identifique cómo se siente. ¿Está comprando por impulso o por necesidad?
2. **Practique la inteligencia emocional:** Aprenda a manejar el estrés y la ansiedad relacionados con el dinero.
3. **Evite compras emocionales:** Si siente la necesidad de gastar por emoción, tome un tiempo antes de hacer la compra. No se deje llevar por la publicidad.
4. **Cree hábitos financieros saludables:** Ahorrar regularmente y evitar deudas innecesarias le dará tranquilidad.
5. **Establezca un presupuesto:** Tener un plan financiero claro le ayuda a evitar decisiones impulsivas.

1.3. Mitos o creencias limitantes para el manejo de mis recursos

(5 minutos)

Mencione que aunque parezca que no tiene relación, la forma en la que maneja su dinero está directamente ligada con la forma en que piensa con respecto a éste. Podemos llegar a presentar bloqueos mentales, los observamos en lo que decimos y hacemos. Esto se refleja en nuestras carencias y falta de logros.

De la manera en que piensa, así va a desarrollar sus finanzas personales o del negocio, por ello, muchas cosas deben ser resueltas antes de manejar el dinero, de lo contrario se trasladará el problema interno a sus resultados externos.

Pregunte al grupo:

¿Cómo se crea un bloqueo mental?

Espere que algunos/as voluntarios/as socialicen su respuesta.

Explique que los bloqueos mentales se crean por: Palabras o declaraciones de una persona que tiene autoridad sobre nosotros; Lo que han dicho nuestro madre o padre, profesoras/es, jefas/es, etc. Por creencias heredadas de los ancestros o del entorno. Por ejemplo, cuando en las familias se dice que es mejor ser pobre pero honrado, relacionando erradamente un principio con la tenencia o no de dinero. Por traumas vividos. Cuando le han fallado, le salió algo mal o por vivencias en la casa durante la infancia.

Un bloqueo mental o creencia inicia cuando un día lo pensó y luego lo argumentó, haciéndolo parte de las conversaciones. Luego, el pensamiento construye una fortaleza que, en este caso, es una “mentira” arraigada en la mente.

Pregunte al grupo:

¿Cómo podrían destruir los bloqueos mentales?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen su respuesta, luego comparta algunas de las siguientes ideas que ayuden a tener pensamientos de abundancia:

- Cuando nuestros pensamientos son positivos y de abundancia, nuestras neuronas están más receptivas al aprendizaje, en cambio cuando nuestros pensamientos son de escasez y pesimismo, nuestras neuronas no están abiertas al aprendizaje.
- Aférrese a una creencia que la y lo empodere. Cree una nueva si es necesario.
- Emiece por hablar de algo nuevo. Mencione en voz alta la creencia que creó, siempre, sin importar la circunstancia que esté pasando.
- Perdone la ofensa financiera. La amargura genera límites y alimenta temores que impiden que fluya la abundancia.
- No piense en sí mismo como una víctima. No existe una víctima que sea millonaria.

- No culpe a nadie de sus situaciones. Asuma su responsabilidad y hágase cargo de sus propias decisiones, solo usted es responsable de sus resultados y debe encaminar sus acciones hacia lo que quiere.

Comente que adicionalmente, capacitarse a través de la educación financiera es clave para mejorar la calidad de vida de las personas, ya que permite:

- **Toma de decisiones informadas:** Ayuda a gestionar los recursos de manera inteligente, a través del ahorro, la inversión, el manejo de la deuda, lo que favorece el bienestar financiero y la calidad de vida de las personas.
- **Evita el endeudamiento excesivo:** Saber cómo funcionan los créditos, conocer la capacidad de endeudamiento, la importancia del pago completo y a tiempo lo que previene problemas económicos.
- **Planificación para el futuro:** Facilita la construcción de un fondo de emergencia y el ahorro para metas como la ampliación de un negocio, la compra de vivienda o la jubilación.
- **Protección contra fraudes:** Con conocimiento financiero, es más fácil identificar ofertas engañosas y evitar caer en estafas.
- **Independencia económica:** Fomenta la autonomía, permitiendo manejar el dinero de forma eficaz sin depender de terceros.

1.4. Conociendo mi situación financiera actual

(10 minutos)

Mencione que es importante realizar una valoración de cómo está nuestra vida financiera en este momento.

A veces nos podemos sentir impotentes y frustradas/os, sin embargo, para poder tomar el control del futuro, el primer paso es entender su propia situación en temas financieros, quiere decir tener claro cómo se gana el dinero (cuánto y de qué fuentes) y cómo lo gasta (cuánto y en qué cosas). Además, debe saber cuánto tiene ahorrado para emergencias y otras necesidades futuras, y cuánto son sus deudas con terceros.

Explique que si comprende claramente su propia situación financiera, podrá decidir lo que quiere lograr.

Actividad:

Invite a las y los participantes a leer y contestar las preguntas del siguiente cuadro.

Pregunta	Respuesta
¿Dónde y cómo le gustaría estar en un año?	
¿Dónde y cómo le gustaría estar en cinco años?	
¿Sabe claramente qué debe cambiar para lograr lo que quiere?	
¿Identifica qué recursos necesita para lograr lo que quiere?	
¿Tiene una meta de ahorro? (Algo que va a conseguir mediante el ahorro y sabe cuánto dinero cuesta.)	

Explique que con solo el hecho de definir hacia dónde quiere dirigir sus esfuerzos y su vida se inicia una cadena progresiva de acontecimientos que le permitirán aprovechar recursos no utilizados. Cuando está absolutamente seguro/a de lo que quiere lograr, empezará a ver oportunidades que de otro modo hubiese perdido. Cuando vea estas oportunidades, asegúrese de pasar a la acción.

Explique que para tener éxito es necesario fijar metas y objetivos que la y lo impulsen a luchar para alcanzar sus proyectos a nivel personal o empresarial. Planear nuestra vida personal y empresarial consiste en crear un conjunto de metas y objetivos que representan lo que quiere ser y lo que hará en determinados momentos de su vida, así como las posibilidades para lograrlo.

1.5. Organizando las finanzas del hogar

(20 minutos)

Explique que todas/os nos sentimos bien al tener dinero, pero también es común no identificar en qué lo gastamos, nos damos premios muchas veces merecidos, pero ¿nos alcanza para todo lo que necesitamos?

Comente que al gastar sin control, en algún momento afectará su vida personal, su negocio y su entorno. Por ello, llevar un control de las finanzas es sumamente importante porque lograrán identificar oportunidades para mejorar la administración de su dinero y además es el paso previo para comprender la importancia del presupuesto y cómo utilizarlo.

Perspectiva de género y otras formas de conversar sobre el dinero:

- Dialogar sobre el dinero en la unidad familiar de una manera más horizontal y abierta es necesario para saber dónde se encuentran, aprender juntos y tomar decisiones en conjunto.
- Muchas mujeres de manera empírica crean sus propios mecanismos para administrar los recursos familiares, invítele a que los compartan con la familia para aprender de la experiencia adquirida.
- Incentivar el intercambio con otras mujeres y personas para continuar aprendiendo y fortalecimiento las habilidades desarrolladas y la confianza en temas financieros.

Pregunte al grupo:

¿Cómo tener un control de los ingresos y de los gastos?

Espera que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Luego de escuchar algunas opiniones comente que a continuación va a compartir algunos pasos que se deben tener en cuenta:

1. Revise qué mecanismo le queda más fácil para llevar este control, puede ser anotando en una agenda, registrando en una aplicación o un Excel. Lo que debe es decidirse y empezar a poner un orden a las finanzas personales o familiares.
2. Identifique de dónde viene su dinero, es decir las fuentes de ingreso, cada cuánto lo recibe, si es semanal, quincenal o mensual (usted decide dependiendo de cada cuánto recibe sus ingresos) y si estos son fijos como el salario, la pensión o si son variables como comisiones, venta de productos en un negocio y anótelos, no se confíe en su memoria.
3. Revise ¿a dónde se va el dinero? qué gastos tiene usted y/o su familia y determine cuáles son fijos, es decir que son necesarios y que están de manera regular por ejemplo la alimentación, el arriendo las obligaciones financieras como el pago de un crédito. Y cuáles gastos son variables, aquellos que cambian con los gustos, las costumbres o la situación. También identifique qué gastos hormiga, fantasma o vampiro puede tener.

Gastos hormiga: pequeños gastos de los que casi no nos damos cuenta, pero que al sumarlos pueden ser grandes cantidades, algunos ejemplos son dulces, gaseosas, café, etc.

4. Reserve desde el principio como si fuera un gasto fijo una cantidad para el ahorro, usted determina cuánto, lo que realmente se necesita es adquirir el hábito y no esperar a ahorrar de lo que sobra porque generalmente esto no pasa.
5. Identifique de todos los gastos que tiene cuáles puede reducir o eliminar y así encontrar oportunidades de ahorro.

Actividad:

Invite a las y los participantes que comiencen a elaborar su propio control de ingresos y gastos, o que si ya lo tienen revisen si están registrando toda la información.

Ingresos fijos		
Fecha	Concepto	Monto
Ingresos variables		
Fecha	Concepto	Monto
Total de ingresos		
Gastos fijos		
Fecha	Concepto	Monto
	Ahorro	
Gastos variables		
Fecha	Concepto	Monto
Total gastos		
Saldo (Ingresos – gastos) excedente/ faltante		

Explique que una vez elaborado el control de ingresos y gastos es importante revisar ¿cómo se comportan sus finanzas?, es decir si tiene excedentes o faltantes.

- **Si sobra: Felicitaciones!** Es la oportunidad para generar un monto mayor de ahorro, que abone para reducir alguna deuda o que busque algún mecanismo para invertir.
- **Si falta: ¡Alerta!** Debe regular sus gastos, principalmente los variables u hormiga, en relación con sus ingresos y generar un monto de ahorro, recuerde no importa que sea pequeño pero que sea constante.
- **Ni sobra ni falta: ¡Cuidado!** Apenas le está alcanzando y si hay gastos inesperados tendría que endeudarse. Empiece a moderar sus gastos para que tenga dinero disponible y pueda empezar a ahorrar.

Invite a las y los participantes a tener en cuenta los siguientes consejos para llevar a cabo con éxito un control de sus ingresos y gastos y con ello mejorar la administración de su dinero, fortalecer el ahorro y poder cumplir sus metas a corto mediano o largo plazo sin ser una/un experta/o en números.

- Es posible que la primera vez que haga su control de ingresos y gastos le tome un poco de tiempo anotar toda la información, pero anímese, lo importante es empezar a dar un orden a sus finanzas personales o familiares.
- Identifique los compromisos de pago que ya tiene definidos, se puede apoyar utilizando un organizador personal donde anote todos los pagos con fecha y valor de sus obligaciones.
- Puede empezar utilizando sobres marcados con el nombre del gasto que necesita cubrir por ejemplo arriendo, luz, celular y separar el dinero correspondiente en cada sobre. ¡Así no se le escapará ningún gasto!
- Registre de ser posible, de manera inmediata, todos los movimientos que afectan su control de ingresos y gastos, si no los anota, es posible que después los olvide.
- Tenga siempre a la mano dónde realizar sus registros, puede ser una libreta, una aplicación en su celular o un Excel.
- Guarde durante un tiempo sus recibos de pago, esto le permitirá identificar si ha disminuido o eliminado algunos gastos. Si lo considera pertinente, establezca como regla que cada miembro de la familia conserve el recibo al hacer compras para el hogar. Solo así pueden ser registrados con certeza todos los gastos no planeados. Si alguien compra algo donde no dan recibos, deberá registrar el gasto lo más pronto posible cuando regrese a casa.
- Establezca un día para revisar su control de ingresos y gastos, y si es posible involucre a su familia así todos sabrán cuánto dinero tienen y en qué y cuánto gastan. Si todos los miembros de la familia trabajan en la misma dirección y hablan tranquilamente sobre los ingresos y los gastos, el presupuesto familiar puede mejorar mucho.

Mencione que tener un control del dinero requiere de compromiso, responsabilidad, constancia, visión de futuro y hábitos de ahorro para tomar mejores decisiones y con ello alcanzar un bienestar financiero.

1.6. Las cuentas de mi negocio

(30 minutos)

Comente que así como es importante manejar las finanzas personales para saber cuánto dinero se tiene y cuánto se gasta en alimentación, servicios, recreación, también se debe manejar las finanzas del negocio, **de manera separada**, para saber cuánto se tiene de ventas y cuánto y en qué se invierte.

Pregunte al grupo:

¿Por qué cree que necesita separar las finanzas personales de las del negocio?
Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Comente que la mayoría de microempresarias/os llevan algún tipo de registro de los ingresos y egresos, sin embargo, éste se hace de manera mental, en una libreta, o simplemente no se registra toda la información.

Explique que llevar un control detallado de los ingresos por ventas, así como de los costos y gastos, es la base para el buen desempeño de cualquier negocio sin importar de qué tamaño sea, pero a veces las ocupaciones del día a día no permiten llevar el registro de todo lo que sucede. Lastimosamente, no hacerlo puede evitar que se tenga una mirada parcial de la situación de su empresa y por ello, poner en riesgo el crecimiento y consolidación de su negocio.

Pregunte al grupo:

¿Y usted cómo lleva las cuentas de su negocio?
Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Comente que llevar por separado las finanzas del negocio de las personales permite saber si el negocio está ganando, perdiendo o si se pueden reducir costos para aumentar ganancias y de igual manera permite identificar y reconocer los hábitos financieros familiares.

Si la familia está gastando más de lo que gana (contando los ingresos del negocio y otro trabajo), el negocio nunca podrá crecer adecuadamente. La falta de orden y distinción perjudica las finanzas del negocio, por lo tanto, también las de la familia.

Explique que para que no utilice el dinero de su negocio como si fuera de su bolsillo, debe asignarse un sueldo. Si su negocio es la fuente principal de ingresos, su sueldo debe permitir cubrir los gastos básicos de su hogar.

Pregunte al grupo:

¿Cómo puede fijar el monto de su sueldo?
Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Complemente diciendo:

Explique que tal vez en el momento no se puede pagar el 100% de un sueldo, sin embargo, si es importante que vaya tomando la decisión de ir integrando un valor por su trabajo. Recuerde que si por alguna razón usted no puede trabajar si deberá pagar un reemplazo. Considere los siguientes dos aspectos para fijarse un sueldo:

<p>Las necesidades de ingresos personales. Esto es, cuánto requiere para cubrir sus necesidades. Sin embargo, hay que ser conscientes de que el sueldo del negocio no necesariamente cubre el total del gasto familiar y en caso de que se requiera que sea así, habrá que pensar en las estrategias que ayudarán a incrementar los ingresos del negocio.</p>	<p>Acorde a los ingresos generados y en relación con los costos y gastos del negocio. Se debe tomar en cuenta la etapa de maduración del negocio. Es necesario realizar el estado de resultados para tener claro la situación financiera del negocio y en caso de que no pueda pagar un sueldo mayor, habrá que decidir si crecer el negocio es una opción o es necesario disminuir algunos gastos familiares temporalmente.</p>
---	--

Actividad

Comente que a continuación presentará el caso de la “Heladería La isla del sabor” para que entre todos identifiquen cómo mejorar sus registros. Solicite voluntarias/os para leer en voz alta el caso.

Heladería La isla del sabor

Desde hace dos años Gaby tiene una heladería. Su local está ubicado cerca al centro. Gaby vende en su negocio crepes con helado, fruta con helado, malteadas y vasos con helados. En épocas de temporada alta ella vende aproximadamente \$11.160.000

Gaby distribuye sus ingresos de la siguiente manera:

- Un porcentaje de lo que vende lo destina al ahorro
- Otro porcentaje a la reinversión
- Y el restante, al pago de salarios, costos y gastos del negocio.

Hay meses en los que vende más, según la época y por esta razón, los costos de compra no siempre son iguales. Para realizar un presupuesto, Gaby debe tener en cuenta los cambios de costos según la temporada. Hay que señalar que Gaby no destina dinero para imprevistos.

Gaby está casada y tiene una niña de dos años, que se llama Sofía. Gaby padece epilepsia y todos los meses debe comprar su medicina, que cuesta \$150.000. El esposo le ayuda con \$100.000. Es por ello, que decidieron colocar el negocio, para generar más ingresos en el hogar y poder cubrir el costo de los medicamentos.

Después de leer la historia, comente que Gaby necesita tener un panorama de la situación financiera de su negocio y para esto debe identificar y registrar los ingresos, costos y gastos de su negocio y así poder conocer si su negocio está siendo rentable.

Explique que lo primero que hizo Gaby fue realizar un estimado de sus ventas, por ello tomó un día de referencia y luego hizo el cálculo mensual. Gaby trabaja en su negocio de lunes a sábado, es decir que tiene ventas 24 días al mes.

Lista de ingresos					
Día	Concepto/ artículo	Cantidad	Precio del producto / servicio	Venta total (cantidad x precio)	
18	Crepes con helado	10	20.000	(10 x 20.000) =	\$ 200.000
18	Fruta con helado	5	15.000	(5 x 15.000) =	\$ 75.000
18	Vasos con helado	10	7.000	(10 x 7.000) =	\$ 70.000
18	Malteadas	10	12.000	(10 x 12.000) =	\$ 120.000
Total de venta diaria \$					\$ 465.000

Señale que la lista de ingresos que realizó Gaby la organizó por tipo de productos, la cantidad vendida y el precio.

Explique que este ejercicio le permite a Gaby saber cuánto dinero entra al negocio cada día, semana y mes. También permite saber qué productos se venden mejor, lo que ayuda a tomar decisiones sobre si seguir vendiendo un producto o buscar otro distinto.

Pregunte al grupo:

¿Cuánto recibe Gaby de ingresos al mes?

Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Comente que Gaby para conocer su venta mensual aproximada (porque como no había registrado todos los días) multiplicó el valor de la venta diaria por los días trabajados, así se dio cuenta que sus ingresos fueron de \$11.160.000. (\$465.000 x 24=\$11.160.000)

Enfatice que en el registro que realizó Gaby no incluyó los \$100.000 que su esposo le da al mes para sus medicamentos ya que esto es un ingreso familiar y no ingreso del negocio.

Luego del registro de las ventas, Gaby realizó el cálculo de los costos del negocio de manera mensual, teniendo en cuenta las fechas en las que adquirió la materia prima.

Pregunte al grupo:

¿Qué son los costos?

Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Explique que los costos están directamente relacionados con la elaboración de un producto o la provisión de un servicio. Se invierte en ellos para producir el producto o servicio, sirven para determinar el costo de producción y establecer el precio de venta a los clientes. Los costos en este sentido son recuperables a través de las ventas del negocio.

Lista de costos mensuales					
Día	Concepto /artículo	Cantidad	Precio por unidad	Costo (Cantidad x precio)	
2	Vasos	3 paquetes (50)	9.000	(3 x 9.000) =	\$ 27.000
2	Cucharas	2 paquetes (100)	9.000	(2 x 9.000)	\$ 18.000
2	Servilletas	10 paquetes	3.000	(10x3.000)	\$ 30.000
5	Fruta	15 kilos	9.000	(15 x 9.000) =	\$ 135.000
10	Helados	10 cajas	60.000	(10 x 60.000) =	\$ 60.000
15	Insumos crepes		450.000		\$ 450.000
Total de costos					\$ 720.000

Explique que esta información le ayudó a Gaby para conocer cuándo comprar la materia prima del negocio, para identificar las temporadas de mayor demanda por cada producto, así como los cambios en los precios.

Mencione que este registro permite planear con anticipación las compras y en su caso disminuir costos. Una vez Gaby obtuvo el valor total de los costos, también realizó el cálculo de los gastos.

Pregunte al grupo:

¿Qué son los gastos?

Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Explique que los gastos son salidas de dinero que ya no son recuperables para el negocio. Dichos gastos se hacen para cubrir servicios o compra de productos que no están directamente relacionados con el producto o servicio que vende, sino con el funcionamiento del negocio. Ejemplos; agua, energía, arriendo, sueldos.

Gaby al realizar el cálculo de los gastos registro su salario mensual y el de la ayudante, también incluyó los servicios.

Lista de gastos mensuales					
Día	Concepto	Cantidad	Precio	Gasto (Cantidad x precio)	
30	Salario Gaby	24 días	100.000	(24 x 100.000)	\$2.400.000
30	Salario Ayudante	24 días	60.000	(24 x 60.000) =	\$1.440.000
30	Agua	1	250.000	(1 x 250.000) =	\$250.000
30	Energía	1	280.000	(1 x 280.000) =	\$280.000
30	Arriendo	1	3.000.0000	3.000.000	\$3.000.000
Total de gastos					7.370.000

Enfatice en que en este cálculo Gaby no anotó los \$150.000 de los medicamentos ya que esto es un gasto personal no del negocio.

Explique que con los registros que realizó Gaby logró identificar (ingresos, costos y gastos) y de esta manera, saber si tuvo pérdidas o ganancias durante el mes. Este ejercicio que realizó Gaby es conocido como Estado de Resultados o PYG.

Mencione que el Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias (PyG) es una herramienta contable que permite identificar si hay pérdidas o ganancias en un negocio en un determinado periodo, normalmente mensual. También permite analizar la rentabilidad de cada producto y evaluar la relación costo- ganancia.

Estado de resultados mensual		
	Total de ingresos (ventas)	\$11.160.000
-	Total de costos	\$720.000
-	Total de gastos	\$7.370.000
=	Resultado del mes (ganancias o pérdidas)	\$3.070.000

Con el ejercicio Gaby se dio cuenta que obtuvo ganancias, ahora ella debía definir en qué utilizar este dinero si ahorrarlo para algún proyecto, reinvertirlo o ahorrar para comprar un congelador que le permita tener inventario de fruta a un menor precio, aprovechando las temporadas o contar con un fondo que le permita enfrentar imprevistos.

Actividad

Mencione que ahora es turno de conocer cómo está su propio negocio y que, por ello, los invita que, así como Gaby, independientemente el tipo de negocio que tengan, que también registren sus ventas, costos y gastos y elaboren su propio Estado de Resultados.

Mientras cada uno realiza su registro, pregunte si hay dudas o requieren algún tipo de ayuda. De unos minutos para la actividad e invite a que el ejercicio lo terminen lo más completo que sea posible.

Ventas				
Día	Concepto/ artículo	Cantidad	Precio del producto / servicio	Venta (cantidad x precio)
Subtotal ventas (A)				
Costos				
Día	Concepto	Cantidad	Precio	Costo (cantidad x precio)
Subtotal costos (B)				
Gastos				
Día	Concepto	Cantidad	Precio	Gasto (cantidad x precio)
Subtotal gastos (C)				

Estado de resultados

Total de ventas (Ingresos)	A
Total de costos (Egresos)	B
Total de gastos (Egresos)	C
Total egresos (B + C)	
Resultado mensual $A - (B + C)$	

Una vez finalicen la actividad, mencione que además de llevar el registro de los ingresos, costos y gastos, deben elaborar distintos informes financieros que les ayudará a determinar si su negocio está o no teniendo ganancias, si cuenta con liquidez o si su valor está creciendo, estos informes son:

- **Estado de Resultados Mensual:** Al final del mes compare los ingresos contra los costos y gastos en el estado de resultados mensual y conozca si ha tenido ganancia o pérdida en su negocio.
- **Flujo de caja:** Al final de cada mes compare los ingresos en efectivo contra los egresos en efectivo en su negocio, para saber si tiene o no liquidez.
- **Balance general:** Al final del mes elabore su balance general registrando el activo, pasivo y patrimonio de su negocio. El registro y cálculo de cada sección del balance le permite conocer el valor total del negocio en un determinado tiempo.

Invite a las y los participantes a que comiencen hoy mismo a llevar un control detallado de los ingresos, costos y gastos, y así hacer crecer su negocio.

Para cerrar este tema presente algunas recomendaciones para que tengan en cuenta:

- Registrar todos los días absolutamente todos los ingresos, costos y gastos del negocio.
- Realizar un estado de resultados por lo menos una vez al mes.
- No mezclar las finanzas personales y familiares con las del negocio.
- Asignarse un sueldo considerando las posibilidades del negocio y las necesidades familiares.
- Generar un fondo de ahorro para emergencias y para oportunidades de inversión.
- Buscar oportunidades para aumentar los ingresos y disminuir los costos y gastos.

1.7 En camino de la formalización de mi negocio

(10 minutos)

Explique que más allá de cumplir con la ley, la formalización es una oportunidad de acceder a nuevos mercados, a ser más visible frente a los clientes, a generar confiabilidad, entre otros aspectos positivos para el negocio.

Mencione que la formalización es el proceso que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal. Es un proceso gradual que presenta diversas etapas, como lo son:

- Formalidad de entrada asociada con la existencia de la empresa, que incluye los requisitos de registro empresarial.
- Formalidad de insumos o factores de producción utilizados por la empresa, que incluye los requisitos para el uso de mano de obra (como el aseguramiento de los trabajadores) y el uso de la tierra (como el emplazamiento del negocio y el uso del suelo).
- Formalidad asociada a los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios, que incluye las normas sanitarias, reglamentos técnicos, regulaciones ambientales y otras normas propias del sector en el que opera la empresa.
- Formalidad tributaria relacionada con las responsabilidades de declarar y pagar impuestos

Pregunte al grupo:

¿Qué beneficios consideran que tiene formalizarse?

Espere que algunas/os voluntarias/os compartan sus opiniones.

Comente que algunos beneficios de la formalización son:

- Presentarse ante nuevos clientes como un proveedor confiable al cumplir con los requisitos mínimos de ley.
- Acceder a mejores oportunidades de financiación para el negocio.
- El IVA de su negocio, puede ser descontado.
- Evitar sanciones por parte de las entidades de inspección, vigilancia y control en el momento de una visita a su negocio.

Invite a las y los participantes a tener en cuenta los siguientes pasos que le ayudarán en el camino hacia la formalización y a contar con nuevas oportunidades.

1. Matrícula de la Cámara de Comercio

Explique que para matricular el negocio a la Cámara de Comercio deben:

- Saber la forma de constitución (persona natural o persona jurídica)
- Tener claro el tipo de actividad económica que realiza según el código CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme).
- Verificar que el nombre de la empresa y establecimiento pueda usarse. Este trámite se hace buscando en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las Cámaras de Comercio en todo el país.
- Reunir los documentos necesarios (persona natural o persona jurídica)
- Presentar la solicitud de la constitución en la Cámara de Comercio con jurisdicción en el lugar donde tendrá su domicilio principal.

Explique que una vez realizado el anterior proceso para sacar el certificado lo puede hacer virtual o presencial. En caso de que tenga una oficina de la Cámara de Comercio cerca, puede acercarse presencialmente y recibirá asesoría.

2. RUT

Mencione que el Registro Único Tributario es el documento necesario para clasificar, identificar y ubicar las personas en Colombia, gracias a la caracterización de la actividad económica o comercial que desempeñen.

Señale que para sacar el RUT pueden seguir los siguientes pasos:

1. Entrar a la página web www.dian.gov.co y seleccionar asignación de citas.
2. Elegir la opción “Inscripción o Actualización RUT persona natural o jurídica”
3. Revisar el correo electrónico que indicó en la inscripción y descargar el documento “Formulario 001 del RUT Editable”.
4. Enviar al “Punto de contacto” seleccionando el documento diligenciado con la información y su cédula de ciudadanía escaneada.
5. A su correo llegará el RUT. Deberá imprimirlo, firmarlo y escanearlo. Esta será la versión original del documento.

Para terminar este módulo comente a las y los participantes que existe la Ventanilla Única Empresarial “VUE” la cual es una plataforma tecnológica que centraliza trámites, servicios y consultas relacionadas con la creación, operación y cierre de empresas. Esta iniciativa es coordinada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MinCIT-. También cuenta con la participación de entidades del orden nacional y territorial y es operada por Confecámaras y las Cámaras de Comercio.

Mencione que a través de la VUE, los emprendedores podrán: reducir costos, tiempos y número de trámites que deben realizarse para la apertura y operación de las empresas.

Explique que lo anterior ayuda a eliminar barreras de entrada al mercado, permitiendo: Facilitar y promover la formalización empresarial, simplificar el proceso de creación de empresa, al tiempo que se garantiza la privacidad de datos y la seguridad de la información en el portal VUE y la reducción de trámites.

Invite a que conozca más de esta plataforma a través de: <https://www.vue.gov.co>.

Agradezca la participación, invite a poner en práctica lo aprendido en el módulo y despídase del grupo.

Carta descriptiva módulo 1

CARTA DESCRIPTIVA		
Nombre:	Módulo 1: Planeado mis recursos inteligentemente	
Duración:	90 minutos	
Competencia:	Elabora un presupuesto de las finanzas familiares y del negocio, contemplando los ingresos, gastos y oportunidades de ahorro que le permitan llevar un control de las finanzas para planear y lograr las metas financieras a nivel personal y del negocio.	
Resultados de aprendizaje	Tema o subtema relacionado	Evidencia
Identifica las emociones y creencias limitantes como factor que influye en la toma de decisiones financieras con el objeto de gestionarlas y desarrollar una sana relación con el dinero.	¿Cómo me va con el dinero? Inteligencia emocional en las finanzas Mitos y creencias limitantes para el manejo de mis recursos. Conociendo mi situación financiera actual.	Actividad "Mi percepción sobre la administración de dinero" Actividad "reflexión situación financiera"
Elabora un control de ingresos y gastos, con el objetivo de identificar el comportamiento de las finanzas personales /familiares, así como acciones para iniciar o fortalecer el ahorro.	Organizando las finanzas del hogar	Actividad: control de ingresos y gastos
Registra los ingresos, costos y gastos de su negocio.	Las cuentas de mi negocio	Actividad: caso la Heladería La Isla del sabor
Elabora un estado de resultados con el fin de conocer las ganancias y/o pérdidas de un negocio.	Las cuentas de mi negocio.	Actividad: Su propio estado de resultados del negocio.
Identifica beneficios y oportunidades de la formalización.	En camino de la formalización de mi negocio.	

Temas y subtemas	Actividades por sesión	Recursos didácticos	Evaluación	Tiempo parcial
Encuadre	Bienvenida y presentación Inicie dando la bienvenida a las y los participantes. Realice una pequeña presentación del programa y de usted mismo/ a como facilitador o facilitadora. Posteriormente haga una dinámica de presentación de todos y todas. Establezca reglas de convivencia para la jornada. Invite compartir las expectativas que tienen las y los participantes del programa. Presente las competencias y resultados de aprendizaje del programa en general.	Papel periódico, craft, marcadores. Manual para la facilitación. Presentación del programa.		30 minutos
1.1. ¿Cómo me va con el dinero?	Introduzca el tema con preguntas clave como: ¿Quién de ustedes ha dicho "no me alcanza el dinero"? ¿Por qué? Posteriormente invite a que se identifiquen con algunas frases como: "como pez en el agua" "la libre" o "con el agua hasta el cuello". Invite a realizar la actividad "Mi percepción sobre la administración del dinero" Explique sobre la importancia de llevar un registro físico sobre las finanzas personales.	Actividad "Mi percepción sobre la administración del dinero" Manual para la facilitación.	Verifique que hayan realizado la actividad "Mi percepción sobre la administración del dinero"	10 minutos
1.2. Inteligencia emocional en las finanzas	Explique sobre la importancia de la inteligencia emocional en el manejo de las finanzas. Comparta con el grupo algunas ideas para controlar las emociones al gestionar el dinero.	Manual para la facilitación.		5 minutos

1.3. Mitos y creencias limitantes para el manejo de mis recursos	<p>Explique sobre los bloqueos mentales que se generan según la relación con el dinero. Comparta algunas ideas que ayuden a tener pensamientos de abundancia.</p>	Manual para la facilitación.		5 minutos
1.4. Conociendo mi situación financiera actual	<p>Explique sobre la importancia de tener claro la propia situación financiera para lograr que cada uno/a se proyecta. Invite a realizar la actividad "reflexión situación financiera" Explique que con solo el hecho de definir hacia dónde quiere dirigir sus esfuerzos y su vida se inicia una cadena progresiva de acontecimientos que le permitirán aprovechar recursos no utilizados.</p>	<p>Actividad "reflexión sobre situación financiera" Manual para la facilitación.</p>	<p>Verifique que hayan realizado la actividad "reflexión sobre situación financiera"</p>	10 minutos
1.5. Organizando las finanzas del hogar	<p>Incorpore el tema explicando que al gastar sin control, en algún momento afectará su vida personal, su negocio y su entorno. Explique que llevar un control de las finanzas es sumamente importante porque lograrán identificar oportunidades para mejorar la administración de su dinero y además es el paso previo para comprender la importancia del presupuesto y cómo utilizarlo. Comparta los pasos para llevar tener un control de los recursos. Invite a que realicen la actividad "control de ingresos y gastos" Explique que una vez elaborado el control de ingresos y gastos es importante revisar ¿cómo se comportan sus finanzas?, es decir si tiene excedentes o faltantes. Comparta algunos consejos prácticos.</p>	<p>Actividad "control de ingresos y gastos" Manual para la facilitación.</p>	<p>Verifique que hayan realizado la actividad "control de ingresos y gastos"</p>	20 minutos

1.6. Las cuentas de mi negocio	<p>Mencione sobre la importancia de manejar las finanzas personales de manera separa de las del negocio.</p> <p>Indague sobre algunos comportamientos sobre el manejo de las finanzas del negocio de las y los participantes con preguntas como:</p> <p>¿Por qué cree que necesita separar las finanzas personales de las del negocio?</p> <p>¿Y usted cómo lleva las cuentas de su negocio?</p> <p>¿Cómo puede fijar el monto de su sueldo?</p> <p>Invite que realicen la actividad del caso de la "Heladería La Isla del Sabor" e identifiquen la importancia de conocer las ventas, costos y gastos de un negocio y hacer elaborar un estado de resultados para saber si hay perdidas o ganancias en determinado periodo. Invite a que cada uno/a identifique cómo está su negocio a través de la actividad: Su propio estado de resultados del negocio</p>	<p>Actividad caso "Heladería La Isla del Sabor" Manual para la facilitación.</p>	<p>Verifique que hayan comprendido cómo se registra la información y a qué hace referencia cada rubro. Valide que se haya realizado la actividad "su propio estado de resultados de negocio"</p>	<p>30 minutos</p>
1.7. En camino de la formalización de mi negocio	<p>Explique los beneficios y oportunidades de la formalización del negocio.</p> <p>Comente acerca de los procesos para la matrícula de la Cámara de Comercio y del Registro Único Tributario.</p> <p>Mencione sobre la Ventanilla Única Empresarial la cual es una plataforma tecnológica que centraliza trámites, servicios y consultas relacionadas con la creación, operación y cierre de empresas.</p> <p>Cierre</p> <p>Agradezca la participación, invite a poner en práctica lo aprendido en el módulo y despídase del grupo.</p>	<p>Manual para la facilitación.</p>		<p>10 minutos</p>

MÓDULO 2: PROYECTANDO MI VIDA

(120 minutos)

Competencia:

- Elabora un plan de ahorro personal que contemple las metas a corto, mediano y largo plazo, así como las acciones para alcanzarlas.
- Elige un crédito tomando en cuenta su pertinencia, su capacidad de pago, así como la mejor opción del mercado.

Resultado de aprendizaje:

- Identifica oportunidades y alternativas de ahorro de acuerdo con su contexto y capacidades actuales para el logro de sus metas financieras.
- Identifica la diferencia entre ahorro e inversión para la toma de decisiones adecuada sobre el uso de sus ahorros.
- Identifica el lenguaje y los términos financieros relacionados con el crédito.

2.1. Fundamentos del ahorro

(15 minutos)

De la bienvenida a este módulo y reconózcales su esfuerzo y constancia por seguir aprendiendo y con ello construyendo un mejor futuro para ellos/as y sus familias.

Comente que les compartirá un refrán y que los invita a que digan qué consejo consideran que les deja éste.

“si quiere que el dinero no le falte, el primero que tenga no lo gaste”

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones, posteriormente haga hincapié en que las palabras ahorro y futuro son claves para su negocio y su vida diaria.

Posteriormente, comente que este módulo abordará los temas de ahorro, inversión y crédito. Inicie el tema del ahorro con las siguientes preguntas. Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones. Cada pregunta tiene posibles respuestas que le pueden ayudar a guiar la discusión.

- ¿Qué es ahorrar?

Respuesta: Ahorrar es no usar algo hoy para usarlo en el futuro; reservar y cuidar algo en el presente para tenerlo disponible en el futuro. El ahorro se puede hacer en dinero, animales, tierras, semillas, energía, entre otros.

Comente que pueden colocar en práctica algunos de los siguientes consejos que le servirán para incorporar el ahorro como un hábito cada mes, antes de que se gaste el dinero que tiene disponible, por ejemplo:

- Incluirlo en el presupuesto como si fuera un ahorro fijo.
- Apartarlo como una cantidad fija de dinero que se paga a si mismo/a independientemente del pago que se realiza como microempresaria/o.
- Apartar una cantidad de dinero para ahorrar apenas reciba su ingreso, tal como si fuera una cuenta por pagar.

Enfatice que “el ahorro no es lo que le sobra después de gastar”.

Continúe con otras preguntas, espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones. Recuerde que cada pregunta tiene posibles respuestas que le pueden ayudar a guiar la discusión.

- ¿Para qué sirve ahorrar?

Respuesta: Para alcanzar metas, para enfrentar posibles emergencias, imprevistos; para prepararse para la jubilación.

- ¿Qué es una meta financiera?

Respuesta: Algo que uno quiere lograr alcanzar; un sueño, necesidad o deseo que se desea cumplir (tener una casa, un negocio propio, ampliar un negocio, vacaciones familiares, un fondo para emergencias, ahorro para una vejez tranquila, un refrigerador nuevo, la posibilidad de que los hijos estudien, etc.).

- ¿Quién de ustedes ahorra?

Respuesta: En el caso de que existan participantes que manifiesten ahorrar, identifíquelos para que, durante la sesión les pregunte su experiencia y pueda tomarlos como referente.

- ¿Es posible ahorrar?

Respuesta: Sí es posible. Lo que se necesita es llevar un presupuesto en el que se incluya el ahorro, controlar los gastos y encontrar oportunidades de ahorro con aquellos gastos pequeños que no creemos que afecten nuestras finanzas, pero que, al sumarlos son una gran fuga de nuestro ingreso, por ejemplo los gastos hormiga o los gastos vampiro.

Comente que algunos de los productos que compramos de manera cotidiana, en muchas ocasiones, no son realmente necesarios (cigarrillos, bebidas, golosinas, etc.), pero representan una cantidad importante de dinero si sumamos el gasto realizado por día, semana, mes o año. Es relevante hacerles ver que si ahorráramos esos montos, podríamos adquirir otros productos de mayor necesidad. Es importante identificar esta situación como oportunidades de ahorro.

Comparta la siguiente imagen para reforzar el mensaje que de pequeños montos se pueden lograr grandes cantidades.

Comente que una buena administración de las finanzas personales y del negocio permite saber en qué invertir, para qué hacerlo y qué beneficios obtendrá con el ahorro.

Día	Semana	Mes	Año	10 años
				
1 día	7 días	30 días	360 días	3600 días
\$ 4.000	\$28.000	\$120.000	\$1.440.000	\$14.400.000
Equivale a un kilo de fruta	Equivale a una camiseta	Equivale a un horno	Equivale a un juego de sala	Equivale a la cuota inicial de un vehículo

2.2. Superando barreras que impiden el ahorro

(15 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Cuáles son algunas de las dificultades que se tienen para poder ahorrar?
 Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que entre las dificultades pueden estar además falta de organización, pocos ingresos, falta de constancia y disciplina, muchas deudas o gastos imprevistos.

Explique que estas dificultades pueden hacer ver que la tarea de ahorrar es difícil, pero que también existen formas para superar esas dificultades, algunas de estas son:

- Comenzar a ahorrar requiere de algunos sacrificios, es probable que tenga que renunciar a algunas costumbres y tener más disciplina.
- Busque oportunidades para reducir gastos, separe algo de su ingreso no importa la cantidad.
- Tenga claro un propósito y planee cómo lograrlo.
- Genere un plan de pago que le permita reducir las deudas y ahorrar dinero.
- Haga una lista de lo que realmente necesita y ajústese a esta.

Posteriormente, haga la siguiente pregunta al grupo:

- ¿Cómo se ahorra?

Respuesta: Mencione que es muy importante que al iniciar el ahorro se tenga metas claras, porque si las tienen, será más fácil respetar el presupuesto elaborado, cuidarán sus gastos y estarán motivados para alcanzar lo que quieren o necesitan.

Para iniciar un ahorro es importante revisar el presupuesto para saber si tiene la capacidad de reservar la cantidad que necesita y en su caso encontrar oportunidades de ahorro reduciendo o eliminando algunos gastos como por ejemplo los gastos hormiga, establecer prioridades, definir metas concretas, alcanzables y que tengan un tiempo definido.

Perspectiva de género y ahorro:

- Normalmente el nivel de ahorro en los países de la región es bajo, y en cuanto a la tenencia de productos de ahorro entre hombres y mujeres, regularmente es más baja de parte de las mujeres. Algunas explicaciones son: que las mujeres perciben menos ingresos del mercado formal, la preferencia de disponibilidad de los recursos inmediatos para atender las necesidades de los hogares, otras variables como el nivel educativo, acceso, etc.
- En ocasiones, las mujeres al tener pequeñas cantidades de ahorro prefieren mecanismos de grupos de ahorro informales ya que les dan cierta flexibilidad para atender pequeños gastos e imprevistos, que casi siempre están a cargo de ellas.
- Algunos estudios demuestran que proporcionar un producto de ahorro y autonomía sobre este, genera efectos positivos en las decisiones financieras de las mujeres. Sin embargo, la comunicación de los ahorros y las ganancias de parte de la mujer a la pareja depende de la relación en el hogar. *Fuente. CEPAL, 2021. M. J. Roa, "Normas sociales: la barrera invisible para la inclusión financiera de la mujer",*
- En cuanto al ahorro para la jubilación, la brecha entre hombres y mujeres evidencia las consecuencias de la división sexual del trabajo, en cuanto a la fuente de los recursos, es decir, la generación de los ingresos en el mercado laboral formal (14 puntos porcentuales a favor de los hombres). Sin embargo, la brecha se revierte cuando el plan de jubilación depende de la pareja, es decir, más mujeres dependen o dependerán del plan del cónyuge (23% de las mujeres vs 12% de los hombres). *Fuente. CAF 2021, Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.*
- **Cualquier programa o iniciativa de educación financiera que tenga como objetivo visibilizar o cambiar normas de género, deben incluir a las mujeres, hombres, familia y a la comunidad.**

Actividad

Lea la historia de Diego y Juanita y pida que estén atentas/os para responder las preguntas que se realizarán posteriormente.

Historia de Diego y Juanita:

Diego y Juanita son una pareja que tienen una hija de 14 años y un hijo de 12 años. Diego trabaja en una barbería, la cual funciona en una zona retirada de su casa, por lo que debe desplazarse cada día en transporte público. Por otro lado, Juanita presta servicios de belleza (cepillado, tintura, manicure, pedicure) en su casa o en ocasiones lo hace a domicilio.

Diego quiere comprarse una moto para sus desplazamientos, la cual le cuesta \$5.000.000, pues ésta no solo le ahorraría dinero en el pago de transporte, sino también tiempo.

Juanita por su parte, aprendió el arte de unas (Nail Arts) y quiere implementarlo para sus clientas. Para ello, requiere una mesa especial y productos nuevos para la decoración de uñas. Hacer esta inversión cuesta \$1.200.000

Diego y Juanita han hablado sobre la posibilidad de unir sus experiencias y montar un salón de belleza y barbería propio, para lo cual requerirían comprar los enseres para el negocio, así como los insumos necesarios para que funcione. Todo esto les cuesta aproximadamente \$4.500.000.

Después de realizar la lectura pregunte al grupo:

- ¿Para qué necesitan ahorrar Diego y Juanita? (¿Cuáles son sus metas?)

Respuesta: Para la moto, insumos para el negocio de Juanita y para el montaje de negocio propio de la familia).

- ¿Cuál es la meta que tienen que alcanzar más pronto?

Respuesta: La mesa y nuevos productos de Juanita

- ¿Cuál es la meta para la que tienen más tiempo?

Respuesta: Montar el negocio.

Comente brevemente que las metas que se alcanzan en un año o menos las llamaremos metas a corto plazo, aquellas que se encuentran en un período de más de un año y menos de 2, las llamaremos metas a mediano plazo, y aquellas que se extienden por más de 2 años para conseguirse, las llamaremos metas a largo plazo.

Pregunte al grupo:

¿Han tenido metas similares a las de Diego y Juanita (corto, mediano y largo plazo)?

¿Cómo las cumplieron?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que Diego y Juanita utilizaron un formato para elaborar el plan de ahorro e identificar cómo están sus metas y qué deben hacer para cumplirlas. Comparta la siguiente tabla:

Plazo de la meta	Meta de ahorro	¿Cuánto necesitan para esta meta?	¿Para cuándo se necesita ese dinero?	¿Cuánto deben ahorrar?	Orden de importancia
Corto plazo	Insumos para el negocio de Juanita	\$1.200.000	4 meses	M:300.000 Q:150.000 S:75.000 D:10.000	1
Mediano plazo	Moto de Diego	\$5.000.000	12 meses	M:416.000 Q:208.333 S:104.166 D:13.888	2
Largo plazo	Montaje del negocio propio de la familia	\$4.500.000	36 meses	M:125.000 Q:62.500 S:31.250 D:4.166	3
Total a ahorrar		\$10.700.000		M:841.000 Q:420.833 S:210.416 D:14.179	

Comente que cuando se revisa el costo total de las metas de ahorro, se puede ver cómo una cantidad tan grande se puede reducir al dividirla entre los meses en que necesitamos o deseamos cumplir la meta.

También mencione la importancia de revisar y analizar el total de ahorro requerido (capacidad de ahorro), ya que en caso de que la cantidad que se requiere ahorrar es muy alta, es necesario considerar si puede modificarse el valor de la meta, el tiempo para lograrlo o priorizar las metas más importantes.

2.3. Mi plan de ahorro

(10 minutos)

Actividad:

Invite a las y los participantes a que piensen en tres sueños o necesidades familiar o del negocio que le gustaría cumplir y que las visualicen como metas de ahorro, una a corto, mediano y largo plazo; pídale que las anoten. Enfatice que las metas de ahorro son esos propósitos que les gustaría alcanzar y que deben ser: **Concretas, alcanzables y tener un tiempo definido.**

Explique que estas metas servirán para que elaboren su propio plan de ahorro. Señale que deben tomar en cuenta los siguientes pasos:

- **Fijar metas claras:** ¿qué?, ¿cuánto dinero?, ¿cuánto tiempo?
- **Priorizar las metas de ahorro:** ahorrar para las necesidades más importantes y posponer las metas menos importantes o deseos.
- **Revisar el presupuesto:** le servirá para saber si tiene la capacidad de ahorrar la cantidad que necesita.
- **Encontrar oportunidades de ahorro:** revise el control de sus gastos para identificar en qué puede ahorrar y, así, asegurar el cumplimiento de su meta.

Pida a las y los participantes que realicen su plan de ahorro con base en las metas definidas. Cuando hayan terminado, solicite dos o tres voluntarios/as para que compartan algunas de sus metas y reflexionen cómo las lograrán.

Deben verificar que el total de ahorro requerido esté relacionado a la capacidad de ahorro que cada persona tiene (en caso de que no sea realista lo que definieron ayúdeles a priorizar sus metas, lo que valen, el tiempo para lograrlas, etc.). Usted mismo puede preparar su propio cuadro con sus metas y compártalo con el grupo.

Plazo de la meta	Meta de ahorro	¿Cuánto necesitan para esta meta?	¿Para cuándo se necesita ese dinero?	¿Cuánto deben ahorrar?	Orden de importancia
Corto plazo					
Mediano plazo					
Largo plazo					
Total a ahorrar					

Comente al grupo que ya que identificaron la importancia de iniciar un plan de ahorro, también es muy importante reconocer algunas actitudes que hay que tener frente al ahorro, porque es muy probable que las dificultades aparezcan o cierto desánimo por avanzar en nuestros objetivos.

Las actitudes vinculadas con el ahorro son:



- **Hábito de ahorro:** Implica la acción recurrente de separar o guardar una parte del ingreso para lograr una meta o cubrir un imprevisto a futuro.
- **Constancia:** Es la dedicación y firmeza en las actitudes, ideas y la realización de tareas. Permite actuar con perseverancia en las decisiones, acciones o propósitos que se tengan.
- **Compromiso:** Tomar conciencia de la importancia de cumplir un acuerdo. Implica responsabilidad, un vínculo u obligación con uno mismo y con el otro.
- **Visión de futuro:** Implica encaminar las acciones presentes para alcanzar objetivos o metas deseables a mediano y largo plazo.
- **Responsabilidad:** Hace referencia a la congruencia con los propios actos y con los compromisos adquiridos e implica asumir las consecuencias que esto conlleve.

2.4. Identificando oportunidades de ahorro

(5 minutos)

A continuación puede encontrar algunas ideas para ahorrar y lograr cumplir con las metas propuestas, las cuales puede compartir con las y los participantes:

- Controle los gastos hormiga, vampiro o fantasma. La clave es reducirlos o eliminarlos.
- Haga una lista antes de ir de compras y límitese a ésta. Evite el pánico.
- Compare precios y calidad, no siempre lo más económico es lo mejor.
- Evite compras por impulso. No se deje llevar por la publicidad.
- No vaya de compras con hambre, por que terminará llevando más de lo necesario.
- Tenga cuidado con los recursos, por ejemplo, apague las luces que no requiere, desconecte los aparatos electrónicos que no necesite y cuide los bienes ajenos.
- Pague puntualmente los servicios públicos y evite recargos por mora.
- Consuma frutas y verduras de temporada.
- Prepare refrigerio en casa para llevar al trabajo o estudio. Utilice envases reutilizables.
- Cuando vaya a realizar una compra analice si es una necesidad o un deseo.
- Use la bicicleta o camine para disminuir el gasto de transporte y cuidar la salud y el medio ambiente.
- Aproveche el tiempo en familia y prepare una receta puede ser más económico que pedir domicilios.
- Si cuenta con tiempo libre aproveche cursos en línea gratuitos para aprender algún idioma, aprender alguna manualidad y así fortalecer sus habilidades, pueden ser una nueva fuente de ingreso.
- Revise beneficios de sus productos financieros como puntos, promociones, alianzas.

- Pague de manera puntual las obligaciones financieras y evite pago de intereses por mora.

Explique que una vez logre recortar o eliminar gastos, controlar el impulso de gastos innecesarios y hasta cambiar algunos hábitos de consumo, puede conseguir un dinero extra que sirve para iniciar un ahorro. Hay quienes comienzan ahorrando montos muy pequeños de manera semanal o quincenal, sin embargo, pequeños ahorros hacen grandes fortunas, dicen por ahí.

2.5. Mecanismos de ahorro formal e informal

(5 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Dónde ahorrar?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique que existen diferentes formas donde ahorrar, como una alcancía, un fondo de empleados, un fondo familiar o en entidades financieras. Estas formas se pueden clasificar en formales e informales, cada una de estas opciones tienen ventajas y desventajas, cada persona decide cuál es la mejor alternativa.

FORMALES (Entidades financieras vigiladas y supervisadas, fondos de empleados)	INFORMALES (Alcancias, debajo del colchón, fondo familiar, etc.)
VENTAJAS	VENTAJAS
Es seguro Hay un contrato que protege los ahorros ante la ley. Se tiene mayor control del ahorro. Se reciben intereses por el dinero ahorrado.	Se tiene el dinero a la mano por si se necesita urgente. Ahorra en el momento que quiere.
DESVENTAJAS	DESVENTAJAS
No se tiene el dinero a la mano en caso de necesitarlo urgente. Se necesitan algunos requisitos para abrir una cuenta o plan de ahorro.	Es poco seguro. Pueden entrar a casa y robar los ahorros. Si ocurren eventos como un incendio se puede perder el dinero. Como se tiene el dinero a la mano se puede gastar en cualquier cosa.

Enfatice en las actitudes vinculadas al ahorro (hábito de ahorro, constancia, compromiso, responsabilidad y visión de futuro)

Pregunte al grupo:

¿Cuál es su compromiso personal respecto a lo aprendido en esta sesión y cómo lo aplicará a partir de este momento?

¿De qué manera contribuye esta acción a generar una cultura de ahorro?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

2.6. Ahorro e inversión

(10 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Cuál es la diferencia entre ahorro e inversión?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Mencione que en ocasiones se confunde estos dos conceptos pensando que es lo mismo, cuando en realidad ahorrar e invertir son dos cosas distintas, aunque complementarias.

Comente que como se mencionó el ahorro es separar una parte del ingreso, con el fin de guardarlo para imprevistos o cumplir una meta personal o del negocio. Mientras que la inversión representa aquel dinero que renunciamos a gastar en el presente para que en el futuro nos aporte una cantidad adicional, que es lo que se llama rentabilidad. Explique que en otras palabras, invertir es cuando se destinan los ahorros o cualquier capital a productos financieros (acciones y fondos mutuos) o bienes productivos (bienes inmuebles, maquinarias) que permitan incrementar el monto y no solo guardarlo.

A continuación, presente las principales diferencias entre ahorro e inversión:

Diferencia	Ahorro	Inversión
Objetivo	Asegurar el dinero para que no pierda su valor y se emplea normalmente para metas a corto plazo.	Hacer crecer el dinero en el tiempo, generar rendimientos o aumentar el capital con el tiempo, normalmente a largo plazo.
Rentabilidad	Poca o nula rentabilidad.	Tiene un potencial de rentabilidad mucho mayor, aunque conlleva riesgos. Dependiendo del tipo de activo (acciones, bienes raíces, bonos, fondos de inversión, entre otros), los rendimientos pueden variar significativamente.
Tiempo	Corto plazo.	Mediano o largo plazo.
Riesgo	Sin riesgo o riesgo muy bajo.	Mucho riesgo dependiendo del producto de inversión.
Liquidez	Tiene alta liquidez, porque el dinero se guarda en lugares de fácil acceso.	Su liquidez varía según el tipo de activo, porque el dinero se coloca en instrumentos de mediano o largo plazo.
Instrumentos	Cuentas de ahorro, CDT, Fondos de ahorro programados, entre otros.	Acciones, bonos, fondos de inversión, bienes raíces, criptomonedas, fondos cotizados en bolsa.

Comente que conocer cuáles son las diferencias entre ahorro e inversión permite decidir qué hacer con el dinero que no necesita en el presente. Mencione que es importante analizar cada una de las opciones, así como valorar las posibles ventajas y desventajas que le pueden aportar cada una de ellas.

Explique que en el contexto empresarial se pueden realizar dos tipos de inversiones: las económicas y las financieras.

- **Las inversiones económicas:** también llamadas reales o productivas, consisten en adquirir capital productivo (edificios e instalaciones, maquinaria, equipos, elementos de transporte, materia prima, etc.) que el negocio necesita para el desarrollo de su actividad. Estas son la clave del crecimiento del negocio.
- **Las inversiones financieras:** comprenden la compra de títulos – valores (acciones, obligaciones, etc.) con el objetivo de obtener una rentabilidad futura. Estos títulos – valores se denominan activos financieros, que se adquieren en los denominados mercados financieros.

2.7. Ahorro o crédito

(5 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Cuándo conviene un crédito y cuándo es mejor ahorrar?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que lo primero es entender que, aunque se use un crédito, el hábito del ahorro debe ser permanente. En general, se puede decir que solicitar un crédito es conveniente cuando:

- No se puede esperar hasta ahorrar el dinero y cubrir la necesidad o meta que se tiene (comprar un carro, una casa, colocar o ampliar un negocio, etcétera).
- No adquirir el bien es más costoso que comprarlo a crédito (comprar un computador para los hijos en lugar de que vayan al café internet todos los días).
- El crédito permitirá aumentar las ganancias de un negocio o economizar en gastos.

Explique que los créditos no son tan convenientes para darse gusto o un lujo; para eso, lo adecuado es ahorrar. Es mejor tener ahorros para enfrentar emergencias o gastos no previstos que pedir un crédito o cuando la vida útil del bien o servicio es menor a la duración del crédito.

2.8. Trabaje con el crédito no en contra (10 minutos)

Comente que como es de conocimiento común, vivir cuesta dinero y, a veces, surgen situaciones en las que debemos hacer gastos que son mayores al ingreso que tenemos. En estas circunstancias, normalmente pedimos prestado o adquirimos un crédito.

En ocasiones, también es necesario conseguir una cantidad de dinero prestado para un propósito específico porque tal vez no contamos con ahorros, no nos alcanza lo ahorrado o vale mucho. Es por ello, que el crédito es una opción para apalancar y sacar adelante los proyectos a nivel personal, familiar o del negocio.

Actividad

Pida a las y los participantes que se pongan de pie si creen que es verdadero o permanezcan sentados si creen que es falso, también se puede hacer la actividad anotando las respuestas en una hoja.

En cada respuesta, invite a una persona a que explique por qué considera que es verdadero, y a otra por qué opina que es falso y lleguen a conclusiones.

La siguiente tabla le ayudará a aclarar las respuestas que menciona el grupo.

Preguntas	Respuesta
1. Un crédito siempre tiene que pagarse.	Verdadero: El dinero prestado no es de usted, es una deuda y siempre se debe pagar.
2. No importa si no paga a tiempo o si deja de pagar una cuota del crédito.	Falso: No pagar a tiempo genera recargos o comisiones, a veces aumenta la tasa de interés, conocida como tasa moratoria y se puede generar un mal historial crediticio.
3. No tiene que pagar el crédito si le robaron el dinero.	Falso: El dinero prestado siempre tiene que devolverse. Una deuda es una deuda y hay que saldarla.
4. Comprar algo a crédito es lo mismo que pagar de contado, pero con más tiempo.	Falso: Pagar a crédito es más caro que pagar de contado porque hay que pagar intereses, impuestos sobre los intereses y, a veces, comisiones.
5. Es mejor solicitar un crédito que esperar a juntar dinero mediante el ahorro.	En general, esto es falso, porque un crédito es más caro que el ahorro. Sin embargo, puede ser verdadero sólo cuando es más costoso no suplir la necesidad que los intereses del crédito. Un ejemplo podría ser: si en la finca se daña la despulpadora o el equipo de ordeño es mejor comprar otra u otro a crédito que dejar de producir. Pero hay que aclarar que para los imprevistos es necesario contar con un fondo de ahorro para evitar el crédito en la medida de lo posible.

Pregunte al grupo:

¿Quién ha solicitado un crédito o un préstamo?

¿Cuál ha sido su experiencia?

¿Para qué lo han utilizado?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que la sociedad actualmente no podría pensarse sin los créditos, pues gracias a ellos se pueden efectuar inversiones, iniciar emprendimientos, hacer crecer los negocios, entre otros. Son recursos útiles a pesar de que hay que pagar intereses.

Explique que un crédito es un aliado si le da buen uso, por ello, pagar a tiempo y completo le permite tener tranquilidad financiera, obtener nuevos beneficios con la entidad, no ser reportado en las centrales de riesgo de manera negativa, no incurrir en gastos adicionales como intereses por mora, no afectar su historial crediticio y del codeudor ni incurrir en procesos legales, y le permite mantener una buena reputación ante familiares y amigos.

Comente también, que en el tema de créditos también es importante mencionar las tarjetas de crédito ya que estas permiten contar con recursos para comprar o pagar algún producto o servicio, pero se debe devolver el dinero. Una forma de utilizar las tarjetas a nuestro favor es conocer la fecha de corte y la fecha de pago y regresar el dinero lo más pronto posible que se gastó para que no se generen intereses.

2.9. Conozca las características de su crédito

(10 minutos)

Mencione que todos tenemos alguna idea de lo que es el crédito, (en caso de ser necesario, puede apoyarse en el concepto de crédito) y que como se ha mencionado es un medio útil para lograr metas y muchas cosas no serían posibles sin este servicio financiero, por ello, entender cómo funciona y la manera correcta de usarlo es crucial para que sea benéfico y no una carga pesada.

El crédito es una operación financiera donde una institución financiera (acreedor) le concede una cantidad de dinero a una persona o empresa (deudor), quien se compromete a devolver todo el dinero más un interés y otros costos asociados por el uso de esa cantidad en el plazo establecido. El tamaño del crédito y sus condiciones van de acuerdo con la capacidad de pago del deudor.

Por ello, entender cuáles son los elementos que forman parte del crédito es el primer paso para saber exactamente cómo funciona, por ello, invite a que tengan en cuenta los siguientes elementos:

ACREEDORA:	Entidad financiera que otorga el crédito.
DEUDOR/A:	Persona a quien se otorga un crédito y que está obligada a pagarlo (usted).
CAPITAL:	Monto de dinero que le prestan.
PRECIO:	Todos los importes adicionales al monto del crédito que se deben pagar. Aquí está la tasa de interés y comisiones.
GARANTÍA:	Bien que es propiedad del deudor/a, o de la persona aval y que sirve como fuente de pago en caso de que la persona deudora no cumpla en tiempo y forma.
DESTINO:	Uso del crédito.
TIEMPO:	Periodo dentro del cual debe cubrirse el crédito (plazo).



Pregunte al grupo:

De los elementos del crédito que acabamos de revisar, ¿Cuáles consideran que ustedes deberían controlar y/o gestionar completamente?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que los elementos mínimos que una persona/empresa debería tener 100% claridad al iniciar el camino de crédito son: el monto a solicitar (el cual se vincula directamente con el capital que prestará la entidad financiera), el destino y el plazo. Idealmente también tener el control sobre el precio, es decir tasas y comisiones, pero en todo caso, si se tiene un total dominio de lo mencionado anteriormente, se puede tomar una decisión más informada y razonada en beneficio de lo que se está buscando y ofertando.

Brechas de género en el acceso al crédito:

- “Las brechas de género en educación financiera están relacionadas tanto con un menor nivel de conocimientos financieros, como con una menor confianza por parte de las mujeres” *Fuente. CAF 2021, Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.*
- En un estudio experimental de género realizado en Colombia, se muestra que hombres y mujeres coinciden que es más difícil para las mujeres acceder al crédito. Además, demostró que a las mujeres les genera estrés, nerviosismo y una experiencia negativa iniciar el proceso con la solicitud de crédito. Por otro lado, las mujeres relacionan el rechazo de un crédito, con la falta de cumplimiento de requisitos, principalmente, la falta de generación de ingresos o tipo de contrato laboral. *Fuente. Banca de las Oportunidades y CAF, 2024. Estudio experimental de género.*
- Otro experimento del estudio demostró los sesgos de las personas que son asesores de crédito, ya que hay una predisposición a relacionar a las mujeres con ingresos bajos y un score alto, en comparación con los hombres, a relacionarlos con ingresos altos y un score bajo. Por lo tanto, las personas que son asesores (de ambos sexos), prestan más atención a la situación laboral de las mujeres y en el caso de los hombres, se hace más énfasis en la antigüedad laboral. Se identificó que las asesoras mujeres, muestran mayor rigurosidad al evaluar los perfiles, en especial cuando son de mujeres. *Fuente. Banca de las Oportunidades y CAF, 2024. Estudio experimental de género.*
- Se confirmó a través de otro experimento, que la forma en que reciben las mujeres la información influye en la toma de decisiones de endeudamiento. Informar sobre las ventajas de obtener un crédito formal en comparación de un crédito informal, aumenta las probabilidades de acercamiento a una entidad financiera. Al proporcionar gran cantidad de información no comparable, puede abrumar a las mujeres, eligiendo la opción “más simple”, aunque no sea la más idónea o económica. *Fuente. Banca de las Oportunidades y CAF, 2024. Estudio experimental de género.*

Explique que las entidades financieras ofrecen diferentes productos para que las personas cuenten con recursos, según sus necesidades y propósitos que esperan alcanzar. Algunos de los tipos de crédito que se encuentran en el mercado son:

- **Crédito hipotecario:** para adquirir, construir o remodelar vivienda.
- **Crédito de vehículo:** para financiación de vehículos nuevos o usados y que sean de uso personal, familiar o productivo.
- **Crédito para estudiar:** facilita el pago de la matrícula de programas de pregrado, posgrado (especialización, maestría)
- **Microcrédito:** están diseñados para financiar las necesidades de las microempresas.
- **Crédito de libre inversión:** se puede usar para cualquier necesidad o propósito.
- **Crédito de libranza:** se descuenta directamente desde el salario (nómina), lo que reduce el riesgo para la entidad financiera y por lo tanto la tasa de interés.
- **Crédito rotativo:** es un producto que aprueba la entidad financiera y del cual puede disponer parcial o total cuando lo requiera.
- **Créditos especiales:** son préstamos para cubrir una necesidad empresarial o hacer inversión en una actividad primaria económica, como el crédito rural y agropecuario, el crédito para empresas o el capital de trabajo.
- **Tarjeta de crédito:** a través de este producto puede realizar compras y pagarlas en el número de cuotas que elija.

Comente que cuando se está interesado en adquirir un crédito, es importante tomarse el tiempo de indagar por los diferentes productos que son ofrecidos por las entidades financieras que son reguladas y supervisadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, la Supersolidaria o por entes gubernamentales. Optar por productos formales garantiza que el manejo de la información sea confidencial y cuente con asesorías.

Los créditos informales, más conocidos como gota a gota, agiotistas o paga diario, no son la mejor opción, ya que no están regulados por el Estado, se identifican por costos muy altos y por colocar en riesgo la integridad de las personas sino se paga a tiempo.

2.10. ¿Cuánto dinero solicitar en un crédito?

(5 minutos)

Explique que para tener claro cuánto se puede pedir en un crédito, es necesario hacer un presupuesto, para conocer realmente con cuánto cuenta. Recuerde que el pago mensual máximo para un crédito debería ser la mitad del dinero disponible para evitar contratiempos que ponga en riesgo el pago puntual y completo de la obligación.

Pregunte al grupo:

¿Qué es la capacidad de pago o endeudamiento?

Espera que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

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 para saber cuál es la situación real y así ajustar la solicitud de crédito y las cuotas necesarias. Explique qué es la capacidad de pago o endeudamiento.

Capacidad de endeudamiento

Es la cantidad máxima que una persona o empresa puede destinar al pago de un crédito, es decir, cuánto nos podemos endeudar, sin poner en riesgo nuestro bienestar personal y financiero o alguna área de nuestra vida que podría verse afectada por una mala decisión.

Comparta con las y los participantes la fórmula que se puede aplicar para conocer la capacidad de pago. Explique que, aunque se tenga un monto disponible, las entidades financieras no toman ese 100% como la capacidad de pago, ya que es creer que nada pasará durante el tiempo del crédito y eso nadie lo puede asegurar o en su caso por si se tienen otros compromisos de pago.

Entonces lo que hacen las entidades financieras es tomar una parte del monto disponible, por eso lo multiplican por un factor, que puede variar, entre el 40% y 20% (este porcentaje lo deciden las entidades financieras con base en el riesgo), pero en este caso usaremos el 35%.

Ingresos totales			
Egresos totales			-
<hr/>			
Monto disponible			
Monto disponible	x	0,35	= Capacidad de pago

Monto disponible	Porcentaje		Capacidad de pago
300.000	x	0,35	= 105.000
400.000	x	0,35	= 140.000

2.11. Conociendo el nivel de endeudamiento

(5 minutos)

Explique que para determinar qué tan comprometidos están los ingresos frente a las deudas, se recomienda calcular el grado de endeudamiento. Este indicador permite establecer qué porcentaje de los ingresos se destinan para el pago de obligaciones contraídas o deudas, y se hace con la siguiente fórmula:

- Grado de endeudamiento = cuotas de las deudas al mes / ingreso neto mensual
- Grado de endeudamiento = resultado (número decimal)
- Grado de endeudamiento = resultado * 100
- Grado de endeudamiento = resultado (en porcentaje)

Ejemplo:

$$\$550.000 / \$2.900.000 = 0,189 * 100 = 19 \%$$

El resultado que se obtiene de la fórmula anterior permite medir el nivel de endeudamiento, y de ser posible tomar acciones para evitar el sobreendeudamiento. Invita a las y los participantes que validen en qué nivel están actualmente:

- **0-30%: ideal.** Es poco probable que usted tenga situaciones de sobreendeudamiento.
- **31- 40%: cuidado.** Se encuentra en un umbral peligroso. En este punto usted todavía tiene un margen de maniobra que le permitirá, con pequeños ajustes, regresar a un nivel de endeudamiento ideal.
- **41- 60%: Alerta.** Debe replantear los consumos que realiza a través de créditos. Usted tiene una alta probabilidad de caer en una situación de iliquidez que puede comprometer su salud financiera y llevarlo a posibles incumplimientos.
- **+60% Sobreendeudamiento.** Está en una situación de sobreendeudamiento y es probable que esté a punto de entrar en mora. Es mejor que se acerque a sus acreedores y trate de negociar condiciones que se adapten a su situación de iliquidez actual. Le recomendamos que evite, a toda costa, entrar en mora, pues resulta más costoso y sus acreedores no volverán a prestarle dinero en el corto plazo.

2.12. Responsabilidades antes de solicitar y durante el pago de un crédito (10 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Cuáles son las responsabilidades de la persona deudora antes y durante la vida del crédito?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique algunas de las responsabilidades:

Antes del crédito		Durante el crédito	
Llevar un registro ordenado de ingresos y gastos .		Cumplir con los pagos en tiempo y forma (puntualmente, cuotas completas).	
Tener clara la capacidad de pago .		Apegarse a su presupuesto .	
Considerar un plazo real de pago.		Tener presentes siempre las características del crédito solicitado.	
Tener un destino claro para el crédito.		Contar con el respaldo de su entidad financiera , y comunicarse en caso de que una situación inesperada ponga en riesgo el pago puntual.	
Comparar distintos productos de crédito para poder elegir el más conveniente.			

Comente al grupo que ya identificaron las responsabilidades antes y durante el crédito, pero también es muy importante reconocer algunas actitudes que hay que tener frente a la gestión del crédito, porque a veces las dificultades aparecen, por lo que tener en cuenta las actitudes para una gestión efectiva del crédito son:



- **Compromiso:** Tomar conciencia de la importancia de cumplir con el acuerdo pactado. Implica una responsabilidad, con uno(a), con la entidad financiera que otorgó el crédito y en su caso, con la persona que está cumpliendo el rol de aval.
- **Honestidad:** Implica que, si en algún momento nos encontramos en alguna situación complicada que afecte los pagos del crédito, busquemos ayuda y asesoría con nuestra entidad financiera para que el problema no se agrave y sea inmanejable.
- **Responsabilidad:** Implica la acción recurrente de separar y guardar el valor de la cuota de manera anticipada y cumplir el compromiso pactado en tiempo y forma. Esto nos traerá gran satisfacción, un hábito financiero saludable, un historial crediticio sano y posibilidades de solicitar otros créditos más adelante.

2.13 Cultura de pago

(10 minutos)

Explique que antes de utilizar un crédito evalúe detenidamente si el fin justifica pagar los costos asociados a éste; en muchas ocasiones se puede esperar a ahorrar la cantidad que se necesita sin tener que endeudarnos, por ello, es importante aprender a controlar nuestras emociones y tomar decisiones acertadas.

Sin embargo, si la decisión está tomada por optar por el crédito:

- Tenga claro el propósito al que destinará el dinero y utilícelo realmente en eso, no desvíe los recursos en otros gastos. Si es para el negocio debe conocer muy bien lo que hará para hacer crecer su negocio y saber cuánto le costará con exactitud, recuerde que la fuente de pago de la deuda será su propio negocio.

- Analice los diferentes tipos de crédito que ofrecen las entidades financieras para que elija el que más le convenga.
- No pida prestado más de lo que pueda pagar, tenga en cuenta su control de ingresos y gastos y revise qué capacidad de pago tiene. Recuerde que con pagar puntualmente el crédito, estará creando un buen historial crediticio financiero.
- Acuda a entidades financieras formales.
- Revise qué tasa de interés tiene el producto que piensa adquirir, qué plazos le ofrecen, si tiene algún periodo de gracia para comenzar a pagar.
- Revise qué cobros le aplican a su crédito, por ejemplo, seguros, comisiones, entre otros.
- Pague de manera completa y a tiempo las cuotas de su crédito. Evite el pago de intereses de mora, procesos judiciales, reportes negativos en las centrales de riesgos.
- Y si se presenta un problema que ponga en peligro el pago, acuda de inmediato a la entidad financiera para encontrar una solución en conjunto.
- No usar adecuadamente el crédito puede llevar a una situación de sobreendeudamiento lo cual termina afectando el bienestar personal o la estabilidad del negocio.

2.14. Beneficios del financiamiento para el crecimiento de un negocio

(5 minutos)

Comente que hay decisiones que son justificables porque significan una inversión, por ejemplo un negocio. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de los negocios se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, innovación y tecnología, y en mayor probabilidad de mantenerse en el mercado.

Explique que algunas ventajas para los negocios son:

- Estabiliza el flujo de efectivo porque cuenta con recursos cuando tienen faltantes y los regresa con un monto adicional (intereses, gastos y comisiones) cuando cumple su ciclo financiero.
- Es una herramienta de negociación con sus clientes y proveedores, ya que el crédito se constituye en un respaldo para negociar condiciones óptimas de volúmenes, precios y plazos.
- Financiar la ampliación y modernización de los negocios (activos fijos) que por el costo que representa, no podría hacerse con recursos propios, ya que se tendría que acumular efectivo por mucho tiempo.

Para finalizar este módulo comente que un crédito además de recapitalizar el negocio puede obtener beneficios como:

- Mejores condiciones de financiamiento si mantiene un buen comportamiento de pago, además de crear buenos antecedentes para acceder a futuros financiamientos para aprovechar oportunidades de crecimiento.
- Acceder a diversos servicios financieros e incluso servicios complementarios que impulsen su productividad.
- Su negocio será más grande, se consolidará y será más productivo con el adecuado financiamiento y la correcta orientación.

Agradezca la participación, invite a poner en práctica lo aprendido en el módulo y despídase del grupo.

Carta descriptiva módulo 2

CARTA DESCRIPTIVA

Nombre:	Módulo 2: Proyectando mi vida
Duración:	120 minutos
Competencia:	Elabora un plan de ahorro personal que contemple las metas a corto, mediano y largo plazo, así como las acciones para alcanzarlas. Elige un crédito tomando en cuenta su pertinencia, su capacidad de pago, así como la mejor opción del mercado.

Resultados de aprendizaje	Tema o subtema relacionado	Evidencia
Identifica oportunidades y alternativas de ahorro de acuerdo con su contexto y capacidades actuales para el logro de sus metas financieras.	2.1. Fundamentos del ahorro 2.2. Superando barreras que impiden el ahorro 2.3. Mi plan de ahorro 2.4. Identificando oportunidades de ahorro 2.5. Mecanismos de ahorro formal e informal	Actividad "Historia de Diego y Juanita" Actividad "Mi propio plan de ahorro"
Identifica la diferencia entre ahorro e inversión para la toma de decisiones adecuada sobre el uso de sus ahorros.	2.6. Ahorro e inversión	

Identifica el lenguaje y los términos financieros relacionados con el crédito.

2.7. Ahorro o crédito
2.8. Trabaje con el
crédito no en contra
2.9. Conozca las
características de su
crédito
2.10. ¿Cuánto dinero
pedir en un crédito?
2.11. Conociendo el
nivel de
endeudamiento
2.12.
Responsabilidades
antes de solicitar y
durante el pago de un
crédito
2.13. Cultura de pago
2.14. Beneficios del
financiamiento para el
crecimiento de un
negocio

Activida
d
"verdad
ero o
falso"

Temas y subtemas	Actividades por sesión	Recursos didácticos	Evaluación	Tiempo parcial
2.1. Fundamentos del ahorro	<p>De la bienvenida a este módulo y reconózcales su esfuerzo y constancia por seguir aprendiendo y con ello construyendo un mejor futuro para ellos/as y sus familias.</p> <p>Comente que este módulo abordará los temas de ahorro, inversión y crédito.</p> <p>Realice algunas preguntas que le ayudarán a guiar las actividades propuestas. ¿Qué es ahorrar? ¿Para qué sirve ahorrar? ¿Qué es una meta? ¿Es posible ahorrar?</p> <p>Explique que una buena administración de las finanzas personales y del negocio permite saber en qué invertir, para qué hacerlo y qué beneficios obtendrá con el ahorro.</p>	Manual para la facilitación. Lámina oportunidades de ahorro.		15 minutos
2.2. Superando barreras que impiden el ahorro	<p>Pregunte al grupo:</p> <p>¿Cuáles son algunas de las dificultades que se tienen para poder ahorrar?</p> <p>Comente algunas de las dificultades que se pueden presentar para ahorrar así como algunas de las formas para superarlas.</p> <p>Invite que realicen la actividad de la historia de Diego y Juanita e identifiquen la importancia de elaborar un plan de ahorro para el cumplimiento de metas a corto, mediano y largo plazo.</p>	Manual para la facilitación. Actividad "Historia de Diego y Juanita"	Verifique que hayan realizado la actividad "Historia de Diego y Juanita"	15 minutos

2.3. Mi plan de ahorro	<p>Enfatice que las metas de ahorro son esos propósitos que les gustaría alcanzar y que deben ser: Concretas, alcanzables y tener un tiempo definido.</p> <p>Indique algunos pasos que se deben tener en cuenta para elaborar un plan de ahorro. Invite a las y los participantes que realicen su propio plan de ahorro con metas que les gustaría cumplir. Comparta con el grupo algunas actitudes vinculadas con el ahorro.</p>	Manual para la facilitación. Actividad " Mi plan de ahorro"	Verifique que hayan realizado la actividad "Mi plan de ahorro"	10 minutos
2.4. Identificando oportunidades de ahorro	Comparta con el grupo algunas ideas para ahorrar y lograr cumplir con las metas propuestas.	Manual para la facilitación.		5 minutos
2.5. Mecanismos de ahorro formal e informal	Pregunte al grupo:¿Dónde ahorrar?Explique que existen diferentes formas donde ahorrar, como una alcancía, un fondo de empleados, un fondo familiar o en entidades financieras. Estas formas se pueden clasificar en formales e informales, cada una de estas opciones tienen ventajas y desventajas, cada persona decide cuál es la mejor alternativa.	Manual para la facilitación.	Verifique que hayan comprendido las diferentes formas de ahorrar así como las ventajas y desventajas de cada una.	5 minutos
2.6. Ahorro e inversión	<p>Pregunte al grupo:</p> <p>¿Cuál es la diferencia entre ahorro e inversión? Mencione que en ocasiones se confunde estos dos conceptos pensando que es lo mismo, cuando en realidad ahorrar e invertir son dos cosas distintas, aunque complementarias.</p> <p>Explique la definición de ahorro y de inversión y las principales diferencias.</p>	Manual para la facilitación.		10 minutos
2.7. Ahorro o crédito	<p>Pregunte al grupo:</p> <p>¿Cuándo conviene un crédito y cuándo es mejor ahorrar?</p> <p>Comente que lo primero es entender que, aunque se use un crédito, el hábito del ahorro debe ser permanente. Explique algunas razones por las que conviene un crédito.</p>	Manual para la facilitación.		5 minutos

2.8. Trabaje con el crédito no en contra	Incorpore el tema mencionando que a veces surgen situaciones en las que se debe pedir un crédito. Realice la actividad "verdadero o falso" con preguntas que le ayudarán a guiar la temática. Explique que el crédito es un aliado si le da buen uso lo que les permite tener tranquilidad financiera.	Manual para la facilitación Actividad "verdadero o falso"		10 minutos
2.9. Conozca las características de su crédito	Mencione que para lograr dar un buen uso al crédito es importante tener claro los diferentes elementos que forman parte de éste para saber cómo funciona. Explique cada uno de los principales elementos. Posteriormente, algunos de los tipos de crédito que se encuentran en el mercado.	Manual para la facilitación.	Verifique que hayan comprendido los diferentes elementos de un crédito.	10 minutos
2.10. ¿Cuánto dinero pedir en un crédito?	Explique que para tener claro cuánto se puede pedir en un crédito, es necesario hacer un presupuesto, para conocer realmente con cuánto cuenta. Explique qué es la capacidad de pago o endeudamiento. Comparta con las y los participantes la fórmula que se puede aplicar para conocer la capacidad de pago.	Manual para la facilitación		5 minutos
2.11. Conociendo el nivel de endeudamiento	Explique que para determinar qué tan comprometidos están los ingresos frente a las deudas, se recomienda calcular el grado de endeudamiento, presente la fórmula para realizar este cálculo y la definición según el nivel.	Manual para la facilitación		5 minutos
2.12. Responsabilidades antes de solicitar y durante el pago de un crédito	Pregunte al grupo: ¿Cuáles son las responsabilidades de la persona deudora antes y durante la vida del crédito? Posteriormente explique algunas de las responsabilidades.	Manual para la facilitación		10 minutos

2.13. Cultura de pago	<p>Explique que antes de utilizar un crédito evalúe detenidamente si el fin justifica pagar los costos asociados a éste y comparta algunas recomendaciones para tener una buena cultura de pago.</p>	Manual para la facilitación		10 minutos
2.14. Beneficios del financiamiento para el crecimiento de un negocio	<p>Comente que hay decisiones que son justificables porque significan una inversión, por ejemplo un negocio. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de los negocios se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, innovación y tecnología, y en mayor probabilidad de mantenerse en el mercado. Explique algunas de las ventajas que tiene el financiamiento para los negocios.</p> <p>Cierre Agradezca la participación, invite a poner en práctica lo aprendido en el módulo y despídase del grupo.</p>			5 minutos

MÓDULO 3: RESPALDANDO Y ASEGURANDO MI FUTURO

(90 minutos)

Competencia:

- Generar conocimientos sobre las garantías, los distintos tipos de garantías existentes y la importancia de éstas en la planeación financiera de una persona.
- Describir el uso de los seguros para proteger el bienestar familiar y del negocio ante posibles riesgos.
- Justificar la elección de servicios y productos financieros que se adapten a las necesidades personales, familiares y de su negocio considerando su seguridad financiera.

Resultado de aprendizaje:

- Comprenda el funcionamiento de una garantía y sus beneficios.
- Explica el funcionamiento de los seguros e importancia de estos como medio de protección frente a posibles riesgos.
- Identifica las principales medidas de protección para evitar ser víctimas de fraude y estafas.

3.1. Explorando el mundo de las garantías

(15 minutos)

De la bienvenida a este módulo y reconózcales su compromiso por seguir aprendiendo y con ello construyendo un mejor futuro para ellos/as y sus familias.

Posteriormente, comente que este módulo abordará los temas de garantías, seguros, productos y servicios financieros y protección al consumidor financiero, con el propósito de seguir fortaleciendo en ellos/as sus competencias financieras que les permita ser consumidores financieros más empoderados/as.

Inicie el tema de garantías haciendo algunas preguntas para conocer qué tanto las y los participantes están familiarizados con el tema y que de esta manera pueda hacer un vínculo entre su experiencia y el nuevo conocimiento:

Pregunte al grupo:

¿Qué es una garantía?

¿Para qué sirven las garantías?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Mencione que en esta sesión exploraremos el mundo de esos respaldos especiales que brindan seguridad tanto a quienes prestan dinero como a quienes lo solicitan.

Comente que, a través de un lenguaje sencillo y ejemplos prácticos, descubriremos por qué las garantías son tan importantes en el ámbito financiero.

Actividad:

Lea la historia de Juan y Wilmer e invite a las y los participantes a estar atentas/os para entender cómo las garantías son un respaldo especial que puede ser útil cuando se pide o se presta dinero. También puede invitar a un o una participante que haga la lectura.

Historia de Juan y Wilmer

Había una vez dos amigos: Juan y Wilmer. Estos dos eran inseparables, compartían aventuras emocionantes y se contaban secretos como si fueran compañeros de conspiración. Sin embargo, cada uno llevaba su propia vida por separado.

Juan, el genio de la independencia, se lanzó de cabeza al mundo de los negocios con su microempresa. A pesar de enfrentar obstáculos, con determinación logró sacar adelante su emprendimiento y hasta abrió ¡dos! locales de comida rápida.

Ahora, Wilmer, el maestro de la estabilidad, tenía un empleo seguro desde hace algunos años. No le iba nada mal.

Un día, Wilmer se encontró en un problema financiero de proporciones épicas. Deudas apareciendo por todos lados. Pero ¡un momento! Un destello de inspiración lo iluminó. Recordó a su amigo Juan, el triunfador. ¿Y si le pedía una ayudita? Después de todo, los amigos están para respaldarse, ¿verdad?

Así que Wilmer se dirigió al negocio de Juan. Le compartió su historia y, reuniendo coraje, solicitó prestados 10 millones de pesos, solo con un apretón de manos! Juan, confiando como nadie, decidió ayudar a su amigo.

Entonces, llegó el momento de las cuotas. Wilmer había dicho que devolvería el dinero en mensualidades, pero ¡sorpresa! Las cosas no salieron como tenía en su cabeza. Las deudas de Wilmer se multiplicaron más rápido de lo que él creía. ¡Qué estrés! No contestaba llamadas, como si su teléfono se hubiera ido de vacaciones, y hasta se volvió un maestro ninja en esconderse.

Juan, se transformó en un detective de película. porque necesitaba de regreso su dinero para cumplir con sus obligaciones del negocio y familiares, buscaba a Wilmer por todos lados. Pasaron semanas, meses y Juan parecía el protagonista de una película de misterio. Pero por fin, un día, ¡lo encontró! Allí estaba Wilmer, más nervioso que nunca, pero Wilmer, al ver que no tenía dinero con que pagar, le dijo a Juan: “no tienes como comprobar que te debo dinero, no firmé ningún documento”. Juan, al escuchar su reacción se dio cuenta de su gran error, entregar dinero sin nada que respaldara la deuda; triste Juan volvió a su negocio sin tener como responder con sus deudas, teniendo que cerrar uno de sus locales que tanto esfuerzo construyó durante años para poder pagar.

Después de realizar la lectura

Pregunte al grupo:

¿Hizo bien o mal Juan en prestarle ese dinero a su amigo Wilmer?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique que la situación de Juan prestando dinero a su amigo Wilmer es un ejemplo de una situación complicada. No hay una respuesta definitiva de si hizo bien o mal, ya que depende de varios factores y perspectivas.

Mencione que por ejemplo podría considerarse que Juan hizo bien, por algunas razones como:

- **Confianza en la amistad:** Juan confiaba en Wilmer y tenía la creencia de que su amistad era lo suficientemente sólida como para basar un préstamo en una promesa de devolución sin firmar documentos. La confianza en una amistad es algo valioso y puede impulsar actos generosos como prestar dinero.
- **Ayudar a un amigo en apuros:** Wilmer estaba pasando por dificultades financieras y, como amigo, Juan quería ayudarlo a superar esa situación. Prestar dinero podría haber sido una forma de apoyar a su amigo en un momento de necesidad.
- **Historia de éxito de Juan:** El hecho de que Juan hubiera tenido éxito con su negocio podría haberlo llevado a pensar que Wilmer sería capaz de devolver el dinero en el futuro, basándose en la idea de que el éxito de uno podría ser compartido por el otro.

Después de hacer esta reflexión comparta con el grupo la definición de lo qué es una garantía y explique algunos de los beneficios de estos productos:

Garantía

La garantía es ese amigo que te sirve de respaldo o señal de confianza, que los bancos les ofrecen a algunos clientes sin historial crediticio o con un perfil de riesgo alto, para facilitar la aprobación de su crédito.

- Posibilidad de acceso al crédito.
- Posibilidad de acceder a montos y plazos mayores.
- Construir historial crediticio.
- En algunos casos puede que no se requiera de un codeudor adicional.
- El pago de la comisión es deducible de renta, el IVA es descontable en un 100%.
- Devolución de la comisión por prepago de la obligación.
- Apertura a más opciones de financiación con mejores condiciones

Pregunte al grupo:

¿Por qué podría considerarse que Juan hizo mal?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Algunas posibles respuestas pueden ser; no tuvo en cuenta sus deudas, no hubo claridad en los términos de pago, no tuvo en cuenta un respaldo. Complete la información con las siguientes opciones:

- **Falta de garantías:** Uno de los principales errores de Juan fue prestar el dinero sin establecer un contrato o documento que respaldara la deuda. Esto dejó a Juan en una posición vulnerable en caso de que Wilmer no cumpliera con su promesa de devolución.
- **Riesgo financiero:** Juan tenía sus propias responsabilidades financieras, como su negocio y su familia. Prestar una suma importante de dinero sin protecciones podría haber afectado negativamente su propia situación económica.
- **Falta de comunicación:** Aunque Wilmer pasaba por dificultades financieras, pudo haber sido más honesto con Juan sobre su situación y las dificultades para cumplir con el acuerdo. La falta de comunicación puede llevar a malentendidos y problemas mayores.

Realice con las y los participantes la siguiente reflexión, “es importante establecer acuerdos claros y documentados al tratar asuntos financieros, incluso con amigos cercanos”. Si bien la intención de Juan era buena, la falta de garantías y de un plan de respaldo se convirtió en un obstáculo que afectó tanto a Juan como a Wilmer.

Pregunte al grupo:

¿Si ustedes fueran Juan, que precauciones habrían tomado ante la situación?
Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente, en resumen, que si estuviera en el lugar de Juan, habría aplicado una combinación de la confianza en la amistad con medidas prácticas y legales para asegurar que el préstamo se manejara de manera segura y responsable.

Pregunte al grupo:

¿Qué garantía hubiera podido solicitarle Juan a su amigo Wilmer?
Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que en la situación de Juan, considerando que él quería asegurarse de que el préstamo estuviera respaldado por garantías sólidas, habría tenido varias opciones posibles para solicitar garantías a su amigo Wilmer, entre estas:

- **Garantía Prendaria:** Si Wilmer poseía activos valiosos, como vehículos, joyas u otros objetos de valor, Juan podría haber solicitado una garantía prendaria. En este caso, si Wilmer no pudiera cumplir con el préstamo, Juan tendría derecho a tomar posesión de los activos garantizados.
- **Avalistas o Codeudores:** Juan podría haber solicitado que alguien más, un familiar cercano o amigo de Wilmer, que actuara como avalista o codeudor del préstamo. Esto significaría que, si Wilmer no pudiera pagar, el avalista asumiría la responsabilidad de la deuda.

- **Letra de Cambio:** Juan podría haber solicitado a su amigo que le firmara unas letras de cambio como respaldo o garantía, dejando claridad del valor que se compromete a pagar, las fechas en que lo hará, y sino no lo hace, puede demandarlo y embargarle sus bienes.
- **Contrato de préstamo o mutuo:** Juan y Wilmer podrían haber realizado un documento, el cual reflejara la entrega de una cantidad de dinero establecida, con la finalidad de devolver algo igual o equivalente, en un periodo de tiempo establecido, y que si no cumple, puede demandarlo y embargarle sus bienes.

Explique que es importante recordar que la elección de la garantía dependería de la situación financiera y de los activos de Wilmer, así como de la voluntad de ambas partes de aceptar las condiciones. La clave aquí es asegurarse de que cualquier garantía sea legal, transparente y justa para ambas partes involucradas.

Recuerde al grupo que, en el caso de solicitar un crédito a una entidad financiera, pueden preguntar si la entidad cuenta con una garantía que le ayude a respaldar el crédito y poder contar con este beneficio.

3.2. ¿Para qué sirven las garantías en las entidades financieras?

(10 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Para qué sirven las garantías en las entidades financieras?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Pida al grupo, que imaginen que necesitan pedir dinero prestado a una entidad financiera para comprar algo importante, como una casa, un carro, ampliar el negocio. Explique que la entidad financiera, antes de decirles que "sí", quiere asegurarse de que puedan pagar el dinero, porque a veces, las cosas no salen como se planea y puede presentarse problemas para pagar.

Mencione que, en este caso las garantías son instrumentos que las entidades financieras utilizan con el propósito de reducir el riesgo asociado a los créditos que ellos dan y esto permite:

- **Aumento de la confianza:** Las garantías proporcionan una mayor confianza tanto a la entidad financiera como al prestatario. Para la entidad, tener una garantía en lugar de depender únicamente de la solvencia del prestatario disminuye la posibilidad de pérdidas financieras. Para el prestatario, contar con una garantía sólida puede mejorar sus posibilidades de obtener un préstamo a tasas de interés más bajas y condiciones más favorables.

- **Acceso a financiamiento:** Para los prestatarios, especialmente aquellos que pueden tener historiales crediticios menos sólidos, ofrecer una garantía puede ser una forma de acceder a financiamiento que de otro modo no estaría disponible. Las garantías permiten a las personas o empresas demostrar su compromiso con el préstamo y su disposición a respaldarlo con activos valiosos.
- **Facilitación de montos mayores:** Las garantías pueden permitir que los prestatarios obtengan préstamos por montos más grandes de lo que podrían obtener basados únicamente en su historial crediticio. Esto es especialmente útil para proyectos empresariales o inversiones que requieren una mayor cantidad de capital.

Pregunte al grupo:

¿En qué momento se hace efectiva una garantía?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique que, en términos más simples, cuando la persona que recibió el préstamo no paga lo que se comprometió a pagar o no cumple con lo que acordó, es cuando la garantía entra en acción.

Por ejemplo, en la historia de Juan y Wilmer, si Wilmer hubiera puesto como garantía su casa, Juan hubiera podido tomarla como pago y de alguna manera recuperar su dinero.

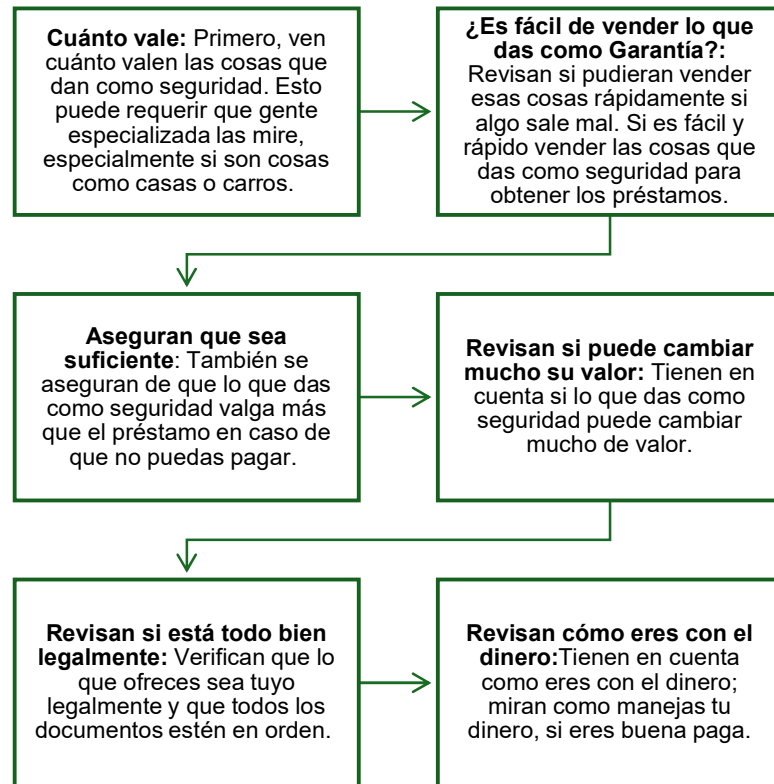
En conclusión, la garantía se utiliza como una especie de "plan B" en caso de que la persona que recibió el préstamo no pueda cumplir con su parte, ésta se convierte en una forma de proteger a la persona o entidad que dio el dinero y asegurarse de que tenga algo de valor que pueda usar para recuperar su dinero.

Explique que hay dos tipos de garantías cuando piden un crédito. Una personal y la otra real.

Comente que estas garantías aseguran que puedan cumplir con sus deudas, ya sea con ayuda de alguien más o con sus propias posesiones.

Comente que para cerrar este tema de garantías les compartirá información clave que las entidades financieras evalúan de las garantías de crédito, para tomar decisiones inteligentes sobre darles un crédito y asegurarse de que todo esté bajo control.





3.3. Vivir seguro

(15 minutos)

Comente que en esta sesión vamos a bordar el tema de los riesgos a los que podemos estar expuestos como personas, a los que están expuestos nuestros bienes como el negocio, el carro, la casa, etc., y conoceremos sobre las medidas de protección que podemos implementar para hacer frente a estos riesgos como son los seguros.

Pregunte al grupo:

¿Qué viene a su mente cuando escucha la palabra seguros?

¿Conocen qué son los seguros?

¿Quiénes de ustedes cuentan con algún seguro?

¿Cuál ha sido su experiencia con los seguros?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Si hay participantes que cuentan con algún seguro, pida que comenten brevemente cuál ha sido su experiencia.

Comente que sobre el tema de los seguros hay ideas positivas y negativas y que este espacio busca identificar cómo los seguros son una herramienta para hacer frente a diferentes riesgos a los que podemos estar expuestos como personas o nuestras propiedades.

Actividad

Comente que para comenzar van a realizar una actividad introductoria al tema. Pida que cierren los ojos y que piensen en un momento feliz de su vida, algún momento en el que recuerden haberse sentido muy felices. Pida que traten de revivir ese momento y haga las siguientes preguntas para guiar la actividad: ¿dónde están? ¿con quién están?, ¿qué están haciendo?

Indique que mantengan esa imagen en su mente y que permanezcan con los ojos cerrados. Comente que mencionará algunos nombres para que comparta en voz alta ese evento en el que está pensando (entre las respuestas que se pueden esperar se encuentran: Abrazando a su primer hijo, la primera comunión de uno de sus hijos, jugando fútbol con sus amigas/os, cerrando un negocio).

Después de escuchar a 2 o 3 personas, indique que pueden abrir los ojos y comente que todos esos son momentos y recuerdos maravillosos, pero lastimosamente hay situaciones que pueden amenazar esas épocas felices como un accidente, la muerte de un familiar, un desastre natural o un robo y que es por eso, por lo que debemos estar preparados para hacerle frente.

Explique que en nuestras vidas experimentamos épocas felices y épocas difíciles. Esperamos tener más dicha que dolor. Pero nos enfrentamos a peligros tan solo por estar vivos. Nadie está totalmente protegido contra los peligros. Algo que no deseamos puede pasarle a cualquier persona en cualquier momento y eso no lo podemos evitar.

Pregunte al grupo:

¿Alguna vez han pensado qué podría pasar con nuestra familia si ocurre un incendio, una enfermedad o un accidente?

¿Alguien ha vivido alguna situación inesperada que haya afectado sus finanzas o su negocio?

Espera que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Invite al grupo que mencionen eventos que pueden amenazar nuestra tranquilidad. Escuche algunas respuestas y de ser posible escríbalas. También pregunte cuáles son las consecuencias de esos eventos. Algunas de las posibles respuestas pueden ser tristeza, incertidumbre, pérdida de ingresos, pérdidas de propiedades y escríbalas de ser posible.

Eventos que amenazan nuestra tranquilidad	Consecuencias

Comente de ser necesario la definición de riesgo y mencione que éstos tienen diferentes consecuencias y a veces es difícil reponerse de estas situaciones y que es importante saber que existen diferentes tipos de riesgos como:

Los riesgos son la posibilidad de que ocurran eventos, situaciones o emergencias y que es nuestra responsabilidad aprender cómo hacer frente para que esas amenazas no golpeen tan duro nuestras finanzas personales y nuestras vidas y cómo responder a esos riesgos que pueden afectar nuestra tranquilidad.

- **Riesgos personales:** situaciones que afectan directamente a la persona, por ejemplo, enfermedad, accidentes, o desempleo.
- **Riesgos familiares:** situaciones que afectan a toda la familia, por ejemplo, desempleo o muerte de algún miembro de la familia.
- **Riesgos climáticos:** Daños o pérdidas de bienes, por causa del clima, por ejemplo, inundaciones, granizadas, sequías, lluvias, entre otros.
- **Riesgos patrimoniales:** Daños o pérdidas de bienes como, por ejemplo, la casa, vehículo, maquinaria y/o equipo entre otros.

Comente que la tarea es revisar qué opciones hay para enfrentar esos eventos y decidir si los ignoramos, se previenen, los asumimos o nos protegemos.

Explique que existen algunas opciones para enfrentar los riesgos, siendo estos: el ahorro, los créditos o los seguros.

Explique que estas opciones las podemos clasificar en “Medidas de reacción” o “Medidas de protección”. Explique en qué consiste cada una.

- **Medidas de reacción:** son aquellas que se toman como respuesta ante un evento inesperado. Generalmente se reacciona de la forma que se pueda, de alguna manera se consigue el dinero para resolver la situación, por ejemplo: gastar ahorros, pedir créditos, préstamos con algún amigo o familiar, venta de animales o propiedades.
- **Medidas de protección:** Son acciones que se toman antes de que ocurra una crisis o una emergencia, las cuales ayudan a responder mejor ante las mismas, por ejemplo: ahorro para emergencias o seguros.

Comente que cada medida tiene ventajas y desventajas y que es importante revisarlas y tomar decisiones informadas para protegerse frente a los diferentes riesgos a los que se puede estar expuesto.

Ahorro	El ahorro ayuda a solventar los eventos inesperados sin tener que endeudarse. Si ocurre una emergencia y se tiene ahorros, se pueden usar, aunque probablemente, se deje de cumplir metas; sin embargo, no siempre es suficiente para sobrellevar una situación de alto costo como la reconstrucción de la vivienda o la incapacidad permanente de algún integrante de la familia.
Crédito	Solicitar un crédito es una alternativa, siempre y cuando la emergencia no afecte la capacidad de generar ingresos para pagar la deuda.
Patrimonio	Los riesgos generan una disminución de los ingresos y un incremento de los gastos. Las personas suelen cubrir esos gastos vendiendo sus propiedades como la casa, el carro, la moto, cerrando el negocio lo que puede tener efectos negativos en el bienestar del hogar.
Seguros	Los seguros son instrumentos financieros diseñados para minimizar el impacto económico que puedan sufrir las personas como consecuencia de la materialización de un riesgo que ponga en peligro su vida o sus bienes. Un seguro no puede prevenir el dolor o el sufrimiento humano, pero sí puede evitar que surjan problemas mayores que tengan consecuencias negativas a largo plazo.

Explique que los ahorros y los seguros tienen similitudes y diferencias. Ambos ayudan a protegerse de eventos inesperados y en ambos casos hay que pagar antes de que ocurra la emergencia. La diferencia es que los seguros generalmente cubren un tipo de riesgo específico en cambio los ahorros se pueden usar para cubrir muchas emergencias y no solo una, de manera que uno tiene mayor control sobre estos recursos.

3.4. Conociendo el mundo de los seguros

(10 minutos)

Pregunte al grupo:

¿Qué son los seguros y cómo funcionan?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Mencione que como ya hemos visto los seguros son una medida de protección contra una amenaza o contra la posibilidad de una pérdida, y que todos tenemos diferentes impresiones sobre estos, es por ello, que vamos a conocer un poco más sobre este tema.

De ser necesario, comparta la definición de seguros y explique posteriormente, ¿cómo funcionan?:



Mencione que adquirir un seguro es como tener una red de amigos que se ponen de acuerdo para que en

caso de que alguno de ellos les pase algo

(robo, accidente) cooperen entre todos con una pequeña cantidad para juntar el dinero necesario y así la persona que sufrió el siniestro se recupere de la pérdida en poco tiempo.

Los seguros son mecanismos de protección ante eventos inesperados como robo de un bien, desastres naturales o accidentes, que ponen en peligro la estabilidad financiera personal, familiar o del negocio.

El seguro es una forma de protegerse de manera preventiva frente a diferentes riesgos graves. Si ocurre el riesgo amparado, el seguro ayudará a que la situación económica del asegurado se afecte menos, pues lo que se paga en un seguro es mucho menor al costo provocado por el riesgo.

En términos generales funciona de la siguiente manera:

- La persona que adquiere un seguro para protegerse ante un determinado riesgo firma un contrato (póliza) y paga una cuota, es decir la prima del seguro.
- La compañía de seguros directamente o a través del banco o microfinanciera recoge los pagos de las personas que adquirieron el seguro.
- El pago de primas que el asegurado paga por su póliza de seguro se une para crear un fondo para pagarles beneficios a las personas que sufran una pérdida por la ocurrencia del riesgo asegurado.
- En caso de que ocurra el riesgo amparado, el asegurado o el beneficiario debe avisar a la compañía de seguros y presentar la reclamación. En algunos casos se debe demostrar la ocurrencia y cuantía de la pérdida.
- La compañía de seguros entregará al asegurado o al beneficiario el valor acordado (indemnización) en el contrato.

Explique que los seguros tienen muchos términos y que aplican para cualquier tipo de seguro. Mencione que la clave está en entenderlos y tener una buena experiencia con estos productos.

Actividad:

Invite al grupo a participar en un juego de parejas, donde cada uno tomará una tarjeta con una palabra o una definición y la tarea será encontrar entre los demás la persona que tenga la tarjeta que coincida con la palabra o la definición que tiene en sus manos.

Acérquese a cada pareja y valide que la definición coincida con el concepto, sí es necesario corrija cualquier equivocación. Pida que cada pareja explique el término y la definición. Aclare cualquier duda que puedan tener al respecto.

ASEGURADO	Es la persona que puede resultar afectada por los riesgos que cubre el seguro.
BENEFICIARIO	Es la persona que recibe la indemnización o pago cuando ocurra el riesgo.
DEDUCIBLE	Es una parte del valor de la pérdida que tiene que asumir la persona asegurada.
EXCLUSIÓN	Condiciones específicas que la póliza no cubre.
INDEMNIZACIÓN	Es el dinero que la compañía de seguros paga al beneficiario cuando ocurra el evento asegurado.

PÓLIZA	Documento que entrega la compañía a quien toma el seguro, donde aparecen las condiciones del producto, y los derechos y obligaciones de ambas partes.
PRIMA	La cuota que paga quien toma el seguro.
RECLAMACIÓN	Es la solicitud de pago que el asegurado o el beneficiario hace a la compañía de seguros después de que ocurra el riesgo cubierto por el seguro.
VALOR ASEGURADO	Monto máximo que recibe el afectado por la ocurrencia del riesgo asegurado.
VIGENCIA	Periodo de tiempo durante el cual el seguro cubre el riesgo.

Explique que existen seguros para la protección de las personas y los bienes materiales, así como para la responsabilidad que se derive de las actividades que hacemos en nuestra vida personal o laboral.

Hay diferentes seguros para cada tipo de riesgos, por ello hay productos de vida, accidentes personales, incendio, terremoto, riesgos laborales, entre muchos más.

Es muy importante que previamente, de ser posible, investigue cuáles son los seguros a los que tiene acceso el grupo al que se dirige para que se les explique brevemente.

Los seguros se clasifican en términos generales en:

<p>Seguros de personas: son aquellos destinados a proteger la vida, la salud y la integridad de las personas, para que cuando el asegurado enferme o fallezca su grupo familiar tenga el apoyo requerido para superar la difícil situación.</p>	
<p>Seguro paramétrico: protege a la persona productora de pérdidas de algunos tipos de cultivo y ganadería por situaciones provocadas por el clima, por ejemplo, sequía o inundaciones, en este caso la entidad financiera asume un porcentaje de esta pérdida.</p>	
<p>Seguros de propiedad y seguros patrimoniales: los seguros de propiedad amparan los bienes muebles o inmuebles, como las casas y lo que hay dentro de ellas y los seguros patrimoniales protegen contra los posibles daños al patrimonio económico, por ejemplo, cuando se debe incurrir en gastos para responder a otros por las consecuencias de un accidente. Dentro de esta clasificación encontramos también los seguros agropecuarios.</p>	
<p>Seguros obligatorios: reciben ese nombre porque es una exigencia del Estado o País comprarlos. Existen algunos riesgos que nos afectan a todos y tienen un alto impacto en el desarrollo normal de la sociedad, por ejemplo, el riesgo de sufrir un accidente de tránsito o de trabajo.</p>	
<p>Micro seguros: Son un tipo de seguro inclusivo destinado a la protección de las personas de ingresos menores o en condiciones de vulnerabilidad. Se caracterizan por ser productos sencillos con coberturas limitadas y primas (costos) más bajas.</p>	

Invite a los participantes que con base en la anterior información completen la siguiente tabla, también la pueden diligenciar en grupo y reflexionen sobre la importancia de contar con estos productos.

SEGUROS QUE ACTUALMENTE TIENE	SEGUROS QUE ES DESEABLE TENER

Pregunte al grupo:

Si ocurre el riesgo ¿cómo hacer la reclamación de un seguro?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique que cuando ocurre el riesgo/siniestro, se debe realizar la reclamación, es decir, realizar la solicitud de pago de la indemnización y por ello algunos de los pasos que se debe seguir son:

1. Avisar a la compañía de seguros, banco o microfinanciera sobre el siniestro.
2. Organizar los documentos necesarios que indique la entidad a la que se dio aviso.
3. Presentar o enviar de manera completa y organizada la documentación.

Comente que los seguros al igual que muchos trámites se han digitalizado, es posible que el emisor de la póliza pida que envíen documentos y evidencias por WhatsApp, con ello se agiliza el tiempo de respuesta e integración de documentos.

3.5. Mensajes clave de los seguros

(10 minutos)

Actividad:

Mencione que ahora hablarán acerca de las dudas más comunes que las personas tienen sobre los seguros, y que juntos las irán aclarando. Pida que respondan las preguntas que se encuentran a continuación y que comenten en grupo las respuestas.

Preguntas	Respuestas
Si pagué un seguro de vida durante un año, ¿ya estoy asegurado para siempre?	No, los seguros son vigentes por el periodo contratado, normalmente un año, por lo que es necesario renovar el contrato-póliza para seguir asegurado. Es muy importante estar atento de que el seguro no esté vencido ya que esto lo puede poner en riesgo. Si se deja de pagar el seguro, se pierde la protección.
Si pagué un seguro de hogar durante un año y no me pasó nada en ese tiempo, como no usé el seguro, ¿puedo no pagar el siguiente año y seguir asegurado?	No, si pagó el seguro por un año y no cobró una indemnización, ¡felicidades!, no tuvo ningún contratiempo. Ojalá nunca tenga que hacer una reclamación. Pero el dinero que pagó cubre solamente el año del contrato del seguro, es necesario renovarlo para seguir protegido.
Tengo dos carros y sólo un seguro contra robo. Si me roban el carro que no está asegurado, ¿el seguro que tengo sirve para que me indemnicen por el que me robaron?	No, la póliza sólo cubre los daños del carro para el que se contrató el seguro. Si tiene dos carros, se necesita un seguro para cada uno.
¿Las primas (pagos) al seguro son un ahorro por si algo me ocurre? Si no me pasa nada malo, ¿puedo retirar el dinero para usarlo en otra cosa?	No, el dinero que paga no es un ahorro, la compañía de seguros lo utiliza para indemnizar a otras personas que no tuvieron tanta suerte y que necesitaron hacer una reclamación.

Comente que para cerrar este tema que las siguientes recomendaciones les ayudará a tomar una mejor decisión frente a la protección de los riesgos y que no afecten sus finanzas personales, del negocio y por ende su bienestar.

- Existen diferentes tipos de seguros para distintos riesgos, la invitación es que cada uno/a analice a qué riesgos está más expuesto/a y qué tipos de seguros podría ser más útil para protegerse ante estos.
- Compare con diferentes compañías el seguro que espera adquirir y verifique precios, coberturas y condiciones.
- El precio no debe ser el único factor que debe tener en cuenta, valide otras condiciones como coberturas, exclusiones y beneficios adicionales.
- Lea con atención todas las condiciones, así hay menos posibilidad de tener inconvenientes.
- Informe cualquier modificación que tenga el bien asegurado o cambios en el estado de salud.
- Informe la verdad sobre el estado de salud o las condiciones de la propiedad.

Es muy importante que, una vez revisados estos mensajes relevantes, se anime al grupo a no olvidar lo aprendido y a aplicarlo en su vida diaria.

3.6. Entendiendo el sistema financiero

(5 minutos)

Explique que normalmente hablar del sistema financiero causa diferentes sentimientos, y la idea en este espacio es poder entender un poco más cómo funciona, qué productos y servicios nos ofrece el sistema financiero y que esta información nos ayude tener más confianza en el mismo.

Aclare que este taller no busca vender ningún producto o servicio, sino reconocer las ventajas que representa el sistema financiero en el país.

Comente, que seguramente en el día varios de ellos/as ya han realizado algunas operaciones financieras, por ejemplo pagar un servicio, comprar algún insumo o vender algún producto. Estas son operaciones financieras que hacen parte de la cotidianidad, es decir, algo que realizamos con absoluta normalidad.

Pregunte al grupo:

¿Si necesitarán comprar algún electrodoméstico o alguna herramienta a dónde se dirigirían?

Espera que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Puede realizar la siguiente analogía para explicar más en detalle: de la misma manera que una tienda de electrodomésticos pone en contacto a los que fabrican el electrodoméstico o la herramienta con los que necesitan, el sistema financiero es la forma regulada de poner en contacto a quienes tienen dinero para ahorrar o para hacer inversiones con quienes necesitan dinero es decir para financiarse.

Pregunte al grupo:

Saben ¿cómo está conformado el sistema financiero en el país?

Espera que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.



Comente que el sistema financiero colombiano está conformado por los establecimientos de crédito, las entidades de servicios financieros, y otras entidades financieras, que son reguladas por la Superintendencia Financiera de Colombia o la Superintendencia Solidaria, quienes supervisan estrictamente los productos y servicios ofrecidos por estas.

Conformación del Sistema Financiero Colombiano	
Establecimientos de crédito	Establecimientos bancarios Corporaciones financieras Compañías de financiamiento comercial Cooperativas financieras
Sociedades de Servicios Financieros	Sociedades financieras Almacenes generales de depósito Sociedades Administradoras de Pensiones y Cesantías Sociedades de intermediación cambiaria y de servicios financieros especiales.
Sociedades de Capitalización	Capitalizadoras
Entidades Aseguradoras	Compañías de Seguros. Las Compañías de Reaseguros.
Intermediarios de Seguros y Reaseguros	Los corredores de Seguros Las agencias de Seguros Los agentes de Seguros Corredores de Reaseguros

3.7. Productos financieros según las necesidades

(5 minutos)

Pregunte al grupo:

¿De qué forma ahorran? Y qué forma utilizan para pedir prestado?
 Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que hay muchas formas de ahorrar y financiarse pero que, en general, se pueden agrupar en dos grandes grupos: las fuentes formales y las informales.

Explique que la diferencia radica en que los mecanismos formales como los bancos, las cooperativas y las corporaciones financieras son vigilados, controlados y supervisados por una entidad del Estado que vela por el respeto de sus derechos como consumidor/a financiero/a; por el contrario, los informales no tienen ningún tipo de control. Algunos ejemplos son de productos formales e informales son:

PRODUCTO	FORMAL	INFORMAL
AHORRO	Cuentas de ahorro	Cadenas, tandas, natilleras, ahorro familiar
CRÉDITO	Crédito de vivienda, carro, estudio, etc..	Gota a gota, prestamista

Explique que las entidades financieras ofrecen productos y servicios para satisfacer las necesidades de financiación, ahorro o inversión de la sociedad, generando así la circulación del dinero.

Indique que a continuación, conoceremos algunos productos que son ofrecidos por entidades del sistema financiero, de acuerdo con las necesidades y objetivos de clientes y clientas.

Productos para ahorrar	
Según necesidades	Algunas alternativas
Manejar los recursos a través del celular	<p>Cuentas de ahorro de trámite simplificado: producto diseñado para ahorrar, de fácil apertura a través de dispositivos móviles (celular). Usualmente no tienen cuota de manejo ni tarjeta débito asociada y las transacciones se realizan por medio de un dispositivo móvil. Este producto tiene restricciones en cuanto al saldo máximo y el monto de operaciones mensuales.</p> <p>Depósito de dinero electrónico: producto transaccional de fácil apertura a través de dispositivos móviles (celular). Usualmente no cobra cuota de manejo ni tiene una tarjeta débito asociada.</p>
Manejar los recursos a través de una tarjeta débito	<p>Cuenta de ahorros: este producto permite depositar su dinero y obtener rentabilidad; también le ofrece la posibilidad de disponer de forma parcial o total de su dinero cuando lo desee, a través de distintos canales como oficinas, internet y cajeros automáticos, para realizar compras o pagos en establecimientos comerciales o de servicios.</p>
Ahorrar para cumplir metas	<p>Cuenta AFC: este producto ofrece beneficios tributarios para incentivar el ahorro a largo plazo, con el fin de fomentar la adquisición de vivienda.</p> <p>Cuenta de ahorros programado: es una cuenta en la que se deposita dinero de manera planificada, con el fin de cumplir un propósito determinado.</p> <p>CDT: producto tradicional para recibir una rentabilidad superior a la de otros productos de ahorro, a cambio de comprometerse a mantener el dinero invertido por un tiempo determinado.</p>

Productos para financiarse	
Según necesidades	Algunas alternativas
Vivienda	<p>Crédito hipotecario: es un producto diseñado para adquirir, construir o remodelar su vivienda nueva o usada.</p> <p>Leasing habitacional: es otra forma de financiación en la que un arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario (en este caso una vivienda), a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio establecido, devolverlo o renovar el contrato.</p>
Carro o moto	<p>Crédito de vehículo: producto especializado en la financiación de vehículos nuevos y usados, para uso personal, familiar o productivo.</p> <p>Leasing para vehículo: Esta es una alternativa diferente para financiar el carro que quiere, pagará un arriendo a la entidad financiera por el mismo y al final del contrato podrá decidir si lo compra, renueva el contrato con otro vehículo o no lo renueva.</p>
Estudiar	<p>Crédito para estudiar: es un mecanismo de financiación que facilita el pago de la matrícula en programas de pregrado, posgrado, especialización o maestría.</p>
Negocio	<p>Microcrédito: préstamos de monto reducido diseñados para financiar las necesidades de microempresas (activos fijos y capital de trabajo, entre otros).</p> <p>Crédito Agropecuario: préstamos de diversos montos que apuntan a financiar las necesidades de los diferentes actores del sector agropecuario y pueden incluir condiciones especiales según sector, actividad y/o producto. Pueden ser para capital de trabajo y/o activos fijos.</p>
Acceder al sistema financiero	<p>Crédito de bajo monto: créditos de hasta dos salarios mínimos mensuales vigentes, con plazos de hasta 36 meses, diseñados para ofrecer alternativas de financiamiento a personas con bajos ingresos o en condición de informalidad.</p>
Libre destino	<p>Tarjeta de crédito: le permite realizar compras y pagarlas en el número de cuotas que usted elija.</p> <p>Crédito de libre inversión: con esta línea de crédito usted puede obtener financiación para cualquier necesidad.</p> <p>Crédito rotativo: es un crédito previamente aprobado por la entidad financiera, del cual usted puede disponer, parcial o totalmente, cuando lo requiera.</p>

3.8. Interactuando con el Sistema Financiero

(10 minutos)

Explique que las entidades financieras han desarrollado distintos canales para facilitar las diferentes operaciones financieras entre la clientela.

Pregunte al grupo:

¿Cuáles son los canales que más utilizan para realizar sus transacciones financieras?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique brevemente algunos de los siguientes canales:

- **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 créditos 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 financieros 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, 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 entidades 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.

Explique que el sistema financiero también ha diseñado mecanismos para proceder al pago de bienes o servicios adquiridos, sin hacer uso del efectivo (billetes o monedas de curso legal). Entre ellos se destacan:

Tarjetas: Son emitidas por una entidad financiera que autoriza a su portador para pagar con ella el precio de los bienes y servicios que compra, usando el dinero propio (tarjeta débito) o dinero prestado por una entidad financiera (tarjeta de crédito).

Transferencias: Son las operaciones por las cuales se pasa dinero de una cuenta o producto financiero a otro, en la misma entidad o entre diferentes entidades. Esta operación se puede hacer desde la página web de su banco o por audio respuesta, cajeros automáticos, correspondientes bancarios, oficinas o banca móvil.

Cheques: Documento por el cual una persona ordena a un banco o entidad financiera que pague una determinada cantidad de dinero a otra persona o empresa.

Pregunte al grupo:

¿Cuáles creen que son las ventajas y desventajas de estos medios de pago frente al uso de dinero en efectivo?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que si bien el uso del efectivo tiene algunas ventajas como que es más simple de utilizar, es ampliamente aceptado y no tiene costos de uso asociados, tiene más riesgos como por ejemplo que en caso de robo es más difícil recuperarlo, que se tiene poco control sobre su uso y que no tiene un impacto directo sobre el historial crediticio.

Explique que la seguridad es un compromiso conjunto entre las entidades financieras y la clientela, por ello es importante tener en cuenta algunas recomendaciones básicas con el uso de las tarjetas, evitar el fraude o ser víctima de fleteo.

Comparta con el grupo algunas de estas recomendaciones:

Al utilizar las tarjetas

- Cambie la clave de su tarjeta. Es recomendable hacerlo por lo menos una vez al mes.
- Nunca pierda de vista su tarjeta al momento de pagar y no permita que sea pasada por elementos diferentes al datáfono.
- No acepte colaboración de extraños cuando realice transacciones con tarjetas.
- Antes de utilizar un cajero automático verifique que no se encuentre ningún material extraño en la ranura donde ingresa la tarjeta. En caso de encontrar algo sospechoso repórtelo de inmediato al servicio de atención al cliente de la entidad respectiva.
- Firme sus tarjetas bancarias y cerciórese que después realizar una compra, la tarjeta que le devolvieron sea la suya.

Evite el fraude electrónico

Esta es una actividad delictiva que se lleva a cabo a través de medios como internet, los computadores o los servicios de telecomunicaciones. Por ello:

- Los bancos nunca enviarán correos electrónicos solicitando nombres de usuario o claves de acceso. Si recibe estos correos no los responda, elimínelos.
- No realice transacciones bancarias desde computadores públicos y mantenga su computador personal con el antivirus actualizado.
- Considere no válidos los mensajes de texto que llegan a su celular ofreciendo premios o solicitando sus datos personales.
- No entregue información personal y financiera sensible en páginas de internet o por llamadas telefónicas.

Evite ser víctima del fleteo

Este tipo de delito es realizado por grupos de delincuentes que se dedican a identificar los clientes que retiran dinero en efectivo en la sucursal de una entidad financiera, para después hurtar el dinero. Por esta razón:

- En lo posible, no realice retiros de grandes sumas de dinero en efectivo. Utilice otros medios transaccionales (transferencias electrónicas por ejemplo).
- Si debe retirar dinero en efectivo, solicite el acompañamiento de la Policía Nacional. Este servicio es gratuito. Esté atento a personas con actitud sospechosa al interior o fuera de la entidad financiera. En caso de observar algo extraño, avise a la administración de la entidad financiera.

Mencione que hay recomendaciones que aplican para cualquier producto financiero, como por ejemplo:

- Sus datos y contraseñas son de uso personal e intransferible.
- No brinde información de contraseñas, número de productos, códigos de seguridad a través de llamadas telefónicas o mensajes.
- Realice transacciones en lugares seguros, cambie periódicamente las claves de sus tarjetas y claves de internet.
- No responda correos electrónicos o mensajes que indique que sus productos han sido bloqueados.
- Preste atención a los posibles riesgos al utilizar sus tarjetas en datafonos y cajeros.
- Digite la dirección de la página web del banco directamente en la barra de direcciones de su navegador, evite utilizar buscadores o enlaces desconocidos.
- Mantenga actualizada su información en la entidad financiera. Realice estas actividades directamente en los canales autorizados.

3.9. Mecanismos de protección

(10 minutos)

Explique que es importante saber que como clientes o clientas de una entidad financiera vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, la ley les ha otorgado derechos y ha establecido mecanismos para protegerlos.

Pregunte al grupo:

¿Cuáles creen ustedes que son esos derechos que tienen como clientes o clientas de una entidad financiera?

Espera que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Comente que como consumidora/consumidor financiera/o tienen deberes y derechos y que conocerlos les permitirá sacarle el mejor provecho a los productos y servicios financieros.

Explique que algunos derechos son:

- Recibir por parte de la entidad financiera una atención respetuosa y amable.
- Recibir información clara y oportuna sobre los productos y servicios que ofrece la entidad.
- Presentar sus quejas y reclamos para que sean resueltos de manera clara y oportuna.
- Recibir educación financiera sobre derechos y obligaciones de los consumidores financieros, así como sobre los productos o servicios ofrecidos por la entidad.

Mencione que así como la ley ha otorgado algunos derechos a las y los consumidores financieros, éstos también tienen algunos deberes que cumplir, entre ellos:

- Infórmese sobre los productos y servicios que ofrecen las entidades financieras, comparar las opciones disponibles y escoger la mejor.
- Pregunte sobre los derechos, obligaciones, costos, exclusiones y restricciones al producto o servicio que es de su interés.
- Revisar los términos y condiciones del contrato que vaya a firmar y sus anexos.
- Infórmese sobre los mecanismos de protección de sus derechos.

Pregunte al grupo:

¿Cómo deberíamos actuar si sentimos que una entidad financiera no está respetando nuestros derechos como clientes?

Espera que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique que podemos hacer valer nuestros derechos presentando una queja directamente en la entidad financiera, o ante la oficina del Defensor del Consumidor Financiero de la entidad o ante la Dirección de Protección al Consumidor de la Superintendencia Financiera. Indique que puede presentar la queja simultáneamente en cualquiera de las tres instancias o sólo en una o dos de ellas y en el orden que desee.

Pregunte al grupo:

¿Quién es el Defensor del Consumidor Financiero?

Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

Explique que el Defensor del Consumidor Financiero Es una figura que todas las entidades financieras deben tener, cuya función es servir de mediador para resolver de manera objetiva y gratuita los conflictos que puedan surgir entre los clientes y la entidad.

Enfatice que a la hora de presentar una queja o reclamo se debe suministrar toda la información necesaria, por ejemplo:

- Nombres y apellidos completos.
- Documentos de identificación.
- Dirección y ciudad
- Teléfono y correo electrónico
- Descripción de los hechos y los derechos vulnerados
- En caso de existir, documentos que soporten la queja

Finalmente, indique que pueden ubicar la información del Defensor del Consumidor Financiero solicitando sus datos en una oficina de la entidad financiera, por teléfono o visitando la página web de esta.

También pueden hacerlo a través de la página web de la Superintendencia Financiera www.superfinanciera.gov.co

Finalice este módulo con las siguientes conclusiones:

- Es importante conocer del sistema financiera e identificar las ventajas de la inclusión financiera.
- Identificar qué productos son los apropiados según las necesidades o proyectos que cada uno/a tiene.
- Tener en cuenta las recomendaciones de seguridad con los productos financieros que se cuenta.
- Hay que recordar que así que como se tienen derechos también hay deberes.
- Un consumidor financiero informado es un consumidor financiero empoderado.

CIERRE

(20 MINUTOS)

Para finalizar pregunte a las y los participantes:

¿Cuál es su compromiso personal respecto a lo aprendido en los módulos y que lo aplicará a partir de este momento?

¿De qué manera contribuye este programa a generar una cultura financiera?
Espere que algunas/os voluntarias/os socialicen sus opiniones.

De ser necesario refuerce con algunos mensajes clave:

- Lo más importante es decidirse y empezar a poner orden a las finanzas personales, familiares o del negocio por separado.
- Fortalezca la cultura del ahorro, aún en época de crisis se puede ahorrar. Comience con lo que pueda. Hay quienes comienzan ahorrando montos muy pequeños de manera semanal o quincenal, sin embargo, pequeños ahorros hacen grandes fortunas, dicen por ahí.
- Reflexione sobre la situación financiera actual, revise si hay excedentes o faltantes y a partir de esta información tome decisiones para mejorar las finanzas personales, familiares o del negocio.
- Tener un control del dinero requiere de compromiso, responsabilidad, constancia, visión de futuro y hábitos de ahorro para tomar mejores decisiones y con ello alcanzar un bienestar financiero.
- Antes de utilizar un crédito evalúe detenidamente si el fin justifica pagar los costos asociados a éste; en muchas ocasiones se puede esperar a ahorrar la cantidad que se necesita sin tener que endeudarnos, por ello, es importante aprender a controlar nuestras emociones y tomar decisiones acertadas. Sin embargo, si la decisión está tomada por optar por el crédito, revise, valide y compare diferentes opciones que le ofrecen las entidades financieras formales.
- Existen diferentes tipos de seguros para distintos riesgos, la invitación es que cada uno analice a qué riesgos está más expuesto y qué tipos de seguros podría ser más útil para protegerse ante estos. Revise, valide y compare diferentes opciones que le ofrecen las compañías de seguros.

Invítelas/os a seguir “**Pesos Pensados**”, la estrategia digital de Educación Económica y Financiera del Gobierno Nacional, donde podrán obtener información imparcial, consejos prácticos y herramientas útiles que les ayudará a fortalecer sus conocimientos, actitudes y comportamientos financieros para promover su propio bienestar, el de sus familias y el de sus comunidades.

La pagina web y redes sociales de Pesos Pensados son:

<https://pesospensados.gov.co>

Instagram: pesospensadosoficial

TikTok: pesos.pensados

YouTube @pesospensados1668

Facebbok: Pesos PensadosOf

Agradezca al grupo por su tiempo, atención y asistencia, invitándoles a seguir capacitándose para tener cada vez más herramientas que les permitan tomar mejores decisiones financieras a nivel personal, familiar y del negocio.

Carta descriptiva módulo 3

CARTA DESCRIPTIVA		
Nombre:	Módulo 3: Respalando y asegurando mi futuro	
Duración:	90 minutos	
Competencia:	<ul style="list-style-type: none"> Generar conocimientos sobre las garantías, los distintos tipos de garantías existentes y la importancia de estas en la planeación financiera de una persona. Describir el uso de los seguros para proteger el bienestar familiar y del negocio ante posibles riesgos. Justificar la elección de servicios y productos financieros que se adapten a las necesidades personales, familiares de su negocio considerando su seguridad financiera. 	
Resultados de aprendizaje	Tema o subtema relacionado	Evidencia
Comprenda el funcionamiento de una garantía y sus beneficios.	3.1. Explorando el mundo de las garantías 3.2. ¿Para qué sirven las garantías en las entidades financieras?	Actividad "Historia de Juan y Wilmer"
Explica el funcionamiento de los seguros e importancia de estos como medio de protección frente a posibles riesgos.	3.3. Vivir Seguro 3.4. Conociendo el mundo de los seguros 3.5. Mensajes clave de los seguros	Actividad "recuerdos felices" Actividad "juego de parejas"
Identifica las principales medidas de protección para evitar ser víctimas de fraude y estafas.	3.6. Entendiendo el sistema financiero 3.7. Productos financieros según las necesidades 3.8. Interactuando con el sistema financiero 3.9. Mecanismos de protección	

Temas y subtemas	Actividades por sesión	Recursos didácticos	Evaluación	Tiempo parcial
3.1. Explorando el mundo de las garantías	<p>De la bienvenida a este módulo y reconózcales su compromiso por seguir aprendiendo y con ello construyendo un mejor futuro para ellos/as y sus familias.</p> <p>Posteriormente, comente que este módulo abordará los temas de garantías, seguros, productos y servicios financieros y protección al consumidor financiero, con el propósito de seguir fortaleciendo en ellos/as sus competencias financieras que les permita ser consumidores financieros más empoderados/as.</p> <p>Pregunte al grupo: ¿Qué es una garantía? ¿Para qué sirven las garantías?</p> <p>Invite a que realicen la actividad "La historia de Juan y Wilmer" para comprender mejor los conceptos relacionados con las garantías.</p>	Manual para la facilitación Actividad "Historia de Juan y Wilmer"	Verifique la participación de las personas en la actividad	15 minutos
3.2. ¿Para qué sirven las garantías en las entidades financieras?	<p>Pregunte al grupo:</p> <p>¿Para qué sirven las garantías en las entidades financieras?</p> <p>Mencione que en el caso de las entidades financieras, las garantías son instrumentos que utilizan con el propósito de reducir el riesgo asociado a los créditos que ellos dan. Explique el propósito de garantías y los tipos de garantía que hay.</p>	Manual para la facilitación		10 minutos

3.3. Vivir Seguro	<p>Comente que en esta sesión van a abordar el tema de los riesgos a los que podemos estar expuestos como personas, a los que están expuestos nuestros bienes como el negocio, el carro, la casa, etc., y conocer sobre las medidas de protección que se pueden implementar para hacer frente a estos riesgos como son los seguros.</p> <p>Invite a que realicen la actividad de sensibilización "recuerdos felices"</p> <p>Posteriormente, explique que en nuestras vidas experimentamos épocas felices y épocas difíciles. Esperamos tener más dicha que dolor. Pero nos enfrentamos a peligros tan solo por estar vivos. Nadie está totalmente protegido contra los peligros. Algo que no deseamos puede pasarle a cualquier persona en cualquier momento y eso no lo podemos evitar. Comente la definición de riesgos y los tipos de riesgos.</p> <p>Explique las medidas de reacción y de protección para hacer frente a los riesgos.</p>	Manual para la facilitación Actividad "recuerdos felices"	Verifique la participación de las personas en la actividad	15 minutos
3.4. Conociendo el mundo de los seguros	<p>Pregunte al grupo: ¿Qué son los seguros y cómo funcionan?</p> <p>Explique la definición de seguros</p> <p>Invite a que realicen la actividad "juego de parejas" para conocer más de diferentes conceptos relacionados con los seguros. Explique la clasificación de los seguros: de personas, paramétrico, propiedad y seguros paramétricos, obligatorios y micro seguros.</p>	Manual para la facilitaciónActividad "juego de parejas"	Verifique n que todos y todas participen en la actividad "juego de parejas"	10 minutos
3.5. Mensajes clave de los seguros	<p>Comente sobre las dudas más frecuentes de las personas con respecto a los seguros y comparta algunas recomendaciones que les ayudará a tomar una mejor decisión frente a la protección de los riesgos y que éstos no afecten sus finanzas personales y del negocio.</p>	Manual para la facilitación		10 minutos

3.6. Entendiendo el sistema financiero	<p>Explique que normalmente hablar del sistema financiero causa diferentes sentimientos, y la idea en este espacio es poder entender un poco más cómo funciona, qué productos y servicios nos ofrece el sistema financiero y que esta información nos ayude tener más confianza en el mismo.</p> <p>Pregunte al grupo:</p> <p>¿Si necesitarán comprar algún electrodoméstico o alguna herramienta a dónde se dirigirían?</p> <p>Explique como el sistema financiero es la forma regulada de poner en contacto a quienes tienen dinero para ahorrar o para hacer inversiones con quienes necesitan dinero es decir para financiarse.</p> <p>Pregunte al grupo:</p> <p>Saben ¿cómo está conformado el sistema financiero en el país?</p> <p>Explique la forma como está conformado el sistema financiero en Colombia.</p>	Manual para la facilitación	Verifique la participación de las personas en la actividad	5 minutos
3.7. Productos financieros según las necesidades	<p>Pregunte al grupo:</p> <p>¿De qué forma ahorran? Y qué forma utilizan para pedir prestado?</p> <p>Comente que hay muchas formas de ahorrar y financiarse pero que, en general, se pueden agrupar en dos grandes grupos: las fuentes formales y las informales.</p> <p>Explique sobre las diferentes alternativas que hay para ahorrar y para financiarse según las necesidades de las personas.</p>	Manual para la facilitación		5 minutos

3.8. Interactuando con el sistema financiero	<p>Explique que las entidades financieras han desarrollado distintos canales para facilitar las diferentes operaciones financieras entre la clientela.</p> <p>Pregunte al grupo: ¿Cuáles son los canales que más utilizan para realizar sus transacciones financieras?</p> <p>Explique algunos de los canales disponibles: Cajeros automáticos, internet, Banca móvil, corresponsales bancarios, etc.</p> <p>Comparta con el grupo algunas recomendaciones de seguridad para evitar el fraude o ser víctima de fleteo.</p>	Manual para la facilitación	Verifique la participación de las personas en la actividad	10 minutos
3.9. Mecanismos de protección	<p>Explique que es importante saber que como clientes o clientas de una entidad financiera vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, la ley les ha otorgado derechos y ha establecido mecanismos para protegerlos/as.</p> <p>Explique algunos derechos y deberes como consumidores financieros.</p> <p>Explique qué mecanismos hay disponibles para presentar una queja cuando se siente que los derechos han sido vulnerados.</p> <p>Finalice con algunas recomendaciones que ayudan a ser un consumidor bien informado y empoderado/a</p>	Manual para la facilitación		10 minutos
Cierre	<p>Cierre:</p> <p>Para finalizar pregunte a las y los participantes: ¿Cuál es su compromiso personal respecto a lo aprendido en los módulos y que lo aplicará a partir de este momento?</p> <p>¿De qué manera contribuye este programa a generar una cultura de planeación?</p> <p>De ser necesario refuerce con algunos mensajes clave</p>	Manual para la facilitación	Verifique la participación de las personas en la actividad	20 minutos

GLOSARIO

- **Activo:** son los bienes y derechos de la microempresa. Ejemplos: dinero en efectivo, inventarios o el equipo de trabajo que se tiene para el desarrollo del negocio.
- **Activo fijo:** son los bienes que se adquieren para el uso y desarrollo del negocio y no se destinan para la venta. Ejemplo: las vitrinas o estantes que se compran para exhibir las mercancías.
- **Autonomía económica:** capacidad que tienen las mujeres para generar y administrar ingresos y recursos propios.
- **Balance general:** Informe financiero que muestra todo lo que tiene el negocio a una fecha determinada: lo que debe, lo que le deben y lo que realmente pertenece al propietario o propietaria (valor del negocio).
- **Capital/patrimonio:** Aportaciones de los/as socios/as (capital social) y resultados obtenidos por el negocio (utilidades y/o pérdidas).
- **Centrales de información financiera:** son las entidades que tienen como misión reportar el comportamiento de pago de las obligaciones adquiridas por las personas ante las entidades financieras, de comercio o de servicios.
- **Costos:** Cantidad de dinero que usa un negocio para adquirir o producir un bien o un servicio que genere ingresos en el futuro.
- **Costos de producción:** son todas las salidas de dinero necesarias para producir un producto o para prestar un servicio.
- **Defensor del Consumidor financiero:** Es una figura que todas las entidades financieras deben tener, cuya función es servir de mediador para resolver de manera objetivo y gratuita los conflictos que puedan surgir entre los clientes y la entidad.
- **Empoderamiento de la mujer:** proceso por medio del cual las mujeres transitan de cualquier situación de opresión, desigualdad, discriminación, explotación o exclusión a un estado de conciencia, autodeterminación y autonomía, el cual se manifiesta en el ejercicio del poder democrático que emana del goce pleno de sus derechos y libertades.
- **Estado de resultados:** Informe financiero que muestra los ingresos, egresos y el resultado (ganancia o pérdida) que obtiene un negocio en un periodo determinado.
- **Estados financieros:** Informes financieros que permiten conocer la situación económica y financiera del negocio a una fecha o periodo determinado.
- **Estereotipo de género:** son las ideas, cualidades y expectativas que la sociedad atribuye a mujeres y hombres; son representaciones simbólicas de lo que mujeres y hombres deberían ser y sentir; son ideas excluyentes entre sí que al asignarnos una u otra reafirman un modelo de feminidad y otro de masculinidad.
- **Excedente:** Es la forma como se suele denominar a la utilidad o ganancia que arroja el estado de resultados o PyG.

- **Flujo de caja:** Informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos del negocio en un periodo determinado. Se debe proyectar para un manejo eficiente de los recursos.
- **Ganancia/pérdida:** Resultado de la operación del negocio en un periodo determinado. A los ingresos se restan los costos y gastos. Si el resultado es positivo, indica ganancia o utilidad, de ser negativo, pérdida.
- **Gastos:** Cantidad de dinero del negocio destinada a cubrir la operación y que no se identifica directamente en el producto final, pero es necesaria para que éste se distribuya y se venda.
- **Gastos fijos:** Gastos necesarios para que la estructura del negocio funcione; no dependen del volumen de producción o ventas. Estos gastos se deben erogar, se venda o no, se produzca o no.
- **Gastos variables:** Gastos que varían en función del aumento o disminución del volumen de ventas o de producción. Ejemplo: transportación, empaques, comisiones, bonos, publicidad, etc.
- **Gota a gota “agiotistas” o “Pagadario”:** es una modalidad de crédito informal, que no está regulada por el Estado. Se identifica por tener costos muy altos y por poner en riesgo la integridad de las personas si no se paga a tiempo.
- **Igualdad de género:** la situación en la cual mujeres y hombres acceden con las mismas posibilidades y oportunidades al uso, control y beneficio de bienes servicios y recursos de la sociedad, así como a la toma de decisiones en todos los ámbitos de la vida social, económica, política, cultural y familiar.
- **Inversión:** es la asignación de recursos económicos que se le hace a un proyecto familiar o empresarial.
- **Metas:** Objetivos que establece una persona para cumplir en el corto, mediano y largo plazo a nivel personal o empresarial. Para el cumplimiento de las metas se requiere hacer o diseñar un plan o una estrategia. Algunas de las características de las metas es que deben ser medibles y cuantificables y se debe fijar un determinado periodo para la consecución o el logro de esta.
- **Patrimonio:** Son los bienes propios del negocio o de la persona. Ejemplo: el vehículo comprado de contado para la microempresa o el uso familiar o si su forma de compra fue a crédito será parte del patrimonio cuando se haya pagado la totalidad del crédito.
- **Punto de Equilibrio:** se da cuando con el volumen de ventas se cubren los costos y los gastos operativos. El excedente o la ganancia es “cero”, es decir ni se ganó, ni se perdió.
- **Presupuesto Familiar:** Registro a través del cual se llevan todos los ingresos y egresos relacionados con la actividad familiar. Básicamente sirve para tener el control del dinero que entra y sale de casa. En éste se registran ingresos como salarios o pensiones, ingresos por arriendos, subsidios, etc.; y los gastos como mercado, el alquiler de la vivienda familiar, servicios públicos, educación, gastos médicos, recreación, entre otros.

- **Resiliencia:** capacidad que tiene una persona o un grupo de recuperarse frente a la adversidad para seguir proyectando el futuro.
- **Sistema financiero:** es el punto de encuentro entre un conjunto de instituciones, medios y mercados que facilitan el flujo de dinero entre quienes ahorran, desean invertir y aquellos que necesitan crédito.
- **Seguros:** Mecanismos de protección ante eventos inesperados como accidentes, robo, incendio, inundación, etc. que pueden poner en peligro la estabilidad financiera de una persona o empresa. Con los seguros, si ocurre un evento protegido éste le ayudará a que la situación económica del asegurado se afecte menos, pues lo que se paga en un seguro es mucho menor al costo provocado por la emergencia. Las entidades microcrediticias ofrecen Microseguros con valores muy asequibles y que protegen el capital del microempresario ante cualquier tipo de eventualidad.
- **Utilidad Bruta:** es la utilidad que queda una vez se han cubierto los costos de ventas.
- **Utilidad Neta:** es la utilidad que queda una vez se han cubierto tanto los costos de ventas como los gastos operacionales.

REFERENCIAS

Fuentes consultadas:

- Programa de Educación Financiera adaptado al contexto colombiano “Estrategias para tomar decisiones financieras”. Banca de las Oportunidades - metodología y contenidos de Microfinance Opportunities.
- Cartilla Impulse su negocio por medio del crédito. Banca de las Oportunidades.
- Programa de Educación Financiera y Empresarial para Microempresarios. Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe.
- Programa de Educación Financiera “Finanzas para la vida y los negocios”. Asomicrofinanzas y Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Programa de Educación Financiera Garantiza tu Futuro. Fondo Nacional de Garantías y Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe.
- Programa de Educación Financiera Mis Finanzas Rurales. Sparkassenstiftung Alemana Latinoamérica y el Caribe.
- Programa de Educación Financiera Saber Más Contigo. Asobancaria y Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Programa de Educación Financiera Yo y mis finanzas. Taller Mi hogar y mi dinero. Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Programa de Educación Financiera Yo y mis finanzas. Taller Ahorro y plan financiero. Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Programa de Educación Financiera Yo y mis finanzas. Taller El buen uso del crédito. Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.
- Programa de Educación Financiera Yo y mis finanzas. Taller Yo y mi negocio. Sparkassenstiftung für internationale Kooperation.

AGRADECIMIENTOS

El Programa de Educación Financiera para San Andres, Providencia y Santa Catalina fue diseñado a partir de las múltiples experiencias y aprendizajes de Banca de las Oportunidades y la Fundación Sparkassenstiftung Alemana, con el apoyo de distintos aliados públicos y privados del orden nacional y local.

Especialmente agradecemos a:

- Fondo Nacional de Garantías por su contribución en los contenidos de garantías
- DataCrédito Experian – temas relacionados con cultura de pago.
- Asomicrofinanzas – contenidos relacionados con camino a la formalización.

Un agradecimiento especial a la Cámara de Comercio de San Andrés, Providencia y Santa Catalina por abrirnos las puertas de sus instalaciones para realizar los talleres de facilitación a facilitadores.

DERECHOS DE AUTOR

Se autoriza la reproducción, traducción o adaptación de las secciones de esta guía según sea necesario para satisfacer las necesidades locales de los aliados, siempre y cuando las copias así reproducidas, traducidas o adaptadas sean distribuidas sin costo o a precio de costo y sin fines de lucro y siempre y cuando los cambios resultantes, si los hubiera, preserven la integridad del programa.

Sírvase notificar a Banca de las Oportunidades y a la Fundación Sparkassenstiftung Alemana sobre la traducción de estos materiales, de existir, y proporcionar a cada institución una copia de esta.

Toda copia de las secciones de este programa deberá incluir la siguiente aclaración:

©2025 Banca de las Oportunidades / Fundación Sparkassenstiftung Alemana.
Derechos reservados.

Cualquier cambio sustancial en el contenido deberá ser autorizado por escrito por Banca de las Oportunidades / Fundación Sparkassenstiftung Alemana.

Para consultas sobre los derechos, sírvase comunicarse con:

- **Banca de las Oportunidades**
bancadelasoportunidades@bancadelasoportunidades.gov.co
- **Fundación Sparkassenstiftung Alemana**
oficina.colombia@dsik.org



<https://pesospensados.gov.co>



pesospensadosoficial



@pesospensados1668



pesos.pensados



Pesos PensadosOf