



FOSIS  
Ministerio de  
Desarrollo Social

Gobierno de Chile



PROGRAMA  
**EDUCACIÓN**  
**financiera**

Manual de Educación Financiera



“Compramos cosas que no necesitamos con dinero que no tenemos para impresionar a gente que no nos importa”.

**Tim Jackson.**

(Profesor de desarrollo sustentable en la Universidad de Surrey Inglaterra)



FOSIS  
Ministerio de  
Desarrollo Social

Gobierno de Chile



PROGRAMA  
**EDUCACIÓN  
financiera**

---

**Manual de Educación Financiera  
para el Facilitador**



# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>Introducción.</b>	6
<b>Módulo 1: Planificación Financiera.</b>	9
Marco conceptual planificación financiera.	11
Desarrollo de actividades.	16
<b>Tema 1: Planifique su futuro financiero.</b>	16
<b>Tema 2: Establezca metas financieras.</b>	21
<b>Tema3: Introducción, análisis y creación de un presupuesto.</b>	25
<b>Material de apoyo a la sesión 1: Planificación financiera.</b>	31
<b>Módulo 2: Ahorro.</b>	39
Marco conceptual "Ahorro".	41
Desarrollo de actividades.	46
<b>Tema 1: Introducción al ahorro.</b>	46
<b>Tema 2: Razones principales para ahorrar.</b>	47
<b>Tema3: Establezca metas de ahorro.</b>	49
<b>Tema 4: Ahorre para emergencias.</b>	51
<b>Tema 5: Opciones de ahorro.</b>	53
<b>Material de apoyo Módulo 2: Ahorro.</b>	56
<b>Módulo 3: Endeudamiento responsable.</b>	64
Marco conceptual: Endeudamiento responsable.	66
Desarrollo actividades.	72.
<b>Tema 1: Analizar diferentes usos de los servicios financieros.</b>	72.
<b>Tema 2: Necesidades financieras del hogar.</b>	75
<b>Tema3: Diferenciar préstamos buenos y préstamos malos.</b>	77
<b>Tema 4: ¿Comprar a crédito o al contado?</b>	79
<b>Tema 5: Identificar las señales del sobreendeudamiento.</b>	82
<b>Material de apoyo Módulo 3: Endeudamiento responsable.</b>	85
<b>Módulo 4: Inversión.</b>	94
Marco conceptual Inversión.	95
Desarrollo de actividad	99
<b>Tema 1: ¿Qué debo tomar en cuenta para realizar mi inversión?</b>	99
<b>Tema 2: ¿Cuáles son los tipos de inversión que se pueden realizar en una microempresa?</b>	103



<b>Tema 3: ¿Cuándo es rentable un proyecto?</b> .....	105
<b>Material de apoyo Módulo 4: Inversión.</b> .....	110.
<b>Material de apoyo a las sesiones.</b> .....	126
“Principios y prácticas fundamentales de la educación para adultos”.	
1. Rol del facilitador. ....	127.
2. Ambiente de aprendizaje.....	128
3. Participación, promover el compromiso a través del trabajo en grupos pequeños .....	131
4. Regla 20/50/90 o “Me lo contaron y lo olvidé, lo vi y lo entendí, lo hice y lo aprendí”.....	132
<b>Manual de Educación Financiera para el Asesor Financiero.</b> .....	135
Introducción .....	136
Primera visita: Planificación financiera .....	139
Segunda visita: Ahorro. ....	142
Tercera visita: Endeudamiento responsable. ....	146
Cuarta visita: sesión final de asesoría. ....	149
<b>Material de apoyo a la Asesoría.</b> .....	151
Diagnóstico inicial. ....	152
Metas financieras. ....	153
Presupuesto. ....	154
Acta de asesorías y compromisos. ....	155
Créditos. ....	157

# INTRODUCCIÓN

Hoy día y más que nunca, sufrimos un bombardeo incesante de información publicitaria. El mensaje es simple y directo: compra, consume y endéudese... le prometemos que será feliz.

La Dra. Marianela Denegri<sup>1</sup> menciona que "Las personas se confunden y esos momentos de felicidad, cuando están asociados al dinero, tienen que ver con la discrepancia del yo, la incongruencia que se desarrolla entre el yo real y el yo ideal.

Si adquieres algo para reducir tu discrepancia y aproximar tu yo real al ideal, habrá un momento en que te sentirás feliz, pero al momento que dejes de usarlo ya no eres feliz, porque la discrepancia vuelve",

Y lamentablemente encontramos evidencia concreta al respecto. Según el estudio "Voces de la Pobreza"<sup>2</sup>, hoy día no podemos hablar de la misma pobreza que hace 15 años. Actualmente encontramos una pobreza aspiracional, que desea comprar, consumir bienes y servicios de calidad, porque han internalizado que para ser parte de la sociedad de consumo hay que endeudarse. Este fenómeno se conoce como "Pobreza equipada" o "Pobreza 2.0", una pobreza donde ya no se carece de bienes o servicios básicos, pero una pobreza sobreendeudada. Esta situación de sobreendeudamiento genera crisis dentro del ámbito familiar, dentro del ámbito laboral y el ámbito económico<sup>3</sup>.

Si a esta situación, le sumamos la gran penetración financiera en una sociedad que no está preparada, nos encontramos con un problema que tiene características transversales a la situación económica, pero que indudablemente tiene un mayor impacto en las familias y usuarios vulnerables.

Son estas razones las que han hecho que FOSIS desarrolle el programa de Educación Financiera, cuyo objetivo es entregar a sus usuarios conocimientos e información sobre temas y productos financieros para que, desarrollen habilidades para tomar decisiones informadas y reconocer las oportunidades y riesgos financieros para mejorar su calidad de vida.

---

<sup>1</sup><http://www.psicologiaeconomica.com/search?updated-max=2013-02-04T07:10:00-08:00&max-results=5>

<sup>2</sup>Realizado por la Fundación para la Superación de la Pobreza, año 2010

<sup>3</sup>García Clancini, Néstor; "Consumidores y Ciudadanos: Conflictos Multiculturales de la Globalización"; Editorial Grijalbo; México, 1995

<sup>4</sup>Según datos de la SBIF, en Chile existen alrededor de 15 millones de tarjetas de débito y alrededor de 6 millones de tarjetas de crédito bancarias, sin contar las tarjetas de crédito del Retail.

## 1. Antecedentes.

Chile crece a tasas que no se veían desde antes de la crisis asiática. Según datos de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, hay aproximadamente 15 millones de tarjetas de débito y alrededor de 5 millones de tarjetas de crédito. Si a esto se le suma la facilidad para acceder al crédito consecuentemente existe un mayor acceso a bienes de consumo. Y este es un fenómeno que atraviesa las clases sociales. A pesar de las marcadas diferencias de ingresos, la mayoría de las familias posee deudas de consumo. Al respecto, se dice que Chile posee un nivel de endeudamiento parecido al de algunos países europeos, con la salvedad de que en Europa se endeudan en ítems como educación, vivienda, locomoción propia, mientras que en Chile las deudas son exclusivamente de consumo (vacaciones, alimentos, ropa, etc.). Esta creciente penetración de los productos y servicios financieros es preocupante, ya que está inmersa en una población que no se encuentra preparada para un uso adecuado de ellos. El grueso de los clientes de bancos y casas comerciales que emiten líneas y tarjetas de crédito desconocen casi totalmente las reglas y normas que regulan el mercado.

Lo preocupante es que dentro de esta población están las personas en situación de pobreza que también se endeudan para adquirir bienes, influenciados muchas veces por lo que ven en la televisión. Este fenómeno ha cambiado la cara de la pobreza, hablando de una nueva expresión de la pobreza o como mejor se le conoce: "pobreza equipada e invisible": se es pobre pero de todas formas se da un gran consumo de electrodomésticos y ropa de marca.

Por otra parte, esta misma pobreza equipada, posibilita la entrada de otros actores, particularmente el mercado y la banca, aunque la vulnerabilidad económica que este segmento tiene es integrada como factor de riesgo en los costos de créditos y diversos sistemas de préstamos, de este modo no se excluye a este segmento de su participación en el mercado.

De hecho, son preponderantes las voces que señalan el uso de crédito como estrategia de resolución de necesidades básicas y simbólicas. Sin embargo, se reconoce que esta herramienta de participación en el mercado, se vuelve un arma de doble filo, al "verse atrapados" en el sobreendeudamiento. Si a esta situación se le suma la poca o nula educación financiera de las familias, se genera un panorama más que preocupante.

Es por esta situación que hoy día FOSIS en el contexto de

su misión, "trabajar con sentido de urgencia por erradicar la pobreza y disminuir la vulnerabilidad en Chile", ha desarrollado una propuesta en el ámbito de la educación financiera que se concreta en talleres de trabajo y asesorías financieras a familias y microempresarios vulnerables, con el objetivo de "educar a familias y microempresarios vulnerables sobre el manejo efectivo del dinero, la importancia del ahorro e inversión y cómo evitar el sobreendeudamiento, de manera que cuenten con herramientas que les permitan tomar decisiones financieras informadas para no agravar su situación de vulnerabilidad impidiéndoles salir del círculo de la pobreza".

## 2. Introducción a la educación financiera

### ¿Qué es la educación financiera?

"La educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar". (OCDE)

### ¿Cuáles son los beneficios en general de la educación financiera?

La educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas, ya que proporciona herramientas para la toma de decisiones relativas a la planeación para el futuro y a la administración de los recursos, así como información pertinente y clara que da lugar a un mayor y mejor uso de los productos y servicios financieros. Así, los usuarios con mayores niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto. Es importante pensar desde ahora acerca del impacto que podrá tener la educación financiera.

### ¿Qué queremos lograr con la educación financiera?

- Que los participantes del programa ahorren y los que ya lo hacen, que aumenten su aporte al ahorro.
- Que los participantes del programa paguen sus préstamos puntualmente.
- Que los participantes del programa aprendan a manejar mejor su dinero.

- Que los participantes del programa disminuyan su nivel de sobreendeudamiento.
- Que los participantes del programa aprendan a utilizar las herramientas financieras de los distintos actores.

Lo que acabamos de describir son cambios de comportamiento. El cambio conductual es el objetivo fundamental de la educación para adultos. Debemos siempre recordar que el propósito de la educación financiera no es simplemente entregar información, es más bien motivar y fortalecer los comportamientos que conducen a un mayor bienestar financiero de los participantes.

Ahora bien, este manual, que forma parte del programa de Educación Financiera, está dirigido a los facilitadores, quienes son los responsables de bajar el contenido a los participantes y los principales responsables del éxito de este programa.

El manual está dividido en 4 módulos: Planificación financiera, Ahorro, Endeudamiento responsable e Inversión. Notando que el módulo inversión aplica solamente cuando el programa se implementa en foco microempresa. Si se trabaja con el foco familia sólo aplicar los tres primeros. Cada módulo está compuesto por:

#### a) Inicio

En esta etapa se realiza la presentación del tema, de los participantes y se motiva. Es importante explicar el objetivo del módulo y dejarlo en un lugar visible durante el desarrollo de ésta (pizarrón, rotafolio, diapositiva, etc.) Por otro lado, se debe señalar el tiempo de trabajo y la forma en que éste se repartirá a lo largo de la jornada: presentación, exposición, trabajo grupal, síntesis y evaluación.

#### b) Desarrollo del tema de la sesión

Antes de entrar de lleno en el desarrollo de la actividad, se recomienda preguntar qué saben las personas sobre el tema que se va a trabajar o si han vivido experiencias con relación a éste, haciendo preguntas tales como:

¿Le ha tocado vivir a usted o a alguien cercano alguna situación que se relacione con el tema que vamos a trabajar?, ¿Cuál ha sido su experiencia con respecto a éste?, etc.

Es importante recordar que las técnicas o actividades grupales que se elijan para el trabajo tienen que cumplir con algunas condiciones, entre ellas:

- Estar en función de los objetivos.
- Conocerlas bien.
- Utilizarlas en el momento oportuno.
- Conocer con anticipación, si es posible, el número de participantes y algunas características de ellos, como edad, escolaridad, intereses, etc.
- Cuando se trabaje en una actividad grupal, se recomienda nombrar un coordinador para que recoja las opiniones de todos los integrantes y anote el resultado del trabajo.

Hay que resaltar la importancia de que el trabajo grupal sea representativo de todos y no de dos o tres personas.

Durante la exposición de los trabajos grupales, es recomendable que cada grupo presente el suyo en papelógrafos, con letra clara, con plumones de colores, en un lugar de la sala visible para todos y respetar el tiempo asignado para cada grupo, de manera de ajustarse y dar la posibilidad de participación a todos por igual.

Una vez que todos los grupos han expuesto, el facilitador debe hacer una síntesis, rescatando las principales ideas expuestas por cada uno de éstos y preguntando si falta algo que quisieran agregar. Recuerde que la metodología participativa busca:

- Desarrollar un proceso colectivo de discusión y reflexión.
- Compartir el conocimiento individual y enriquecerlo.
- Realizar una creación colectiva del conocimiento donde todos participan en su elaboración y sus resultados en la práctica.

#### c) Cierre

Al finalizar la actividad, se recomienda hacer un cierre de la sesión donde se rescaten los principales aprendizajes y se haga una comparación con los objetivos de la sesión planteados al inicio, para ver si éstos se han cumplido.



# MÓDULO #01

## PLANIFICACIÓN FINANCIERA

---

### Objetivos

**Al finalizar el módulo, los participantes deberán ser capaces de:**

- Describir qué es un plan financiero y cómo puede contribuir a su bienestar.
  - Identificar y discutir los pasos más importantes de la planificación financiera y de establecer metas en su propia vida.
  - Identificar formas de mejorar la administración de su dinero utilizando un presupuesto.
  - Elaborar su propio presupuesto familiar.
- 

### Ideas fuerza

- Planifique su futuro financiero en familia
  - Establezca metas financieras
  - Introducción, análisis y creación de un presupuesto
- 

# MÓDULO 1

## PLANIFICACIÓN FINANCIERA



Los deseos y necesidades humanas son ilimitados, pero no todos pueden ser satisfechos al mismo tiempo. Seguramente a todos les gustaría tener o hacer muchas cosas, pero sólo se pueden adquirir o realizar algunas de ellas.

La mayoría de las familias se pasan mucho tiempo preocupándose por el dinero que no tienen; pero muy pocas usan ese tiempo para hacer un plan razonable para obtenerlo. Algunas de las preguntas que se debiera plantear son: “¿Cuál es mi situación económica actual?, ¿Dónde quiero llegar?, ¿Cómo podría lograrlo?”

El objetivo de este módulo es iniciar a los participantes del taller en la educación financiera, comenzando por entregar conocimientos y herramientas que les ayuden a planificar financieramente sus gastos e ingresos familiares.

Los temas a abordar en este módulo son:

1. Planifique su futuro financiero.
2. Establezca metas financieras.
3. Introducción, análisis y creación de un presupuesto.



# MARCO CONCEPTUAL PLANIFICACIÓN FINANCIERA

## 1. ¿Qué es la educación financiera? ¿Por qué es importante?

Las respuestas a estas dos preguntas involucran buenas y malas noticias para las familias de los dos primeros quintiles y su dinero. Si bien, comparten los mismos objetivos que cualquier otra persona —seguridad económica para sí mismos, para sus familias y las generaciones futuras— la escasez de recursos y opciones a su alcance con frecuencia los lleva a un estado de desesperanza e inercia. Manejar con cuidado el poco dinero que tienen es un factor decisivo para satisfacer sus necesidades diarias, enfrentar emergencias inesperadas o aprovechar las oportunidades que se les presentan. La mala noticia es que por lo general las personas en situación de pobreza carecen precisamente del conocimiento y la experiencia que necesitan para manejar su dinero con cuidado.

Éste es el propósito de la educación financiera, ya que enseña conceptos sobre el dinero y cómo manejarlo cuidadosamente. Ofrece la oportunidad de aprender habilidades básicas relativas a los ingresos, gastos, presupuesto, ahorro y préstamos. La buena noticia es que cuando se está mejor informado al tomar decisiones financieras, se puede planificar y alcanzar objetivos. Más aún, una vez que las personas adquieren las habilidades que brinda la educación financiera, dichas habilidades permanecerán con ellas por siempre.

La educación financiera es relevante para todas las personas que toman decisiones monetarias y financieras. Con frecuencia son las mujeres quienes asumen la responsabilidad del manejo del dinero del hogar en circunstancias inestables y con pocos recursos a su disposición. Al desarrollar una cultura financiera, estas mujeres pueden estar preparadas para anticipar las necesidades de cada ciclo de vida y enfrentar emergencias inesperadas sin tener que endeudarse innecesariamente. En cuanto a los jóvenes, la educación financiera puede reducir su vulnerabilidad frente a los muchos riesgos asociados con su transición a la adultez y a la vez mejorar sus habilidades para administrar su dinero a medida que ingresan al mundo laboral.



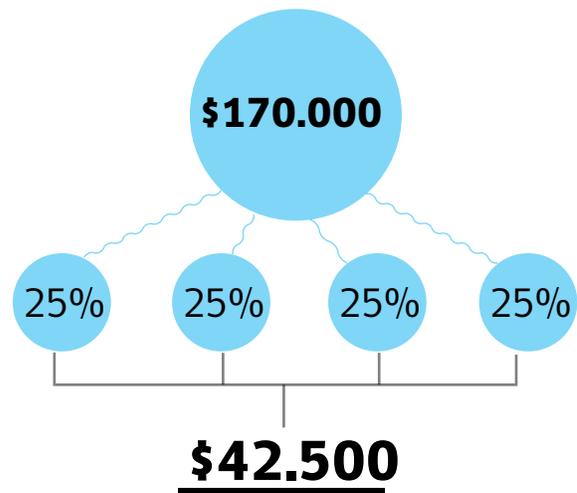
## 2. ¿Qué se entiende por servicio de deuda?

Como servicio de deuda se entiende todo aquel desembolso de dinero que se paga por concepto de créditos de consumo a corto plazo en el sistema financiero, en casas comerciales, tarjetas de crédito, etc.

El endeudamiento ideal sólo debiera ser la cuarta parte de los ingresos. Si éste sobrepasa dicha proporción, se presenta la obligación de restringir aquellos gastos básicos, como locomoción, alimentación, servicios básicos, vestuario, salud, colegiatura, ocio, etc. De esta manera, empiezan los problemas de endeudamiento y el riesgo de pasar a la etapa de **sobrendeudamiento**, en la que las cosas se complican bastante más. Por ejemplo:

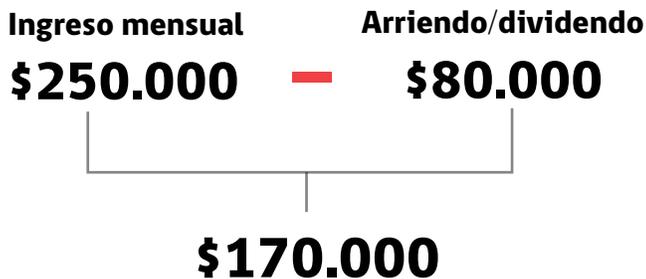
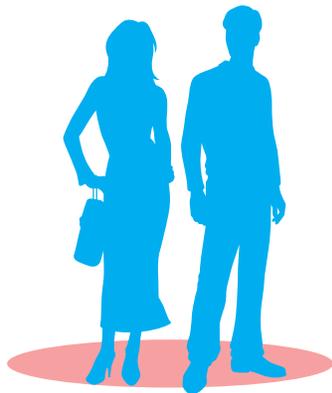
**B**

**\$42.500** es el monto máximo que esa familia puede gastar en créditos de casas comerciales, bancos, tarjetas de créditos, créditos de consumo, etc.



**A**

Si la familia cuenta con un ingreso líquido mensual de **\$250.000**, inmediatamente hay que descontarle el arriendo o dividendo del hogar, si éste es de **\$80.000**, quedan **\$170.000**.



**C**

Los **\$127.500** restantes, son para los gastos básicos, como alimentación, vestuario, salud, colegios, locomoción, servicios domiciliarios básicos, etc.

**\$127.500**



### 3. ¿Cuál es la base de la economía?

El término economía viene de un vocablo griego que se refiere "al arte o ciencia de administrar un hogar, en relación al presupuesto familiar". En la actualidad, el significado se ha generalizado, incluyendo desde la administración de recursos de una familia o una empresa, hasta el manejo de los recursos de un país y del mundo.

Esto no sería necesario si en el mundo todo estuviera libremente disponible en cantidades ilimitadas y sin que el ser humano tuviese que trabajar para conseguirlo. Como la realidad es otra, ya que los recursos son escasos, nos vemos obligados a administrar esta escasez, estableciendo prioridades entre nuestras necesidades y deseos.

La economía, entonces, se ocupa de la administración de los recursos que son necesarios y deseados por el ser humano; es la ciencia que estudia el intercambio, producción, distribución y consumo de los bienes y servicios.

Tanto las familias, como las empresas y los gobiernos de los distintos países del mundo, deben priorizar (establecer una jerarquía) en función de la importancia de las necesidades que tienen sus integrantes: alimentación, vivienda, educación, salud, entretención, etc. Para hacerlo, deben basarse en la cantidad disponible de recursos y la posibilidad de obtenerlos (cercanía, presupuesto, precios, etc.).

### 4. ¿Cómo jerarquizar las necesidades?

Las necesidades son variables, relativas, ilimitadas y jerarquizables, dependiendo de la edad, el nivel educacional y socioeconómico, el tamaño de la familia, el lugar donde se vive, la época del año, las creencias religiosas, el ingreso y los estilos de vida, entre otros factores.

Las necesidades son ilimitadas en la medida en que todos podemos desear una infinidad de cosas. También son jerarquizables, debido a que para poder satisfacerlas se escogen aquellas que se consideran prioritarias o más importantes.

Las necesidades son la causa de la actividad económica y su contexto es la permanente falta de recursos. La escasez se define por la relación entre la disponibilidad o cantidad de recursos con los que se cuenta y la cantidad de recursos requeridos.

### Maslow clasifica las necesidades en orden jerárquico:

#### a) Necesidades fisiológicas

Son las más potentes de todas y las que tienen menor significado para la persona en busca de la autorrealización. Entre ellas se encuentran la necesidad de liberación de sed y hambre; la necesidad de dormir, de sexo, de alivio del dolor y de desequilibrio fisiológico.

#### b) Necesidad de seguridad

Si las necesidades fisiológicas son superadas o no constituyen un problema serio para la persona, las necesidades de seguridad se convierten en la fuerza que domina la personalidad. La mayoría de las personas llegan sólo hasta este nivel y esto se refleja en la preocupación por grandes ahorros, comprar seguros, etc. Este tipo de necesidades se puede manifestar como miedo. Dentro de este tipo de necesidad se encuentran la necesidad de seguridad, de protección, de estar libre de peligro, de orden y de un futuro predecible.

#### c) Necesidad de amor y pertenencia

Son necesidades orientadas socialmente. Depende de que ocurra cierto grado de satisfacción de las necesidades fisiológicas y de seguridad. Las necesidades de amor son evidentes durante la adolescencia y la edad de adultez joven. Dentro de éstas se encuentran la necesidad de amigos, de compañeros, de una familia, de identificación con un grupo y de intimidad con un miembro del sexo opuesto.

#### d) Necesidad de estima

Son necesidades asociadas a nuestra constitución psicológica. Se pueden subdividir en dos tipos: las que se refieren al amor propio y las que se refieren al respeto de otros (reputación, condición social, fama, etc.). Un trastorno en esta área lleva a un sentimiento de inferioridad que se manifiesta con sentimientos de culpa y de vergüenza. Dentro de ésta se encuentran la necesidad de respeto, de confianza basada en la opinión de otros, de admiración, de confianza en sí mismo, de autovalía y de autoaceptación.

#### e) Necesidad de autorrealización

Son difíciles de describir, ya que varían de un individuo a otro, incluye la satisfacción de la naturaleza individual en

todos los aspectos. Las personas que desean autorrealizarse desean ser libres para ser ellas mismas. Las personas que se autorrealizan siguen las conductas dictadas por la cultura acorde a su sentido del deber, pero si éstas intervienen con su desarrollo, fácilmente reaccionan contra ellas.

Para que una persona obtenga la autorrealización debe satisfacer muchas necesidades previas para que éstas no interfieran ni utilicen energías que están abocadas a este desarrollo. Dentro de éstas se encuentran las necesidades de satisfacer las propias capacidades personales, de desarrollar el propio potencial, de hacer aquello para lo cual se tienen mejores aptitudes y la necesidad de desarrollar y ampliar los metamotivos (descubrir la verdad, crear belleza, producir orden y fomentar la justicia).

#### f) Necesidad de trascendencia

Es el grado final de motivación y se refiere a un sentido de comunidad y a la necesidad de contribuir a la humanidad. Las necesidades de trascendencia también incluyen las necesidades asociadas con un sentido de obligación hacia otros, basada en los propios dones. Es necesario satisfacer las necesidades más básicas para pasar al estado siguiente de motivación. Al pasar de un estado a otro superior las motivaciones van cambiando, ya que las necesidades que se presentan en cada estado son distintas.

Con respecto a las repercusiones de lo planteado por Maslow se puede ver que la satisfacción de las necesidades y las motivaciones que llevan a esto son la fuerza que llevan a desarrollar la personalidad de los sujetos en todos los ámbitos de la vida. La no satisfacción de las necesidades trae consecuencias negativas para la persona, creando estados de frustración y egoísmo; y si no supera una etapa en su mayoría no se podrá pasar a la etapa siguiente, quedando el desarrollo de la persona estancado en la etapa que no superó.

## 5. Motivaciones y deseos

En muchas ocasiones, a través de los esfuerzos de marketing y la publicidad, una necesidad que no había sido reconocida por el individuo de forma consciente, puede hacerse latente. La publicidad puede sugerir al individuo que el producto o servicio que le ofrece le va a resolver sus problemas y satisfacer sus necesidades.

### 5.1. Concepto de motivación

Las motivaciones se asocian muchas veces a las necesi-

dades y los deseos, sin embargo, existen diferencias sustanciales. La necesidad se convierte en un motivo cuando alcanza un nivel adecuado de intensidad.

Se puede definir la motivación como la búsqueda de la satisfacción de la necesidad, que disminuye la tensión ocasionada por la misma. Aunque las motivaciones están muy ligadas a las necesidades, una misma necesidad puede dar lugar a distintas motivaciones e inversa. Por ejemplo, una necesidad fisiológica, como puede ser la de alimentarse, puede originar una motivación fisiológica, o pasar a una motivación de estima, en cuyo caso, querría satisfacer su necesidad alimenticia en un restaurante de lujo, y no en cualquier sitio. El comportamiento motivado proviene normalmente de una necesidad no satisfecha, y se obtiene a través de diversos incentivos que pueden estar representados por productos, servicios o personas. Los incentivos que motivan a los consumidores hacia la acción pueden ser positivos o negativos: los consumidores se mueven hacia incentivos positivos, y tratan de evitar lo negativo.

El estudio de la motivación trata de responder a la pregunta ¿por qué?, ¿qué es lo que lleva realmente al consumidor a inclinarse por la compra de tal producto? A este nivel el marketing aunque no puede crear necesidades, sí puede detectar las motivaciones y orientar su proceso de búsqueda de la satisfacción de la necesidad hacia unos productos determinados.

### 5.2. Clasificación de las motivaciones

Existen diversas clasificaciones de las motivaciones

#### a) Fisiológicas o psicológicas

Los motivos fisiológicos se orientan a la satisfacción de necesidades biológicas o corporales, tales como el hambre o la sed. Los psicológicos se centran en la satisfacción de necesidades anímicas, como el saber, la amistad, etc.

#### b) Racionales o emocionales

Los motivos racionales se asocian generalmente a características observables u objetivas del producto, tal como el tamaño, consumo, la duración, el precio, etc. Las emocionales se relacionan con sensaciones subjetivas, como el placer o el prestigio que se espera que se deriven del bien o servicio adquirido. Así, por ejemplo, la compra de un automóvil se define tanto en criterios objetivos (precio, potencia, etc.) como subjetivos (comodidad, modernidad, etc.).

### c) Primarias o selectivas

Los motivos primarios dirigen el comportamiento de compra hacia productos genéricos, tales como un televisor, una comida, etc. Los selectivos, contemplan a los anteriores y guían la elección entre marcas y modelos de los productos genéricos o entre establecimientos en los que se venden.

### d) Conscientes e inconscientes

Los motivos conscientes son los que el consumidor percibe que influyen en su decisión de compra, mientras que los inconscientes son los que influyen en la decisión sin que el comprador se dé cuenta de ello. El comprador puede no ser consciente de algunos motivos porque no quiere enfrentarse a la verdadera razón de su compra. Así, por ejemplo el comprador de un automóvil Mercedes o BMW puede que no admita que lo ha adquirido realmente por motivos de prestigio y alegue que lo ha hecho porque quiere un coche potente y rápido. En otros casos puede que no sea realmente consciente de los verdaderos motivos de la compra. Así, por ejemplo, puede que no se pueda explicar por qué se prefieren ciertos colores a otros.

### 5.3. Los deseos

Cuando la búsqueda de la satisfacción de las necesidades se dirige hacia un bien o servicio específico, estamos hablando del deseo. El deseo es una motivación con nombre propio.

El deseo puede afectar sólo en el nivel del producto genérico (por ejemplo, el deseo de unas papas fritas), dirigirse a una marca en concreto, o indicar un lugar específico de consumo. Se diferencia de las necesidades genéricas en que, así como éstas son estables y limitadas en número, los deseos son múltiples, cambiantes y continuamente influidos por las fuerzas sociales.

## 6. ¿Cómo establecer metas?

El diccionario define la palabra "meta" como "el punto en que termina una carrera," y también como "la finalidad hacia la cual se dirige un esfuerzo." Muchas veces, las metas pueden servir como factor de motivación o motor para mantenerse enfocados en lo que se necesita hacer en ese momento y en las responsabilidades con las que se deben cumplir.

Es importante establecer metas a corto, mediano y largo plazo en todos los aspectos de la vida, sea en el aspecto personal, educacional, social o financiero. En este caso, el marco son las metas financieras a corto, mediano y largo plazo, las que se deben incluir en los presupuestos mensuales para comenzar a hacerlas realidad. Se necesita disciplina y perseverancia para tomarlas en consideración e incluirlas junto con los gastos cotidianos.

Establecer una meta realista es la opción inteligente. Es por eso que las metas tienen que ser medibles, alcanzables, relevantes, específicas y sujetas a un plazo definido, como se ve en el siguiente ejemplo.

- **Medible:** implica definir una cantidad asociada que permita reconocer su logro o cuán cerca se está de ella. Por ejemplo, de un refrigerador que cuesta \$150.000, se ha ahorrado \$55.000. Las metas que no son medibles y se quedan en el "me gustaría ahorrar dinero" son mucho más difíciles de alcanzar, ya que no se sabe cuándo se van a lograr.

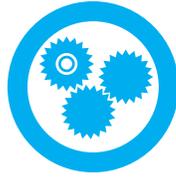
- **Alcanzable:** los pasos para alcanzar la meta tienen que ser razonables y posibles. Por ejemplo, "sé que puedo ahorrar \$500 cada semana para llegar a mi meta en un año".

- **Relevante:** la meta tiene que tener sentido. No se lucha ni trabaja para lograr una meta que no tiene nada que ver con las necesidades. Por ejemplo, no se necesita ahorrar dinero para comprar 18 pares de zapatos si, por ejemplo, no se tiene dinero para la mercadería del mes.

- **Específica:** las metas inteligentes son lo suficientemente específicas como para sugerir la acción necesaria. Por ejemplo, ahorrar suficiente para comprar un refrigerador, no sólo ahorrar dinero.

- **Sujeta a un plazo definido:** establecer una fecha definida para alcanzar la meta. Por ejemplo, el técnico dice que el refrigerador no durará un año más, por lo que se tendrá que juntar plata dentro de un año, para comprar uno nuevo.

# DESARROLLO DE ACTIVIDADES



## Tema 1: Planifique su futuro financiero.

### Actividad 1: Las presiones financieras.

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

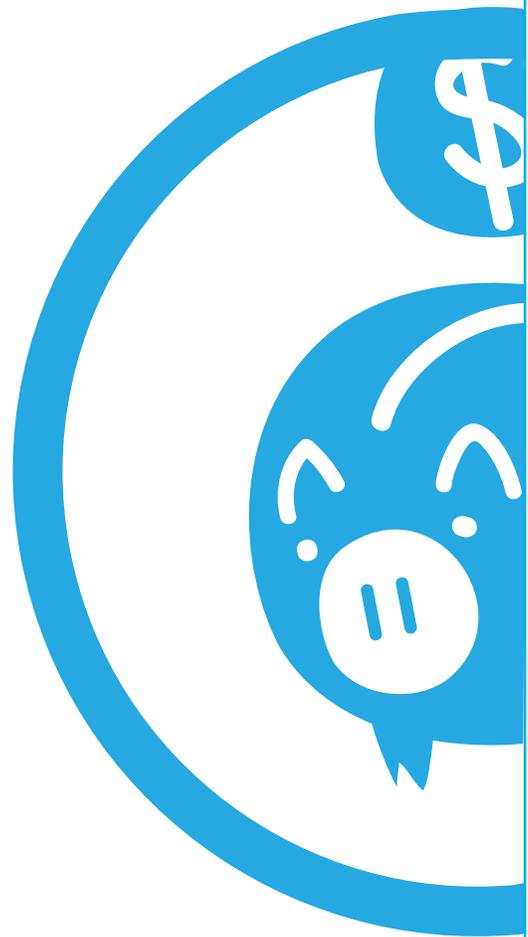
**Resultado esperado:** que los participantes puedan visualizar a través de una historia, situaciones cotidianas en sus propias vidas, en correspondencia a temas relacionados con el presupuesto familiar.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones.

**Desarrollo:** la siguiente actividad está pensada para que, a través de una historia, los participantes del taller relacionen los conceptos de educación financiera con sus propias experiencias de vida.

Durante la narración de la siguiente historia el facilitador pide la ayuda de un participante del taller para que lea la historia mientras anota en un papelógrafo las ideas clave, para ayudar a los participantes a recordar los detalles, como pueden ser palabras o frases:

- Albañil.
- Cosméticos.
- Dinero prestado.
- Comida.
- Gastos del hogar.
- Gastos escolares.
- Enfermedad.



## Situación de Rosita y Juan.

En todas partes la gente trabaja con el fin de ganar dinero suficiente para satisfacer sus gastos diarios, pagar sus deudas y satisfacer necesidades futuras. Por lo general, el dinero no alcanza. Escuchen la historia de Juan y Rosita.



Juan y Rosita se fueron a vivir a la capital en busca de una mejor calidad de vida. Ellos tienen tres niños: Diego, Cecilia y Marcelo. Juan trabaja como jornal en la construcción pero no siempre encuentra trabajo. Rosita vende cosméticos. Ella es una buena vendedora pero a veces tiene dificultad en encontrar clientes.



Rosita de vez en cuando pide dinero prestado a una amiga para mantener su negocio o para pagar gastos personales. Por el momento la familia está viviendo en la casa de un tío. La casa es muy pequeña para las dos familias.



Ellos quisieran cambiarse a su propia casa en un futuro cercano. Los gastos más importantes que tienen son la comida y lo que están dando al tío para contribuir con los gastos de la casa. Dentro de unos meses tendrán que pagar los gastos escolares de sus niños.



Juan y Rosita saben que existen riesgos y que pueden surgir situaciones inesperadas que requieren dinero, como por ejemplo alguna enfermedad. Están preocupados y a veces se preguntan si tomaron una buena decisión al mudarse de su pueblo a la ciudad.

A continuación se sugieren preguntas para generar la discusión, que el facilitador debe guiar hacia las reflexiones que están entre corchetes:

■ ¿Qué presiones financieras enfrentan Juan y Rosita?

[Poder pagar su propia casa, asegurar que Juan se mantenga trabajando, vender suficientes cosméticos, pagar deudas, satisfacer las necesidades diarias como comida y los gastos de la casa, tener dinero para pagar los gastos escolares, contar con un ahorro para afrontar situaciones inesperadas]

■ ¿Cómo creen que se sienten Juan y Rosita?

[Preocupados, estresados, bajo mucha presión, sin esperanza, temerosos del futuro]

■ ¿Se identifican con lo que sienten Juan y Rosita? ¿Se han sentido en algún momento así? ¿Por qué?

Comentar que la historia de Juan y Rosita ilustra la importancia de tener un plan financiero. Que el estrés, el miedo y la desesperanza son producto, en gran parte, de la falta de preparación para el futuro (esta frase puede ir destacada en la pizarra o en un papelógrafo).

Resaltar que un plan financiero le puede dar a una familia, como la de Juan y Rosita, la esperanza y el ánimo necesarios para hacer importantes cambios en su vida y crear un mejor futuro.

**Cierre:** para finalizar la reflexión, se sugiere que el facilitador converse con los participantes en torno a la pregunta

¿Cuál creen ustedes, que era el objetivo de esta actividad?

Una vez planteada la pregunta, el facilitador anota en el papelógrafo las ideas fuerza que los participantes vayan mencionando.

Recuerde, son los participantes los que con la ayuda del facilitador van construyendo el proceso de aprendizaje.



**Tema 1: Planifique su futuro financiero.****Actividad 2:****Definición de un plan financiero.<sup>2</sup>****Tiempo estimado:** 25 minutos.**Resultado esperado:** que los participantes del taller logren definir su propio plan financiero.**Material necesario:** papelógrafo, plumones.**Desarrollo:** la planificación es una función básica de la administración que tiene como misión determinar:

¿Qué debe hacerse?, ¿quién debe hacerlo? y ¿dónde, cuándo y cómo debe hacerse? para lograr los mejores resultados, en el tiempo apropiado y de acuerdo con los recursos que se dispone.

La planificación implica un proceso consciente de estudio y selección del mejor curso de acción a seguir, frente a una variedad de alternativas posibles y factibles de acuerdo a los recursos disponibles.

La idea de esta actividad es que los participantes del taller reconozcan la importancia de tener un plan financiero. Para esto el facilitador puede hacer un paralelo con algunos aspectos cotidianos. Por ejemplo, hablar sobre un supuesto plan para la cena de hoy en la noche. El facilitador debe destacar que ya sabe el dónde, cuándo y cómo va a cenar.

Hacer la siguiente pregunta: ¿quién nos puede dar un ejemplo común de planificación?

Dejar a los participantes compartir algunas ideas de las actividades de planificación. Destacar los elementos básicos de la planificación:

¿Qué?, ¿cuándo?, ¿cómo?, ¿por qué?, ¿cuánto tiempo? ¿cuánto cuesta?

Destacar que tener un plan financiero no es muy diferente de tener otros tipos de planes que los participantes del taller acaban de mencionar, ya que significa estar preparado para responder al futuro.

**Plantear a continuación ¿Qué es un plan financiero?**

Después de escuchar las respuestas de los participantes, presentar y asociar a esta la definición escrita en el papelógrafo y pedir que un voluntario la lea.

**¿Qué es un plan financiero?**

Un plan financiero es una herramienta que nos permite decidir cómo usar nuestro dinero para alcanzar **metas** y prepararse para el **futuro**.

El facilitador subraya las palabras “**decidir**” (la toma de decisiones), “**metas**” (definición de metas) y “**futuro**” (la preparación para el futuro)

**Cierre:** una vez finalizada esta actividad, se sugiere que el facilitador pregunte a los participantes:

**¿De qué manera creen ustedes que saber planificar les ayudará en sus hogares?**

Una vez planteada la pregunta el facilitador da un tiempo breve para que contesten y destaca las respuestas más significativas dadas por los participantes.

<sup>2</sup>Ver marco conceptual, tópicos 1, 2 y 3

**Tema 1: Planifique su futuro financiero.**

**Actividad 3:**

**Identificar los pasos principales de la planificación.**

**Tiempo estimado:** 25 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes del taller logren definir y diseñar su primer plan financiero, internalizando los 5 pasos principales.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **tarjetas para los participantes “Identificando los pasos para la planificación” y hoja de trabajo 1 - “5 pasos de la planificación financiera”.**

**Desarrollo:** visto el concepto de planificación, los asistentes al taller identificarán los pasos para la planificación financiera. Para esto, el facilitador pide a los participantes que se formen en grupos de 3 ó 4 personas. Entregar a cada grupo las tarjetas para los participantes **“Identificando los pasos para la planificación”** sin orden de secuencia. Explicar que cada imagen representa un paso en la planificación financiera.

Luego de 5 minutos pedir voluntarios para que presenten su secuencia. Preguntar a los demás participantes si están de acuerdo, y eventualmente pedir otro equipo voluntario para presentar y explicar su secuencia.

Presentar el siguiente papelógrafo (o texto en la pizarra) con los pasos y comparar con los resultados de cada grupo. Pedir voluntarios para que lean los 5 Pasos de la Planificación Financiera.

**5 Pasos de la planificación financiera:**

1. **Examinar su propia situación.** Reflexionar sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades.  
.....
2. **Determinar sus metas financieras.** Decidir lo que se quiere lograr, cuándo y cómo.  
.....
3. **Elaborar un presupuesto.** Crear un resumen de los ingresos y gastos estimados durante un periodo de tiempo.  
.....
4. **Mantener un registro de los gastos e ingresos.** Dar seguimiento al presupuesto, monitorear los gastos.

**5. Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo.** Asegurar que se mantienen dentro del presupuesto y hacer ajustes si es necesario.

Se sugiere preguntar a los grupos:

- ¿Se parece al orden que ustedes asignaron en el trabajo grupal?  
.....
- ¿Por qué creen que en la secuencia de los pasos en la planificación financiera el primer paso recomendado es examinar su propia situación?  
.....

Anotar los comentarios del grupo en un papelógrafo o en un pizarrón y entregar hoja de trabajo 1 - “5 pasos de la planificación financiera” a los participantes del taller.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, se recomienda al facilitador comentar que a veces es más fácil no pensar en la situación financiera propia. Se pueden sentir impotentes y frustrados, como el caso de Juan y Rosita que se discutió anteriormente.

Destacar que para poder tomar el control del futuro financiero el primer paso es **abrir los ojos ante su propia situación.** Hacer hincapié en temas financieros. Esto quiere decir entender el **cómo** uno gana su dinero (cuánto y de qué fuentes) y **cómo** uno gasta su dinero (cuánto y en qué cosas). Además, deben saber **cuánto** se tiene ahorrado para emergencias y otras necesidades futuras, y cuánto es el monto que se adeuda. Mencionar que únicamente entendiendo **claramente su propia situación financiera**, se puede decidir lo que se quiere lograr. Se sugiere preguntar a los participantes del taller: **¿Cómo se sienten al conocer estas herramientas? ¿Sienten que les son útiles para su vida?**

## Tema 2:

### Establezca metas financieras<sup>3</sup>.

#### Actividad 4: Metas para mi futuro.

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes del taller logren internalizar la necesidad de fijarse metas financieras a través de una historia.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones.

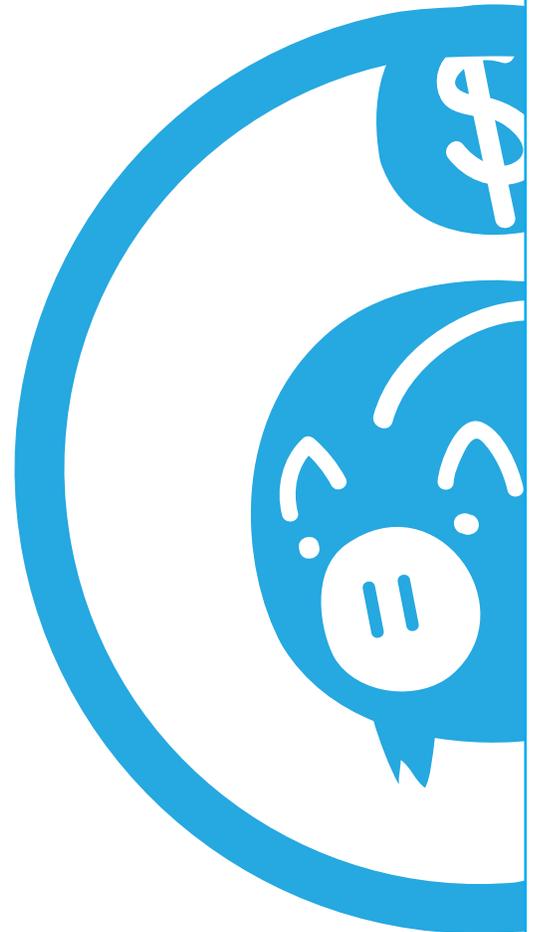
**Desarrollo:** en esta actividad se verá uno de los pasos fundamentales de la planificación financiera: el establecimiento de metas. El facilitador debe hacer un repaso con lo visto en la actividad anterior donde se recalcó que todos tienen que decidir lo que quieren lograr, cuándo y cómo.

Comentar a los participantes del taller que en esta oportunidad verán el caso de una familia que ha definido sus propias metas financieras.

Para la narración, el facilitador pide la ayuda de un participante del taller para que lea la historia, mientras anota en un papelógrafo las ideas clave para ayudar a los participantes a recordar los detalles. Algunas de estas representan las metas mencionadas durante la historia:

- Escuela.
- Reparar techo.
- Evitar endeudarse.
- Viajar.
- Invertir en su negocio.
- Registros de ingresos y gastos.
- Ahorro semanal.

<sup>3</sup>Ver marco conceptual, tópicos 4, 5 y 6.



## Juan y Rosita: hacia el logro de sus metas.

En todas partes la gente trabaja con el fin de ganar dinero suficiente para satisfacer sus gastos diarios, pagar sus deudas y satisfacer necesidades futuras. Por lo general, el dinero no alcanza. Escuchen la historia de Rosita y Juan.



Rosita y Juan planifican sus metas para el futuro. Ellos quieren enviar a sus hijos a la escuela. Desean reparar su techo antes de que comience la época de lluvia. No quieren endeudarse mucho. Les gustaría viajar para visitar a su familia durante el fin de semana. También quieren invertir más dinero en el negocio de Rosita para ganar más.



Ellos deciden realizar acciones para alcanzar sus metas. Primero llevan la cuenta (por varios meses) del dinero que entra y sale del hogar diariamente, para saber cuánto es en realidad lo que ganan y lo que gastan. Determinan los gastos de escuela, comida, transporte, viajes y reparaciones de la casa. Deciden ahorrar algo cada semana, sin importar qué tan pequeña sea la cantidad. Establecen cuánto dinero de sus ingresos deben reservar mensualmente para pagar sus deudas. Planifican cuánto más invertirán en su negocio y cuándo lo harán.

Después de haber tomado todas estas decisiones, Juan y Rosita se sienten aliviados y con mucha más confianza para enfrentar el futuro.

Al finalizar la historia, preguntar de manera de generar la discusión, orientando la respuesta hacia lo esperado que está entre corchetes.

Para que Juan y Rosita pudieran definir sus metas, ¿qué creen ustedes que hicieron primero?

[Examinaron su propia situación. Reflexionaron sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades]

¿Cuáles son las metas para el futuro de Juan y Rosita? (anotar en un papelógrafo o pizarrón)

[Escuela para sus hijos, reparaciones de la casa, viajar, invertir en el negocio]

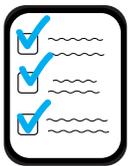
Una vez que los participantes del taller hayan respondido, se sugiere mostrar el siguiente mensaje en el papelógrafo y leerlo.

entra y sale del hogar. Calculan los gastos relacionados a la escuela, comida, transporte, viajes y reparaciones de la casa. Deciden ahorrar un monto pequeño cada semana. Apartan mensualmente una parte de sus ingresos para pagar deudas. Planifican una inversión adicional en su negocio]

**Cierre:** para cerrar esta actividad, el facilitador puede destacar el hecho de que las metas financieras pueden ser de corto plazo, como por ejemplo: salir de deudas, cumplir con los gastos diarios sin pedir dinero prestado, pagar los gastos escolares o ahorrar para una necesidad o deseo especial. O a largo plazo, como ahorrar para comprar una casa o para cuando llegue el momento de su retiro laboral.

Resaltar que hacer un presupuesto ayudará a sus familias a distribuir los recursos para alcanzar múltiples metas.

### Consejos para formular metas financieras



Las metas deben ser realistas.



Las metas deben ser definidas en base a un periodo de tiempo, ya sea a corto plazo (menos de un año) o largo plazo (más de un año).



Los costos relacionados con las metas deben ser definidos.



Se debe identificar lo que se tiene que hacer para lograr las metas.

En este punto, cuando los participantes del taller hayan leído los consejos para formular metas financieras, se recomienda volver a la historia de Rosita y Juan y verificar si los conocimientos se han internalizado, para lo que se recomienda hacer las siguientes preguntas:

¿Qué opinan de las metas que definieron Juan y Rosita?  
¿Siguen los consejos?

[Sí, cumplen con los lineamientos: son realistas, hay tiempos definidos, han determinado los costos y las acciones necesarias para lograr las metas]

¿Qué acciones tomarán Juan y Rosita para asegurarse que cumplirán sus metas?

[Deciden llevar la cuenta por varios meses del dinero que

Además, para conocer el real impacto de la actividad, se sugiere preguntar:

¿Creen ustedes que fijar metas es algo útil para sus vidas?

¿Es posible fijar metas financieras en conjunto con sus familias?

## Tema 2: Establezca metas financieras

### Actividad 5:

#### Metas para mi futuro.

**Tiempo estimado:** 35 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes del taller logren definir sus metas financieras.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **hoja de trabajo 2 - "Formulación de metas financieras"**.

**Desarrollo:** el objetivo de esta actividad es lograr que los participantes del taller reflexionen sobre sus propias metas financieras. La tarea del facilitador además, es lograr que cada participante del taller identifique por lo menos una meta financiera y sus beneficios de lograrla.

Distribuir lápices, papel y la **hoja de trabajo 2 - "Formulación de metas financieras"**.

Revisar su contenido y recordar a los participantes que son los mismos puntos que se discutieron en la actividad anterior. Dejar a los participantes 15 minutos para esta actividad.

Luego pedir que compartan su meta con el compañero(a) que está sentado a su lado. El facilitador pedirá que cada uno lea su meta. Durante la discusión debe cerciorarse si se han seguido los consejos para la formulación de metas.

Dejar a los participantes algunos minutos para discutir y compartir sus metas.

**Cierre:** para concluir la actividad reflexionar sobre el hecho de que la formulación de metas financieras toma mucho más tiempo del que dispone el taller, pero destacar que han tenido la oportunidad de ver cómo estas herramientas pueden hacer que tomen el control de su vida financiera.

Deben llevar la **hoja de trabajo 2 - "Formulación de metas financieras"** a su casa para discutir el tema con su familia y continuar la tarea.

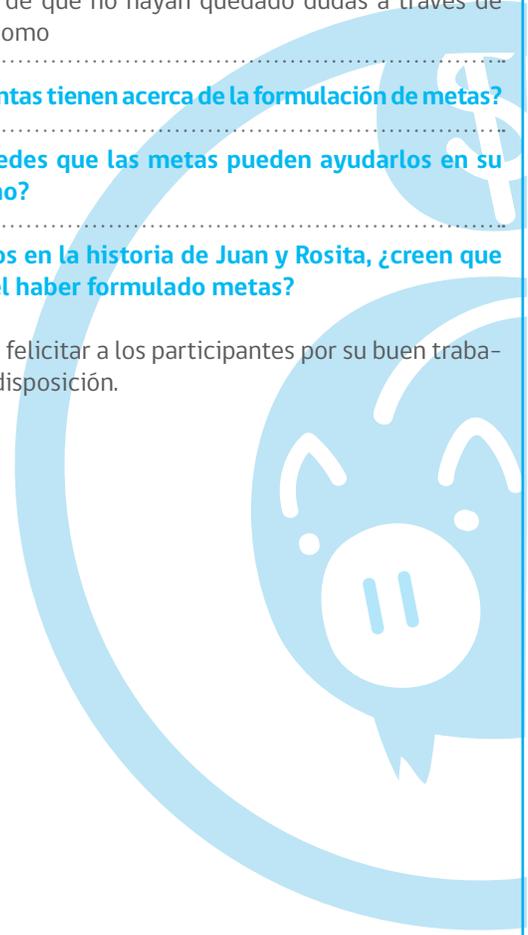
Cerciorarse de que no hayan quedado dudas a través de preguntas como

.....  
**¿Qué preguntas tienen acerca de la formulación de metas?**

.....  
**¿Creen ustedes que las metas pueden ayudarlos en su vida? ¿Cómo?**

.....  
**Si pensamos en la historia de Juan y Rosita, ¿creen que les ayudó el haber formulado metas?**

Finalmente, felicitar a los participantes por su buen trabajo y buena disposición.



## Tema 3:

### Introducción, análisis y creación de un presupuesto

#### Actividad 6

**Análisis y creación de un presupuesto.**

**Tiempo estimado:** 35 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes del taller entiendan el proceso de análisis y creación de un presupuesto.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, cinta adhesiva o tachuelas, plumones, **tarjetas para los participantes 2 “¿Ingresos, gastos o ahorros?”**.

**Desarrollo:** para introducir esta actividad pregunte a los participantes del taller: **¿Qué es un presupuesto?**

Dejar tiempo para que respondan y anotar sus comentarios en un papelógrafo o pizarrón. Una vez finalizada la ronda de comentarios presentar la definición de presupuesto y destacar coincidencias en lo mencionado si lo hubo.



#### ¿Qué es un presupuesto?

Un presupuesto es un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido. Su uso consistente es la mejor manera de asegurar que una familia logrará sus metas financieras.

Presentar a continuación la pregunta:  
**¿Qué información debe incluir un presupuesto?**

Generar lluvia de ideas y luego mostrar el siguiente cuadro en un papelógrafo, comentar y definir los componentes básicos de un presupuesto familiar.

Ingresos	Gastos
<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrada de dinero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gastos necesarios</li> <li>Gastos opcionales</li> </ul>
<b>AHORRO</b>	

Comentar que este cuadro presenta los componentes básicos de un presupuesto familiar. Éstos son los ingresos o entradas de dinero, dos tipos de gastos o salidas de dinero (gastos necesarios del hogar y gastos opcionales) y ahorro.

El facilitador debe mencionar que a continuación se construye el presupuesto de una familia ayudándose por una breve historia.

## Presupuesto de Juan y Rosita.

En todas partes la gente trabaja con el fin de ganar dinero suficiente para satisfacer sus gastos diarios, pagar sus deudas y satisfacer necesidades futuras. Por lo general, el dinero no alcanza. Escuchen la historia de Juan y Rosita.



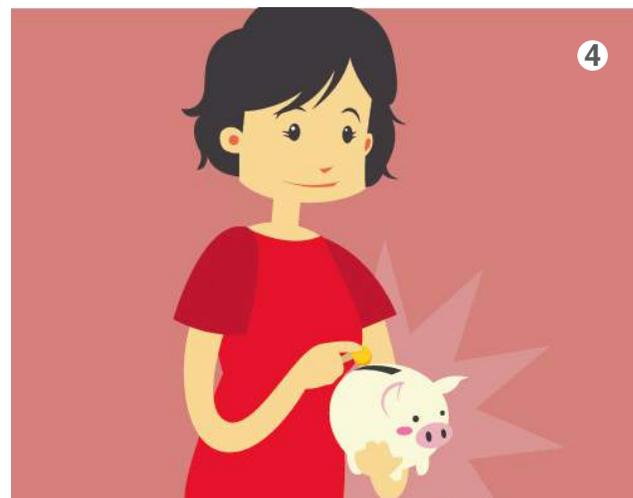
Al final de cada mes Rosita y su esposo estiman los ingresos y gastos del mes siguiente. La familia tiene ingresos provenientes del negocio de venta de ropa de Rosita y el sueldo mensual de Juan.



De vez en cuando Rosita recibe un bono del Gobierno. Ésos conforman el total de ingresos de la familia.



La familia tiene varios gastos en necesidades básicas como alimentación, transporte, salud, gastos escolares, ropa y arriendo. Deben pagar los suministros del negocio, así como otros costos relacionados al mismo.



El presupuesto de la familia de Rosita también incluye gastos opcionales como celebraciones familiares y salidas ocasionales a comer. Rosita también separa dinero para el ahorro

El facilitador menciona que cada uno de los participantes del taller recibirá una tarjeta (o más) con la **descripción de un gasto o ingreso** (el facilitador tiene la libertad de colocar más tarjetas de ingreso o gasto de las que se mencionan en la historia) de la familia de Rosita y Juan. Su tarea es leer la descripción de la tarjeta recibida y pegarla en el lugar correcto del presupuesto, en el papelógrafo.

Dependiendo del nivel del grupo, el facilitador puede decidir hacer varios ejemplos con todo el grupo.

A modo de ejemplo, el facilitador selecciona una de las tarjetas y la lee en voz alta. Luego pregunta:

¿Es un ingreso, gasto o ahorro?

Si es un gasto, preguntar:

¿Qué tipo de gasto es?:

.....  
¿gasto del hogar? o ¿gasto opcional?

En caso que haya menos participantes que tarjetas, el facilitador puede decidir hacer más ejemplos con todo el grupo o dar más de una tarjeta a algunas personas.

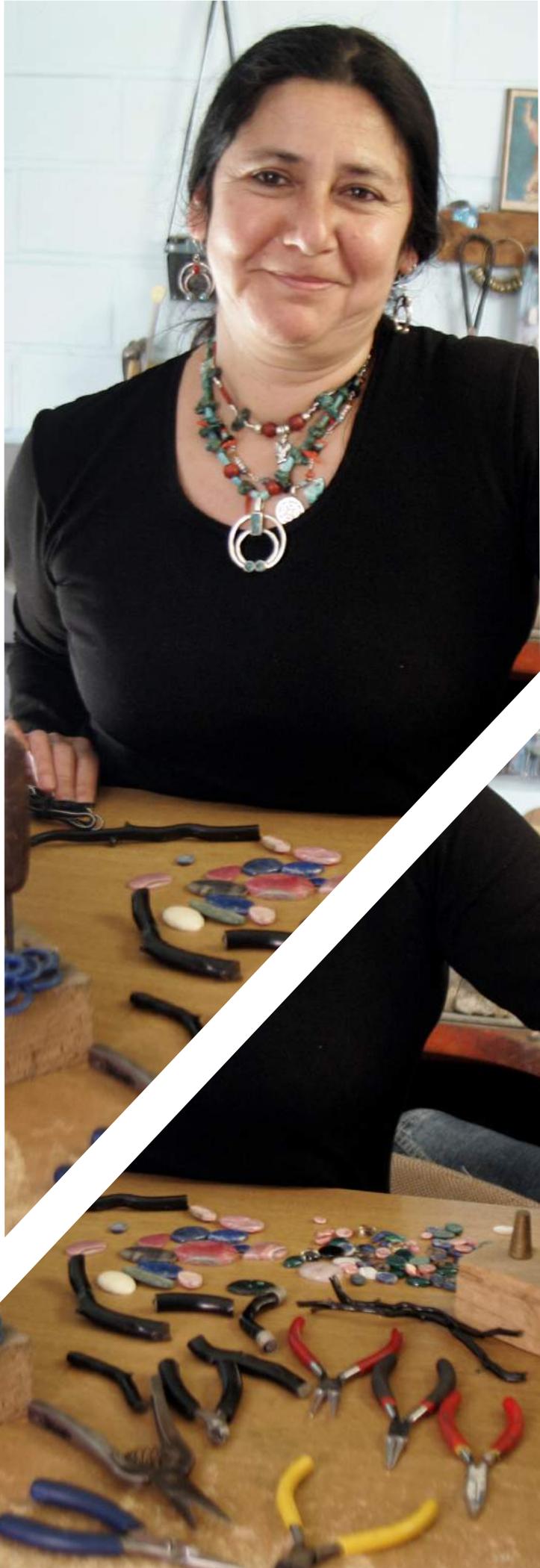
En caso que haya menos tarjetas que participantes, el facilitador puede dejar que algunos participantes trabajen en grupos de dos para asegurar la participación de todos. Invitar a los participantes uno por uno a leer las tarjetas y pegarlas en el lugar correcto dentro del papelógrafo.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, pedir que los participantes hagan una lista en una hoja, todo lo que desean. Luego pedir que las ordenen en orden de prioridad, lo que creen que es más urgente/importante primero hacia lo menos urgente/importante.

El facilitador debe generar conciencia de lo necesario que es para las familias jerarquizar sus necesidades<sup>4</sup> separando lo que realmente necesita de lo que se puede adquirir más adelante con ahorro. Además se sugiere al facilitador repasar los contenidos vistos en esta actividad.

---

<sup>4</sup>Ver el punto 4 del marco conceptual ¿Cómo jerarquizar las necesidades?



### Tema 3: Introducción, análisis y creación de un presupuesto.

#### Actividad 7:

#### Elaborar un presupuesto.

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes del taller logren elaborar su propio presupuesto.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **hoja de trabajo 3 –“Presupuesto”**, **hoja de trabajo 4 –“Cómo cumplir con su presupuesto”**.

**Desarrollo:** esta actividad viene a recalcar lo fundamental que es saber armar un presupuesto para la planificación financiera. El facilitador muestra en un papelógrafo el cuadro siguiente:

#### ¿Para qué es útil un presupuesto?

1. Para determinar cuánto dinero tenemos para gastar.
2. Para determinar cómo queremos gastar el dinero.
3. Para identificar los gastos innecesarios y reducirlos.
4. Para asegurar que nuestros ingresos sean mayores que nuestros gastos.
5. Para saber cuánto dinero podemos ahorrar para lograr nuestras metas futuras.

Se sugiere al facilitador que al finalizar la explicación haga una pausa para recordar el caso de Rosita y Juan, y ejemplificar el uso del presupuesto. A continuación, comentar a los participantes que pondrán lo aprendido en acción: elaborar un presupuesto personal.

#### Distribuir la hoja de trabajo 3 –“Presupuesto”.

Explicar a los participantes del taller que se les entrega la hoja de trabajo para formular su propio presupuesto mensual. Hacer hincapié en que recuerden dos de los pasos importantes de la planificación financiera:

- Mantener un registro de ingresos y gastos.
- Evaluar el cumplimiento del presupuesto.

El facilitador debe revisar el contenido de las hojas con los participantes del taller y responder a las preguntas que surjan.

Se le sugiere al facilitador que explique que la **hoja de trabajo 3 –“Presupuesto”** es para hacer las estimaciones de los gastos e ingresos de cada mes. Además apoyarse en las siguientes preguntas:

¿Quién puede nombrar un ejemplo de una fuente de ingreso?

Señalar en la hoja de trabajo el espacio para las fuentes de ingreso.

¿Quién puede nombrar un ejemplo de un gasto del hogar?

¿Quién puede nombrar un ejemplo de un gasto opcional?

Señalar en la hoja de trabajo el espacio para cada uno de los gastos.

Pedir a los participantes del taller que se tomen unos minutos para llenar la hoja de trabajo 3 – “Presupuesto”. La tarea es tratar de estimar sus ingresos y gastos para el mes siguiente.

Pedir que identifiquen y estimen por lo menos una fuente de ingresos y por lo menos dos gastos que sean del hogar u otro. Puede ser que no alcancen a terminar todo el presupuesto, si se da el caso sugerirles que lo continúen en sus casas.

El facilitador debe estar disponible para contestar preguntas y ofrecer ayuda.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, primero entregue la **hoja de trabajo 4 – “Cómo cumplir con su presupuesto”**. Luego preguntar a los participantes del taller cuáles han sido los desafíos que encontraron de esta actividad. La idea es generar una discusión, incitar a los participantes a responder, pedir ejemplos de algunas estimaciones en cada uno de los ítems de presupuesto para asegurarse de que hayan comprendido la diferencia entre cada uno.

Responder las preguntas y aclarar las dudas de los participantes y mencionarles que la primera vez que uno elabora un presupuesto siempre es la más difícil.

Recordarles que es muy importante mantener un registro de sus ingresos y gastos durante el mes. Luego, comparar los **estimados** de su presupuesto con sus ingresos y **gastos reales**. Si hay mucha diferencia puede significar que sus estimados necesitan ser revisados.

Pregunte a los participantes del taller:

¿Cómo se sienten al aprender nuevas herramientas?

¿Creen que son herramientas que les serán de utilidad?

Por último repasar los tópicos vistos en este módulo:

1. Planifique su futuro financiero en familia.

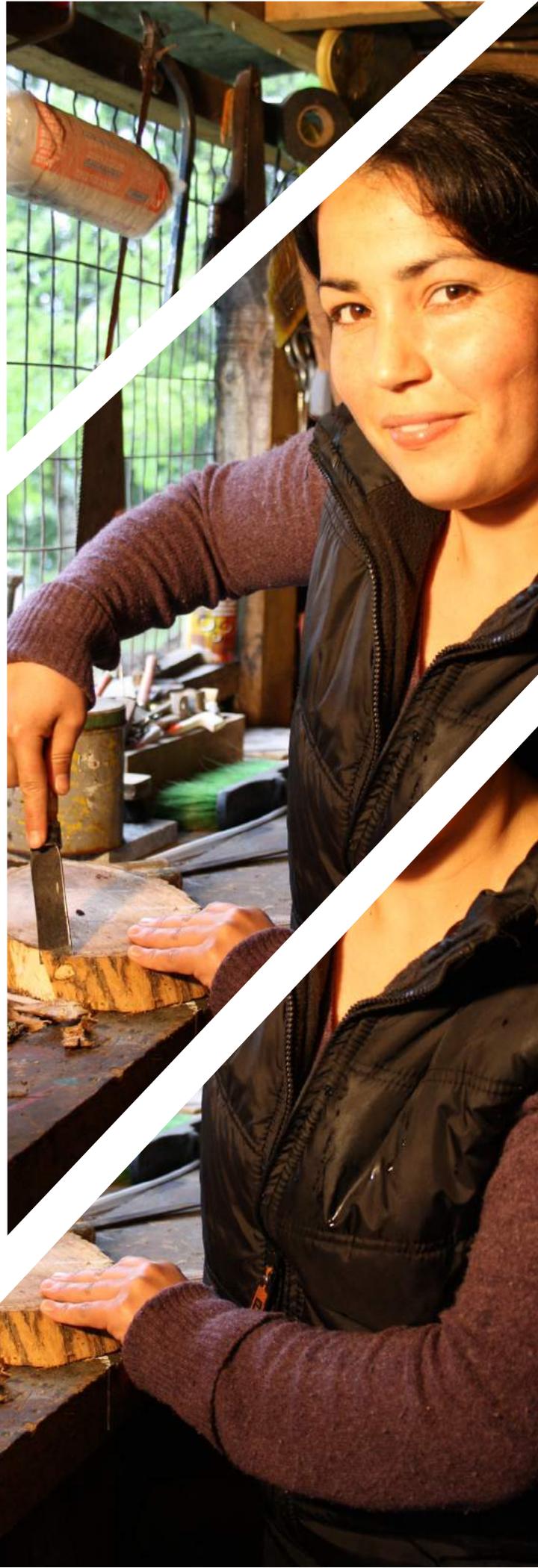
Destacar que para planificar, primero hay que examinar honestamente la situación familiar. Exhortar a que efectivamente esto sea un trabajo familiar.

2. Establezca metas financieras.

Destacar que el segundo paso para una planificación exitosa, tiene que ver con la determinación de las metas financieras familiares, ya que es muy difícil planificar si no se tiene un objetivo en mente.

3. Introducción, análisis y creación de un presupuesto.

Por último, destacar que una vez superados los dos primeros pasos, se debe pasar a la acción, que en este caso sería crear el presupuesto y hacerle un seguimiento para controlar que va bien y qué gastos se van desviando de las metas financieras.



# PAUTA DE EVALUACIÓN

La autoevaluación es un hábito que permite avanzar e ir superándose a sí mismo. Lo hacemos cada vez que tomamos una decisión, pero no siempre nos autoevaluamos para detectar actitudes y acciones que constituyen errores o aciertos y que dan la posibilidad de aprender. Lo invitamos en forma personal y privada a realizar esta autoevaluación al finalizar cada módulo.

Nombre y fecha del módulo:	
Lo que aprendí en este módulo es:	Lo que no entendí muy bien es:
Lo mejor de mi participación en el grupo fue:	Lo que no me gustó de mi participación en el grupo fue:
Lo que más me gustó del grupo fue:	Lo que mejoraría del grupo es:

Mi desafío es: .....

.....

.....

.....



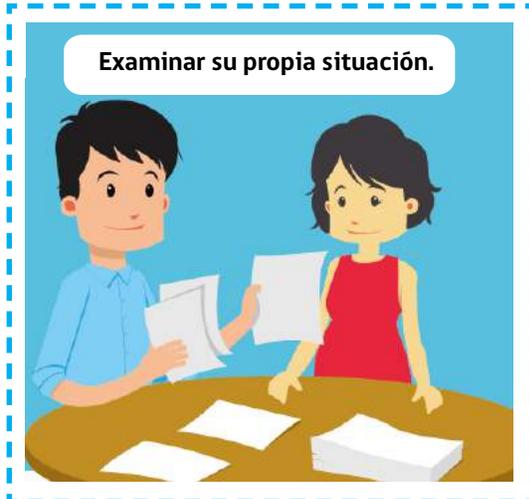
Material de apoyo

# **MÓDULO 1:**

Planificación financiera

# Tarjetas para los participantes 1

“Identificando los pasos para la planificación”.



# Hoja de trabajo 1

“Cinco pasos de la planificación financiera”.



## 1. Examinar su propia situación.

Reflexionar sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades.



## 2. Determinar sus metas financieras.

Decidir lo que se quiere lograr, cuándo y cómo.



## 3. Elaborar un presupuesto.

Crear un resumen de los ingresos y gastos estimados durante un periodo de tiempo.



## 4. Mantener un registro de los gastos e ingresos..

Dar seguimiento al presupuesto, monitorear los gastos.



## 5. Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo.

Asegurar que se mantienen dentro del presupuesto y hacerle ajustes si es necesario.

## Hoja de trabajo 2

“Formulación de metas financieras”.

Descripción de la meta	Tiempo necesario para lograr la meta	Costo estimado	Acciones necesarias para lograr las metas

## Tarjetas para los participantes 2

“¿Ingresos, gastos o ahorros?”.

<b>INGRESO POR VENTA</b>	<b>COMPRA NAVIDEÑA</b>
<b>POLOLITO</b>	<b>COMPRA MERCADERÍA PARA LA CASA</b>
<b>MATUTE</b>	<b>COMPRA MERCADERÍA PARA EL NEGOCIO</b>

**BONO AL  
TRABAJO  
DE LA MUJER**

**PLATITA  
PARA EL  
TRANSPORTE**

**PLATITA  
PARA LOS  
REMEDIOS**

**PLATITA PARA  
IMPREVISTOS**

**REGALO DE  
CUMPLEAÑOS**

**PAGO GASTOS  
DE LA CASA**

## Hoja de trabajo 3

“Presupuesto”.

	MES 1
<b>Ingresos</b>	
<b>Total de ingresos</b>	
<b>Gastos</b>	
<b>Gastos necesarios del hogar</b>	
<b>Gastos opcionales</b>	
<b>Gastos totales</b>	
<b>AHORROS</b>	

## Hoja de trabajo 4

### “Cómo cumplir con su presupuesto”.

- Recuerde constantemente cuánto planificó gastar.  
.....
- Destine un dinero de su presupuesto para necesidades inesperadas.  
.....
- Ahorre cuando tenga un excedente de ingresos, para gastar en las épocas en que los ingresos sean menores a los que una estima.  
.....
- Ponga sus ahorros fuera de su alcance para que no pueda gastarlos.  
.....
- Lleve un control de lo que gasta diariamente.  
.....
- Si gasta más en alguna cosa, gaste menos en otra.  
.....
- Haga que la familia participe en el desarrollo del presupuesto y que cumpla con él

¿Se le ocurren nuevas ideas?

Anótelas y compártalas con su familia, amigos y compañeros de taller

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## AHORRO

---

### Objetivos

**Al finalizar el módulo, los participantes deberán ser capaces de:**

- Intercambiar ideas acerca de cómo aprovechar las oportunidades para ahorrar.
  - Establecer metas de ahorro a corto y a largo plazo.
  - Identificar los métodos de ahorro comunes.
  - Discutir las ventajas y limitaciones de los servicios de ahorro (formal e informal).
- 

### Ideas fuerza

- Ahorro.
- Metas de ahorro.
- Opciones de ahorro formal.
- Opciones de ahorro informal.

# MÓDULO 2

## AHORRO



La familia que se esfuerza día a día para forjar su futuro, es consciente de lo difícil que es ganar cada peso. Por ello, se debe ser muy cauto al gastar, ya que el despilfarro en cosas superfluas no sólo vaciará los bolsillos; también hará que baje el ánimo cuando se ve cómo se esfuma lo que se consiguió con tanto esfuerzo.

Para evitar esta situación, es que en el presente módulo se trabajan el fomento a la cultura del ahorro, la importancia del ahorro para el futuro, cómo ahorrar más, la importancia de tener recursos para hacer frente a las emergencias y las opciones de ahorro que más convienen.

A continuación, los distintos temas a tratar en este módulo:

1. El significado del ahorro.
2. Razones principales para el ahorro.
3. Establezca metas de ahorro.
4. Ahorre para emergencias.
5. Opciones de ahorro.



# MARCO CONCEPTUAL

## AHORRO

### 1. ¿Qué se entiende por ahorro?

Se entiende como ahorro a la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras. Tal como una caminata no se puede hacer sin dar un primer paso, el ahorro no se puede conseguir con un solo monto de ahorro. La clave del ahorro es la capacidad de juntar dinero de manera regular durante un periodo de tiempo.

### 2. ¿Qué perciben las personas del ahorro?

Según el estudio cualitativo sobre la percepción de incentivos al ahorro dirigido a beneficiarios del programa Puente efectuado por FOSIS el año 2009, cuando se habla del ahorro en talleres de educación financiera, espontáneamente emergen expresiones como “es difícil”, “es un sacrificio”, “cuesta mucho” o derechamente expresan que “es imposible”.

Para algunas personas, bajo un contexto urbano, el ahorro significa fundamentalmente “juntar dinero” para luego utilizarlo en diferentes cosas orientadas a mejorar la calidad de vida. En este sentido, el ahorro está asociado al trabajo y a la posibilidad de “apartar” parte de los ingresos para el ahorro, mencionando frecuentemente “trabajar para ahorrar”.



Por otra parte, en las zonas rurales, las primeras asociaciones que se hacen al ahorro implican “evitar” ciertos gastos, por ejemplo, reducir el consumo de servicios básicos (luz, agua, gas) y de alimentos. Esta última noción está íntimamente ligada a la “estacionalidad” de las posibilidades laborales, siendo el ahorro una estrategia de subsistencia para los meses en que las personas que viven en las comunas rurales no tienen oportunidades de trabajo, consistiendo en este caso en guardar para cuando no se tenga después.

### 3. ¿Qué se entiende por promotor de ahorro?

Un promotor del ahorro es uno o más factores externos o internos, que posibilitan o generan las condiciones apropiadas para ahorrar. Pueden ser:

#### a) Elementos contextuales

Un primer conjunto de aspectos que facilitan el ahorro, corresponden a elementos contextuales, fundamentalmente contar con un trabajo estable. Los estudios relevaban la importancia del trabajo para el ahorro, pues éste permite anticipar los ingresos y gastos, destinar un monto fijo para el ahorro y ser constante.

#### b) Características personales

El ahorro va acompañado de ciertas características personales que promueven un comportamiento acorde a éste. Estas características son:

- Conciencia de la importancia del ahorro, es decir, tener clara su relevancia, lo que permite priorizar cierta cantidad de dinero para ahorrar.
- Sacrificio como una característica que propicia el ahorro, relevando la dificultad de ahorrar y que para lograrlo se deben postergar ciertas necesidades, lo cual se asocia a ser una persona esforzada, particularmente para quienes consideran que el ahorro es muy difícil.

▸ Austeridad.

.....  
▸ Constancia, es decir, realizar aportes regulares en el tiempo y respetando el monto destinado para el ahorro.

.....  
▸ Determinación, es decir, “tomar la decisión de tener algo”, lo cual puede ser para adquirir un bien material, un proyecto, imprevistos o para el futuro.

.....  
▸ Capacidad de planificar, de lograr distribuir adecuadamente el ingreso en cosas importantes y restringir los gastos innecesarios.

.....  
▸ Moderación al momento de adquirir deudas, “aprender a no encallarse tanto”. Se releva la importancia de comprar al contado y el gasto adicional de pedir un crédito.

c) Momento del ciclo vital

La lógica dice que para los jóvenes sería más fácil ahorrar, puesto que tienen más oportunidades laborales, pudiendo desempeñarse de forma independiente, o contar con trabajos parciales, pero según la sexta encuesta nacional de Juventud publicada el año 2010 por INJUV sólo el 11.2% de la población joven entre los 15 y 29 años declara ahorrar.

.....  
Por otro lado, cabe señalar que a los matrimonios sin hijos también puede resultarles más fácil ahorrar, pues tienen menos gastos.

d) Experiencias personales

Las experiencias personales también son consideradas por los participantes como promotoras del ahorro, particularmente aquellas experiencias nefastas para el bienestar familiar o de alguno de sus miembros, las cuales relevan la importancia de ahorrar para prevenir nuevamente su ocurrencia.

La ocurrencia de enfermedades, tanto de familiares (pareja o hijos) como de quien ejerce la jefatura familiar, son experiencias que dan cuenta de la importancia de ahorrar para costear estos imprevistos. Haber vivido en situación de pobreza extrema o indigencia es una experiencia que motiva el ahorro, con el fin de evitar caer nuevamente en esa situación.

e) Tener un propósito para el ahorro

Otro gran facilitador para el ahorro consiste en tener un objetivo claro para el cual ahorrar, esto va asociado a tener conciencia sobre el ahorro y cultivar el hábito de ahorrar. Ejemplos de objetivos claros son el ahorro para la educación de los hijos, la salud, imprevistos, o para adquirir bienes materiales específicos.

f) Transmisión del ahorro

Por último, el ahorro es facilitado gracias a la formación adquirida en distintas instancias en que se refuerza la importancia de ahorrar y se enseña a cómo hacerlo. El principal lugar de aprendizaje corresponde al propio hogar o de manera autodidacta. En general, el ahorro viene de la buena administración de nuestros ingresos y de nuestros gastos. Muchas personas tienen dificultad para ahorrar porque creen que el ahorro es algo extra. Muchos dicen, “algún día, si tengo más dinero, voy a ahorrar”. Lo más probable es que quiere decir que nunca ahorrarán.

#### 4. ¿Cuáles son las reglas del ahorro?

Un principio es una ley o regla que se cumple o debe seguirse con cierto propósito, como consecuencia necesaria de algo o con el fin de lograr cierto propósito. El ahorro implica dos principios básicos:

1. Reservar una parte del ingreso.
2. Buscar forma de reducir gastos.

#### 5. Establecer metas de ahorro

Todos tienen que decidir lo que quieren lograr, cuándo y cómo. El ahorro es fundamental para la capacidad de cumplir metas en la vida.

Las preguntas básicas para ordenarse son:

- ¿Para qué necesitan ahorrar?
- ¿Cuáles son sus metas de ahorro a corto plazo (menos de un año)?
- ¿Cuáles son sus metas de ahorro a largo plazo (más de un año)?

Para cumplir las metas de ahorro se necesita un plan que establezca cada meta, indique la cantidad de dinero que se necesita para cumplir dicha meta y la cantidad de dinero que se debe ahorrar cada semana o mes durante un periodo definido.

Para elaborar el plan se deben observar tanto los ingresos como los gastos mínimos de manera que permita determinar de cuánto se dispone para ahorrar y definir las prioridades.

Un plan preciso ayuda a decidir qué hacer, a mejorar la disciplina de ahorro y a tener más éxito en el cumplimiento de las metas definidas.

#### 6. ¿Qué estrategias se pueden utilizar para el ahorro?

Se distinguen dos ámbitos en cuyo contexto se puede propiciar el ahorro. Primero, se da cuenta de una serie de prácticas que se pueden agrupar dentro del ámbito formal del ahorro, es decir, por medio de instituciones financieras.

#### Ámbito formal del ahorro

Algunas prácticas que se pueden agrupar bajo este ámbito, que se refiere al trabajo con instituciones financieras formales, pueden ser:

- Ahorrar una fracción de sueldo.
- Ahorro mensual para la vivienda (casa o sitio).
- Ahorrar para la educación de los hijos.
- Ahorrar los bonos recibidos por el Estado.
- Ahorro para emergencias.

#### Ámbito informal del ahorro

En el ámbito informal, existen diversas estrategias que son promotoras del ahorro, las cuales se caracterizan por corresponder a un ahorro indirecto y fuera de las instituciones financieras. Este tipo de ahorro es predominante, aunque no exclusivo, en zonas rurales y con trabajos menos estables:

- Ajustar el presupuesto y reducir gastos diarios.
- Reciclar por medio de reutilizar bienes o víveres.
- Aprovechar las condiciones del campo.
- Ahorrar ingresos de trabajos eventuales o “pololitos”.
- Tener una alcancía en la casa.
- Ahorrar el vuelto de las compras diarias.
- Anticipar gastos a futuros y prevenirlos.

En relación a los montos de este tipo de ahorro, se alude a poner en el “típico chanchito” monedas de diez o de cincuenta pesos. Otra estrategia para el ahorro es reponer el ahorro utilizado en casos de emergencia lo antes posible.

#### 7. Factores que influyen en la elección de un servicio de ahorro

Un servicio de ahorro es un conjunto de productos diseñados para satisfacer las necesidades de las personas en temas de ahorro, facilitando el acceso de las mismas al ámbito formal. Muchas veces una institución financiera

puede tener más de un servicio de ahorro. Algunos factores que influyen en la decisión de optar por un servicio de ahorro formal son:

- Seguridad.
- Acceso.
- Conveniencia y facilidad de uso.
- Requisitos para la apertura de la cuenta.
- Interés que se gana sobre los ahorros.
- Comisión o cuota por servicio cobrada por la institución.

#### Ahorro regular

Algunas de sus características son:

- Plazo y monto del depósito voluntarios.
- Retiros flexibles.
- Puede o no pagar intereses.
- No hay montos mínimos (o los montos son muy bajos).

#### Ahorro a plazo fijo

Algunas de sus características son:

- Acceso restringido a los ahorros hasta que el contrato se cumpla.
- Interés usualmente mayor al que paga una cuenta de ahorro regular.
- Requiere depósito mínimo.

Al optar por alguno se debe considerar las propias necesidades y metas financieras ¿para qué se está ahorrando?

### 8. Cómo elaborar un plan de ahorro

Un plan de ahorro es una herramienta indispensable en la administración del dinero que ayuda a alcanzar metas de corto, mediano y largo plazo. Para elaborar un plan de ahorro, se sugieren los siguientes pasos:

- Establecer metas de ahorro.

▸ Determinar cuánto y durante qué tiempo se necesita ahorrar para alcanzar las metas de ahorro. Definir objetivos.

▸ Determinar cuánto está ganando en ese periodo de tiempo, la regularidad (o irregularidad) de las ganancias y cuánto se espera ahorrar de forma regular.

▸ Identificar qué gasto se puede reducir y reasignar esta cantidad a los ahorros.

▸ Decidir dónde ahorrar. Identificar los lugares donde se podría ahorrar, los servicios de ahorro disponibles y sus ventajas y desventajas.

▸ Planificar cuánto y con qué frecuencia se ahorrará. Por ejemplo, guardar una cantidad determinada en un sobre al recibir un pago hasta que pueda llevar al banco. Si se recibe un sueldo, considerar la opción de depositar parte de él directamente en una cuenta de ahorro.

▸ Llevar la cuenta de los ahorros. Seguir regularmente de cerca el avance hacia el objetivo revisando el monto que se tiene ahorrado y qué tan cerca se está de la meta. Revisar los estados de cuenta, libretas u otras fuentes de información sobre los ahorros.

### 9. Reglas generales para ahorrar

Si bien los principios básicos de la administración de dinero pueden aplicarse a cualquier persona, las decisiones de ahorrar o consumir dependen mucho del nivel de ingresos, acceso a préstamos y a los productos apropiados de ahorro. No obstante, hay una serie de reglas generales que se utilizan para guiar las decisiones de ahorro y consumo.

▸ Ahorrar tanto como se pueda tan pronto como se pueda.

▸ Tratar de ahorrar 10% de los ingresos incluso si no hay una compra o inversión específica para la cual se está ahorrando.

▸ Separar 10% de los ingresos para ahorro antes de cualquier otra cosa.

▸ Calcular cómo puede crecer el dinero con el tiempo si se ahorra regularmente en una cuenta que genera intereses.

▸ No llevar consigo mucho efectivo: ¡evite la tentación de gastarlo!

▸ Gastar con cuidado. Buscar oportunidades de ahorrar dinero comprando productos no perecibles al por mayor.

• Pagar las deudas: algunos recomiendan pagar las deudas antes de comenzar a ahorrar; otros recomiendan ahorrar incluso mientras se está pagando deudas. Esta decisión dependerá de las prioridades, la situación y los medios individuales.

.....  
• Mantener los fondos de emergencia en una cuenta.

.....  
• Encontrar servicios de ahorro que se ajusten a las metas de ahorro.

**¡Para mostrar un buen comportamiento de ahorro, se requiere disciplina y la disciplina se aprende con la práctica!**



# DESARROLLO DE ACTIVIDADES



## Tema 1: Introducción al ahorro.

### Actividad 1: Juego de conceptos<sup>5</sup>.

**Tiempo estimado:** 10 minutos.

**Resultado esperado:** analizar el significado de la palabra "ahorro".

**Material necesario:** papelógrafo, plumones.

**Desarrollo:** este es un ejercicio de asociación de palabras en el cual el facilitador entrega una palabra y los participantes deben decir lo primero que se les venga a la mente.

Primero se hará la demostración poniendo como ejemplo una palabra que les sea familiar (vacaciones, verano, etc.). Segundo, se repite este ejercicio pero con la palabra **Ahorro**. El facilitador debe escribir los conceptos que vayan apareciendo en un papelógrafo.

Es importante motivar a los participantes a mencionar tantas ideas como sea posible con relación al ahorro. Es probable que los participantes mencionen elementos de la definición del ahorro, tanto como los propósitos del ahorro. Después de haber llenado el papelógrafo con las ideas de los participantes, revisar sus sugerencias y hacer la siguiente pregunta.

Según lo que vemos acá, ¿qué es el "ahorro"?

Escuchar las respuestas de varios participantes. Enseguida, colocar el siguiente papelógrafo con la definición y pedir a un voluntario que la lea:

### ¿Qué es el ahorro?

Es la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras.

**Cierre:** para terminar se sugiere que el facilitador realice al grupo algunas preguntas sobre cómo se sintieron al realizar esta actividad, guiar la discusión hacia el tema recién trabajado. En términos generales, facilitar que los participantes puedan ir identificando elementos asociados a su capacidad de ahorro, a modo de ejemplo se sugieren:

- ¿Cómo se sienten al saber que cualquiera puede ahorrar?
- ¿Se sienten capaces de empezar a ahorrar?
- ¿Qué creen que necesitan para empezar a ahorrar?

<sup>5</sup> Ver marco conceptual, tópicos 1 y 2.

## Tema 2:

### Razones principales para ahorrar.

#### Actividad 2:

**Derribemos los mitos del ahorro**<sup>6</sup>.

**Tiempo estimado:** 40 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes sean capaces de desmitificar los mitos del ahorro.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **tarjetas para los participantes 1 - "Los mitos del ahorro"**.

**Desarrollo:** hay muchas razones por las cuales las personas ahorran. La idea de esta actividad es descubrir los motivos que los participantes podrían tener para ahorrar y profundizar en éstos. Es aconsejable para introducir la actividad, que el facilitador guíe esta parte a través de las siguientes preguntas (nótese que las respuestas esperadas de los participantes están entre "[ ]")

• **¿Quién nos puede dar un ejemplo de un evento inesperado?**

[Enfermedad, emergencia, robos]

• **¿Quién nos puede dar un ejemplo de un evento esperado?**

[Épocas de bajo ingreso, vejez, nacimiento de niños]

• **¿Quién nos puede dar un ejemplo de una inversión?**

[Compra de casa, expansión de negocio]

• **¿Quién nos puede dar un ejemplo de gastos opcionales?**

[Vacaciones, regalos, una fiesta, artículos de lujo como un televisor]

Se sugiere ir anotando las respuestas en un papelógrafo o pizarra y luego cerrar identificando los eventos más frecuentes y reflexionar acerca si estos eventos podrían motivar en ellos el ahorro.

Luego de trabajar las preguntas, se deben abordar los mitos del ahorro. El facilitador debe armar pequeños grupos (idealmente de 4 personas) y entregarle a cada

uno una tarjeta con los enunciados que se muestran a continuación y que representan algunos mitos asociados al ahorro. (tarjeta para los participantes 1-"Los mitos del ahorro").

• **¿Cómo voy a ahorrar si no me alcanza?**

• **El consumo es una forma de ahorro.**

• **Comprar en ofertas es ahorrar.**

• **Cuando hay crisis no se puede ahorrar.**

• **Guardar dinero debajo del colchón es la mejor manera de ahorrar.**

Cada grupo debe discutir los mitos, comentar si creen que son verdaderos o no, si están de acuerdo o no, etc. Se espera también que el grupo acuerde una forma de abordar o de enfrentar dicho mito. Luego, el facilitador pide que un representante por grupo mencione uno de los MITOS y la conclusión a la que llegaron como grupo.

**Cierre:** para cerrar esta actividad se sugiere que el facilitador genere un ambiente tranquilo y propicio para reflexionar sobre los mitos y resaltar el trabajo realizado, donde los mismos participantes se encargaron de derribarlos.

Preguntar:

• **¿Cómo se sintieron al realizar esta actividad?**

• **¿Se identificaron con algún mito?**

• **¿Por qué creen ustedes que las personas no ahorran?**

• **¿Creen ser capaces de poder derribar estos mitos en sus vidas?**

• **¿Creen que esta información es útil para sus familias?**

<sup>6</sup>Ver marco conceptual, tópico 3.

**Tema 2: Razones principales para ahorrar.**

**Actividad 3:**

**Formas de reducir gastos.**

**Tiempo estimado:** 40 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes identifiquen estrategias para reducir gastos.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, lápices (uno por participante del taller) y hojas blancas (una por participante del taller) **hoja de trabajo 1 - "Formas de reducir los gastos".**

**Desarrollo:** el facilitador divide el curso en parejas. En caso de no haber una cantidad par de participantes se sugiere flexibilidad por parte del facilitador. La tarea es que cada pareja identifique por lo menos tres formas de reducir gastos. Deben describir el gasto y anotar el monto estimado de reducción del gasto en pesos en la hoja blanca que se les entregó, se sugiere al facilitador preguntar a los participantes:

.....  
**¿Cuáles son sus ideas para reducir los gastos?**  
.....

Dejar a los participantes 15 minutos para desarrollar sus respuestas. Distribuir lápices y papel. Al finalizar el trabajo grupal, pedir que un voluntario por grupo lea sus ideas. Se sugiere que si hay tiempo todos mencionen algún ejemplo concreto. Luego entregar la **hoja de trabajo 1 - "Formas de reducir los gastos"**. El facilitador pide a algunos voluntarios que lean el contenido de la hoja y la comparan con las listas que ellos hicieron.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, el facilitador debe resaltar que hacer ejercicios como este es una costumbre muy ventajosa y llevarla a cabo reporta beneficios para la familia ya que conociendo su estructura de gastos pueden conocer a priori como separar dinero para ahorrar, y como eficientar el gasto familiar. **Se sugiere que esta tarea sea trabajada en familia, para ser revisada en la próxima sesión del taller.**



## Tema 3: Establezca metas de ahorro.

### Actividad 4: Estableciendo metas<sup>7</sup>.

**Tiempo estimado:** 45 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes sean capaces de establecer sus propias metas de ahorro.

**Material necesario:** 2 copias de la **hoja de trabajo 2 - "Meta y plan de ahorro"**, lápices (uno por participante del taller), papelógrafos.

**Desarrollo:** primero, se sugiere al facilitador hacer un repaso de lo que se ha visto hasta el momento. A continuación el facilitador puede leer la siguiente historia.

#### ANA

Ana es una madre soltera, que arrienda una pieza para ella y sus dos hijos, Florencia e Ignacio, ambos niños en edad escolar. Hace poco Ana decidió hacer realidad su sueño de la casa propia para darle una mejor calidad de vida a sus pequeños, así que abrirá una libreta de ahorro para la vivienda en el Banco de su ciudad.

Ella sabe que como mínimo le pedirán un ahorro de 10 UF o sea un monto de \$220.000 pesos aproximadamente. Su idea es tener este dinero juntado en 8 meses

**¿Podrían ayudar a Ana a diseñar sus metas de ahorro?**

Luego de finalizada la historia se reparte la hoja de trabajo 2 - "Meta y plan de ahorro". El facilitador pide ayuda a los participantes para llenar el formulario de acuerdo a lo que le vayan diciendo.

- Descripción de la meta.
- Monto necesario.
- Para cuándo necesita el dinero.
- Monto del ahorro.

Hacer el cálculo en voz alta, mostrando a los participantes la operación requerida para determinar los montos y frecuencia de ahorro necesarios para cumplir la meta del ejemplo.

En la segunda parte de esta actividad, pedir a los participantes que piensen en sus propias metas de ahorro y cómo creen que podrán lograrlas. Dar a los participantes 20 minutos aproximadamente.

Para guiarlos, pida al grupo que responda las siguientes preguntas para cada meta:

- ¿Cuánto costará alcanzar esta meta?  
.....
- ¿Para cuándo necesitan el dinero?  
.....
- ¿Cuánto necesitarán ahorrar cada semana o mes?  
.....

**Cierre:** se sugiere, para mejor resultado de la actividad, indagar cómo se sienten los participantes respecto a establecer metas para sus propias familias. Se sugiere preguntar:

**¿Cómo se sienten estableciendo metas para su propia familia?**  
.....

**¿Se sienten capaces de cumplir esas metas?**  
.....

**¿Qué necesitan para poder cumplir con estas metas?**  
.....

**Destacar que las metas difícilmente podrán cumplirlas de un día para otro. Hacer hincapié en que el ahorro es una carrera de largo aliento, que las metas se cumplirán si son capaces de ser perseverantes y disciplinados y no desfallecen en el intento.**

<sup>7</sup>Ver marco conceptual, tópicos 4 y 5.

### Tema 3: Establezca metas de ahorro.

#### Actividad 5:

Reforzar las reglas del ahorro con creatividad.

**Tiempo estimado:** 60 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes utilicen su creatividad para reforzar las reglas del ahorro.

**Material necesario:** plumones, masking tape, papelógrafos, revistas, tijeras, pegamento.

**Desarrollo:** esta actividad permite estimular la creatividad a partir de los propios intereses, experiencia y seguridades. A la vez, ofrece la posibilidad de vivenciar las etapas en que se va desarrollando una idea creativa.

Antes de comenzarla se sugiere realizar un ejercicio que ayude a motivar a los participantes en la generación de ideas creativas, planteando una situación insólita a la que hay que buscar una explicación, mediante una lluvia de ideas.

Dividir a los participantes en grupos (idealmente de 4 personas) y darles la tarea de crear de manera creativa (ya sea como sketch, como una canción, etc.) una campaña de concientización, donde el tema principal puede ser una de las dos frases:

**¡Gasta menos de lo que tienes!  
¡Ahorra algo cada día o cada semana!**

**Cierre:** el facilitador puede destacar que, partiendo de un mismo punto, cada uno puede aportar con su creatividad distintos caminos para llegar al objetivo común como la "campaña de concientización", teniendo en cuenta sus propias características, intereses, experiencia. Esa misma creatividad es necesaria al momento de buscar formas creativas para ahorrar.

Ideal es que los participantes cuenten su experiencia en esta actividad, saber cómo se sintieron y si creen que estas frases son útiles en su vida diaria.

#### Situación

"Un hombre vive en el décimo piso de un edificio. Cada día toma el ascensor hasta la planta baja para dirigirse al trabajo o ir de compras. Cuando regresa, siempre sube en el ascensor hasta el séptimo piso y luego por la escalera los restantes tres hasta su departamento en el décimo. **¿Por qué lo hace, si odia subir escaleras?**"

[Solución: el hombre es un enano. Alcanza al botón del ascensor del primer piso, pero no llega hasta el décimo piso. El del séptimo piso es el más alto al que llega.]

Para llevar a cabo el ejercicio, los participantes se agrupan y enfrentan la necesidad de sugerir ideas creativas para concientizar a la población sobre los beneficios del ahorro. Partirán de una situación ya dada, "campaña de concientización", donde las condiciones son diferentes. Este elemento hace atractivo el ejercicio en función de las adaptaciones que pueden imaginar, o bien, porque puede gatillar ideas nuevas que respondan a la realidad propia.

## Tema 4: Ahorre para emergencias.

**Actividad 6:**  
Elaborar una lista de emergencias y sus consecuencias financieras.

**Tiempo estimado:** 40 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes entiendan lo importante que es estar cubiertos ante sucesos imprevistos.

**Material necesario:** papelógrafos, **hoja de trabajo 3 - "Emergencias y consecuencias"**.

**Desarrollo:** se sugiere al facilitador hacer un repaso de lo que se ha visto hasta el momento. Mencionar que mucha gente aun cree que ahorrar es una actividad opcional en la vida. **"Si me sobra, ahorro, pero si no me sobra, no ahorro"**. Resaltar que este tipo de mentalidad, si bien puede funcionar para mucha gente, no es una manera de pensar realista.

Destacar que el ahorro debe ser una actividad de cada mes, de cada momento, además de tener objetivos específicos como: comprar algún bien, la educación de los hijos, vacaciones, gustos en general.

El facilitador debe explicar que en esta actividad se habla de **ahorrar para una emergencia**. A continuación le pregunta a los participantes, **¿Tuvo que gastar en un viaje a ver a algún familiar enfermo? ¿Tuvo gastos médicos no previstos por un accidente? ¿Se echó a perder su refrigerador o lavadora y quedó inservible? O peor, fallece alguien cercano y se enfrenta a gastos funerarios, ¿qué hará?**

Se sugiere al facilitador destacar que, efectivamente, una de las razones más importantes para ahorrar es **resolver las emergencias** y otros **eventos inesperados** que se presenten.

Luego dar a los participantes 5 minutos para hablar con su compañero(a) que tienen al lado y hacer una lista de los tipos de emergencias que pueden ocurrir (o que les ocurrieron) en cualquier momento.

Entregar **hoja de trabajo 3 - "Emergencias y consecuencias"**, como guía. Luego pedir a voluntarios que compartan sus ideas. Al finalizar el tiempo, el facilitador pregunta a los participantes

¿Cuáles son las emergencias que les han ocurrido?

En su opinión, ¿cuáles de estas emergencias tienen los impactos financieros más severos?

Dibujar un círculo alrededor de las emergencias que mencionen los participantes.

No elegir más de 3 ó 4. Luego reflexionar sobre las siguientes preguntas relacionadas con dicha situación.

¿Cuáles son las consecuencias económicas de estos eventos? (guiando o poniendo énfasis en las conclusiones entre corchetes).

[Las emergencias acarrearán gastos inmediatos para la familia. Dichos gastos pueden ser costos médicos, reconstrucción después de un desastre, reemplazo de bienes robados o pago de un préstamo, incluso después de haber perdido el negocio. Si el proveedor principal de los ingresos en una familia está incapacitado para trabajar debido a una emergencia, la familia sufrirá una pérdida incluso mayor en sus ingresos]

¿Qué se puede hacer para enfrentar dichas emergencias?

[Todas las familias deberían tener un fondo de emergencias. Aunque no sea suficiente para cubrir toda la pérdida ocasionada por un desastre u otra emergencia grande, servirá como un apoyo importante durante un periodo de tiempo. De todas las metas de ahorro que podría tener una familia, el fondo de ahorro para emergencias debería ser la prioridad]

Si son eventos inesperados, con consecuencias a veces impredecibles, ¿cuánto es lo que debemos ahorrar?

[Se aconseja como óptimo mantener ahorrado el monto equivalente a 3 veces su gasto mensual promedio.]

¿Cómo creen ustedes que se puede llegar a esta suma?

[Registrar los gastos más importantes de su familia, los que nunca, nunca pueden faltar.][Alimentación, arriendo, colegio, ropa, servicios básicos, etc.]

[Registrar aquellos gastos que no son tan necesarios]

[Salidas a comer, chumbeques, fiestas, juguetes, ropa no necesaria, etc.]

**Cierre:** para cerrar, se le recomienda al facilitador destacar que la meta de ahorro **no se logrará de la noche a la mañana**, sino que se debe **trabajar constantemente** hasta lograr construir el fondo para emergencias. Dar énfasis al trabajo continuo para lograr las metas.

Además preguntar a los participantes si conocer las posibles emergencias les ayuda a visionar la importancia del ahorro, ¿creen ser capaces de lograr esta meta? ¿Cómo?, se recomienda intencionar la discusión hacia las ideas fuerza.



## Tema 5:

### Opciones de ahorro.

#### Actividad 7:

Identificar los métodos de ahorro más comunes<sup>8</sup>.

**Tiempo estimado:** 40 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes identifiquen cuál es la alternativa de ahorro que más se acomoda a sus necesidades.

**Material necesario:** papelógrafos, **tarjetas para los participantes 2 - "Opciones de ahorro"** y **hoja de trabajo 4 - "Ventajas y limitaciones de cada opción de ahorro"**.

**Desarrollo:** el facilitador forma grupos idealmente de 4 personas, y les entrega una tarjeta con una breve descripción de un método de ahorro, una hoja de papelógrafo en blanco y les hace entrega de una de las **"Opciones de ahorro"** de la **tarjeta para los participantes 2**.

El facilitador debe generar una discusión sobre las posibles ventajas y limitaciones de cada opción de ahorro presentada, luego repartir la **hoja de trabajo 4 - "Ventajas y limitaciones de cada opción de ahorro"**

Considerar las siguientes preguntas para discusión:

**¿Existen algunas ventajas o limitaciones en estas opciones de ahorro que no hemos considerado?**

.....  
**¿Cuáles son?**  
 .....

**En su opinión, ¿cuál opción de ahorro es la más ventajosa? ¿Por qué?**

**Cierre:** para cerrar esta actividad, el facilitador puede destacar que hoy existen muchas maneras de ahorrar. Es muy importante que los participantes conozcan las opciones disponibles y sepan que pueden existir tanto ventajas como limitaciones para cada una. En el caso del servicio de ahorro de las instituciones financieras se identifican muchas ventajas importantes. A la vez, existen algunas limitaciones. Es importante que el facilitador resalte que en muchos casos estas limitaciones dependen del producto de ahorro que se elige y cómo aplicarían esta información en sus vidas.

<sup>8</sup> Ver marco conceptual, tópicos 6 - 9.



**Tema 5: Opciones de ahorro.**

**Actividad 8:  
Escenarios de ahorro.**

**Tiempo estimado:** 15 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes asocien las distintas opciones de servicios de ahorro al perfil de cada tipo de ahorrador.

**Material necesario:** papelógrafos, **tarjetas para los participantes 3 - “Escenarios de ahorro”.**

**Desarrollo:** el facilitador divide a los participantes en dos equipos y entrega a cada uno las tarjetas para los participantes 3 - “Escenarios de ahorro”. Los equipos se turnan para leer un escenario en voz alta y pedir al otro equipo que decida cuál de los productos de ahorro es el que más se acomoda al ahorrador descrito en el escenario.

**Nota: Las respuestas a cada escenario son:**

**Escenario 1:** el ahorro regular le permitirá hacer pequeños depósitos cuando él quiera.

**Escenario 2:** el ahorro regular le permitirá hacer pequeños depósitos cuando pueda y retirar dinero cuando lo necesite. Dado que no sabe cuándo necesitará retirar el dinero para una emergencia, es probable que no desee una cuenta con acceso restringido.

**Escenario 3:** el ahorro regular funciona como una cuenta vista para depósitos y retiros regulares. A cambio del libre acceso a su cuenta, Rosa sacrificará el ingreso y crecimiento de su ahorro, ya que este tipo de cuentas normalmente no paga una tasa de interés.

**Cierre:** felicitar a los participantes por sus ganas y su participación. Se recomienda repasar los contenidos del módulo y aclarar dudas en caso de que las hubiera.



# PAUTA DE EVALUACIÓN



La autoevaluación es un hábito que permite avanzar e ir superándose a sí mismo. Lo hacemos cada vez que tomamos una decisión, pero no siempre nos autoevaluamos para detectar actitudes y acciones que constituyen errores o aciertos y que dan la posibilidad de aprender. Lo invitamos en forma personal y privada a realizar esta autoevaluación al finalizar cada sesión de trabajo.

Nombre y fecha del módulo:	
Lo que aprendí en este módulo es:	Lo que no entendí muy bien es:
Lo mejor de mi participación en el grupo fue:	Lo que no me gustó de mi participación en el grupo fue:
Lo que más me gustó del grupo fue:	Lo que mejoraría del grupo es:

Mi desafío es: .....

.....

.....

.....



Material de apoyo

# **MÓDULO 2:**

Ahorro

## Tarjetas para los participantes 1

### Los mitos del ahorro

**¿Cómo voy a ahorrar si no me alcanza?**

**El consumo es una forma de ahorro**

**Comprar en ofertas es ahorrar**

**Cuando hay crisis no se puede ahorrar**

**Guardar dinero debajo del colchón es la mejor manera de ahorrar**

# Hoja de trabajo 1

## “Formas de reducir los gastos”.

- Consumir menos en artículos no esenciales (bebidas, dulces, lujos).
- Ahorrar lo suficiente para comprar en grandes cantidades ciertas necesidades a un menor costo.
- Buscar lugares para comprar más barato.
- Comprar frutas y verduras de la estación.
- Planificar con anticipación para comprar ciertos productos cuando los precios son menores.
- Comprar menos a crédito.
- Llevar menos dinero o ahorrar dinero en un lugar seguro; así no existirá la tentación de gastarlo.

### ¿Se le ocurren nuevas ideas?

Anótelas y compártalas con su familia, amigos y compañeros de taller.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## Hoja de trabajo 2

“Meta y plan de ahorro”.

Descripción de la meta de ahorro	Monto necesario	Cuándo lo necesita	Monto necesario por mes
Corto plazo			
Largo plazo			
<b>Total ahorros</b>			



## Tarjetas para los participantes 2

### Opciones de ahorro.

#### Institución financiera regulada

Es una entidad regulada por la ley y supervisada por una entidad gubernamental.

Ejemplos: bancos, cooperativas de ahorro y préstamo, así como instituciones de microfinanzas

#### Bajo el colchón

Es el dinero que está guardado en la casa, usualmente en un lugar escondido como bajo el colchón o en una caja.

#### Ahorro en animales u otros bienes

Inversión en animales u otros bienes con el propósito de venderlos a un precio mayor en el futuro para obtener efectivo.

#### Polla comunitaria

Consiste, básicamente, en el compromiso de un grupo de personas de entregar mensualmente una cantidad de dinero, decidida entre todos en función de las posibilidades económicas del grupo. Nada más reunir este fondo común es entregado a un miembro, de forma que cada uno disfrute del monto total una vez cada 11 meses, si la asociación es de 12 personas.

## Hoja de trabajo 4

### “Ventajas y limitaciones de cada opción de ahorro”.

	Ventajas	Limitaciones
<b>Institución financiera regulada</b>	<p>Los ahorros están asegurados; si se pierden por alguna razón, se reembolsa por sus pérdidas hasta cierto monto.</p> <p>Le pueden pagar intereses sobre su dinero ahorrado, lo cual aumenta la cantidad en su cuenta.</p> <p>El dinero ahorrado pierde menos valor por causa de la inflación.</p> <p>Hay varios tipos de cuentas para diferentes necesidades.</p>	<p>Existen reglas (aunque sencillas) para abrir una cuenta y para el retiro del dinero ahorrado.</p> <p>El dinero que se ahorra, a plazos fijos, puede no estar disponible cuando lo necesito.</p>
<b>Debajo del colchón</b>	<p>Acceso al dinero en cualquier momento, día o noche, en caso de emergencia.</p>	<p>En caso de que se metan ladrones a su casa, pueden encontrar el dinero ahorrado y robarlo.</p> <p>El dinero guardado puede ser usado sin aviso por miembros de la familia.</p> <p>Teniendo el dinero tan a la mano tendrán más tentación de gastarlo.</p>
<b>Ahorro en animales u otros bienes</b>	<p>Su valor puede aumentar con el tiempo y en el momento de venderlos se puede recibir más dinero de lo que se pagó originalmente.</p>	<p>En caso de emergencia puede haber problemas en venderlos rápidamente.</p> <p>Se pueden perder (robo o muerte del animal).</p> <p>Su valor puede disminuir con el tiempo y en el momento de venderlos.</p> <p>se puede recibir menos dinero de lo que se pagó originalmente.</p>
<b>Polla comunitaria</b>	<p>Las reglas del grupo acerca de la frecuencia y monto de los depósitos crean una disciplina para ahorrar.</p>	<p>Acceso limitado a los ahorros, sujetos a ser recibidos en un orden y fecha rígida según aprobación del grupo.</p> <p>Seguridad no garantizada, sujeto a robo o mala administración.</p>

## Tarjetas para los participantes 3.

“Escenarios de ahorro”.

### ESCENARIO #1

Marco quiere ahorrar para la fiesta de matrimonio de su hija. La boda es el próximo año. Hasta el momento no tiene ahorrado casi nada, pero si ahorra \$10.000 pesos cada mes durante un año, tendrá justo lo suficiente para pagar los gastos de la boda. Es por eso que debe evitar la tentación de tomar parte de esos ahorros para cualquier otra cosa.

### ESCENARIO #2

Leonardo acaba de terminar una sesión educativa sobre ahorro para emergencias. Ahora está decidido a ahorrar cada mes, así sólo tiene que hacer un pequeño depósito. No sabe para qué necesitará el dinero por el momento, pero no quiere que un accidente o una enfermedad inesperada causen la ruina a su familia.

### ESCENARIO #3

Rosa necesita un lugar donde ahorrar parte del dinero que obtiene en su puesto de venta de ropa usada. Ella necesita ahorrar para la compra mensual de más ropa. Quisiera poder ahorrar semanalmente y retirar el monto que necesita cada mes para comprar la ropa.



# MÓDULO #03

## ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE

---

### Objetivos

**Al finalizar el módulo, los participantes deberán ser capaces de:**

- Comprender los distintos usos de los servicios financieros.
  - Diferenciar cuándo un préstamo es malo y cuándo es bueno.
  - Cuestionarse si comprar a crédito o al contado.
  - Identificar en sus vidas las señales de sobreendeudamiento.
- 

### Ideas fuerza

- Endeudamiento responsable.
- Préstamos.
- Sobreendeudamiento.

# MÓDULO 3

## ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE



Cuando se pide dinero prestado, se ingresa al mundo de las deudas. Es un mundo con reglas, jugadores y estrategias. Una de las mejores cosas que se puede hacer por sí mismo es aprender a utilizar bien la deuda.

En este módulo, se abordan las características de los préstamos y la forma de evaluar las condiciones de un préstamo ofrecido por una entidad financiera antes de tomarlo. Además se discute acerca del crédito de consumo y los avances en efectivo, comúnmente disponibles en el retail (grandes tiendas e hipermercados). Finalmente se aborda qué hacer en el caso de tener demasiada deuda y las posibles consecuencias de ello.

Se sugiere al facilitador que en la medida de lo posible, haga que los participantes salgan a cotizar cuánto les sale pedir un crédito o un avance en las distintas instituciones bancarias o del retail.

Se recomienda además analizar casos reales y en lo posible hacer que analicen sus propios casos de endeudamiento, siempre bajo la modalidad de taller participativo y no como clase tradicional.

Los temas a tratar son:

1. Analizar diferentes usos de los servicios financieros.
2. Necesidades financieras del hogar.
3. Diferenciar préstamos buenos y préstamos malos.
4. ¿Comprar a crédito o al contado?
5. Identificar las señales del sobreendeudamiento.



# MARCO CONCEPTUAL ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE

## 1. Definición

### Deuda

Lo que se debe cuando se pide algo prestado a alguien efectivo o bienes tangibles o cuando se compra a crédito. Cuando se pide dinero prestado a otra persona o institución (como un banco o asociación de crédito), la fuente de crédito espera su devolución. Normalmente la persona que presta dinero cobra intereses, es decir un cargo por el uso de ese dinero. Se puede deber a familiares, amigos, prestamistas informales o instituciones financieras.

### Préstamo

Algo prestado para el uso temporal de un prestatario. Comúnmente, un préstamo se refiere a una suma de dinero que una fuente de crédito otorga a un prestatario por cierto periodo de tiempo. Para el prestatario, el préstamo es una obligación (una suma que se debe). Esta deuda debe pagarse cualquiera sea el ingreso o el flujo de efectivo.

### Crédito

La capacidad de pedir prestado, o la suma disponible que uno puede pedir prestado. Los bancos y otras instituciones financieras aprobarán el crédito a clientes con un buen historial que ha pagado sus préstamos a tiempo. Comprar “a crédito” significa conseguir el producto que uno desea, sin pagar totalmente por él al momento de la compra. El comprador asume el compromiso de pagar por el producto en cuotas o en una fecha determinada en el futuro.

### Incumplimiento

Omisión del pago de un préstamo.

## 2. ¿Cuáles son los componentes de un crédito?

Si se pide dinero prestado a un banco u otra fuente de crédito formal, se utilizan los siguientes términos relacionados. Es importante comprender lo que cada uno significa.

### Monto del préstamo

La cantidad que se pide prestado.

### Plazo del préstamo

Periodo de tiempo para pagar el préstamo.

### Tasa de interés

Porcentaje del monto total del préstamo cobrado al prestatario por el uso del dinero prestado. El interés se cobra normalmente de forma mensual.

### Cargos

Cobros administrativos adicionales a los intereses que normalmente se pagan una sola vez, al momento que el prestatario recibe el préstamo.

### Periodo de gracia

Periodo después de recibir un préstamo y antes de que venza el primer pago del préstamo.

### Cronograma de pagos

La frecuencia de pagos del préstamo (semanal, quincenal, mensual).

### 3. ¿Por qué pedir un préstamo?

Un préstamo puede ser necesario por muchas razones: invertir, atender una emergencia inesperada o consumir (comprar un artículo para el que no se tiene suficiente dinero al momento de la compra).

Un préstamo proporciona una cantidad inmediata de dinero que podría ser difícil obtener de otra manera. Permite aprovechar oportunidades de negocio, atender emergencias, efectuar reparaciones en el hogar o comprar algo que se necesita. Pero pedir un préstamo puede ser costoso y conlleva la obligación de pagar a tiempo. Por estas razones, obtener un préstamo no es lo mismo que usar el dinero propio proveniente del sueldo, ganancias del negocio o ahorro.



## El siguiente cuadro muestra las ventajas y desventajas de usar un préstamo.

	Usar un préstamo	Usar su propio dinero
Ventajas	<p>Se obtiene acceso a más dinero que el que se tiene en ahorros.</p> <p>Se obtiene dinero rápido cuando lo necesita para emergencias.</p>	<p>Se evitan los costos de un préstamo.</p> <p>Se es libre de usar el dinero como desee.</p> <p>Se enfrentan menos riesgos al financiar el crecimiento del negocio en incrementos pequeños de acuerdo a cuánto puede invertir.</p> <p>Se evita la obligación de enfrentar los pagos de un préstamo a futuro.</p>
Desventajas	<p>Se enfrentan los costos de un préstamo (intereses, cargos y tiempo de espera).</p> <p>Asumir responsabilidad de pagar un préstamo a tiempo y enfrentar recargos por retraso.</p> <p>Cumplir con los requisitos de pertenecer a un grupo (asistir a reuniones a tiempo, etc.) si el préstamo se realiza a través de un grupo.</p>	<p>Acceso limitado a capital necesario.</p> <p>El negocio crece más lentamente.</p> <p>Capacidad limitada para responder a las oportunidades.</p>

### 4. ¿Cuáles son los riesgos de pedir prestado?

Para cada prestatario, una deuda es un riesgo. Si no se puede pagar un préstamo, “¡sufrirá las consecuencias!” Incluso con una planificación cuidadosa, se podría tener problemas para pagar un préstamo. Muchos eventos inesperados pueden convertir este riesgo en una realidad:

- Cuando los ingresos se ven interrumpidos debido a enfermedad o ausencia forzada.
- Cuando la inversión del préstamo resulta en pérdida.
- Cuando los gastos del hogar y negocio son mayores que los ingresos.
- Cuando eventos inesperados crean una necesidad urgente de dinero (pagar gastos de doctor, costos de funeral, etc.).

Situaciones como éstas son comunes entre las personas en situación de pobreza. Sin embargo, las deudas tienen que ser pagadas, al margen de las circunstancias. Si se enfrentan dificultades para realizar los pagos del préstamo, ¿cuáles son las opciones?

Para obtener el dinero que permita cumplir los pagos del préstamo, se podría necesitar reducir gastos, vender algo de valor o pedir ayuda a sus amigos o parientes.

Si se deja de pagar por completo, o se incumple con el pago del préstamo, ¿cuáles son las consecuencias? Podría perder acceso a fuentes de crédito en el futuro, dañar relaciones con otros miembros del grupo de crédito, sufrir humillación en la comunidad o perder la buena fe de sus familiares y amigos.

Incumplir con un préstamo puede perjudicar su confianza en sí mismo y su autoestima. Considerar que las principales consecuencias del endeudamiento pueden clasificarse en:

#### Ámbito familiar

La situación de endeudamiento genera crisis dentro de la dinámica familiar, propicias para agravar conflictos en proceso o iniciar nuevos, pudiendo ocasionar resentimiento o ruptura de vínculos. Asimismo, deteriora en forma directa los niveles de calidad de satisfacción de las necesidades básicas, referidas principalmente a alimentación, vestuario y vivienda.

#### Ámbito laboral

Se identifican diversas dificultades: presión por estabilidad laboral para mantener el empleo y los ingresos mensuales que permitan amortizar deuda y/o restablecer líneas de crédito; amenaza de pérdida o pérdida real del empleo por incomodidad de empleadores, jefaturas o compañeros de trabajo respecto de presencia e insistencia de personal de empresas de cobranza; intervención de jefaturas o servicios de bienestar en préstamos para amortizar deudas o en la retención parcial o total del ingreso mensual, con el fin de ordenar gastos del trabajador, respecto a pagos financieros y gastos del hogar; y, ausentismo laboral.

#### Ámbito económico

El sistema financiero suspende líneas de crédito y de operación, invalidando la actividad productiva y de consumo cotidiano del endeudado.

Asimismo, puede identificarse una progresiva restricción social del consumidor endeudado, el que se manifiesta en dos direcciones:

#### **Del medio social hacia el usuario endeudado**

La situación de endeudamiento conlleva la reprobación social, al infringirse el cumplimiento de obligaciones económicas, que llevan implícitos valores como la res-

ponsabilidad y la honradez (“pagar las deudas”). Esto, puede traducirse en una sanción implícita o explícita que se ocasiona, generalmente, el aislamiento del consumidor endeudado desde los ámbitos social, gremial, profesional o comercial, que es desde donde se construyen gran parte de las relaciones sociales hoy en día. Junto a lo anterior, se presenta la restricción del contacto con el medio financiero, el que descalifica los antecedentes del consumidor, a través de sus mecanismos de información comercial (publicación en boletín de deudores comerciales; antecedentes comerciales objetados y cierre de líneas de crédito).

#### **Del consumidor endeudado hacia el medio social**

La sanción moral impuesta por su medio y la pérdida del acceso al consumo y por tanto al eje convocador y estructurador de gran parte de las relaciones sociales, lo aísla progresivamente de su medio, siendo complejo su restablecimiento, dado que la atención está principalmente orientada, a la situación de deterioro económico que se encuentra fuera de su control personal.

### 5. ¿Cómo pedir préstamos con sensatez?

Los riesgos que conlleva obtener un préstamo deberían hacerlo pensar seriamente en cuándo y cómo pedir dinero prestado. Los préstamos pueden abrir nuevas puertas, pero se necesita saber cuándo pedir un préstamo es una buena decisión.

Uso de la deuda	Préstamos buenos	Préstamos malos
<p><b>Comprar un bien o servicio de consumo duradero</b></p>	<p>El bien o servicio comprado dura más que el plazo para pagar el préstamo.</p>	<p>Aún se está pagando el préstamo que se pidió para salir de vacaciones.</p>
	<p>Los beneficios obtenidos del bien o servicio comprado son superiores a los costos del préstamo.</p>	<p>Los beneficios obtenidos del bien o servicio comprado son menores que el costo del préstamo.</p> <p>El préstamo es utilizado para pagar la comida y las bebidas de fiestas patrias.</p>
<p><b>Capital de trabajo</b></p>	<p>El préstamo ayuda a comprar maquinarias para emprender con un pequeño negocio.</p>	<p>No se gana lo suficiente para pagar el préstamo.</p> <p>Existen otras alternativas de financiamiento menos costosas.</p>
	<p>El préstamo permite ahorrar al comprar materia prima, obtener mejores precios de venta.</p>	<p>El préstamo para pagar la materia prima del mes es sacado a 2 años pagando una cuota mensual muy baja.</p>
<p><b>Préstamo de emergencia</b></p>	<p>El préstamo ayuda a pagar la enfermedad de un familiar y su tratamiento.</p>	<p>Los términos del préstamo son demasiado costosos.</p>

**6. ¿Cuáles son los costos de un préstamo?**

El costo principal asociado a un préstamo es el interés cobrado por el uso del dinero. Éste se calcula usualmente como un porcentaje del monto total del préstamo y normalmente se paga en cuotas mensuales como parte del pago.

Además, muchas fuentes de crédito cobran cargos administrativos que por lo común se pagan una sola vez, al momento de recibir el préstamo. Los intereses y cargos son costos que se pagan directamente a la institución de crédito. Estos “costos directos” son normalmente pagos en efectivo.

Sin embargo, existen otros gastos asociados a un préstamo que pueden ser menos obvios. A veces solicitar y recibir un préstamo obliga a gastar dinero en transporte para asistir a reuniones o acudir al banco a llenar formularios de solicitud, lo que implica dejar solo el negocio. Aunque estos “costos indirectos” adicionales tal vez no forman parte del pago en efectivo del préstamo, son reales y deberían tomarse en cuenta al elegir una fuente de préstamo.

### 7. ¿Qué tomar en cuenta al momento de elegir una fuente de crédito?

El costo de un préstamo varía dependiendo del tipo de préstamo que se busca y las políticas de la institución crediticia con respecto a tasas de interés, cargos, exigencias de ahorro y garantías. Antes de pedir un préstamo, se deben comparar los costos del mismo entre varias fuentes de crédito.

Escoger una fuente de crédito no sólo involucra costos. También se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- **Ubicación:** ¿la fuente de crédito está ubicada cerca de la casa o negocio?
- **Ofertas de productos:** ¿la institución financiera ofrece otros tipos de préstamos o servicios de ahorro?
- **Servicio al cliente:** ¿es el personal amable y servicial?

### 8. ¿Cuánta deuda puede pagar?

Demasiada deuda puede causar serios problemas. El término “sobrendeudamiento” se refiere a la deuda de un hogar cuando ésta es demasiado alta con respecto al ingreso familiar.

### 9. ¿Cómo determinar cuánto es demasiado?

Desafortunadamente, no existe una regla universal para una proporción deuda-ingreso infalible, aunque entre 20 y 30 por ciento del ingreso familiar es una pauta ampliamente usada. ¿Debería evitarse siempre tener más de un préstamo a la vez? No necesariamente, en especial si hay una crisis y se necesita dinero con urgencia.

Antes de pedir un préstamo, se deben considerar tanto los costos como los riesgos asociados:

- ¿Qué porcentaje del presupuesto del hogar y/o negocio se pueden destinar para pagar la deuda?
- ¿Quedará lo suficiente para pagar otros gastos del hogar?
- ¿Están los avales en capacidad de pagar el préstamo?
- ¿Cuáles son las consecuencias si no se puede pagar el préstamo?

- ¿Cuál es el valor de la garantía (por ejemplo, una motocicleta, una casa, etc.) comprometido?

### 10. Controlando la deuda

La persistencia de la deuda es un factor que mantiene a las personas en situación de pobreza, en dicha condición. Para la mayoría, vivir con deudas siempre ha sido y seguirá siendo una realidad.

Sea que se maneje una deuda existente o se decida que se está en capacidad de contraer un segundo préstamo, debe velarse siempre que las obligaciones de deuda no lleguen a controlar la vida y de que todavía podrá pagar sus necesidades básicas y gastos diarios. Dos reglas simples para controlar la deuda:

- a) No pida prestado más de lo que puede pagar.
- b) Ahorre dinero regularmente para emergencias de modo que no tenga que pedir dinero prestado.

### Moraleja

**Una deuda no es nuestro enemigo. Los malos hábitos de crédito sí lo son. Aproveche bien su crédito y úselo con sensatez.**

# DESARROLLO DE ACTIVIDADES



## Tema 1:

### Analizar diferentes usos de los servicios financieros.

#### Actividad 1:

Conociendo los servicios financieros.

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

**Resultado esperado:** que los participantes comprendan los diferentes usos de los servicios financieros.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, cinta adhesiva y tarjetas de 2 colores, **tarjetas para los participantes 1 - "Casos"**.

**Desarrollo:** para introducir esta actividad, el facilitador debe comentar que muchas personas utilizan servicios financieros. En realidad hay varias opciones disponibles, algunas mejores que otras. Se entregan las tarjetas para los participantes 1-"Casos" un caso por grupo. Cada uno contiene una historia breve, mencionando la situación y el servicio financiero utilizado.

Dividir a los participantes idealmente en grupos de 4 personas dando a cada uno la historia de un caso. Dar a los grupos tarjetas de **2 colores**. Explicar que tienen 10 minutos para listar todas las ventajas y desventajas del servicio usado que puedan identificar. **Los grupos deben hacer una lista de las ventajas en las tarjetas de un color y una lista de las desventajas en las tarjetas del otro color.**



Luego del trabajo grupal, el facilitador pide a un representante de cada grupo que lea la historia de su caso.

Luego lo invita a pegar las tarjetas en el papelógrafo correspondiente (ventajas y desventajas).

El facilitador debe tener los papelógrafos titulados:

- ROSA – CAJA PABLO NERUDA.
- ESTER – COLCHÓN EN LA CASA.
- CARLOS – PRESTAMISTA.
- ROBERTO – BANCO DE LA PLAZA.
- CAROLINA – POLLA.

Cada grupo presenta sus conclusiones y luego se revisa cada situación (o al menos 3 dependiendo del tiempo disponible).

A continuación presentar alguna idea por caso para guiar la discusión. De las sugeridas a continuación, u otras:

#### **Ester-colchón en la casa**

##### **Desventajas:**

En caso de que se metan ladrones a su casa pueden encontrar el dinero ahorrado y robarlo.

El dinero guardado puede ser usado sin aviso por miembros de la familia.

Teniendo el dinero tan a la mano tendrán más tentación de gastarlo.

#### **Carlos-prestamista**

##### **Desventajas:**

La tasa de interés para el préstamo es muy alta.

El plazo de pago es muy acotado.

#### **Carolina-polla**

##### **Desventajas:**

Acceso limitado a los ahorros, sujetos a ser recibidos en un orden y fecha rígida según aprobación del grupo.

Seguridad no garantizada, sujeto a robo o mala administración.

Preguntar: de los casos revisados, ¿cuáles tienen mayores ventajas? (esperar las respuestas de los grupos)

De los casos revisados, ¿cuáles tienen mayores desventajas? (esperar las respuestas de los grupos)

En esta etapa es posible que los participantes no identifiquen las instituciones financieras reguladas (la Caja y el Banco) como las más ventajosas. Sin dar la respuesta, agradecerles por sus ideas y continuar con la siguiente explicación mostrando el siguiente papelógrafo:

#### **Ventajas de usar las instituciones financieras reguladas**

Son reguladas por la ley y supervisadas por entidades del gobierno para proteger a los clientes.

Son instituciones que tienen más dinero para prestar, a más largo plazo y usualmente a menor precio.

Ofrecen la posibilidad de crear un historial crediticio y ser sujeto a más servicios en el futuro.

Ofrecen cuentas de ahorro que se adaptan a los objetivos de corto y largo plazo.

El dinero depositado en cuentas de ahorro está asegurado hasta un cierto monto.

Cuando se deposita el dinero en una cuenta es más fácil acumular y la tentación de gastarlo es menor.

Ofrecen una variedad de servicios: transferencias de dinero, pago de sueldos y pensiones, tarjetas de débito y tarjetas de crédito.

Preguntar a los participantes:

¿Hay algo más en las listas de ventajas de las instituciones financieras reguladas que debemos incluir?

¿Qué piensan de las ventajas mencionadas acerca de las instituciones financieras reguladas? ¿Son importantes?

¿Por qué? ¿Cómo se puede identificar una institución formal regulada?

**Cierre:** Para cerrar esta actividad, se recomienda al facilitador generar una discusión sobre lo conveniente y ventajoso que es para los usuarios, poder ingresar a las instituciones de ahorro formales. El facilitador debe enumerar las ventajas y contrastarlas con las desventajas de por ejemplo, mantener los ahorros debajo de un colchón. Para asegurarse de que los participantes entendieron, hacer preguntas de repaso de esta sesión.



## Tema 2: Necesidades financieras del hogar.

### Actividad 2: Reflexionar sobre los gastos .

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

**Resultados esperados:** que los participantes puedan identificar los tipos de gastos que enfrentan las personas en el transcurso de sus vidas.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones.

**Desarrollo:** mencionar a los participantes que en esta actividad se analizan los tipos de gastos que todas las personas tienen. Destacar que hay cuatro categorías de gastos principales: gastos diarios, gastos para eventos futuros, gastos inesperados y gastos para inversiones.

Colocar las siguientes definiciones en un papelógrafo o escribirlas en el pizarrón y leer las definiciones de las categorías.

• Gastos diarios: son los que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Estos gastos son fácilmente predecibles en cuanto al tiempo y a la cantidad.

• Gastos para eventos futuros: son los gastos que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente se sabe cuándo ocurrirán y se pueden planificar.

• Gastos inesperados: son gastos impredecibles. Aunque se sabe que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos. Nadie sabe cuándo ocurrirán ni cuánto puede costar.

Gastos para inversiones: las oportunidades son eventos que pueden mejorar la situación económica y pueden resultar en mayores ingresos futuros.

A continuación se sugieren una serie de preguntas que buscan internalizar a través de gastos cotidianos la clasificación anteriormente vista.

El facilitador debe tomar nota de los ejemplos en el papelógrafo o pizarrón

• ¿Qué tipo de gasto es la comida? ¿Por qué?  
[Gasto diario, necesidad básica]

• ¿Qué otros gastos son similares a la comida que también pueden ser considerados como gastos diarios?  
[Ropa, gastos para servicios de la casa, transporte]

• ¿Qué tipo de gasto es la universidad? ¿Por qué? [Gasto para eventos futuros]

• ¿Qué otros gastos son similares?  
[Nacimiento de un bebé, la jubilación, gastos escolares]

• ¿Qué tipo de gasto es un incendio en la casa? ¿Por qué?  
[Gasto inesperado]

• ¿Qué otros gastos son similares?  
[Desastre natural, robo, enfermedad, desempleo]

• ¿Qué tipo de gasto es mantener un negocio? ¿Por qué?  
[Gasto de inversión]

• ¿Cuáles otros gastos son similares?  
[Inversión en una casa o terreno]

• ¿Qué les llama la atención de estos resultados?

Dar a varios participantes la oportunidad de comentar y resumir sus respuestas en torno a las siguientes ideas fuerza: gastos diarios, gastos para eventos futuros, gastos inesperados y gastos para inversiones.

**Cierre:** para cerrar esta actividad se recomienda comentar a los participantes que existe una amplia variedad de fuentes de deuda a disposición de las personas, tanto formales como informales. Destacar que el riesgo de contar con múltiples fuentes de deuda es que la gente puede sobreendeudarse y hacer hincapié en el arma de doble filo que puede ser un crédito<sup>9</sup> ya que puede ayudar a las personas pero también puede convertirse en una carga financiera.

El facilitador debe resaltar el hecho de que las familias deben jerarquizar sus necesidades<sup>10</sup>, separando lo que de verdad necesitan de lo que pueden posponer o ahorrar para comprar .

---

<sup>9</sup> Ver marco conceptual, tópicos 1 y 2.

<sup>10</sup> Ver marco conceptual módulo 1 - planificación financiera; tópicos 4 y 5.



## Tema 3:

### Diferenciar préstamos buenos y préstamos malos.

#### Actividad 3:

¿Préstamos buenos? ¿préstamos malos<sup>11</sup>?

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

**Resultados esperados:** que los participantes conozcan y entiendan la manera de diferenciar los préstamos buenos de los préstamos malos.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **tarjetas para los participantes 2- "Características de buenos y malos préstamos", hoja de trabajo 1 - "Préstamos buenos v/s préstamos malos" y hoja de trabajo 2 - "Préstamos buenos v/s préstamos malos (solución)".**

**Desarrollo:** esta actividad está pensada para que los participantes puedan entender primero que el préstamo es una buena herramienta si se trabaja con responsabilidad. Lo segundo que deben entender es que así como hay préstamos buenos, también hay préstamos malos. El facilitador debe ser el encargado de que los participantes comprendan bien ambos tipos de créditos. Además, recordar a los participantes que el crédito de una tarjeta de retail, también es un tipo de préstamo y se rige por las mismas reglas generales de un préstamo bancario.

Para empezar, colocar en una bolsa o cesto las **tarjetas para los participantes 2 - "Características de buenos y malos préstamos"**. Pedir a los participantes que se junten en parejas, en caso de que el curso sea impar, se pide que el facilitador use su criterio para un mejor resultado.

Cuando cada pareja saque una tarjeta de la bolsa o cesto, comentarles que cada una describe un ejemplo de un préstamo bueno o de un préstamo malo.

Si hay más de 20 participantes (10 parejas), no tendrá tarjetas suficientes. Por ello, el capacitador debe sacar suficientes duplicados de las características de los préstamos buenos y de los préstamos malos para que cada pareja tenga su tarjeta.

Pedir a los participantes que conversen con su compañero si tienen un ejemplo de un préstamo bueno o de un

préstamo malo. Darles 3 minutos para decidir que tipo de préstamo tienen. Después pedirle a los grupos que lean su tarjeta y digan si representan préstamos buenos o malos y por qué.

Pedir a las parejas que se paren una a la vez y que indiquen al curso cómo clasificaron su ejemplo. Después que cada pareja realice su presentación, hacer la siguiente pregunta a todos los participantes:

**¿Están de acuerdo con la clasificación? ¿Por qué?**

Después que todas las parejas describan sus ejemplos, pedir a un voluntario que resuma las principales diferencias entre préstamos buenos y préstamos malos.

Una vez finalizada la discusión anterior, el facilitador clasifica los préstamos según su uso. Mencionar que una deuda puede utilizarse de 3 maneras diferentes o con 3 fines diferentes.

- 1) Comprar un bien duradero.
- 2) Pagar las inversiones dentro de una microempresa (maquinaria, equipos, etc.).
- 3) Pagar los gastos relacionados con una emergencia.

<sup>11</sup> Ver marco conceptual, tópicos 4 y 5

Dibujar en la pizarra o papelógrafo lo que aparece en la **hoja de trabajo 1 – “Préstamos buenos v/s préstamos malos”**.

Luego, pedir a los participantes que decidan en sus grupos qué tipo de “uso” describiría mejor el ejemplo que tienen y que lo escriban en su **hoja de trabajo 1 – “Préstamos buenos v/s préstamos malos”**.

Pedir a todos los grupos que compartan los resultados de su trabajo con el curso y preguntar:

- ¿Están de acuerdo con la clasificación? ¿Por qué?

Entregar **hoja de trabajo 2 – “Préstamos buenos v/s préstamos malos (solución)”** y repasarla entre todos. Pedir voluntarios para que lean la tabla.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, pedir a los participantes que comparen su clasificación con la clasificación de la **hoja de trabajo 2 – “Préstamos buenos v/s préstamos malos (solución)”** y preguntar:

- **¿En qué casos coincidió su clasificación con la clasificación de la solución?**
- **En los casos donde no hubo coincidencia ¿Qué creen ustedes que sucedió? ¿Por qué no coincidieron?**

Tomar nota de las respuestas y concluir esta actividad mencionando que el crédito es una herramienta para invertir, para obtener bienes que de otra manera sería muy difícil obtener. Resaltar que todo compromiso conlleva una enorme responsabilidad.

## Tema 4: ¿Comprar a crédito o al contado<sup>12</sup>?

### Actividad 4: Qué conviene más, ¿comprar a crédito o al contado?

**Tiempo estimado:** 30 minutos.

**Resultados esperados:** que los participantes puedan ser capaces de comprobar en base a ejercicios la conveniencia de comprar a crédito o de ahorrar para comprar.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **hoja de trabajo 3** - “¿Comprar a crédito o al contado?”; **hoja de trabajo 4** - “Ventajas y desventajas de comprar a crédito”.

**Desarrollo:** la siguiente actividad tiene como fin generar conciencia sobre la compra a crédito ya sea bancario o de retail. Además de incentivar a los participantes a que antes de comprar revisen todas sus opciones. Para comenzar este ejercicio, iniciar con la siguiente pregunta:

#### ¿Qué pensarían si les dijera que pueden elegir la cantidad que quieran pagar por un Televisor?

Luego, entregar la **hoja de trabajo 3** - “¿Comprar a crédito o al contado?” y explicar que está dividida en tres partes. La primera parte tiene una tabla con los mismos datos del papelógrafo (o donde el facilitador haya dibujado/impreso la misma) donde se muestran dos formas de pago por tres productos. Pedir que indiquen cuál prefieren.

Dejar que los participantes voten por su preferencia de pago para cada artículo. A continuación pedir lo siguiente:

Para la televisión, que levanten la mano quienes prefieren pagar **\$299.990 de una sola vez** y luego quienes prefieren pagar **\$15.452 mensual**.

Para el refrigerador, que levanten la mano quienes prefieren pagar **\$239.990 de una sola vez** y luego quienes prefieren pagar **\$11.075 mensuales**.

Para la cama, que levanten la mano quienes prefieren pagar **\$203.990 de una sola vez** y luego quienes prefieren pagar **\$9.413 mensuales**.

Una vez que hayan finalizado las votaciones tomar un registro de éstas y preguntar: ¿qué precio es mayor? ¿por qué es mayor?

[La opción de pagar a crédito es mayor. El precio a crédito incluye el cobro del interés]

Comentar que la opción de pagar a crédito siempre es mayor. Explicar que como no están pagando el precio en un solo pago, lo que están haciendo es pidiendo prestado el dinero para comprar el artículo.

Este precio incluye la tasa de interés del préstamo que cobra la tienda que vende el artículo.

Artículo	Contado	Cuotas	Crédito
Televisor Cony	\$299.990	36	\$15.452
Refrigerador WX	\$239.990	36	\$11.075
Cama de 2 plazas	\$203.990	36	\$9.413

<sup>12</sup> Ver marco conceptual, tópicos 6, 7 y 8

A continuación volver a la **hoja de trabajo 3 – “¿Comprar a crédito o al contado?”** donde esta vez el facilitador dirige a los participantes a las siguientes tablas:

Crédito	Cuotas	Total crédito
\$15.452	36	
\$11.075	36	
\$9.413	36	

Producto	Total crédito	Valor contado	Ahorro
TV		\$299.990	
Refrigerador		\$239.990	
Cama		\$203.990	

Explicar que van a hacer los cálculos correspondientes sobre cuánto es el valor total que pagarían al finalizar los 36 meses (3 años). El facilitador debe escribir en un papelógrafo (o pizarrón) la siguiente fórmula:

$$\text{CRÉDITO} \times 36 = \text{TOTAL CRÉDITO}$$

y cuánto ahorrarían si comparan lo pagado al crédito después de 3 años versus lo que pagan al contado.

El facilitador debe escribir en un papelógrafo (o pizarrón) la siguiente fórmula:

**TOTAL CRÉDITO - VALOR CONTADO = AHORRO**

Se sugiere partir por el caso de la televisión. Hacer las siguientes preguntas al curso para trabajar en la tabla anterior.

¿Cuánto se pagaría por la televisión si se decide pagar \$15.452.- pesos por 36 meses?

**[\$556.272]**

¿Cuánto se ahorra si se paga el precio de contado en el caso del televisor?

$\$556.272 - \$299.990 = \$256.282$

¿Qué podrían hacer con \$256.282?

Pedir a los participantes que trabajen con la persona que está a su lado y que hagan los cálculos para comparar los precios al contado y a crédito para el refrigerador y para la cama.

Se sugiere que en el acompañamiento de los participantes, el facilitador haga preguntas como las siguientes:

¿Cuánto nos ahorramos si pagamos el precio al contado en los casos de la cama y el refrigerador?

¿En el caso del refrigerador, cuánto es la diferencia en el precio?

$[\$398.000 - \$239.990 = \$158.710]$

¿En qué gastarían los \$158.710 ahora mismo?

Y en el caso de la cama,

¿Cuánto es la diferencia en el precio?

$[\$338.868 - \$203.990 = \$134.878]$

¿En qué gastarían los \$134.878 ahora mismo?

Una vez que los participantes hayan finalizado los cálculos, preguntar: ¿Qué pasa si alguien compra a crédito y por alguna razón no puede pagar las cuotas a tiempo?

**[Paga INTERESES por pagos atrasados]** Se aprovecha el ejercicio para definir la tasa de interés:

**Tasa de interés:**

BancaFácil (el sitio educativo de la SBIF <sup>13</sup>) la tasa de interés como “el porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero”. Es decir, el monto que se nos cobra por usar el dinero de una institución, ya sea como crédito, préstamo o avance en efectivo.

Comentar a los participantes que muchas personas compran a crédito sin tener la capacidad de hacer los pagos de manera puntual. Cuando esto pasa, la tienda usualmente cobrará **intereses muy altos** que aumentan el precio final aún más. ¡En vez de \$398.000 por el refrigerador, algunos clientes terminan pagando hasta \$500.000 o más!

**Cierre:** para cerrar esta actividad entregar la hoja de trabajo 4 - “Ventajas y desventajas de comprar a crédito”. Después de revisar tanto las ventajas como las desventajas preguntar:

**¿Quién todavía quiere comprar a crédito? ¿Por qué sí? ¿Por qué no?**

Generar discusión sobre el tema.

¿Si deciden no comprar a crédito, qué opciones tienen?

Recordar que siempre está la opción de no comprar el artículo; otra opción es buscar alternativas a un menor precio.

También, siempre se tiene la opción de esperar hasta que se pueda acumular el dinero suficiente. Por ejemplo, en vez de pagar a la tienda \$9.413 pesos mensuales por la cama, podría decidir depositar la misma o una cantidad mayor de dinero en su propia cuenta de ahorro cada mes y esperar hasta que haya dinero suficiente para comprar la cama.

Mencionar a los participantes que los créditos por sí solos, no son malos. Al contrario, muchas veces ayudan a adquirir bienes que de otra manera se demorarían mucho en conseguir. El problema está cuando no se controla el gasto, cuando no se lleva un presupuesto y, por supuesto, cuando no se pueden pagar esas deudas. Destacar que si bien es cierto, las cuotas a 36 meses son relativamente bajas, la persona se arriesga a que en algún momento de esos 3 años no pueda pagar sus deudas por algún imprevisto, accidente, enfermedad o por desempleo y ahí es cuando vienen los problemas.

<sup>13</sup> Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

## Tema 5: Identificar las señales del sobreendeudamiento.

### Actividad 5: Señales del sobreendeudamiento.

**Tiempo estimado:** 50 minutos.

**Resultados esperados:** poder identificar las señales del sobreendeudamiento y que los mismos participantes generen consejos para evitar esa situación.

**Material necesario:** papelógrafos, plumones y **hoja de trabajo 5 - "Consejos para evitar el sobreendeudamiento (SERNAC)"**.

**Desarrollo:** para empezar esta actividad, repasar lo que se ha visto hasta el momento: se han identificado las fuentes de préstamo y se han distinguido entre préstamos buenos y préstamos malos, además se han revisado las ventajas y desventajas de las compras a crédito. Comentar a los participantes que ahora se abordan temas sobre cómo determinar cuándo una persona está sobreendeudada.

**Pedir a un voluntario que lea la definición que el facilitador coloca en un papelógrafo o en el pizarrón.**

#### Sobreendeudamiento:

Según **SERNAC**, se habla de sobreendeudamiento cuando los ingresos no alcanzan para pagar las necesidades básicas (servicios, vivienda, alimentación etc.) ni los compromisos derivados de créditos o cuentas contratadas por servicios.

Una vez leída la definición de SERNAC reunir grupos de (idealmente) 3 personas y preguntar:

• ¿Cuáles creen ustedes que son las señales de advertencia de que la deuda se está saliendo de control?

Pedir a cada grupo que escriba una lista de señales de advertencia. Después de 10 minutos, pedir a 2 voluntarios que presenten sus sugerencias. Escribirlas en un papelógrafo titulado Señales de advertencia. Pedir al resto de participantes que sugieran puntos adicionales.

De ser necesario, completar los comentarios de los participantes con los siguientes puntos:

#### Señales de advertencia

• Usar crédito para comprar cosas que alguna vez compró con efectivo.

• Obtener préstamos o repactaciones para pagar deudas.

• Utilizar ahorros para pagar préstamos.

• Utilizar crédito para gastos básicos.

• Que el dinero que se recibe no alcance para cubrir deudas mensuales

Pedir a los participantes que conversen en sus grupos sobre lo siguiente:

¿Qué consejos útiles darían a las personas en su misma situación, para que eviten endeudarse demasiado?

Pedir a voluntarios que presenten consejos y escribirlos en un papelógrafo titulado "Consejos para controlar la deuda". Cada voluntario debe aportar nuevos consejos hasta que ya no tengan más sugerencias.

El facilitador debe resumir los puntos y enfatizar que existen muchas diferentes recomendaciones que se pueden dar para administrar una deuda, pero que tengan en mente 2 reglas simples pero muy importantes:

• No pedir prestado más de lo que se puede pagar.

• Ahorrar dinero regularmente para emergencias para no pedir dinero prestado.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, el facilitador debe entregar la hoja de trabajo 5 - “Consejos para evitar el sobreendeudamiento (SERNAC)” y pide voluntarios para que vayan leyendo cada consejo. Discutir con el curso cada uno de los pasos y explicar cada uno de los puntos en caso de dudas.

Se recomienda además hacer un repaso por los temas del módulo:

- Analizar diferentes usos de los servicios financieros.  
.....
- Necesidades financieras del hogar.  
.....
- Diferenciar préstamos buenos y préstamos malos.  
.....
- ¿Comprar a crédito o al contado?  
.....

Identificar las señales del sobreendeudamiento.

Finalmente, preguntar a los participantes si lo que han aprendido en este taller:

- ¿Les servirá para sus vidas?  
.....
- ¿Alguien ha puesto en práctica los consejos del Taller de Educación Financiera?  
.....
- ¿Cómo evaluarían uds. este taller?  
.....
- ¿Creen que falta algo?



# PAUTA DE EVALUACIÓN



La autoevaluación es un hábito que permite avanzar e ir superándose a sí mismo. Lo hacemos cada vez que tomamos una decisión, pero no siempre nos autoevaluamos para detectar actitudes y acciones que constituyen errores o aciertos y que dan la posibilidad de aprender. Lo invitamos en forma personal y privada a realizar esta autoevaluación al finalizar cada módulo.

Nombre y fecha del módulo:	
Lo que aprendí en este módulo es:	Lo que no entendí muy bien es:
Lo mejor de mi participación en el grupo fue:	Lo que no me gustó de mi participación en el grupo fue:
Lo que más me gustó del grupo fue:	Lo que mejoraría del grupo es:

Mi desafío es: .....

.....

.....

.....



Material de apoyo

# **MÓDULO 3:**

## Endeudamiento Responsable

## Tarjetas para los participantes 1

“Casos”.

### Rosa

Rosa es miembro de la Caja Pablo Neruda. Ella tiene una cuenta de ahorro y deposita \$5.000 cada semana. Dentro de dos meses espera tener \$200.000 en su cuenta, lo que proviene de sus ahorros más el interés que gana en la cuenta. Rosa quiere usar el dinero para pagar los gastos escolares de sus tres niños.

### Ester

Ester guarda dinero debajo de su colchón en la casa. Ella quiere utilizar el dinero ahorrado para acompañar a los miembros de su iglesia en un viaje a la capital. A veces utiliza el dinero guardado para pagar los gastos de la comida o gastos inesperados de la familia.

### Carlos

Carlos tiene un taller con su hermano donde reparan bicicletas y pequeños motores. Debe un préstamo de \$200.000 a un prestamista. Tiene que pagar el préstamo dentro de un mes, más \$80.000 pesos de intereses

### Roberto

Roberto tiene un préstamo del Banco de la Plaza para construir la segunda planta de su casa. El préstamo es de \$1.200.000. Roberto pagará el préstamo durante el próximo año, más \$160.000 de interés anual. Es el segundo préstamo que Roberto ha recibido del banco.

### Carolina

Carolina tiene un puesto en el mercado donde vende ropa y artículos para la casa. Ella organiza una Polla cada 4 ó 5 meses dependiendo de cuánto dinero necesita. Esta vez va a poner \$10.000 quincenales en la tanda.

## Tarjetas para los participantes 2

“Características de buenos y malos préstamos”.

<p>El bien o servicio comprado dura más de lo que nos demoramos en pagar el préstamo.</p>	<p>Los beneficios obtenidos del bien o servicio comprado son superiores a los costos del préstamo.</p>	<p>El préstamo le ayuda a comprar maquinarias para que usted pueda emprender con un pequeño negocio.</p>
<p>Aún está pagando el préstamo que pidió para salir de vacaciones.</p>	<p>Los beneficios obtenidos del bien o servicio comprado son menores que el costo del préstamo.</p>	<p>El préstamo es utilizado para pagar la comida y las bebidas de fiestas patrias.</p>
<p>No se gana lo suficiente para pagar el préstamo.</p>	<p>Existen otras alternativas de financiamiento menos costosas.</p>	<p>El préstamo para pagar la mercadería del mes es sacado a 2 años pagando una cuota mensual muy baja.</p>
<p>El préstamo le ayuda a pagar la enfermedad de un familiar y su tratamiento.</p>	<p>Los términos del préstamo son demasiado costosos.</p>	<p>El préstamo le permite ahorrar al comprar mercadería, permitiéndole tener mejores precios de venta.</p>

## Hoja de trabajo 1

“Préstamos buenos v/s préstamos malos”.

Uso de la deuda	Préstamos buenos	Préstamos malos
Comprar un activo o producto de consumo duradero		
Capital de trabajo		
Préstamo de emergencia		

## Hoja de trabajo 2

“Préstamos buenos v/s préstamos malos (solución)”.

Uso de la deuda	Préstamos buenos	Préstamos malos
<p>Comprar un bien o servicio de consumo duradero</p>	<p>El bien o servicio comprado dura más de lo que nos demoramos en pagar el préstamo.</p>	<p>Aún está pagando el préstamo que pidió para salir de vacaciones.</p>
	<p>Los beneficios obtenidos del bien o servicio comprado son superiores a los costos del préstamo.</p>	<p>Los beneficios obtenidos del bien o servicio comprado son menores que el costo del préstamo.</p> <p>El préstamo es utilizado para pagar la comida y las bebidas de fiestas patrias.</p>
<p>Capital de trabajo</p>	<p>El préstamo le ayuda a comprar maquinarias para que usted pueda emprender con un pequeño negocio.</p>	<p>No se gana lo suficiente para pagar el préstamo.</p>
		<p>Existen otras alternativas de financiamiento menos costosas.</p> <p>El préstamo para pagar la mercadería del mes es sacado a 2 años pagando una cuota mensual muy baja.</p>
<p>Préstamo de emergencia</p>	<p>El préstamo le ayuda a pagar la enfermedad de un familiar y su tratamiento.</p>	<p>Los términos del préstamo son demasiado costosos.</p>

## Hoja de trabajo 3

“¿Comprar a crédito o al contado?”.



Televisor Cony 32"  
Full HD

**\$299.990**



Refrigerador WX

**\$239.990**



Cama de 2 plazas + Textil

**\$203.990**

## Hoja de trabajo 3

“¿Comprar a crédito o al contado?”.

Artículos	Contado	Cuotas	Crédito
TV CONY	\$299.990	36	\$15.452
REFRIGERADOR WX	\$239.990	36	\$11.075
CAMA DE 2 PLAZAS	\$203.990	36	\$9.413

Crédito	Cuotas	Total crédito
\$15.452	36	
\$11.075	36	
\$9.413	36	

Producto	Total crédito	Valor contado	Ahorro
TV		\$299.990	
REFRIGERADOR		\$239.990	
CAMA		\$203.990	

## Hoja de trabajo 4

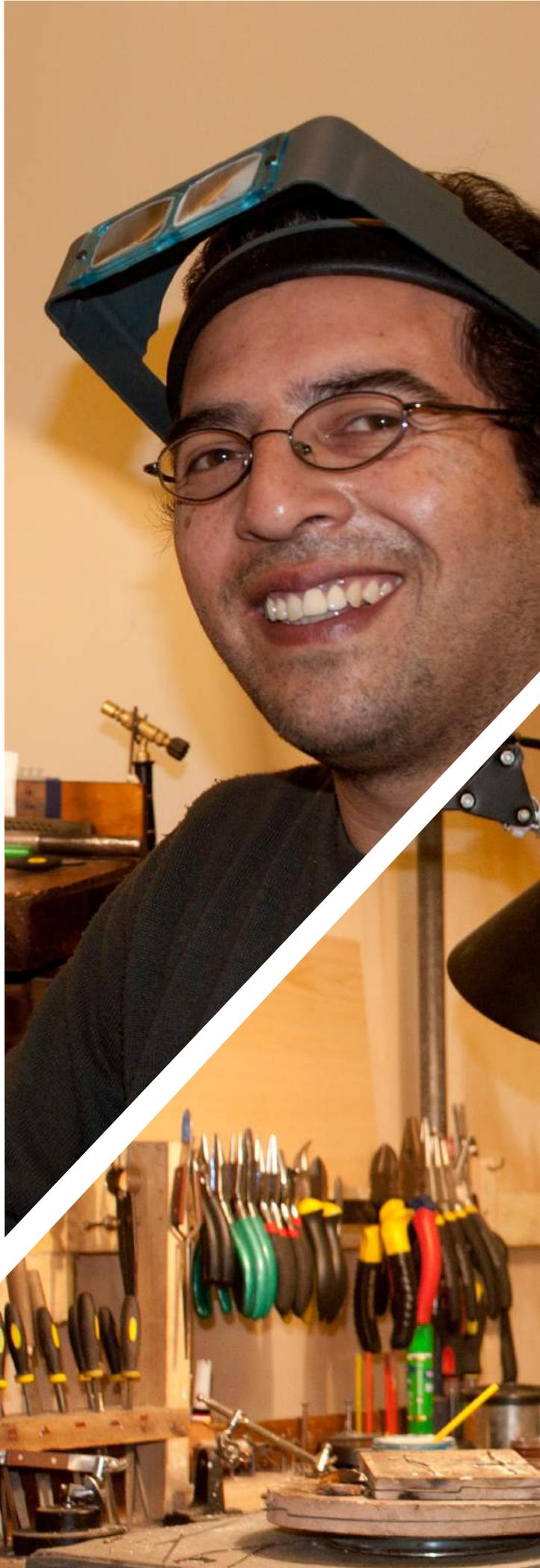
### “Ventajas y desventajas de comprar a crédito”.

#### Ventajas:

- Compra inmediata.  
.....
- Creación de un historial de crédito.  
.....
- Facilita el acceso a artículos costosos, pero tal vez necesarios.  
.....
- Capacidad de comprar varias cosas al mismo tiempo.

#### Desventajas:

- Precio mayor.  
.....
- Multas y/o embargos en caso de pagos atrasados.  
.....
- Posible daño a su historial de crédito si ocurren problemas de pago.  
.....
- Posible sobreendeudamiento.



## Hoja de trabajo 5

### “Consejos para evitar el sobreendeudamiento (SERNAC)<sup>15</sup>”.

- El consumidor debe tener conciencia de cuánto se puede endeudar ya que muchas cuotas pequeñas al final del mes se suman.
- Según los expertos, no es recomendable gastar más del 40% del ingreso líquido en pagos de tarjetas de crédito, créditos de consumo e hipotecarios. Es decir, que si el ingreso líquido familiar es de \$400.000, entonces debería destinarse \$160.000 pesos para pagos de tarjetas, crédito de consumo y/o crédito hipotecario.
- Las deudas deben adquirirse considerando la capacidad de pago mensual, pero también eventualidades, como posibles enfermedades, y las estacionalidades, como el pago de colegios, patentes, cumpleaños, Navidad y otros.
- Compare los créditos que le ofrecen, como todo en el mercado hay algunos mucho más convenientes que otros con diferencias en tasas de interés y costos adicionales.
- En cuanto a las tarjetas de crédito de casas comerciales, recuerde que no da lo mismo cuáles ni cuántas tener. Al decidir comprar con este instrumento no basta considerar el interés que le cobrarán sino también el costo que implica tener y usar una tarjeta de crédito. Es necesario fijarse en la cuenta, no sólo en la cuota del crédito. Por eso siempre consulte si existe un costo asociado al uso o mantención de la tarjeta.
- Antes de comprar, pregúntese seriamente por la real necesidad de adquirir ese producto y, si es importante, evaluar si es posible esperar, ahorrar y pagarlo al contado, antes de endeudarse.
- No se deje impresionar por los mensajes centrales de los avisos, ponga atención en la información contenida en asteriscos y letra chica. La información, puede tratarse de datos relevantes sobre tasas de interés, plazos de pago y restricciones de las ofertas.
- Al seleccionar un crédito en una casa comercial o un banco, debe obtener información que le permita distinguir claramente el valor cuota, pagos asociados (gastos notariales y seguros expresamente aceptados por usted) y valor contado del préstamo o crédito.
- En el caso de que existan seguros, éstos deben ser expresamente aceptados por el consumidor.
- Si definitivamente su sueldo no cubre sus deudas se recomienda solicitar un crédito de consumo, pagar las deudas de sus tarjetas de crédito (u otros créditos) y evaluar cerrarlas o reducirlas. De no hacerlo su endeudamiento será un círculo vicioso y no aprenderá a vivir con un presupuesto realista.
- Si usted disminuye sus tarjetas o junta todas sus deudas de créditos pequeños pagando una sola cuota ahorrará dinero al pagar intereses con una sola entidad y no a varias.
- Aunque usted se encuentre en serios problemas económicos, nunca solicite dinero a los prestamistas ya que en vez de resolver su problema, lo agravarán. Solicitar dinero a un prestamista siempre tiene consecuencias graves para el consumidor ya que suelen utilizar el engaño y la usura. Además, pueden buscar la apropiación del bien inmueble, si es que el préstamo tiene asociada una garantía hipotecaria, que harán efectiva una vez que ocurra el retraso de los pagos establecidos en el contrato.

---

<sup>15</sup>SERNAC: Servicio Nacional del Consumidor.



# MÓDULO #04

## INVERSIÓN

---

### Objetivos

**Al finalizar el módulo, los participantes deberán ser capaces de:**

- Discutir las ventajas y desventajas de invertir.
- Priorizar las necesidades del negocio.
- Calcular el costo y las necesidades de financiamiento del proyecto.

---

### Ideas fuerza

- ¿Por qué invertir en la microempresa?
- ¿Cómo financiamos un proyecto de inversión?
- ¿Qué debo tomar en cuenta para realizar una inversión?

# MARCO CONCEPTUAL INVERSIÓN

## 1. ¿Qué se entiende por inversión?

Inversión es la acción de desembolsar dinero para adquirir bienes que no son de consumo final y que permiten generar más ingresos en un determinado periodo de tiempo.

## 2. ¿Cómo diferenciar los términos gasto e inversión?

Diferenciar en un presupuesto los egresos destinados a gasto y los empleados como inversión, es importante en la medida que se busque mejorar el patrimonio de la microempresa.

Existen dos tipos de gastos: **corrientes y de capital**, los cuales tienen diferentes consecuencias para el futuro y la estabilidad financiera de quien los hace. Los primeros, se consumen y poseen poco efecto en la capacidad de producir más recursos en el futuro, y los segundos, crean riqueza.

No todos los egresos tienen las mismas características y efectos. En este caso la renta, luz o agua son gastos, y no obstante son necesarios, es dinero que se fue y no se recuperará. A diferencia del pago para la compra de un horno, estudios universitarios o un computador, que son inversiones que mejorarán el patrimonio futuro del negocio.

Existe una diferencia sustancial entre un gasto y una inversión. No es lo mismo un egreso por ir al cine que por la compra de una enciclopedia. El primero es un gasto, el segundo es una inversión.

Para maximizar un presupuesto es necesario diferenciar claramente estos dos tipos de egresos, así como organizar, planificar, establecer estrategias, ejecutar y controlar adecuadamente el plan financiero. Al mismo tiempo analizar el origen de los ingresos para buscar incrementarlo utilizando nuevas formas apoyados en la maximización de recursos.

Gastos	Inversión
Equipo de sonido	Curso de inglés
Entrada para el cine	Mercadería para el negocio
Pintado de interior en el hogar	TV para el negocio
Compra de cortinas nuevas	Compra de computador
Renta de la casa	Compra de maquinaria

(Fuente: finanzaspracticadas.com.mx)

Diferenciar el gasto de una inversión es la clave para incrementar consistentemente la capacidad económica del negocio. Cuando no se analiza cómo se gastan los ingresos, se corre el riesgo de ocupar el presupuesto en conceptos que no apoyarán el futuro de nuestro patrimonio.

## 3. ¿Qué se entiende por proyecto de inversión?

Un proyecto es un conjunto de actividades coordinadas e interrelacionadas que intentan cumplir con un fin específico. Por lo general, se establece un periodo de tiempo y un presupuesto para el cumplimiento de dicho fin.

Un proyecto de inversión, por lo tanto, es una propuesta de acción que, a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias. Estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.

Todo proyecto de inversión incluye la recolección y la evaluación de información hacer de los factores que influyen, de manera directa, en la oferta y demanda de un producto.

Esto se denomina estudio de mercado y determina a qué segmento del mercado se enfocará el proyecto y la cantidad de productos que se espera comercializar. El pro-

yecto de inversión, en definitiva, es un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos. Su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo.

Las etapas del proyecto de inversión implican la identificación de una idea, un estudio de mercado, la decisión de invertir, la administración de la inversión y la evaluación de los resultados.

#### 4. ¿Qué se entiende por rentabilidad?

La rentabilidad es la relación entre los recursos necesarios y el beneficio económico que deriva de ellos.

En la economía, la rentabilidad financiera es considerada como aquel vínculo que existe entre el beneficio que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

La rentabilidad suele expresarse en un porcentaje de relación. Por ejemplo, si la empresa invierte \$100.000.- y el beneficio que genera en respuesta es de \$10.000.- decimos entonces que la rentabilidad es de un 10%.

#### 5. ¿Qué se entiende por financiamiento?

Se designa con el término de **“Financiamiento” al “conjunto de recursos monetarios financieros que se destinan a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico”**.

La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas instituciones de fomento que pertenecen al gobierno (FOSIS, SERCO-TEC, CORFO), gracias a un préstamo o subsidio y sirven para complementar los recursos propios.

El financiamiento suele ser gestionado para adquirir determinados bienes, como maquinarias, que resultan ser indispensables a la hora del desarrollo de las funciones de la empresa.

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en:

- Según el plazo de vencimiento: financiamiento a corto plazo (el vencimiento es inferior a un año) y financiamiento a largo plazo (el vencimiento es superior a un año).
- Según la procedencia: interna (fondos que la empre-

sa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia) o externa (proceden de inversores, socios o acreedores).

- Según los propietarios: ajenos (forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o propios (no tienen vencimiento).

#### 6. ¿Cuáles son los factores que hay que tener en cuenta al momento de invertir en un proyecto?

Al momento de decidir emprender muchos buscan la respuesta en sus fortalezas, en eso que saben hacer bien o creen hacer bien. Muchas veces basta sólo con una idea que parece maravillosa (aunque en algunos casos lo es) y un poco de capital. Lamentablemente, del 100% de estos emprendimientos, entre el 80% y un 90% mueren antes del primer año.

¿A qué se debe esto?

Básicamente, a que muchos desconocen los factores que hay que tener en cuenta al momento de invertir en una “buena” idea. Estos factores son:

##### a) Estudio de la idea

Al hacer el estudio de ideas (proyectos) pueden ir surgiendo nuevos proyectos que obliguen a replantear el inicial o a definir otro nuevo. Por esto es muy importante tener criterios flexibles, que permitan variar y redefinir un proyecto, si el estudio así lo indica.

“Por ejemplo, supongamos que usted es un muy buen repostero. La idea de emprender con una pastelería le parece genial y muy rentable ya que los pasteles y tortas me usted hace le quedan sabrosas y su familia le ha dicho que si usted las vendiera, seguro que todo el mundo querrá comprarlas. Al momento de analizar, estudiar la idea, nota que en su barrio ya hay 6 personas que hacen pasteles, tortas y masas dulces. Además usted se da cuenta, también, de que todas hacen productos muy parecidos y la gran mayoría del barrio ya les compra a ellos.”

¿Le sigue pareciendo una gran idea lo de hacer pasteles?”

Del mismo modo es importante que el microempresario tenga criterios de prioridad en cuanto a lo que le será más conveniente al momento de invertir, sin pensar en tenerlo todo de una vez, si no que de acuerdo a su propio ritmo de crecimiento y de acuerdo a las posibilidades que se vaya generando.

Siguiendo con el ejemplo, “en su estudio usted notó que si bien hay 6 pastelerías formales e informales, ninguna hace repostería para diabéticos o repostería light, baja en calorías y baja en azúcar. Además su barrio está muy cerca de un barrio residencial cuyos vecinos son en su mayoría personas de la tercera edad. ¿Va notando que su idea original no es la misma a este punto?”

La definición de proyectos no termina con el estudio inicial, sino que éste se puede cambiar y volver a plantearse si es necesario.

#### b) Costo y financiamiento del proyecto

Si un proyecto tiene un valor tan alto que no puede ser realizado con recursos propios y no existe quien lo financie, es necesario cambiarlo por uno menos ambicioso.

También se debe estudiar el valor del financiamiento<sup>16</sup>, es decir, el porcentaje de interés que se debe pagar cuando el proyecto se hace con recursos externos prestados y al mismo tiempo medir las reales condiciones de pago.

#### c) Riesgo

Un proyecto siempre tiene riesgos. Por lo tanto es fundamental identificar y evaluar los costos que éstos podrían tener en las opciones que se estudian.

Algunos factores de riesgo típicos en los proyectos:

- Pérdida de personas clave.
- Falta de experiencia con la tecnología.
- Demoras en la toma de decisiones en la microempresa.
- Proveedores no confiables.
- Equipo no apto para ejecutar las tareas.
- Cambios en las prioridades de la microempresa.
- Trabajos no programados, imprevistos, sorpresas.
- Recortes presupuestarios al proyecto por shock económico del microempresario.
- Crisis económica que afecte a la microempresa.

<sup>16</sup> <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

- Enfermedades, desastres naturales, problemas climáticos.
- Resistencia al cambio.
- Oposición de la sociedad, de la ciudad, del barrio.
- Fallas en la infraestructura entre otros.

#### d) Mercado

El mercado es el ambiente social o virtual que propicia las condiciones para el intercambio de bienes y servicios. También puede entenderse como la institución u organización mediante la cual los oferentes (vendedores) y los demandantes (compradores) establecen una relación comercial con el fin de realizar transacciones, acuerdos o intercambios; o como el espacio constituido por personas que tienen necesidades específicas no cubiertas y que, por tal motivo, están dispuestas a adquirir bienes y/o servicios que los satisfagan y que cubran aspectos tales como: calidad, variedad, atención, precio adecuado, entre otros.

En el caso de este taller en donde un resultado esperado es que los participantes logren mirar hacia adelante y modelar su negocio, es importante resaltar que se puede “hablar de” y analizar mercados reales y mercados potenciales. El primero se refiere, a las personas que, normalmente, adquieren el producto; y, el segundo, a todos los que podrían comprarlo.

El acto de analizar el mercado requiere al menos de dos elementos: saber reconocer e identificar los actores y relaciones del mercado y utilizar la mejor información para el análisis. Luego, este ejercicio es un insumo que ayuda a comprender mejor las dinámicas del entorno en donde se ubica el negocio, a ordenar y priorizar las acciones, y facilitar las decisiones cuando se diseñe el modelo de negocio.

#### e) Rentabilidad

Cuando se piensa en un proyecto de inversión el objetivo es aumentar las utilidades y beneficios de la empresa. Por esta razón, al decidir sobre el proyecto de inversión que se va a realizar se considerará mejor al que tenga una rentabilidad más alta.

f) Jerarquía

Nada de lo anterior tendría sentido si el emprendedor no jerarquiza sus ideas. Es por eso que debe hacerse un diagnóstico de la situación de la microempresa y con ello determinar prioridades respecto de cuáles son las necesidades para mejorarla, considerando que resuelvan los problemas inmediatos. Los proyectos a mediano y largo plazo son útiles cuando las necesidades inmediatas que tiene la microempresa están resueltas.

g) La decisión del microempresario

Este es el factor decisivo de todo el ejercicio. Puede ser que en una microempresa existan muchas posibilidades de realizar un proyecto de inversión, pero si el dueño de la microempresa no lo desea, éstas no se llevarán a cabo.

**7 ¿Cuáles son los tipos de inversión que se pueden realizar en una microempresa?**

La rentabilidad de un proyecto debe ser calculada y comparada con la de otros proyectos de inversión para tomar la decisión más acertada. En una microempresa se puede invertir en capital de trabajo, en activos fijos o en una combinación de ambos.

a) Capital de trabajo

Las inversiones en capital de trabajo pueden ser:

Materias primas: por ejemplo, cuero para la confección de zapatos, telas para hacer ropa, etc.

Productos terminados: por ejemplo, compra de abarrotes para su venta.

Dinero para financiar la operación de la empresa, para pago de sueldos, arriendo, patente, etc.

Para saber lo que es el capital de trabajo se necesita conocer algunos conceptos de contabilidad:

**Activo circulante**

Son aquellos bienes que se pueden convertir en dinero rápidamente. Por ejemplo, la materia prima (cuero, madero, telas, etc.).

**Pasivo circulante**

Son las deudas que tiene la empresa a corto plazo. Por ejemplo, pago de arriendo, sueldos y salarios, préstamos a menos de un año.

Los dos conceptos anteriores permiten definir que el capital de trabajo son los activos circulantes menos los pasivos circulantes.

**Capital de trabajo = Activo Circulante - Pasivo Circulante**

Por lo tanto, cuando se invierte en capital de trabajo se está invirtiendo, por ejemplo en mercadería o materia prima, o en aumentar el stock del producto terminado. O cuando se utiliza el dinero para el funcionamiento de la microempresa mientras se espera el pago de los clientes que deben.

b) Activos fijos

Las inversiones en activos fijos pueden ser:

Maquinaria, equipos, muebles, etc.

Construcciones.

Vehículo.

Los activos fijos son los elementos necesarios para el funcionamiento de la empresa y su conversión a dinero es más lenta que la del activo circulante ya que se tardan mucho en ser vendidos.

El objetivo de estas inversiones debe ser lograr un aumento de la producción y las ventas. También se puede buscar una reducción de costos al hacer más eficiente una de ellas o las dos.

Antes de decidir si hacer o no una inversión de este tipo, es necesario hacer un análisis respecto de si los activos fijos con los que cuenta la microempresa no están siendo subutilizados. Por ejemplo, si se tiene una maquinaria necesaria para la producción pero que no se está utilizando porque hay que repararla.

Las inversiones en activos fijos son más costosas y a la vez son las que se recuperan más lentamente. Es por eso que al invertir en ellos se debe analizar muy bien su justificación y estudiar las diversas alternativas.

# DESARROLLO DE ACTIVIDADES



## Tema 1:

### ¿Qué debo tomar en cuenta para realizar mi inversión?

#### Actividad 1:

Aprendiendo a través de un rompecabezas grupal.

**Tiempo estimado:** 20 minutos.

**Resultado esperado:** que los alumnos comprendan, a través de una historia, cuáles son los principales problemas de un emprendedor.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **hoja de trabajo 1, "Historia de la Sra. Francisca" (parte 1).**

**Desarrollo:** para introducir esta actividad, el facilitador comenta que muchas personas hoy día están pensando en invertir sus ahorros en algún negocio que les reporte rentabilidad. Comentar que van a escuchar una historia breve acerca de los factores a considerar al momento de armar un negocio (entregar hoja de trabajo 1).



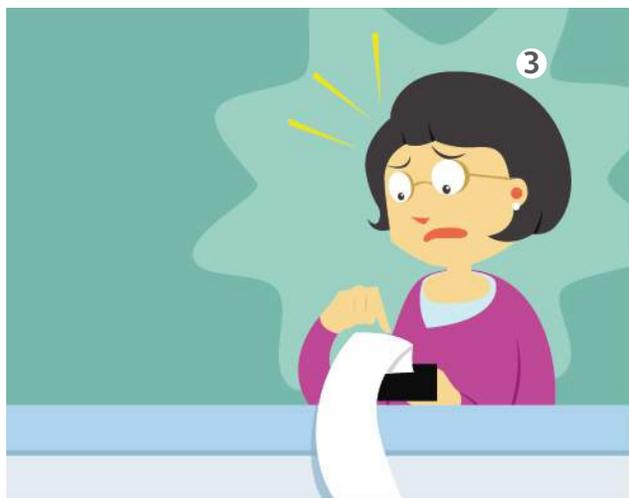
## Situación de Sra. Francisca



Esta es la historia de la Sra. Francisca, una microempresaria de 52 años que posee una pequeña fábrica de muebles, que levantó sola, sin que nadie le ayudara ni le enseñara.



Un día a la Sra. Francisca se le preguntó por el problema más importante que afecta a su empresa a lo que ella comentó que el problema más grande de su mueblería es la falta de capital para invertir y hacerla crecer.



Cuando se le preguntó sobre qué haría ella si de la noche a la mañana se consiguiera el dinero que necesita, respondió: "Bueno, la verdad es que con esa pregunta usted me pilló un poco desprevenida. Yo tengo un montón de ideas que me han pasado por la cabeza en algún momento y hasta las he conversado con mi familia y con mis amigos, y a ellos le han parecido buenas."



Luego, se le volvió a preguntar, ¿cuál de esas ideas es la que le parece mejor, o cual es la primera que realizaría si tuviera el dinero? Y la Sra. Francisca respondió: "El problema con mi mueblería es que me falta capital para invertir y hacer una fábrica más grande".

Invitar a los participantes a que se reúnan idealmente en grupos de 4 personas y pedir que discutan durante algunos minutos la siguiente pregunta.

¿Cuál creen ustedes que es el real problema de la sra. Francisca? ¿Por qué?

Dar algunos minutos para que discutan ambas preguntas. Al finalizar pedir a un voluntario por grupo, sus conclusiones.

**Cierre:** al finalizar, el facilitador explica que a muchos emprendedores en Chile les pasa lo mismo que a la Sra. Francisca. Muchos creen tener una buena idea, se consiguen dinero y se “lanzan a la conquista” del mercado, con resultados bastante dispares, y con una tasa de fracaso del 90%. En la siguiente actividad verán cuáles son los factores que un emprendedor debe tomar en cuenta para “lanzarse a la conquista del mercado”. Se sugiere al facilitador que intencione la conversación hacia las ideas fuerza del módulo.



## Tema 1: ¿Qué cosa debo tomar en cuenta para realizar mi inversión?

### Actividad 2:

#### Factores que hay que tomar en cuenta al momento de invertir.

**Tiempo estimado:** 120 minutos (se sugiere incluir descanso intermedio).

**Resultados esperados:** que los alumnos comprendan cuáles son los factores que deben tomar en cuenta para decidirse a realizar una inversión.

**Material necesario:** hojas blancas de papel, plumones, **rompecabezas** "7 factores a tomar en cuenta", **hoja de trabajo 2**, "Factores de riesgo", **hoja de trabajo 3**, "Conociendo nuestro mercado", **hoja de trabajo 4**, "Escala de necesidades del negocio", **hoja de trabajo 5**, "Poniendo en práctica lo aprendido".

**Desarrollo:** esta actividad se divide en 3 partes.

#### Primera parte

El facilitador pide a los participantes que armen un rompecabezas sin más instrucciones que se junten en grupos (idealmente) de 4 personas y que armen el rompecabezas con las piezas entregadas. Estas 7 piezas conforman los 7 factores que todo emprendedor debe tener en cuenta al momento de invertir en un negocio. (Ver punto 6 ¿Cuáles son los factores que hay que tener en cuenta al momento de invertir en un proyecto? del marco conceptual)

Al inicio de esta actividad y una vez repartidas las piezas a cada grupo, el facilitador explica que todo parte desde la pieza central llamada IDEA GANADORA, que representa la mejor idea que el empresario ha podido elegir. Es la idea que refleja los sueños de salir adelante, de realizar lo que no han podido hasta ahora.

Explicar que tienen 15 minutos para discutir el orden en que deben ir las piezas. Al finalizar los 15 minutos cada grupo elige un representante que comparte las conclusiones a las que llegaron como equipo.

#### Segunda parte.

El facilitador explica que muchos emprendedores desconocen estos factores y les basta la buena idea para lanzarse al mercado, encontrándose con que al poco tiempo de empezar no saben dónde dirigir el negocio o sencillamente la gran idea resultó ser una pesadilla de

bajas ventas y altos costos. A continuación, el facilitador, explica cada una de las piezas del rompecabezas y las coloca en el orden correcto. La explicación de cada parte del rompecabezas el facilitador la encontrará en el punto 6 ¿Cuáles son los factores que hay que tener en cuenta al momento de invertir en un proyecto? del marco conceptual.

Cuando se llega a la pieza nº 4, Riesgos, entrega la hoja de trabajo 2, "Factores de riesgo" y dar tiempo para llenar. Al finalizar, pedir voluntarios para que compartan con el curso sus experiencias.

Al llegar a la pieza nº 5 Mercado, entregar la hoja de trabajo 3, "Conociendo nuestro mercado" y dar tiempo para llenar.

Al finalizar, pedir voluntarios para que compartan con el curso sus experiencias. En la pieza nº 6 Jerarquía, el facilitador entrega la hoja de trabajo 4 "Escala de necesidades del negocio", a cada participante, indicándoles que deben construir su propia escala de necesidades de su microempresa, yendo de lo más necesario a lo menos necesario. Por ejemplo, puede ser que una microempresa de pan amasado desea contar con el dinero para comprar la materia prima (lo más necesario) y que además le gustaría contar con una pantalla para mostrar la publicidad de sus productos (lo menos necesario).

#### Tercera parte.

Una vez finalizado el rompecabezas, el facilitador entrega a los participantes la hoja de trabajo 5, "Poniendo en práctica lo aprendido" y dar tiempo para completar la hoja. Al finalizar repasa junto a los participantes cada uno de los puntos de la hoja de trabajo.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, se sugieren las siguientes preguntas: ¿Qué piensan ahora de la aventura de emprender? ¿Es llegar y lanzarse? ¿Creen ustedes que conocer estos factores les ayudará al momento de decidirse a invertir en su microempresa? ¿De qué manera?

## Tema 2:

### ¿Cuáles son los tipos de inversión que se pueden realizar en una microempresa?

#### Actividad 3:

¿Y en qué invertimos?

**Tiempo estimado:** 60 minutos.

**Resultado esperado:** que los alumnos comprendan la clasificación de los tipos de inversión a través de una historia y actividades lúdicas.

**Material necesario:** hojas blancas de papel, plumones, **hoja de trabajo 6, "Historia de la Sra. Francisca (parte 2)", hoja de trabajo 7, "Identificando ideas de inversión".**

**Desarrollo:** para introducir esta actividad, el facilitador comenta que muchas personas piensan en invertir sus ahorros en algún negocio que les reporte rentabilidad. Comentar que van a leer una historia breve acerca de las alternativas para invertir en su microempresa y entregar **hoja de trabajo 6, "Historia de la sra. Francisca (parte 2)".**

#### Sigamos la conversación con la Sra. Francisca:

**Periodista:** Sra. Francisca, ¿cómo se provee de madera, su materia prima principal?

**Sra. Francisca:** Mire, yo compro la madera una o dos veces en la semana en la Barraca Pimienta. En un mes gasto más o menos unos \$400.000 en pura madera.

**Periodista:** ¿Le hacen algún descuento en esa barra-ca?

**Sra. Francisca:** La verdad es que no me dan descuento, compro ahí solamente porque me queda más cerca. Si yo hiciera un solo pedido de \$400.000, en el mes me darían un descuento del 10%. Pero nunca tengo tanto dinero en las manos.

**Periodista:** Además de los muebles que estoy viendo, ¿hay algún otro producto que esté fabricando?

**Sra. Francisca:** Sí, fíjese que me ha ido bastante bien con unas puertas que los clientes mandan a hacer por

pedido, incluso han llegado preguntando por ellas, pero no me han comprado porque no tengo en existencia.

**Periodista:** Cuéntenos algo más sobre esas puertas.

**Sra. Francisca:** Bueno, yo he ido anotando las personas que buscan esas puertas y son por lo menos unas siete al mes. Lástima que he perdido esas ventas. Ellos estaban interesados porque las vendo a \$30.000 cada una y es un buen precio para los clientes, porque a mí me salen de costo a \$20.000. Me gustaría tener unas 10 puertas listas para venderlas a los que vienen a preguntar.

**Periodista:** Y usted Sra. Francisca, ¿no le da crédito a sus clientes?

**Sra. Francisca:** No, yo vendo sólo al contado y mis clientes ya están acostumbrados a eso.

**Periodista:** ¿Está mandando a hacer algunos trabajos afuera?

**Sra. Francisca:** Sí, yo mando a cepillar afuera, no me cuesta mucho aunque a veces se me atrasan y nunca es como cuando uno está viendo cómo trabaja la gente. Además, me cobran \$90.000 promedio en el mes.

**Periodista:** ¿Cuánto le costaría hacer este trabajo en su propia microempresa?

**Sra. Francisca:** La cepilladora que quiero cuesta \$120.000 y tendría que contratar un maestro a media jornada por \$80.000 mensuales.

Luego de leer la historia, el facilitador debe animar a los participantes a que piensen un momento en lo que acababan de leer, si es necesario, darles tiempo para que vuelvan a leer la historia.

Luego preguntar, según lo que acabamos de leer:

**¿Qué posibles ideas de inversión se les ocurre que Sra. Francisca debe concretar?**

Anotar en la pizarra (o papelógrafo) las respuestas de los participantes.

**¿Podrían clasificar los tipos de inversión?**

Mostrar el siguiente papelógrafo y referido al punto 7 - **“¿Cuáles son los tipos de inversión que se pueden realizar en una microempresa?”** del marco conceptual.

**Capital de trabajo**

**Materias primas:** por ejemplo, cuero para la confección de zapatos, telas para hacer ropa, etc.

**Productos terminados:** por ejemplo, compra de abarrotes para su venta.

**Dinero:** para financiar la operación de la empresa, para pago de sueldos, arriendo, patente, etc.

**Activos fijos**

Maquinaria, equipos, muebles, etc.  
Construcciones.  
Vehículo.

**Cierre:** para finalizar esta actividad, mencionar a los participantes que hay por lo menos 3 proyectos combinados que son importantes de considerar:

Invertir en materias primas (madera) y productos terminados (puertas).  
.....

Invertir en materias primas (madera) y activos fijos (cepilladora) simultáneamente.  
.....

Invertir en materias primas (madera), productos terminados (puertas) y activos fijos (cepilladora) al mismo tiempo.

El facilitador explica que las inversiones combinadas consisten en incluir conjuntamente activos fijos y capital de trabajo, siendo de esta forma el tipo de proyectos que se da con más frecuencia. Luego de explicar esto, el facilitador pide que se reúnan en grupos de 4 personas idealmente y entregar la **hoja de trabajo 7, “Identificando ideas de inversión”**. Dar 15 minutos para que discutan como grupo y completen la hoja de trabajo con los proyectos que se muestran en la historia. Al finalizar el tiempo, el facilitador pide voluntarios para que cuenten las conclusiones a las que llegaron, facilitando la discusión en torno a la siguiente idea.

## Tema 3: ¿Cuándo es rentable un proyecto?

### Actividad 4: Aprendiendo a calcular la rentabilidad de un proyecto.

**Tiempo estimado:** 120 minutos (se sugiere incluir descanso intermedio).

**Resultado esperado:** que los alumnos comprendan conceptos como rentabilidad, riesgo y liquidez. Que los alumnos sean capaces de calcular la rentabilidad de un proyecto.

**Material necesario:** Hojas blancas de papel, plumones, hoja de trabajo 8 - "Cómo calcular la rentabilidad de un proyecto", hoja de trabajo 9 - "Poniendo en práctica lo aprendido", hoja de trabajo 10 - "Determinando el nivel de riesgo en el negocio" y calculadoras.

**Desarrollo:** para empezar esta actividad, el facilitador explica a los participantes que para responder a la pregunta **¿cuándo es rentable mi proyecto?** primero se debe volver a la definición de rentabilidad dada en el punto 6 del marco conceptual.

#### Liquidez

Es la posibilidad de convertir los bienes en dinero en efectivo en forma rápida y efectiva, sin que se pierda su valor real. La liquidez de un negocio es la cantidad de dinero disponible en caja y bancos para adquirir o comprar cosas.

#### Riesgo

Es la imposibilidad de saber con exactitud lo que ocurrirá en el futuro. Con relación a las inversiones la mayoría de las decisiones se basan en la esperanza de obtener un resultado futuro y por lo tanto están involucrados, en la decisión de inversión, factores desconocidos que no se pueden manejar. Siempre se aceptará un mayor riesgo en la medida en que haya una recompensa (mayor rentabilidad) por hacerlo.



Explicar que un proyecto de inversión puede ser financiado de 4 maneras:

- Con recursos prestados (por un banco, por amigos, familiares, etc.). En este caso la rentabilidad debe ser mayor a la tasa de interés que se va a pagar a la institución financiera que preste el dinero, en caso contrario se adquirirá una deuda imposible de pagar.
- Con recursos propios (ahorros). En este caso la rentabilidad debe ser superior a la tasa de interés (tasa de captación bancaria) que pagan los bancos por el dinero depositado; de otra manera, sería más rentable depositar el dinero y ganar mensualmente los intereses que paga el banco.
- Con algún fondo de gobierno (FOSIS, Sercotec, CORFO, etc.).
- En forma mixta, parte con recursos prestados, recursos de gobierno y parte con recursos propios.

Como referencia para el facilitador, la tasa de captación bancaria en Chile en mayo de 2012, fluctúa entre el 0.25% y el 0.45% mensual

Luego de explicar los conceptos anteriores, el facilitador pregunta.

¿Cómo calculamos la rentabilidad de un proyecto de inversión?

Volver a la **hoja de trabajo 6, "Historia de sra. Francisca (parte 2)"** y pedir que de esta historia identifiquen tres rubros de inversión en grupos de 4 personas (idealmente). Al finalizar pedir a un voluntario por grupo para que comente las conclusiones del trabajo.

Trabajar en el siguiente papelógrafo:

**Materia prima (madera):** el valor de este proyecto es el equivalente a un mes de consumo de materia prima; es decir, un valor de \$360.000, considerando que obtuvo un descuento (\$40.000) ya que el pedido sin descuento hubiese sido de \$400.000.

**Inventario de productos terminados (puertas):** el valor de la inversión en productos terminados es el equivalente al costo de 10 puertas que la Sra. Francisca mantendrá en inventario, esto es \$200.000. De esas 10 puertas, se supone que venderá 7, lo que producirá una utilidad mensual de \$70.000 (\$10.000 utilidad por puerta x7 puertas vendidas).

**Activos fijos (cepilladora):** el valor de la inversión es igual a la cotización de la cepilladora, es decir \$120.000. Va a dejar de gastar \$90.000 mensuales (lo que vale mandar a cepillar afuera) y sus costos van a aumentar en \$80.000 al mes al contratar un maestro a media jornada.

Luego de mostrar el papelógrafo, el facilitador comenta a los participantes que existen 2 pasos para calcular la rentabilidad de una inversión. (utilizar papelógrafo como apoyo para explicar).

**Paso 1:** Calcular el valor total del proyecto de inversión. Para esto se deben definir todos los componentes del proyecto con sus respectivas cotizaciones, lo que nos permitirá calcular el costo total

**Paso 2:** Analizar el efecto de la inversión, estimando con cierta exactitud los aumentos y disminuciones en ventas y costos causados en forma directa por la inversión.

A continuación el facilitador entrega la **hoja de trabajo 8, "Cómo calcular la rentabilidad de un proyecto"**, y explica que existen varios tipos de rentabilidad, pero la rentabilidad sobre la inversión que recién han aprendido a calcular es la más importante para efectos de este taller, debido a que constituye un criterio básico para establecer si un proyecto de inversión debe ser realizado o no.

Pedir un voluntario para que lea la hoja. Se sugiere detenerse en cada paso para explicar conceptos que quizás no estén tan claros. Al finalizar la lectura pedir a los participantes que desarchiven hoja de trabajo 5, "Poniendo en práctica lo aprendido" y revisen los proyectos que tenían en mente. Una vez que los alumnos hayan sacado sus hojas comentar que ahora están en pie para calcular la rentabilidad de cada uno de los proyectos con los que han venido trabajando.

Para facilitar el trabajo de los participantes, se sugiere al facilitador que muestre un papelógrafo con el siguiente texto:

Calcule el aumento de las ventas mensuales (en caso de que así fuera) que le ocasionará cada proyecto y agréguelo a la hoja.

Calcule el aumento o la disminución de los costos mensuales para cada proyecto y traspáselo a la hoja.

Luego de leer el papelógrafo pedir a los participantes que en una hoja blanca, respondan las siguientes preguntas:

- ¿Cuál de sus proyectos es más rentable?  
.....
- ¿Cuál de sus proyectos seleccionaría para realizarlo en primer lugar?  
.....
- ¿Por qué?

A continuación el facilitador pide que se junten en grupos de 4 personas (idealmente) para que calculen la rentabilidad de los proyectos de la sra. Francisca anteriormente mostrados. Se sugiere volver a mostrarlos para que los participantes los recuerden. Luego, el facilitador entrega la **hoja de trabajo 9, "Poniendo en práctica lo aprendido"**. Se sugiere, que para mejor comprensión, el facilitador explique cada parte de la tabla.

Sólo un alcance, en el aumento de los costos de la primera fila, se considera lo siguiente:

Cada puerta cuesta hacerla \$20.000, hacerla, la Sra. Francisca la vende a \$30.000 entonces, los \$210.000 salen de la venta de 7 puertas a \$30.000 c/u y los \$140.000 se explican multiplicando \$20.000 por 7.

Por último, entregar la hoja de trabajo 10, "Determinando el nivel de riesgo en el negocio", e indicar que en esta hoja los participantes deben anotar los riesgos que creen que podrían sufrir los proyectos de la sra. Francisca. El facilitador pide que sigan con los mismos grupos de antes y da tiempo para el trabajo. Al finalizar, un representante de cada grupo explica las conclusiones a las que llegaron.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, se sugiere al facilitador explicar que el análisis de los riesgos involucrados en cada proyecto nos dice que, en términos generales, todos presentan un nivel de riesgo similar excepto el proyecto de invertir en productos terminados que presenta un riesgo más alto, ya que sra. Francisca supone que venderá 7 puertas mensuales, corriendo el riesgo de quedarse sin poder venderlas. Esto está en concordancia con la premisa financiera de "A mayor riesgo, mayor es la rentabilidad".

Además el facilitador hace un repaso por los principales tópicos tratados en esta parte del módulo: rentabilidad, riesgo y liquidez; materia prima, activos fijos y productos terminados.

Se sugiere preguntar a los participantes: ¿Cómo se sienten ahora que conocen estos términos? ¿Les ayudará en sus negocios? ¿Cómo?. O preguntas similares.



### Tema 3: ¿Cuándo es rentable un proyecto?

#### Actividad 5:

#### ¿cómo definir y seleccionar los proyectos de inversión más convenientes?

**Tiempo estimado:** 90 minutos

**Resultados esperados:** que los alumnos sean capaces de seleccionar el proyecto más conveniente y de construir un discurso de venta de su proyecto.

**Material necesario:** papelógrafo, plumones, **hoja de trabajo 11, “¿Y con qué proyecto me quedo?”, hoja de trabajo 12, “Pauta para conseguir financiamiento externo”.**

**Desarrollo:** en esta actividad el facilitador debe precisar 3 ideas antes de responder la pregunta que le da nombre a esta parte del módulo.

- La rentabilidad es una medida de rendimiento económico de una inversión. El cálculo de la rentabilidad por sí solo no dice cual es el mejor entre varios proyectos de inversión.
- Es necesario incorporar al análisis de los proyectos los siete factores estudiados anteriormente (factores determinantes para tomar decisiones sobre proyectos de inversión)
- El factor riesgo, presente en toda actividad empresarial, debe ser determinado con la mayor precisión posible y jamás debe menospreciarse.

Después de explicar estos puntos, el facilitador debe entregar una copia de la hoja de trabajo 11, “¿Y con qué proyecto me quedo?”, a cada participante. Pedir voluntarios para que le ayuden con la lectura de cada uno de los puntos tratados en esa hoja. El facilitador debe explicar cada vez que se produzcan dudas en los participantes. Luego de finalizada esta parte reflexionar con los participantes en los tópicos vistos hasta el momento en el módulo.

Por último el facilitador entrega la hoja de trabajo 12, “Pauta para conseguir financiamiento externo”, destacando lo necesario que es para una microempresa la priorización de proyectos que reporten mayor rentabilidad y por sobre todo la claridad con que presenten sus proyectos. El facilitador explica que él/ella hará el papel de un inversionista que busca proyectos de inversión

rentables. Los participantes son empresarios que buscan financiamiento y en 2 minutos deben explicar por qué debe invertir en su negocio.

Se sugiere al facilitador dar tiempo para que individualmente analicen sus propios proyectos de inversión y preparen un discurso de venta para presentárselo al inversionista. Al cumplirse el tiempo, y sólo si los participantes lo piden, el tiempo puede extenderse unos minutos más para que terminen sus presentaciones.

Para la ronda de presentaciones, se sugiere al facilitador recordar que sólo tienen 2 minutos para presentar su proyecto.

Es de vital importancia que el facilitador haga críticas constructivas con asertividad. Descartar el vocabulario que pueda ser ofensivo y destructivo.

**Cierre:** para cerrar esta actividad, el facilitador felicita a las personas que se atrevieron a exponer sus ideas, pide un fuerte aplauso para todos los presentes destacando su compromiso con sus propios negocios y por sobre todo compromiso con su futuro financiero.

El facilitador debe animarlos a seguir buscando información para sus negocios y por sobre todo para sus propias vidas; pregunta a los participantes por su propio desarrollo: ¿Cómo ha crecido usted en estos talleres? ¿Cree usted que lo que acá aprendió le servirá para un futuro? ¿Compartirá esta información con su familia?

Con relación a este módulo: ¿qué le parecieron las actividades? En sus palabras, ¿qué cosas aprendieron, que les servirá para un futuro cercano? Se sugiere intencionar la discusión hacia las ideas fuerza del módulo.

Se sugiere que el facilitador se sienta libre de hacer las preguntas que estime convenientes para hacer un cierre adecuado a lo que los participantes expresen como aprendizaje.

# PAUTA DE EVALUACIÓN

La autoevaluación es un hábito que permite avanzar e ir superándose a sí mismo. Lo hacemos cada vez que tomamos una decisión, pero no siempre nos autoevaluamos para detectar actitudes y acciones que constituyen errores o aciertos y que dan la posibilidad de aprender. Lo invitamos en forma personal y privada a realizar esta autoevaluación al finalizar cada módulo.

<b>Nombre y fecha del módulo:</b>	
<b>Lo que aprendí en este módulo es:</b>	<b>Lo que no entendí muy bien es:</b>
<b>Lo mejor de mi participación en el grupo fue:</b>	<b>Lo que no me gustó de mi participación en el grupo fue:</b>
<b>Lo que más me gustó del grupo fue:</b>	<b>Lo que mejoraría del grupo es:</b>

**Mi desafío es:**

.....

.....

.....

.....



Material de apoyo

# **MÓDULO 4:**

Inversión

## Hoja de trabajo 1

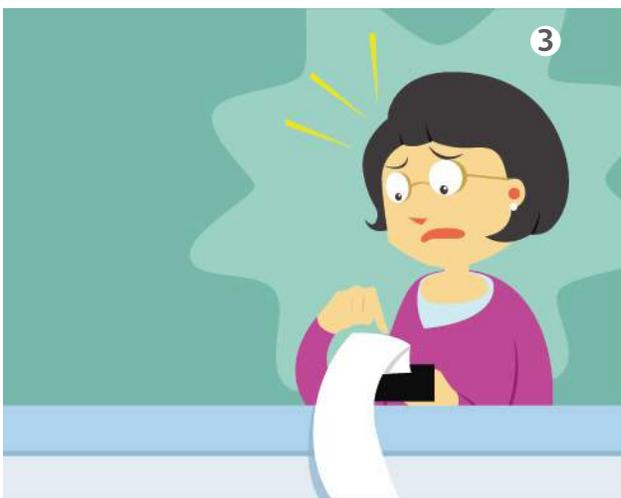
### “Historia de la Sra. Francisca” (parte 1).



Esta es la historia de la sra. Francisca, una microempresaria de 52 años que posee una pequeña fábrica de muebles, que levantó sola, sin que nadie le ayudara ni le enseñara.



Un día a la sra. Francisca se le preguntó por el problema más importante que afecta a su empresa, a lo que ella comentó que el problema más grande de su mueblería es la falta de capital para invertir y hacerla crecer.



Cuando se le preguntó sobre qué haría ella si de la noche a la mañana se consiguiera el dinero que necesita, respondió: “Bueno, la verdad es que con esa pregunta usted me pilló un poco desprevenida. Yo tengo un montón de ideas que me han pasado por la cabeza en algún momento y hasta las he conversado con mi familia y con mis amigos, y a ellos le han parecido buenas.”



Luego, se le volvió a preguntar, ¿cuál de esas ideas es la que le parece mejor, o cual es la primera que realizaría si tuviera el dinero? Y la sra. Francisca respondió: “el problema con mi mueblería es que me falta capital para invertir y hacer una fábrica más grande”.

## Rompecabezas

**“ 7 factores a tomar en cuenta”.**

(Recortar las partes, meterlas en un sobre y distribuir tantos sobres como grupos haya)



## Hoja de trabajo 2

### “Factores de riesgo”.

	Posibles riesgos	Jerarquía	Solución
Personas	Pérdida de personas clave		
	Proveedores que no son confiables		
	Equipo no apto para ejecutar las tareas		
	Reestructuración de la microempresa		
	Cambios en las prioridades de la microempresa		
	Cambios en el alcance del proyecto		
	Baja moral en el equipo, desmotivación		
	Resistencia al cambio		
Tecnología	Falta de experiencia con la tecnología		
	Fallas en la infraestructura y servicios externos		
	Tecnología muy costosa		
	Tecnología necesita ser importada		
	Necesidad de capacitación para dominar una nueva tecnología		
	Tecnología fácil de replicar por la competencia		
	Tecnología de rápido reemplazo (obsolescencia)		
Procesos	Demoras en toma de decisiones en la microempresa		
	Cambios en las prioridades de la microempresa		
	Trabajos no programados, imprevistos, sorpresas		
	Recortes presupuestarios al proyecto por shock económico del microempresario		
	Cambios en el alcance del proyecto		
	Crisis económica que afecte a la microempresa		
	Supuestos no válidos		
	Enfermedades, desastres naturales, problemas climáticos		

## Hoja de trabajo 3

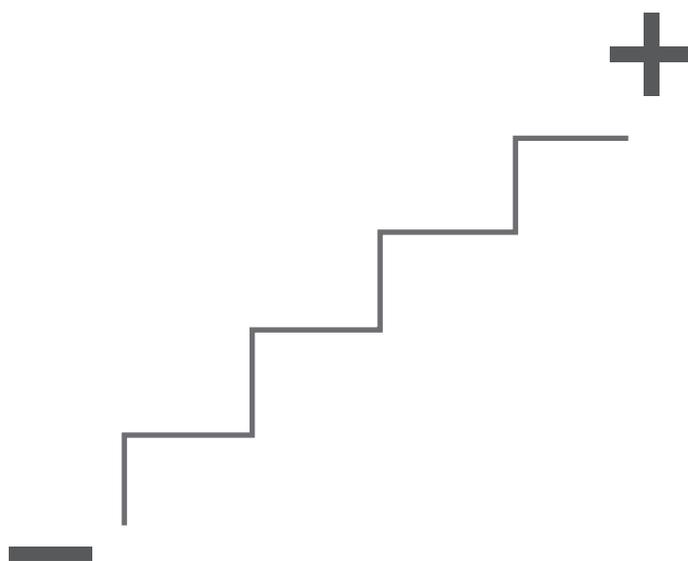
### “Conociendo nuestro mercado”.

Averigüe quiénes son los clientes	
¿Qué características tienen sus clientes?	
¿Qué tan grande es su mercado?	
Su mercado, ¿es rentable?	
¿A cuántos tipos diferentes de clientes está intentando vender?	
¿Qué productos o servicios necesitan? ¿Por qué los necesitan?	
¿Qué precios están dispuestos a pagar?	
¿Dónde están los clientes y dónde compran habitualmente?	
¿Cuándo compran?	
¿Con qué frecuencia y cuánto compran?	
¿Quién son mis competidores? ¿Qué tal les va?	
¿Dónde compran habitualmente?	
¿Están satisfechos de sus productos y servicios?	
¿Hay otros productos y servicios que desearían?	
¿Por qué algunos clientes siguen comprándole a usted?	
¿Cómo atraen sus precios a los compradores?	

<b>Averigue quiénes son los clientes</b>	
¿Qué opinan los clientes de su precio, Por qué?	
¿Por qué los clientes les compran a su competencia?	
<b>Converse con sus proveedores</b>	
¿Qué bienes creen los proveedores que se venden mejor?	
¿Qué piensan los proveedores de sus productos?	
¿Qué opinan los proveedores de los productos de sus competidores?	
<b>Satisfaga necesidades</b>	
¿Qué producto o servicio quieren los clientes?	
¿En qué ubicación debe colocar su microempresa para llegar a sus clientes?	
¿Qué precios están dispuestos a pagar sus clientes?	
¿Qué actividades de promoción puede emprender para informar a sus clientes y atraerlos para que compren sus productos o servicios?	

## Hoja de trabajo 4

“Escala de necesidades del negocio”



## Hoja de trabajo 5

**“Poniendo en práctica lo aprendido”.**

A usted sr. microempresario no le faltan ideas sobre proyectos que le gustaría hacer. Sin embargo, sabe que sus ideas no se pueden ejecutar todas al mismo tiempo y que para realizar algunas de ellas la microempresa se enfrentará a serias limitaciones para convertirlas en realidad.

En la presente hoja de trabajo podrá identificar y analizar sus ideas de proyecto.

1. Haga una lista de las ideas de proyecto de inversión que usted tenga, sin colocarlas en orden ni preocuparse de cuántas sean.

---

---

---

---

---

---

2. Dé las razones que lo animan a realizar estos proyectos.

---

---

---

---

---

3. Escriba los beneficios que le reportaría a la microempresa cada una de las ideas de proyecto que anotó en el punto 1.

Beneficios

---

---

---

---

---

4. Escriba ahora las dificultades o desventajas que usted cree tienen cada una de las ideas de proyecto.

Desventajas

---

---

---

5. Haga una priorización entre los beneficios y desventajas de cada idea de proyecto de inversión y, en base a ellas, establezca un orden para la realización de sus ideas.

1ª en importancia

---

---

2ª en importancia

---

---

3ª en importancia

---

---

6. ¿Qué ideas descartaría? Quédese sólo con aquellas que más le conviene realizar.

---

---

---

7. Luego de los ejercicios anteriores, escriba con sus propias palabras los puntos que hay que considerar para realizar y analizar proyectos.

---

---

## Hoja de trabajo 6

### “Historia de la sra. Francisca (parte 2)”.

#### Sigamos la conversación con la Sra. Francisca:

**Periodista:** sra. Francisca, ¿cómo se provee de madera, su material prima principal?

**Sra. Francisca:** mire, yo compro la madera una o dos veces en la semana en la Barraca Pimienta. En un mes gasto más o menos unos \$400.000 en pura madera.

**Periodista:** ¿le hacen algún descuento en esa barraca?

**Sra. Francisca:** la verdad es que no me dan descuento, compro ahí solamente porque me queda más cerca. Si yo hiciera un solo pedido de \$400.000, en el mes me darían un descuento del 10%. Pero nunca tengo tanto dinero en las manos.

**Periodista:** además de los muebles que estoy viendo, ¿hay algún otro producto que esté fabricando?

**Sra. Francisca:** sí, fíjese que me ha ido bastante bien con unas puertas que los clientes mandan a hacer por pedido, incluso han llegado preguntando por ellas, pero no me han comprado porque no tengo en existencia.

**Periodista:** cuéntenos algo más sobre esas puertas

**Sra. Francisca:** bueno, yo he ido anotando las personas que buscan esas puertas y son por lo menos unas siete al mes. Lástima que he perdido esas ventas. Ellos estaban interesados porque las vendo a \$30.000 cada una y es un buen precio para los clientes, porque a mi me salen de costo a \$20.000. Me gustaría tener unas 10 puertas listas para venderlas a los que vienen a preguntar.

**Periodista:** y usted Sra. Francisca, ¿no le da crédito a sus clientes?

**Sra. Francisca:** no, yo vendo sólo al contado y mis clientes ya están acostumbrados a eso.

**Periodista:** ¿está mandando a hacer algunos trabajos afuera?

**Sra. Francisca:** sí, yo mando a cepillar afuera, no me cuesta mucho aunque a veces se me atrasan y nunca es como cuando uno está viendo cómo trabaja la gente. Además, me cobran \$90.000 promedio en el mes.

**Periodista:** ¿cuánto le costaría hacer este trabajo en su propia microempresa?

**Sra. Francisca:** la cepilladora que quiero cuesta \$120.000 y tendría que contratar un maestro a media jornada por \$80.000 mensuales.

## Hoja de trabajo 7

### “Identificando ideas de inversión”.

Ahora utilizaremos la información que hay en la entrevista anterior para identificar las ideas de proyectos de inversión que existen en la microempresa de la sra. Francisca. Es posible identificar con facilidad tres rubros posibles de inversión; anótelos y calcule el valor.

Proyecto A

---

---

Valor proyecto A

---

---

Proyecto B

---

---

Valor proyecto B

---

---

Proyecto C

---

---

Valor proyecto C

---

---

## Hoja de trabajo 8

“Cómo calcular la rentabilidad de un proyecto”.

A continuación llene los siguientes datos para calcular la rentabilidad de la inversión.

¿Aumentarán las ventas?

Sí

No

1. ¿Si aumentaran las ventas, en cuánto aumentarían (dé un valor)?

\$\_\_\_\_\_

¿Variarán los costos?

Sí

No

2. ¿Si aumentaran las ventas, en cuánto aumentarían (dé un valor)?

\$\_\_\_\_\_

3. ¿Si disminuyen los costos, en cuánto disminuirían (dé un valor)?

\$\_\_\_\_\_

Ahora complete lo siguiente

4. Utilidad mensual de la inversión =  $1 + (3+2)$

5. Costo de inversión

\$\_\_\_\_\_

Rentabilidad mensual  
de la inversión

$(4 \text{ dividido } 5) \times 100$

## Hoja de trabajo 9A

“Poniendo en práctica lo aprendido”.

Proyecto de inversión	Costo de la inversión	Aumento de ventas	Disminución de los costos (+)	Aumento de los costos (-)	Utilidad	Rentabilidad
Productos terminados (puertas)	\$ 200.000	\$ 210.000	—	\$ 140.000	\$ 70.000	35%
Materia prima (madera)	\$ 360.000					
Activo fijo (cepilladora)	\$ 120.000					
Materia prima + Productos terminados						
Materia prima + Activo fijo						
Productos terminados + Activo fijo						
Materia prima + Productos terminados + Activo fijo						

**Costo de la inversión:** costo total de lo que se piensa invertir.

**Aumento de las ventas:** monto en el que aumentarán las ventas una vez se implemente el proyecto.

**Disminución de los costos:** disminución explicada por descuento por cierto monto de compras, por pronto pago, por precios de nuevos proveedores, etc.

**Aumento de los costos:** aumento explicado por la contratación de mano de obra, por el encarecimiento de la materia prima, por aumento en el riesgo, por el aumento de la producción, etc.

**Utilidad:** el resultado que se da en la fórmula= aumento de las ventas + disminución de los costos - aumento de los costos.

**Rentabilidad:** resultado de la división de la utilidad sobre el costo de inversión multiplicado por 100.

## HOJA DE TRABAJO 9B

### Tabla de rentabilidad solución 9B

“Poniendo en práctica lo aprendido” (hoja de respuestas para el facilitador)

Proyecto de inversión	Costo de la inversión	Aumento de ventas	Disminución de los costos (+)	Aumento de los costos (-)	Utilidad	Rentabilidad
Productos terminados (puertas)	\$ 200.000	\$ 210.000	—	\$ 140.000	\$ 70.000	35%
Materia prima (madera)	\$ 360.000	—	\$ 40.000	—	\$ 40.000	11%
Activo fijo (cepilladora)	\$ 120.000	—	\$ 90.000	\$ 80.000	\$ 10.000	8%
Materia prima + Productos terminados	\$ 560.000	\$ 210.000	\$ 40.000	\$ 140.000	\$ 110.000	20%
Materia prima + Activo fijo	\$ 480.000	—	\$ 130.000	\$ 80.000	\$ 50.000	10%
Productos terminados + Activo fijo	\$ 320.000	\$ 210.000	\$ 90.000	\$ 220.000	\$ 80.000	25%
Materia prima + Productos terminados + Activo fijo	\$ 680.000	\$ 210.000	\$ 130.000	\$ 220.000	\$ 120.000	18%

**Costo de la inversión:** costo total de lo que se piensa invertir.

**Aumento de las ventas:** monto en el que aumentarán las ventas una vez se implemente el proyecto.

**Disminución de los costos:** disminución explicada por descuento por cierto monto de compras, por pronto pago, por precios de nuevos proveedores, etc.

**Aumento de los costos:** aumento explicado por la contratación de mano de obra, por el encarecimiento de la materia prima, por aumento en el riesgo, por el aumento de la producción, etc.

**Utilidad:** el resultado que se da en la fórmula= aumento de las ventas + disminución de los costos - aumento de los costos.

**Rentabilidad:** resultado de la división de la utilidad sobre el costo de inversión multiplicado por 100.

# Hoja de trabajo 10

“Determinando el nivel de riesgo en el negocio”

Proyecto	Riesgo

# Hoja de trabajo 10

## “Determinando el nivel de riesgo en el negocio” (cuntinuación).

Pasos para definir y seleccionar un proyecto de inversión:

1. Haga una evaluación económica de sus distintos proyectos de inversión. Tenga presente lo siguiente:

- La naturaleza de las inversiones que proyecta hacer. Defina si éstas son inversiones en capital de trabajo, en activos fijos o una combinación de ambos.  
.....
- Calcule el valor de sus proyectos de inversión.  
.....
- Determine el impacto que tendrían sobre las ventas y los costos de la microempresa cada uno de sus proyectos de inversión.  
.....
- Calcule la rentabilidad para cada proyecto y colóquelos en orden de mayor a menor rentabilidad.

2. Evalúe el riesgo involucrado en la ejecución de cada uno de los proyectos. Considere los siguientes aspectos:

- Es posible que la competencia produzca nuevos productos o servicios mejores que los suyos.  
.....
- Que disminuya el número de clientes de la microempresa.  
.....
- Que entren al mercado nuevos competidores.  
.....
- Que haya dificultades en el abastecimiento de materias primas.  
.....
- Que surja alguna dificultad en el proceso de producción que pudiera ocasionar atraso en la entrega de algunos pedidos.  
.....
- Que el precio de venta del producto se reduzca debido a una situación de fuerte competencia.  
.....
- Que se incrementen inesperadamente los costos de las materias primas, los costos laborales u otros que incidan sobre el costo total del producto o servicio.  
.....
- Que se presenten problemas con el personal.

• Que puede haber demora en la tramitación del crédito ante la entidad financiera.

3. Considere de forma conjunta el análisis económico y el análisis de riesgo hecho para cada proyecto y, como conclusión de esta evaluación, tome la decisión sobre qué proyecto es el que más le conviene a la microempresa.

Tener bien definido y claramente el proyecto de inversión de la microempresa. Recuerde que “No hay buen viento para el que no sabe a dónde va”.

Cumplir con los requisitos que exige la institución que financiará el proyecto y, a la vez, estar bien informado respecto a los beneficios reales que ofrece.

Firma de los documentos que exija la institución financiera.

Invertir el préstamo de acuerdo al proyecto presentado.

Controlar los resultados de la inversión.

# MATERIAL DE APOYO A LAS SESIONES

Principios y prácticas fundamentales de la educación para adultos



# 1. Rol del facilitador.

Este anexo busca entregar elementos a quienes desarrollan las funciones de facilitador o expositor, para que se familiaricen con la metodología participativa, que significa realizar el proceso de enseñanza en forma activa, a través de trabajos grupales, conversaciones, discusiones, análisis y reflexión conjunta, y no en forma pasiva, sentados, escuchando a un facilitador de contenidos.

Para ello necesita:

## 1. Conducir una sesión

Plantear un tema, motivar la participación, dirigir la sesión, promover la participación de los asistentes.

## 2. Manejar técnicas de trabajo grupal

Técnicas al inicio de presentación y activación, en el desarrollo, como la realización de trabajos grupales y técnicas de cierre de la sesión.

## 3. Recoger y sintetizar las distintas opiniones de los participantes

Algunas consideraciones generales:

- En los ejercicios, en caso de requerir información personal de los participantes, si esta situación les incomoda, recurrir a ejemplos aplicados.
- Cuando se trabaje con historias, reforzar con preguntas, tales como, ¿y qué haría usted ante una situación similar?
- Tiempos de actividad son estimados: cada facilitador las debe manejar en el contexto de las características del grupo.
- Dedicar tiempo y preparar material de manera adecuada.
- Las hojas de trabajo y las tarjetas para los participantes que aparecen dentro de las actividades deben ser fotocopiadas (o impresas) para ser entregadas a los participantes.
- Los ejemplos de las actividades deben ser adaptados a la realidad y contexto del grupo.

## 2. Ambiente de aprendizaje.

Es importante entender que la educación para adultos trabaja desde la experiencia de los alumnos.

Recaltar que frases como “Nada de lo que sabían antes les servirá ahora”, “Ustedes no saben nada” etc. están completamente prohibidas en los talleres.

“Reflexione desde su propia experiencia, piense en una experiencia de aprendizaje eficaz que haya experimentado como adultos; analice la situación; pregúntese a sí mismo qué hizo que la experiencia fuera tan eficaz”.

Cuando se analizan las prácticas educativas globalmente y en particular con personas adultas, surge la necesidad de considerar el factor “ambiente”, concepto complejo que ha sido abordado por profesionales que intentan definirlo como parte de sus objetos de estudio.

### Ambiente

(Lat. Ambire = ir alrededor). Todo aquello, físico o social, cultural o histórico, que rodea e impregna al ser por completo. Medio en el cual se encuentra un individuo momentáneamente o en el que vive. De acuerdo con los casos, el ambiente es bueno o nocivo, pero jamás indiferente.

Esta definición resalta la relación con lo exterior; es decir, cualquier factor que sea ajeno a la conformación física del hombre, considerado éste en sus escenarios, natural, social y cultural, forma parte de su ambiente o espacio de convivencia.

La Andragogía es la ciencia y el arte que, se desarrolla a través de un hecho sustentado en: la institución educativa, el ambiente, el contrato de aprendizaje, la didáctica, la evaluación y el trabajo en equipos, cuyo proceso, al ser orientado con el fin de lograr horizontalidad, participación y sinergia positiva por el facilitador del aprendizaje, permite incrementar el pensamiento, la autogestión, la calidad de vida y la creatividad del participante adulto, en cualquiera de sus etapas vitales, con el propósito de proporcionarle una oportunidad para que logre su autorrealización.

### Ambiente de aprendizaje andragógico

Es el escenario donde existen y se desarrollan condiciones favorables de aprendizaje; contempla fundamentalmente el apoyo logístico y de personal académico proporcionado por la institución educativa, el participante, el facilitador y las variables física, psicológica y sociocultural.

Los factores mencionados actúan conjuntamente para originar lo que se propone como una aproximación al concepto de ambiente de aprendizaje andragógico.

Ambiente físico

El bienestar, comodidad y tranquilidad que pueda proporcionar el espacio físico contribuye efectivamente en el logro de experiencias, conocimientos, saberes y actitudes propias de un aprendizaje andragógico exitoso. Entre los más importantes factores que coadyuvan a conformar un buen ambiente físico, se pueden mencionar:

- Espacio de dimensiones adecuadas al tamaño del grupo de participantes.
- Asientos cómodos, ergonómicos y ajustables.
- Suficiente iluminación natural y artificial.
- Lugar alejado de ruidos indeseables.
- Baños cercanos al espacio de facilitación.
- Espacio que permita libre circulación de los participantes y el facilitador.
- Ventilación natural adecuada.
- Posibilidades de movilizar mobiliario para adaptar su distribución al trabajo en equipo.
- Material didáctico impreso.
- Pizarrón.
- Papelógrafos.
- Plumones

## Ambiente psicológico

Se refiere al conjunto de situaciones de carácter psicológico que acompañan las experiencias de aprendizaje de un grupo de participantes adultos. Los principales protagonistas de estas experiencias son, fundamentalmente, los participantes y el facilitador. A continuación se mencionan algunos aspectos que ayudan a conformar un ambiente psicológico aceptable.

- Los participantes adultos se perciben más motivados por adquirir un nuevo aprendizaje cuando, la temática incluida en el mismo, proporciona soluciones a sus problemas y satisface sus necesidades e intereses inmediatos o a mediano plazo.

- El aprendizaje en los adultos, en general, se circunscribe a situaciones de la vida, no a asignaturas previamente planificada y programadas.

- Las experiencias, conocimientos, saberes y experticias de los participantes y del facilitador constituyen el recurso de mayor relevancia para el aprendizaje de las personas adultas.

- Los participantes adultos requieren, durante sus actividades de aprendizaje, autonomía, interacción, ambiente adecuado, trabajo en equipos, didáctica apropiada, contrato de aprendizaje, sinergia positiva, participación, horizontalidad y toma de decisiones; en consecuencia, el facilitador debe evitar, en todo momento, asumir posiciones personalistas, autoritarias y de considerarse como el único experto en el conocimiento, los saberes y en la conducción personal de las tareas propias del aprendizaje.

- Todo parece indicar que las diferencias individuales entre las personas, aumentan y se profundizan con la edad; esto determina que en la educación de adultos deben prevalecer estrategias andragógicas que contemplen las diferencias de todos los que conforman el grupo de participantes en el quehacer educativo: conductas, temperamentos, intereses, estilos, caracteres y pulsiones.

- Es necesario relacionar el aprendizaje con la experiencia de los adultos aprendices; para esto, el facilitador debe propiciar actividades didácticas en las que los participantes se motiven para aprehender el nuevo conocimiento de manera tal que pueda lograrse la transferencia entre éste y sus posibles aplicaciones en la vida diaria.

- El facilitador aprende mucho durante las actividades

y tareas propias del aprendizaje; por ejemplo: puede aprender sobre la mejor manera de orientar el aprendizaje en otros Participantes, conocer más con respecto a sus propias actitudes, habilidades, destrezas, fortalezas, debilidades y capacidades para aprender, mejorar las actividades de evaluación y actualizar sus conocimientos alrededor del tema objeto de estudio que comparte con los participantes adultos en situación de aprendizaje.

- Con el transcurrir del tiempo, el adulto tiende a ser más conservador y a generalizar conductas.

- El facilitador tiene como función importante utilizar métodos, estrategias, procedimientos y recursos variados a fin de que el participante adulto adquiera la mayor cantidad posible de conocimiento.

- El aprendizaje del adulto está en función del descenso paulatino de su capacidad de aprender a medida que acumula años de edad; en consecuencia, las actividades didácticas deben adecuarse a las características etarias del grupo de participantes.

- El participante adulto requiere intervenir con frecuencia en las actividades inherentes a su proceso de aprendizaje.

- El facilitador debe facilitar la aprehensión del conocimiento a sus participantes adultos propiciando actividades y tareas fundamentadas en las peculiaridades del proceso orientación – aprendizaje.

- Los participantes manifiestan mayor receptividad al aprendizaje de nuevos saberes cuando se les oye y son respetados y su experiencia es valorada; en caso contrario, perderán el interés en la información que trata de impartírseles.

- Existen adultos, que sin tener bien definido el espacio al que han de integrarse, ingresan a la praxis educativa con actitudes temerosas y algunas veces de competencia hacia sus compañeros, por lo que es recomendable iniciar las actividades utilizando técnicas que los ubiquen en situaciones de intercambio, colaboración, horizontalidad, cooperación y trabajo en equipos.

Ambiente sociocultural

Si se conviene en que la experiencia y vivencias que el participante adulto tiene en su haber son de importancia primordial, es necesario considerar ciertos aspectos culturales y de carácter social, en las correspondientes situaciones de aprendizaje. El término se refiere a las es-

estructuras sociales y a la cultura que contribuye a caracterizarlas.

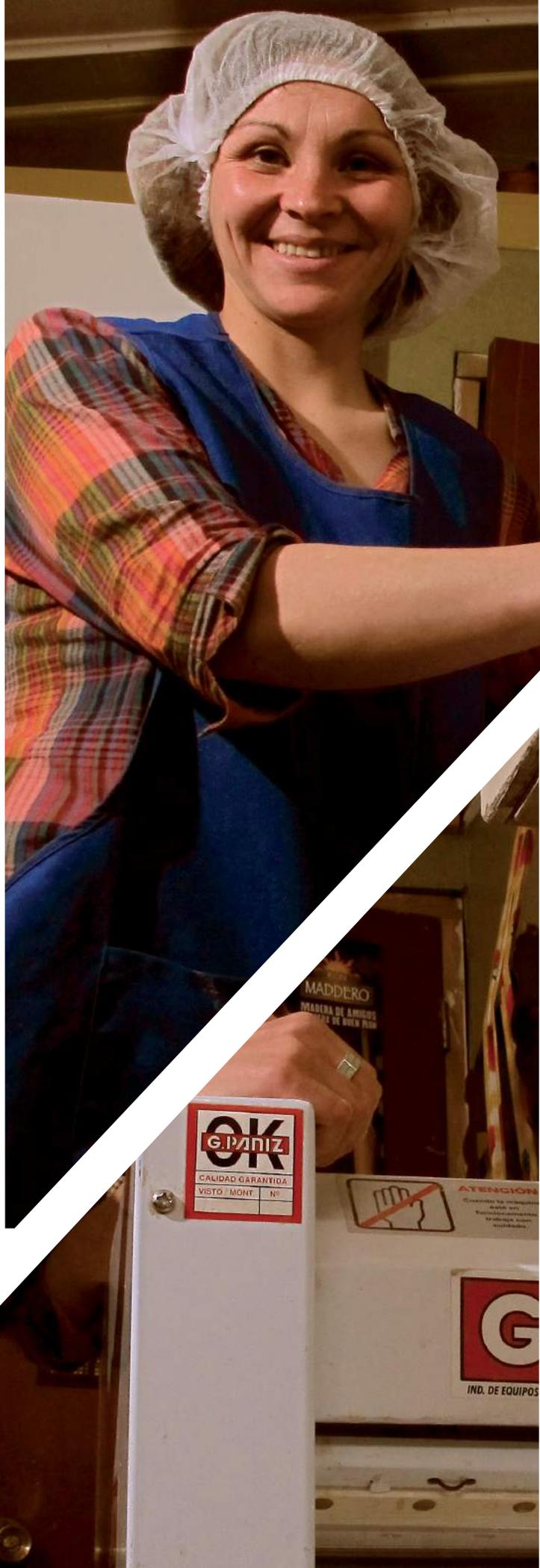
Los factores de mayor relevancia que deben considerarse en la conformación de un ambiente sociocultural adecuado a una interacción andragógica son:

- En la educación de adultos es muy frecuente la existencia de un conjunto muy variado de factores disímiles en la población estudiantil tales como: edad, etnias, rasgos culturales, sexo, situación social, condición económica, procedencia, costumbres, ubicación geográfica, profesión y tiempo sin estudiar.

- Para lograr un aprendizaje exitoso, los facilitadores de adultos deben propiciar el ambiente sociocultural, fundamentándolo sobre las situaciones cotidianas a las cuales se enfrenta el participante adulto; algunos generados por factores culturales, unos determinados por problemas económicos, laborales, de relaciones sociales y de salud, otros de categoría académica y muchos por asuntos legales y familiares.

- Es oportuno reconocer la importante función que desempeñan los equipos de orientación y asesoría, que tienen a su cargo la delicada actividad de llevar a cabo el primer contacto personal con los participantes, realizando, primero, un proceso de inducción y luego el acompañamiento de características andragógicas que minimice situaciones disímiles de tipo social y cultural durante todas las etapas de su formación como futuros profesionales.

- Los facilitadores deben contribuir en la creación de un ambiente de aprendizaje andragógico en el que se construya y proyecte a la comunidad, un modelo de participación democrática, activo y diligente, dirigido a sus protagonistas, para que se aboquen a la búsqueda de alternativas pacíficas, de entendimiento, cultural y social que coadyuven en el mejoramiento de la convivencia.



### 3. Participación, promover el compromiso a través del trabajo en grupos pequeños.

#### DEFINICIÓN DE "PARTICIPACIÓN"

De acuerdo con el principio de participación, los adultos deben participar plenamente y "hacer" todo lo que están aprendiendo y no simplemente escuchar lo que alguien les dice al respecto. La sesión educativa se debe realizar de manera que los participantes realmente pongan en práctica la información como un medio de aprenderla.

¿Cómo se relaciona este taller con el principio de la participación?

Esta relación se refleja en la metodología de base del taller = trabajos grupales.

Algunas ventajas fundamentales del trabajo en grupos pequeños:

- Desarrolla un sentido de solidaridad.
- Crea un entorno de seguridad.
- Permite que un mayor número de participantes discuta o hable sobre un tema.
- Usa más eficazmente el tiempo limitado.
- Permite mayor participación individual.

Consejos para el trabajo con grupos pequeños:

- Asegurarse de explicar claramente la actividad y el resultado esperado del trabajo en grupos pequeños.
- Asegurarse de que todos comprendan la actividad antes de que los participantes se dividan en grupos. Se pueden dar las instrucciones después de que los grupos estén formados.
- Usar grupos de variados tamaños: parejas, grupos de tres y los "grupos solidarios".

- Asegurarse de que los participantes se muevan físicamente para que puedan comunicarse y oírse unos a otros; alentar situaciones de movimiento rápido.
- Circular durante las discusiones para asegurarse de que los miembros de los grupos comprendan las actividades, para responder preguntas y para tomar nota sobre los principales puntos de discusión. Incluso, cuando es conveniente, es posible invitar a algunos grupos a compartir puntos específicos con toda la clase si se los considera fundamentales.
- Evitar que cada miembro haga un comentario sobre los resultados de su grupo a toda la clase; pedir que cada grupo elija a un representante.
- Si se observa confusión, detenga a todos los grupos y explique nuevamente la actividad.

## 4. Regla 20/50/90 o “Me lo contaron y lo olvidé, lo vi y lo entendí, lo hice y lo aprendí”.

En la mente de todo facilitador aparece una y otra vez la cuestión de cómo llegar a los participantes, qué formatos pueden ser los más adecuados para que los contenidos “conecten” con ellos, qué tipo de recursos utilizar para que los temas sean “aprehendidos” en vez de sólo “aprendidos”.

Démosle un vistazo al famoso cono de aprendizaje de Edgar Dale. Podemos destacar que al cabo de 2 semanas:

**Recordamos 20% de los que oímos.**

**Recordamos 50% de los que oímos y vemos.**

**Recordamos 90% por ciento de los que hacemos y decimos.**

Podemos notar que al cabo de 2 semanas solo se recuerda el 20% de lo oído, un 50% de lo que ha visto y ha oído. Pero un 90% de lo que dice y hace.

Si reflexionamos sobre los porcentajes del cono de Dale, los mayores porcentajes de memoria de la experiencia de aprendizaje se encuentran en los comportamientos que implican una mayor actividad del individuo: “HACER” frente a la pasividad de “sólo ver”, “sólo oír” o incluso “sólo ver y oír” y desde el programa de Educación Financiera los animamos a que estimulen a los participantes a que constantemente estén “HACIENDO” y por tanto “APRENDIENDO”.

### Proceso de aprendizaje

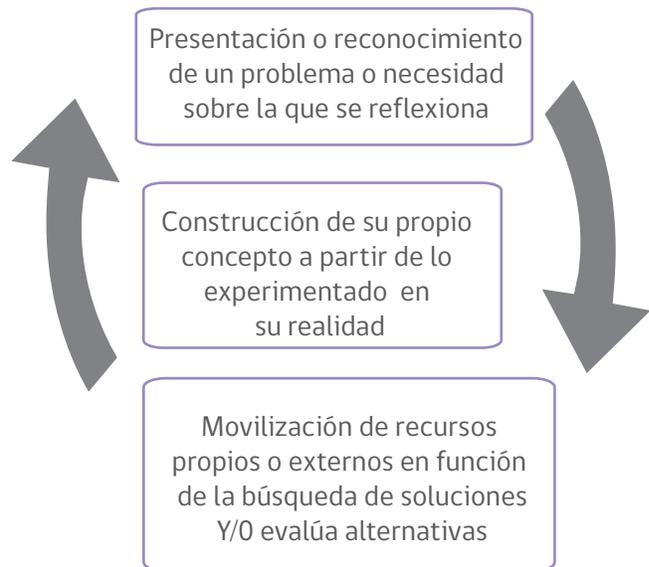
El proceso de aprendizaje es un proceso personal continuo que se extiende todo el tiempo, pero que también se deben evidenciar en el desarrollo de cada módulo por sí misma.

Las tres fases que componen este proceso y que deben promoverse durante el desarrollo de la asesoría se grafican de la siguiente manera:

**Primera fase:** enfrentar al usuario a un problema o necesidad sobre el cual reflexionar.

**Segunda fase:** movilizar recursos propios (sueños, experiencia, conocimiento) y externos para solucionar el problema.

**Tercera fase:** construcción propia de conceptos a partir de alguna vivencia (lo que finalmente vivencia el usuario).



Tal como lo muestra la gráfica anterior, estas etapas se van materializando a través de un proceso continuo en los talleres y en la asesoría. A medida que el usuario se familiariza con los conceptos y la forma de aprender, se hace más eficiente es el aprendizaje.

Por otra parte, todas las personas tienen diferentes formas de aprender y ello se relaciona con la manera en que se haya estudiado o asimilado la información, lo que a su vez repercutirá en la efectividad de lo aprendido. Las formas en donde el sujeto es pasivo y solamente está invitado a leer, escuchar o ver, son menos efectivas que aquellas en donde el sujeto participa y habla. El aprendizaje más significativo es aquel que simula la realidad o aquel en que él mismo vive la experiencia. Esto último se refiere a que la persona lee, escucha, habla, vive, ejecuta, reflexiona y construye el aprendizaje con elementos de su entorno y con sus recursos.

<b>CONO DEL APRENDIZAJE</b>		
Después de 2 semanas retenemos hasta el...		Naturaleza de la actividad involucrada
90% de lo que decimos y hacemos	Haciéndolo realmente	<b>ACTIVO</b>
	Simulando la experiencia	
	Haciendo una presentación frente a un auditorio	
70% de lo que hacemos	Dando una charla	
	Participando en un debate	
50% de lo que oímos y vemos	Observando cómo se hace	
	Mirando una demostración	
	Mirando un objeto en exhibición	
	Mirando una película	
30% de lo que vemos	Mirando una imagen	
20% de lo que oímos	Escuchando un discurso	
10% de lo que leemos	Leyendo	

Fuente: Cone of learning adaptado por Robert Kiyosaki from Edgar Dale (2006) traducido por FOSIS (2012)





PROGRAMA  
**EDUCACIÓN**  
**financiera**

---

**Manual de Educación Financiera  
para el Asesor Financiero**



# INTRODUCCIÓN

## ¿Qué es ser un asesor financiero?

La respuesta puede darse haciendo una similitud con la profesión del médico de cabecera, es decir el profesional que se compromete personalmente y por largo plazo con la salud del paciente y su grupo familiar.

Un médico de cabecera, la primera vez que nos atiende, antes de hacer un diagnóstico y recomendar un tratamiento nos hace una entrevista inicial para conocer nuestros antecedentes, afecciones crónicas, intereses, problemas, cómo es nuestra familia, qué problemas de salud tuvieron nuestros padres, etc. Puede también indicarnos análisis y estudios complementarios.

Una vez que dispone de toda la información puede realizar el diagnóstico: por ejemplo, apendicitis. Entonces nos indicará el tratamiento a seguir, nos recomendará un médico especialista y seguirá nuestra evolución antes y después de la operación.

La función de un asesor financiero del programa de Educación Financiera de FOSIS es hacer todos estos pasos. El asesor financiero es aquel profesional que apoya y ayuda a las familias y/o microempresarios a descubrir sus prioridades financieras, separando las reales necesidades de los "caprichos" o "tentaciones" que muchas veces aparecen en el contexto de una planificación financiera y los apoya en la definición de sus metas a corto, mediano y largo plazo para construir una planificación financiera ad-hoc a las necesidades detectadas.

Para cumplir esta función, el asesor financiero debe visitar a las familias y/o a los microempresarios en su contexto cotidiano para que comprenda las circunstancias que rodean a cada participante del programa, pueda analizar las necesidades de cada uno y recomendar el mejor camino para cumplir con las metas y la planificación financiera.



## 1. ¿Cuál es la tarea de un asesor financiero?

En la primera reunión del asesor financiero con los participantes del programa, éste, debe buscar información sobre la situación financiera y metas personales de las familias y/o microempresarios. Esto es porque su función es ayudar a que las finanzas sean un medio para alcanzar los objetivos personales y familiares.

La información que será relevante para esto es:

- Cómo administran los ahorro y el dinero en el hogar.
- Qué proyecto y objetivo futuros se tienen.
- Qué bienes desean adquirir.
- Qué metas financiera se ha propuesto como familia.
- Qué futuro deseamos, económicamente, para los hijos.

**En general las etapas que se identifican en el proceso de asesoría son:**

### a) Diagnóstico

El asesor evaluará lo que se **quiere**, contra lo que se **tiene** actualmente y cómo se está manejando esta situación.

**Este diagnóstico puede determinar que:**

- Lo que se está haciendo o lo que se tiene es suficiente.
- Sólo alcanza para algunos objetivos y metas.
- No alcanza para cumplir ninguna meta u objetivo.

El diagnóstico tal vez no guste, pero siempre es mejor conocerlo para poder enfrentarlo y modificarlo.

### b) Plan de trabajo

En este punto el asesor financiero, debe indicar qué tratamiento debe seguir la familia o el microempresario asesorado, ¿será mejor rebajar las deudas para empezar a ahorrar? O ¿están en condiciones de ahorrar aunque sea en montos pequeños pero periódicos?, ¿Deben pedir tal o cual crédito con tal o cual CAE?

### c) Activación de redes

Una vez elegido el tratamiento, el asesor financiero podrá hacer una recomendación sobre lugares, empresas o productos que conoce y que ha analizado como apropiados.

Es importante tener en cuenta que la decisión final sobre tomarlos o no queda manos de la familia o microempresario.

## 2. VISITAS A LOS USUARIOS

### Consideraciones preliminares:

Antes de iniciar el trabajo de asesoría, es importante nivelar expectativas y aclarar objetivos de ésta:

- Explicar a las familias o microempresarios qué son las sesiones de asesoría.
- Explicar a las familias o microempresarios la metodología a aplicar.
- Convenir con los participantes los días de visita tratando, en lo posible, de hacer coincidir éstos con los días donde se encuentre la mayor cantidad de personas que integran la familia.

### Actividades:

- El asesor financiero se presenta a los participantes del taller y aborda brevemente los temas y la metodología a utilizar.
  - El asesor financiero muestra a los participantes el Juego de Educación Financiera "Tú Decides", explicándoles que este es un juego que les ayudará a internalizar lo que ya han aprendido y lo que irán aprendiendo en el taller. Les explica, además, que es un juego que no tiene dados y que llegar a la meta depende de las decisiones que tome cada uno de los jugadores.
  - El asesor con ayuda del relator (en el caso de que fueran dos o más personas distintas) coordinan los días de visita a los participantes.
- Si el asesor financiero es el mismo relator de los talleres, debe buscar un momento dentro del primer módulo del taller para explicarle a los participantes lo que viene a continuación (o lo que acordó el ejecutor del proyecto) de cada módulo.

En caso contrario, si el asesor financiero es uno o más agentes externos al trabajo hecho en taller éstos deben:

- Ser actualizados con respecto a los contenidos del taller de Educación Financiera.

- Poseer un conocimiento previo de las familias y/o microempresarios a asesorar.
- Mantener una comunicación fluida tanto con el relator como con el coordinador del proyecto.
- Para esto se sugiere realizar una primera reunión de acercamiento en los talleres donde el relator presenta a los participantes a quien será su(s) asesor(es) financiero(s)<sup>1</sup>.
- El asesor siempre debe recordar que las decisiones las toma el usuario; la tarea del asesor es orientar, sugerir y guiar hacia las decisiones más ventajosas.
- El asesor debe respetar a la familia asesorada y su entorno, utilizando un lenguaje claro y sencillo. Además no alargar las asesorías a más de 2 horas por visita.
- En la primera sesión de asesoría se entregara la hoja de trabajo "Diagnóstico inicial". En esta hoja se deben anotar las Fortalezas y Debilidades del grupo familiar (que ellos detecten) así como las Oportunidades y Amenazas que ellos detecten. Este mismo documento debe ser tomado en la última sesión de asesoría y comparar ambos para ver si existe algún cambio en alguna de las variables anteriormente mencionadas.

<sup>1</sup>El asesor financiero debe tener completo conocimiento de los contenidos del taller, para eso recomendamos que lea el manual del facilitador completamente.



## 2.1 Primera visita planificación financiera

### Objetivos

Informar que la asesoría tiene 2 funciones:

- Profundizar en los temas tratados en el taller.
  - Poner en práctica lo aprendido en cada uno de los módulos.
- .....
- Reforzar los conceptos vistos en el módulo número 1: "Planificación financiera" del taller.
- .....
- Reforzar las metas financieras familiares.
- .....
- Explicar a las familias o microempresarios la metodología a aplicar.

### Actividades

- El asesor financiero aborda brevemente los temas y la metodología a utilizar.
- .....
- El asesor financiero trabaja las metas financieras con la familia.
- .....
- El asesor financiero trabaja la jerarquización de las necesidades con la familia.
- .....
- El asesor financiero se apoya en el juego "Tú Decides" para reforzar los conceptos relacionados con la planificación financiera.

### Planificación financiera

Lo principal es dejar instalado en las familias que la planificación financiera es para el futuro, identificando las cosas que se desean comprar, lo que costarán y en qué plazo se presupuesta su pago.

El asesor planteará la siguiente pregunta al terminar la explicación de lo que conlleva la planificación financiera: ¿qué es un plan financiero? (permitir la discusión y luego explicar lo que viene a continuación).

Al elaborar un plan financiero, se crea un registro escrito de sus objetivos y las maneras en las que planea convertir dichos objetivos en realidades. Empiece escribiendo todas las cosas que desea alcanzar financieramente, organizándolas según orden de importancia. Pregúnteles si tienen la **"Hoja de trabajo 3: Metas financieras"**<sup>2</sup> del

taller y revisen en conjunto las metas propuestas. Se sugiere al asesor animar al resto de la familia que también escriban sus metas financieras, utilizando la hoja de trabajo de metas financieras que se encuentra en el anexo de este manual. Una vez escritas las metas, se sugiere al asesor fomentar una revisión familiar de las mismas.

A continuación el asesor pide a la familia que identifique aquellas que tienen la mayor importancia o son más urgentes y los apoya en la tarea de ordenarlas por orden de la más importante/urgente a la menos importante/urgente.

Una vez finalizada la jerarquización de las metas, el asesor explica que para lograr las metas planteadas, como familia necesitan desarrollar una estrategia que ayude a obtener dichos objetivos. Uno de los desafíos probablemente sea el que varios deseos compiten por su atención:

- ¿Debería ahorrar para la casa propia o debería ahorrar para los meses difíciles?
- .....
- ¿Debería comprar esa televisión ahora o mejor ahorrar un tiempo para dar un pie y pagarla en menos cuotas?

El asesor explicar que organizar las maneras en que puede alcanzar varios objetivos a la vez puede no ser fácil, pero la sensación de control y poder que conlleva tomar decisiones bien pensadas hará que valga la pena el esfuerzo.

A continuación y una vez que el asesor note que los conceptos anteriores están claros se procede con la segunda parte de la asesoría.

<sup>2</sup>ver **Material de apoyo a la asesoría - Metas Financieras**.

## La planificación financiera y el juego de educación financiera “Tú Decides”

El asesor explica que la idea es jugar el juego en base a decisiones que los propios jugadores van tomando en el transcurso de éste. No hay dados, porque se quiere minimizar la influencia del azar, así no se culpará a terceros de las decisiones con efectos negativos. Se busca que los jugadores entiendan la importancia que tienen sus decisiones con respecto a su presente y futuro financiero.

Para empezar el juego, el asesor debe estar familiarizado con las reglas de éste, así podrá contestar las preguntas que vayan saliendo en la etapa inicial del mismo. Explicar, además, que el juego “Tú Decides” les ayudará a trabajar lo que han visto y lo que verán en los talleres.

Una vez hecho estos comentarios y respondido todas las dudas, el asesor despliega el tablero en una superficie plana y pide a los participantes que seleccionen un tarjetón de familia.

El asesor pide que cada participante del juego lea las metas financieras de cada familia en juego y que comenten qué tan realistas son estas metas.

### MI META ES AHORRAR PARA LOS ESTUDIOS DE MIS HIJAS



**Aumentar Ahorro a 600 o más**  
(AHORRO inicial 100)

**Tener Deuda final igual a 0**  
(DEUDA inicial 150)

**Adquirir 35 o más puntos de Mercado**

**Aumentar Ingresos a nivel 3 o más**

**INGRESOS**

\$

\$500  
Nivel 1

➔

\$560  
Nivel 2

➔

\$600  
Nivel 3

➔

\$650  
Nivel 4

**AHORRO**

50	100	
150	200	250
300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**GASTOS**

200	250	
300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**DEUDA**

50	100	
150	200	250
300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**FOSIS**

Cree en ti

Una vez revisada las metas de las familias del juego “Tú Decides” se procede a revisar los pequeños objetivos para lograr la gran meta. Pedir a la familia que lean bien los objetivos y dar unos minutos para que piensen en qué estrategia será la mejor para lograr la gran meta. Una vez que hayan decidido la mejor estrategia pedirles que se mantengan fieles a ésta el mayor tiempo posible a través del juego.

## NUESTRA META ES UN VIAJE CON TODA LA FAMILIA



**INGRESOS**



**AHORRO**

50	100	
10	10	
150	200	250
20	20	30
300	350	400
30	40	40
450	500	550
50	50	60
600	650	700
60	70	70
750	800	850
80	80	90
900	950	1000
90	100	100

**GASTOS**

300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**DEUDA**

50	100	
10	10	
150	200	250
20	20	30
300	350	400
30	40	40
450	500	550
50	50	60
600	650	700
60	70	70
750	800	850
80	80	90
900	950	1000
90	100	100

Aumentar Ahorro a 600 o más (AHORRO inicial 0)

Tener Deuda final igual a 0 (DEUDA inicial 0)

Adquirir 35 o más puntos de Mercado

Aumentar Ingresos a nivel 3 o más

**FOSIS**

**Cree en ti**

Aplicación para la vida

Al finalizar la sesión de juego, preguntar:

- ¿Qué conclusiones sacaron de la planificación?  
.....
- ¿Lograron mantener la estrategia original o tuvieron que variarla? ¿Por qué?  
.....
- ¿Cómo creen ustedes que lo que aprendimos hoy nos sirve para nuestra vida?

Recordar a los asesorados que para que la asesoría funcione es fundamental que apliquen lo que aprendieron.

Compararlo a un tratamiento médico que el doctor da cuando se está enfermo, si no se sigue al pie de la letra es muy probable que no haya mejoría.

Para cerrar, repasar los contenidos principales de la sesión y concertar fecha para la segunda asesoría.

## 2.2 Segunda visita: Ahorro

### Objetivos

- Repasar lo visto en la reunión pasada sobre planificación financiera.
- Reforzar los conceptos vistos en el módulo número 2 “Ahorro” del taller.
- Repasar y trabajar los mitos del ahorro.
- Repasar y trabajar las reglas de oro del ahorro.
- Explicar a las familias o microempresarios la metodología a aplicar.

### Actividades

- El asesor financiero aborda brevemente los temas y la metodología a utilizar.
- El asesor financiero trabaja los mitos del ahorro con la familia asesorada.
- El asesor financiero se apoya en el juego “Tú Decides” para reforzar los conceptos relacionados con la planificación financiera, el ahorro y las emergencias.

Para partir el asesor plantea la siguiente pregunta:

#### ¿Qué es el ahorro?

Luego guiar la conversación hacia la siguiente oración

#### **“Ahorrar, es reservar una parte de nuestros ingresos para utilizarla en el futuro”**

El asesor se asegura de que esta idea quede bien grabada en la memoria de los asesorados.

#### Mitos del ahorro

Preguntar, ¿por qué creen ustedes que las personas no ahorran? (dar unos minutos para que piensen y respondan).

Posibles respuestas:

- “Porque uno ahorra cuando tiene más plata”.
- “Porque no alcanza la plata”.

• “Porque no creo que sirva”.

• “Porque es muy difícil”.

### Consideraciones

- Hay que entender que el ahorro no empezará ni aumentará ganando más dinero ya que la experiencia demuestra que quien más gana, más gasta.
- El ahorro no es el dinero que sobra, porque sinceramente a pocas personas les sobra el dinero, sino que es una parte de los ingresos que se separamos para alguna meta específica (casa, estudios, vacaciones).
- Ahorrar es un componente fundamental de una planificación eficaz. No sólo se podrán utilizar esos fondos eventualmente para los objetivos que la familia se haya propuesto, sino que también servirán como protección en caso de tener que enfrentar desafíos financieros. Ya sea que ahorre para salir de sus deudas (el ejemplo se puede adaptar a las metas de la familia) o que utilice sus fondos de emergencia para enfrentar un suceso imprevisto.

Quizás parezca lejano, irreal o imposible, pero ahorrar es muy sencillo. Se necesita una(s) meta(s) clara, disciplina y paciencia.

A continuación mencionar que para poder ahorrar hay reglas de oro:

- No gaste más de lo que gana
- Ahorre algo cada día, ya sea guardando dinero o reduciendo gastos.
- Establezca una lista de prioridades y determine donde puede reducir gastos.
- Recuerde, si hay dinero para gastarlo en cosas que no son prioridad también hay dinero para ahorrar.

## El ahorro y el juego de educación financiera "Tú Decides"

### NUESTRA META ES TENER LA CASA PROPIA



Aumentar Ahorro  
a 700 o más  
(AHORRO inicial 0)

Tener Deuda  
final igual a 0  
(DEUDA inicial 200)

Adquirir 35  
o más puntos  
de Mercado

Aumentar  
Ingresos a nivel  
2 o más

**INGRESOS**



AHORRO			GASTOS			DEUDA
50 <small>10</small>	100 <small>10</small>					50 <small>10</small>
150 <small>20</small>	200 <small>20</small>	250 <small>30</small>				150 <small>20</small>
300 <small>30</small>	350 <small>40</small>	400 <small>40</small>	300	350	400	300 <small>30</small>
450 <small>50</small>	500 <small>50</small>	550 <small>60</small>	450	500	550	450 <small>50</small>
600 <small>60</small>	650 <small>70</small>	700 <small>70</small>	600	650	700	600 <small>60</small>
750 <small>80</small>	800 <small>80</small>	850 <small>90</small>	750	800	850	750 <small>80</small>
900 <small>90</small>	950 <small>100</small>	1000 <small>100</small>	900	950	1000	900 <small>90</small>

FOSIS

Cree en ti

El asesor reparte una familia por cada jugador y destaca que cada familia del juego "Tú Decides" tiene dentro de sus objetivos una meta de ahorro que está destacada en el tarjetón de familia por un círculo de color azul. Esta variable va a aumentar o disminuir dependiendo de las decisiones que el jugador tome a través del juego.

A continuación el asesor toma el mazo de carta de IMPREVISTOS y coloca bajo las primeras 4 cartas de la baraja las siguientes (no necesariamente en el mismo orden).



<sup>2</sup>En caso de que la carta se repita, coloque ambas en distinto orden para que no salgan en el mismo turno de juego.

Una vez colocadas las cartas se procede a jugar normalmente. Pedir que piensen en la estrategia para cumplir la gran meta, pero esta vez permitir la variación de la estrategia a lo largo del juego.

En el segundo turno, cuando se llegue a la fase "Imprevistos" pedir que lean cada una de sus cartas, esperar a que se ejecuten los efectos de las cartas y preguntar ¿Conocen a alguien que haya pasado por una situación parecida? ¿Creen ustedes que ahorrar sirve?

Recaltar el papel del ahorro como apoyo para emergencias.

#### Aplicación para la vida

Una vez finalizada la sesión de juego pedir a los participantes sus conclusiones con respecto al tema del ahorro.

Guiar la discusión con preguntas como ¿qué pudieron aprender de los que jugamos hoy? ¿(Aún) creen que es muy difícil ahorrar?. Si conocen a alguien que pasa por problemas parecidos, ¿qué consejos le darían?

Acordar la fecha para la tercera (y última en caso del foco familia) sesión. Comentar a la familia que en la tercera visita se trabajará lo que verán en el taller de Educación Financiera, es decir, el módulo de "Endeudamiento responsable" y que, como es un trabajo personalizado, en la próxima sesión se revisará la situación financiera familiar.

Se aconseja al asesor ser asertivo al momento de conversar este tema. Hablar del nivel de endeudamiento familiar es un tema complejo para las familias<sup>3</sup>.

<sup>3</sup>Repasar el marco conceptual del tercer módulo "Endeudamiento responsable" en el punto 4 ¿Cuáles son los riesgos de pedir prestado? Del manual de educación financiera para el facilitador.



### 2.3. Tercera visita: Endeudamiento responsable.

#### Objetivos

- Repasar lo visto en la asesoría pasada sobre el ahorro, sus mitos y sus reglas de oro.
- Reforzar los conceptos vistos en el módulo número 3 “Endeudamiento responsable”
- Repasar y trabajar el presupuesto familiar.
- Explicar a las familias o microempresarios la metodología a aplicar.

#### Actividades

- El asesor financiero aborda brevemente los temas y la metodología a utilizar.
- El asesor financiero trabaja el presupuesto familiar con la familia asesorada.
- El asesor financiero se apoya en el juego “Tú Decides” para reforzar los conceptos relacionados con la planificación financiera, el ahorro y el endeudamiento.

Esta es, probablemente, la visita más difícil. En esta sesión se revisa la situación financiera de la familia y por esta razón es vital que el asesor haya logrado entrar en confianza con ella.

Para partir, el asesor entrega la hoja de “Presupuesto” que se encuentra en el **“Material de apoyo a las asesorías”**.

Pedir a la familia que anote en la hoja todos los gastos y deudas<sup>4</sup> que tienen como familia (en este punto el facilitador debe utilizar mucho tacto y ser flexible al momento de preguntar estas cosas)<sup>5</sup>.

A continuación pedir que anoten todos los ingresos familiares. Para ello estimular la sana conversación del tema. Recordar que deben anotar lo que ingresa (monetariamente hablando) como aporte de todos los integrantes que trabajan ya sea formal o informalmente, los bonos de gobierno (si es que reciben alguno) u algún otro tipo de ingreso que no necesariamente debe ser identificado con el nombre real.

Una vez que la familia ha anotado los gastos y los ingresos se pasa a la siguiente etapa de la asesoría, donde se comparan los ingresos v/s los gastos.

En esta parte se pueden dar 3 casos:

**Caso1: Ingresos > Gastos.** Ver la posibilidad de aumentar el nivel de ahorro y felicitarlos porque definitivamente están gastando menos de lo que ganan como familia.

**Caso2: Ingresos = Gastos.** Quiere decir que la familia está gastando todo lo que ingresa, ver si existe ahorro. Aconsejar el estudio de los gastos para saber cuál puede ser reducible.

**Caso3: Ingresos < Gastos.** La familia presenta un nivel de endeudamiento mayor a su nivel de ingreso.

A continuación se sugiere:

- Ordenar los gastos de mayor a menor y estudiar el comportamiento de la deuda familiar.
- Buscar alguna manera de aumentar los ingresos familiares.
- Evaluar los gastos que pueden reducirse.
- Diseñar en conjunto una estrategia que les permita aumentar el poder adquisitivo familiar a través de la reducción de gastos.
- Comprometer a la familia a ceñirse al plan diseñado en conjunto para que puedan bajar su nivel de deudas. Es vital que internalicen que las únicas personas que pueden hacer algo para mejorar su situación son ellos mismos.

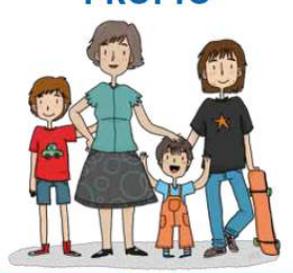
<sup>4</sup>En el caso de una deuda que se paga en cuotas, se debe tomar el valor de la cuota mensual, no el valor total de la deuda.

<sup>5</sup>Pueden darse casos donde una persona no quiera transparentar su gasto, por ejemplo en el caso donde el/la jefe/a de hogar sólo aporte con una parte de su ingreso y se reserve el resto para sus propios gastos. En estos casos respetar la decisión de no informar o en última instancia pedir un aproximado pero reservando el nombre del gasto.

## El Endeudamiento responsable y el juego de educación financiera “Tú Decides”

En esta oportunidad el asesor cambiará la manera de jugar el juego. Esta vez, él escogerá a una de las siguientes familias:

### NUESTRA META ES TENER UN DEPARTAMENTO PROPIO



**INGRESOS**

\$470 Nivel 1 → \$510 Nivel 2 → \$540 Nivel 3 → \$600 Nivel 4

AHORRO			GASTOS			DEUDA			
50 10	100 10					50 10	100 10		
150 20	200 20	250 30		200	250	150 20	200 20	250 30	
300 30	350 40	400 40		300	350	400	300 30	350 40	400 40
450 50	500 50	550 60		450	500	550	450 50	500 50	550 60
600 60	650 70	700 70		600	650	700	600 60	650 70	700 70
750 80	800 80	850 90		750	800	850	750 80	800 80	850 90
900 90	950 100	1000 100		900	950	1000	900 90	950 100	1000 100

**Objetivos:**

- Aumentar Ahorro a 750 o más (AHORRO Inicial 100)
- Tener Deuda final igual a 0 (DEUDA Inicial 0)
- Adquirir 45 o más puntos de Mercado
- Aumentar Ingresos a nivel 3 o más

**FOSIS**  
Cree en ti

### NUESTRA META ES ASEGURARLE LOS ESTUDIOS A NUESTRO NIETO



**INGRESOS**

\$460 Nivel 1 → \$500 Nivel 2 → \$550 Nivel 3 → \$600 Nivel 4

AHORRO			GASTOS			DEUDA			
50 10	100 10					50 10	100 10		
150 20	200 20	250 30		200	250	150 20	200 20	250 30	
300 30	350 40	400 40		300	350	400	300 30	350 40	400 40
450 50	500 50	550 60		450	500	550	450 50	500 50	550 60
600 60	650 70	700 70		600	650	700	600 60	650 70	700 70
750 80	800 80	850 90		750	800	850	750 80	800 80	850 90
900 90	950 100	1000 100		900	950	1000	900 90	950 100	1000 100

**Objetivos:**

- Aumentar Ahorro a 750 o más (AHORRO Inicial 150)
- Tener Deuda final igual a 0 (DEUDA Inicial 250)
- Adquirir 45 o más puntos de Mercado
- Aumentar Ingresos a nivel 2 o más

**FOSIS**  
Cree en ti

## NUESTRA META ES TENER LA CASA PROPIA

**INGRESOS**

\$560 Nivel 1 → \$600 Nivel 2 → \$640 Nivel 3 → \$700 Nivel 4

**AHORRO**

50	100	
150	200	250
300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**GASTOS**

300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**DEUDA**

50	100	
150	200	250
300	350	400
450	500	550
600	650	700
750	800	850
900	950	1000

**Objetivos del juego:**

- Aumentar Ahorro a 700 o más (AHORRO inicial 0)
- Tener Deuda final igual a 0 (DEUDA inicial 100)
- Adquirir 35 o más puntos de Mercado
- Aumentar Ingresos a nivel 2 o más

**FOSIS Cree en ti**

Una vez seleccionado el tarjetón, dejarlo sobre la superficie donde se esté jugando para que lo puedan ver. Pedir a los jugadores que:

- Analicen y anoten la que creen que es la mejor estrategia para cumplir con la gran meta.
- Decidan qué camino escoger:
  - Pagar la deuda primero - ahorrar después.
  - Pagar la deuda paralelamente al ahorro.
  - Ahorrar primero - pagar deudas después.
- Mientras los jugadores deciden estas cuestiones, el asesor toma las cartas de imprevistos que se pidió seleccionar en la segunda visita. Las pondrá en el tope del mazo y esperará hasta que los jugadores hayan escogido la mejor estrategia.
- Una vez hayan decidido el camino, decir a los jugadores que esta vez son ellos quienes aconsejan al asesor a partir del segundo mes.

La clave de esta modalidad de juego es comportarse de manera “financieramente” irresponsable. Se tiene toda una vuelta (o mes) para endeudarse comprando bienes,

pagando gastos familiares, etc. aun cuando se posea dinero para gastar. Ideal es que el asesor justifique sus actos con frases tomadas de la vida real.

**Por ejemplo:**

Me endeudaré para pagar X servicio/ producto porque es muy necesario para mi familia.

Como no me alcanza el dinero y quiero comprarme X bien desde hace mucho rato, pediré un crédito.

Pediré un crédito porque no es posible que mi vecina se haya comprado una y yo no.

Me endeudé porque la oferta es solo con tarjeta y así junto puntos

¿Que ahorre? ¿y con qué dinero quieren que ahorre si estoy súper endeudado(a)?

¿Cómo quieren que ahorre si no me alcanza?

- Justificarse con los jugadores cuando éstos intenten corregir lo que a su juicio creen que está mal. Porfíe pero finalmente haga caso.

#### Aplicación para la vida

Al finalizar la octava vuelta y si no se ha cumplido con las metas, preguntar:

- ¿Conocen a alguien así?  
.....
- ¿Cómo se sienten al ver que alguien se comporta de esa manera y se justifica?  
.....
- ¿Creen ustedes que esa persona necesita educación financiera?  
.....
- ¿Por qué creen ustedes que no se logró cumplir la meta?  
.....
- ¿De quién, creen ustedes, es la responsabilidad de que la familia del juego estuviera tan endeudada? ¿del banco? ¿de las casas comerciales?  
.....
- ¿Qué pueden rescatar de este ejercicio?

Al finalizar la octava vuelta y si se logró cumplir con las metas, preguntar:

- ¿Conocen a alguien así?  
.....
- ¿Cómo se sienten al ver que alguien se comporta de esa manera y se justifica?  
.....
- ¿Creen ustedes que esa persona necesita educación financiera?  
.....
- ¿Por qué creen ustedes que lograron cumplir la meta?  
.....
- ¿De quién, creen ustedes, es la responsabilidad de que la familia del juego estuviera tan endeudada? ¿del banco? ¿de las casas comerciales?  
.....
- ¿Qué pueden rescatar de este ejercicio?

Para cerrar, guiar la reflexión hacia lo que vivieron este día de asesoría y juntos reafirmar el compromiso para mejorar su situación financiera. **Planificar la cuarta y última visita, 2 semanas después de terminado el taller**, para darles tiempo a que vean los ajustes a su presupuesto. (Si el ejecutor decide una quinta o más visitas, no existe ninguna imposibilidad a hacerla(s).)

## 2.4. Cuarta visita: Sesión final de asesoría

### Objetivos

- Repasar lo visto en la asesoría pasada sobre el presupuesto familiar.  
.....
- Repasar los compromisos adquiridos por la familia en la anterior asesoría.  
.....
- Repasar las metas financieras familiares.

### Actividades

- El asesor financiero aborda brevemente los temas a tratar.  
.....
- El asesor financiero trabaja el presupuesto familiar con la familia asesorada.

Para partir la sesión preguntar a la familia ¿cómo les ha ido con las tareas de la sesión pasada?

Independiente de la respuesta, entregar una nueva hoja de Presupuesto y pedir que anoten los gastos, deudas e ingresos familiares. Una vez hecho esto, se compararán los ingresos vs los gastos de esta sesión vs los de la sesión anterior.

En esta parte se pueden dar 3 casos:

**Caso1: Ingresos > Gastos.** Ver la posibilidad de aumentar el nivel de ahorro y felicitarlos porque definitivamente están gastando menos de lo que ganan como familia.

**Caso2: Ingresos = Gastos.** Quiere decir que la familia está gastando todo lo que ingresa, ver si existe ahorro. Aconsejar el estudio de los gastos para saber cuál puede ser reducible.

**Caso3: Ingresos < Gastos.** La familia presenta un nivel de endeudamiento mayor a su nivel de ingreso.

Ordenar los gastos de mayor a menor y estudiar nuevamente el comportamiento de la deuda familiar.

- Evaluar los gastos que pueden reducirse.
- Diseñar en conjunto una estrategia que les permita aumentar el poder adquisitivo familiar a través de la reducción de gastos.

• Comprometer a la familia a ceñirse al plan diseñado en conjunto para que puedan bajar su nivel de deudas.

**Es vital que internalicen que las únicas personas que pueden hacer algo para mejorar su situación son ellos mismos.**

Una vez hecho esto, preguntar si les gustaría jugar el juego de educación financiera, pero esta vez en una modalidad normal, es decir, sin arreglar las cartas ni detenerse a diseñar una estrategia de juego.

#### Aplicación para la vida

Para finalizar, guiar la reflexión hacia lo que vivieron en estas jornadas de asesorías y preguntarles:

- ¿Qué fue lo que más les gustó de las asesorías?  
.....
- ¿Qué creen ustedes que fue lo que más les sirvió de las asesorías?  
.....
- ¿Podrán poner en práctica los consejos que acá aprendieron?  
.....
- ¿Qué les resultó más difícil en las asesorías?  
.....
- ¿Con quién les gustaría poder compartir esta experiencia?  
.....
- ¿Qué mejorarían de las asesorías?

Finalmente revisar juntos, por última vez, las metas financieras y en conjunto reafirmar el compromiso para mejorar su situación financiera.



# **MATERIAL DE APOYO: A LA ASESORIA**

## Diagnóstico inicial

**F**

**D**

**O**

**A**

## Metas financieras

Descripción de la meta	Tiempo necesario para lograr la meta	Costo estimado	Acciones necesarias para lograr las metas



## Acta de asesorías y compromisos

Fecha de asesoría: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Nº de sesión de asesoría: \_\_\_\_ / \_\_\_\_  
(ej.: 3 / 7, tercera de siete)

Hora inicio: \_\_\_\_\_ Hora término: \_\_\_\_\_

1. Revisión de nivel de logro a la fecha de metas y compromisos de la familia (según el tiempo transcurrido de la asesoría).
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
2. Dificultades detectadas y replanteamiento de actividades de ser necesario.
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
3. Compromisos y acuerdos para la próxima sesión (de ambos).
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
4. Otros temas .

Fecha próxima sesión: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Hora: \_\_\_\_\_ horas.

Lugar: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma asesorado

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma asesor



### **Producción “Manual de Educación Financiera”**

Elaborado por **David Tramon Sepúlveda**.

Edición: **Isa María Haid Domínguez**.

Diseño y Producción:

**Primera edición 2013: Mario Muñoz R. ( [mrio.munozr12@gmail.com](mailto:mrio.munozr12@gmail.com)).**

**Raul Espinoza M. ( [r.espinoza.malhue@gmail.com](mailto:r.espinoza.malhue@gmail.com)).**

Documento elaborado para ser utilizado en el desarrollo .  
del **Programa Educación Financiera**, del Fondo de Solidaridad e Inversión Social.  
(FOSIS), del Ministerio de Desarrollo Social.

Santiago de Chile.



