

Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social



Primera edición digital, noviembre de 2017

Se complementa con Cuaderno de Trabajo

© Instituto de Estudios Peruanos, Proyecto Capital

Horacio Urteaga 694, Lima 11

Telf.: (51-1) 332-6194

Este documento ha sido elaborado por el Instituto de Estudios Peruanos, en el marco de las acciones de Proyecto Capital, financiado por la Fundación Ford (Donación N° 0160-0123) y por el International Development Research Centre - IDRC (Donación N° 108172-002).

Autores

Coordinador. Jaime Ramos Duffaut

Ivonne Villada

Aracelly Aguilar

Katherine Sarmiento

Javiera Vergara

Equipo Programa Educación Financiera - Fondo de Solidaridad de Inversión Social FOSIS

Nayadee Pizarro

Sandra Aguilera

Diseño y Diagramación

Robinson Choquetaype

Gian Saldarriaga



Manual del Programa de Educación Financiera de FOSIS - Fondo de Solidaridad e inversión Social
Lima: Instituto de Estudios Peruanos - Proyecto Capital; IDRC - CDRI; Ford Foundation, 2017.

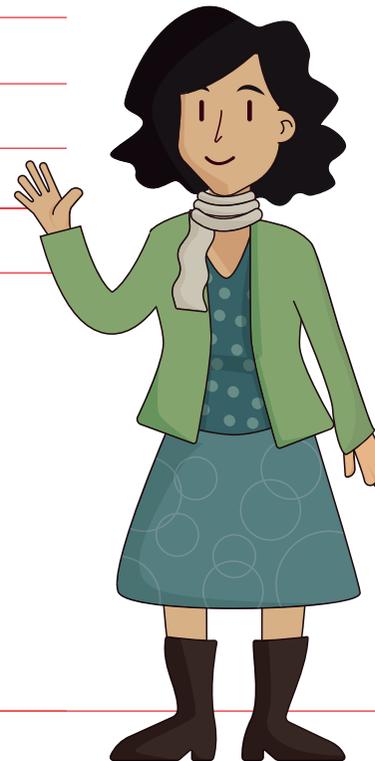
ISBN: 978-9972-51-650-4

Edición digital para ser distribuida por el Programa de Educación Financiera de FOSIS -
Fondo de Solidaridad e Inversión Social.



Índice

1. Mensaje de bienvenida
2. Contenidos de los módulos de capacitación
3. Indicaciones para el uso del manual de capacitación
4. Los personajes del manual de capacitación
5. Recursos para la facilitación
6. Indicaciones para la facilitación
7. Módulos de capacitación
 - Módulo 0: Encuentro inicial
 - Módulo 1: ¡Vamos a lograr nuestras metas!
 - Módulo 2: Planificar para lograr nuestras metas
 - Módulo 3: Ahorrar siempre trae recompensas
 - Módulo 4: Conociendo los canales financieros
 - Módulo 5: Reconociendo nuestra ciudadanía económica
 - Módulo 6: Lo que debemos saber sobre el crédito
 - Módulo 7: Consolidando lo aprendido
8. Bibliografía



Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social



Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social



Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social



Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social



Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social



Manual para la facilitación



Programa de Educación Financiera

FOSIS - Fondo de Solidaridad e Inversión Social





¡Bienvenidas al taller de Educación Financiera!



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Presentar el Taller de Educación Financiera
- Tomar los instrumentos de entrada
- Captar el interés de las participantes por los temas a tratar en el Taller de Educación financiera

ENCUENTRO INICIAL:

¡Bienvenidas al Taller de Educación Financiera!

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

- **Desarrollo de la sesión**

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA**

Momento **3 COLACIÓN**

Momento **4 TOMA DE INSTRUMENTOS DE ENTRADA**

Momento **5 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

- **Checklist**

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos del módulo y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a).



ENCUENTRO INICIAL: ¡Bienvenidas al Taller de Educación Financiera!

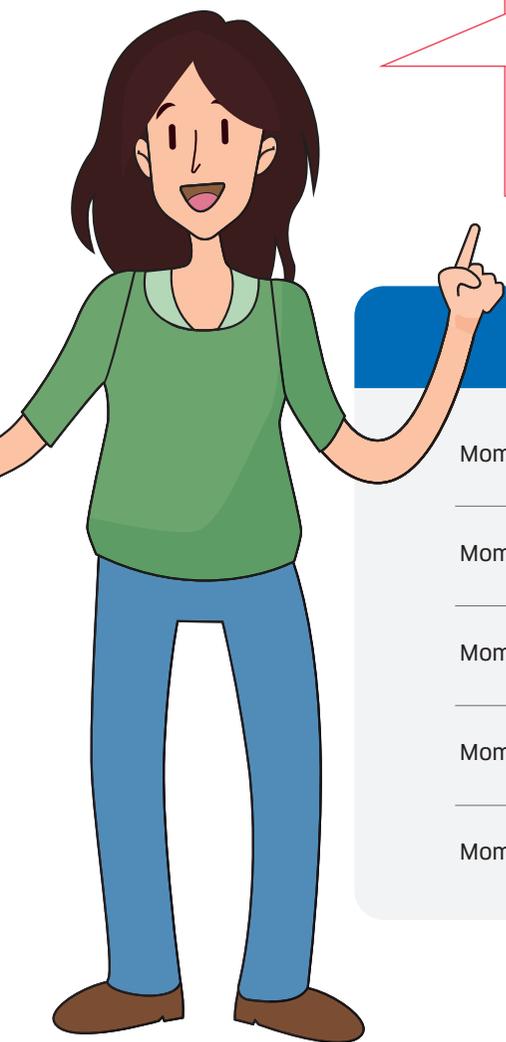
ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de los participantes.



 Estructura de la sesión	 Duración 180 minutos	 Materiales y recursos
Momento 1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	 20 min.	<ul style="list-style-type: none"> • 1 pelota pequeña • Fichas “Nos suele pasar que...” N° 1, 4 y 7 del Módulo 2 • Instrumentos de entrada • PPT del módulo 0 (Uso opcional) • Colaciones para las participantes
Momento 2 PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA	 25 min.	
Momento 3 COLACIÓN	 15 min.	
Momento 4 TOMA DE INSTRUMENTOS DE ENTRADA	 100 min.	
Momento 5 REFORZAMOS LO APRENDIDO	 20 min.	

ENCUENTRO INICIAL: ¡Bienvenidas al Taller de Educación Financiera!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES



20
minutos (aprox.)

Recuerda...

- Las participantes a menudo llegan a los talleres cansadas y agotadas por las actividades cotidianas.
- Comparte con ellas una palabra de ánimo, algo que exprese su preocupación e interés por ellas.
- Sonríeles y permíteles que ellas respondan a tu saludo.

Recursos

- 1 pelota pequeña



Saluda y da la bienvenida a las participantes

1. Sigue el ejemplo de Elena, menciona tu nombre, la forma en que te gustaría ser llamado/a y menciona que eres la persona responsable de las capacitaciones del Taller de Educación Financiera de FOSIS.
2. Presenta las actividades que se llevarán a cabo en este día:
 - Presentación personal de cada una (actividad)
 - Presentación del Taller de Educación Financiera
 - Colación
 - Toma de encuesta
 - Cierre
3. Invita a las participantes a presentarse cada una, diciendo su nombre, su edad, y su actividad recreativa favorita. Al finalizar deben hacer un movimiento corporal y arrojar la pelota a la compañera que deseen. La siguiente debe hacer lo mismo, sin repetir el movimiento corporal que hizo la anterior.

Buenos días, mi nombre es Elena y voy a facilitar las sesiones de Educación Financiera...



ENCUENTRO INICIAL: ¡Bienvenidas al Taller de Educación Financiera!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento **2** PRESENTA EL TALLER DE EDUCACIÓN FINANCIERA DE FOSIS

 **25**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, deberás presentar los objetivos del Taller de Educación financiera. Estos deben quedar claros.
- Explícales a las usuarias que los temas que trabajarán en el taller será útiles para sus vidas cotidianas.

Recursos

- Fichas: “Nos suele pasar que...” 1, 4 y 7 del Módulo 2.
- PPT del módulo 0 (Uso opcional)



Dinámica de Apertura

1. Reparte las fichas **Nos suele pasar que...** N° 1, 4 y 7 del módulo 2, entre las participantes y pídeles que las lean en voz alta.
2. Cuando terminen de leer las fichas, pregúntales:
 - **¿Qué piensan de estas situaciones?**
 - **¿Les ha pasado lo mismo alguna vez? Cuéntenos su experiencia.**
3. Estimula a todas las participantes a dar su opinión, y dales el espacio para que elaboren sus ideas.
4. Una vez que hayan terminado de compartir sus ideas, infórmales sobre el objetivo del Taller de Educación Financiera. Si gustas puedes hacer uso del **PPT**, para reforzar algunas ideas.

El propósito de este Taller de Educación Financiera es potenciar nuestras capacidades financieras. Para lograrlo, nosotros vamos a trabajar siguiendo tres objetivos:

1. Planificar nuestros ahorros como un método para alcanzar las metas que nosotras mismas nos propongamos

2. Conocer nuestros derechos y deberes como clientas del Sistema Financiero.

3. Conocer más sobre el endeudamiento responsable.



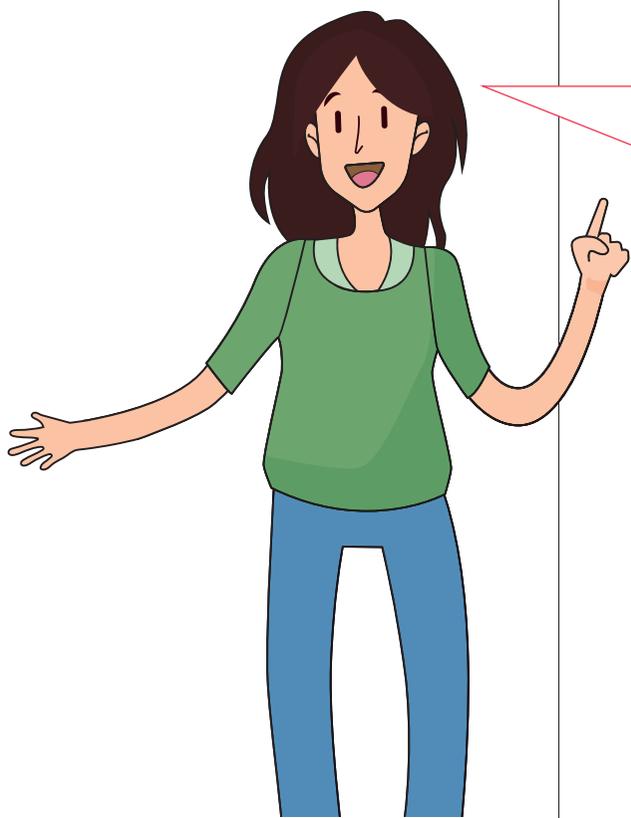
Desarrollo de la sesión

5. Sigue el ejemplo de Elena y presenta las actividades que forman parte del Taller de Educación Financiera. Si gustas también puedes ayudarte del **PPT**, para reforzar las ideas.

*Compartiremos experiencias a lo largo de cuatro semanas.
Tendremos siete sesiones presenciales y se realizarán los días...*

*Durante este tiempo, recibirán mensajes de texto en sus celulares
que les recordarán las actividades y las ideas claves de las sesiones.*

6. Luego, pregunta si hay alguna duda. Incentiva la participación de las usuarias para asegurarte de que la información brindada se haya comprendido



Desarrollo de la sesión

Momento

3 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante



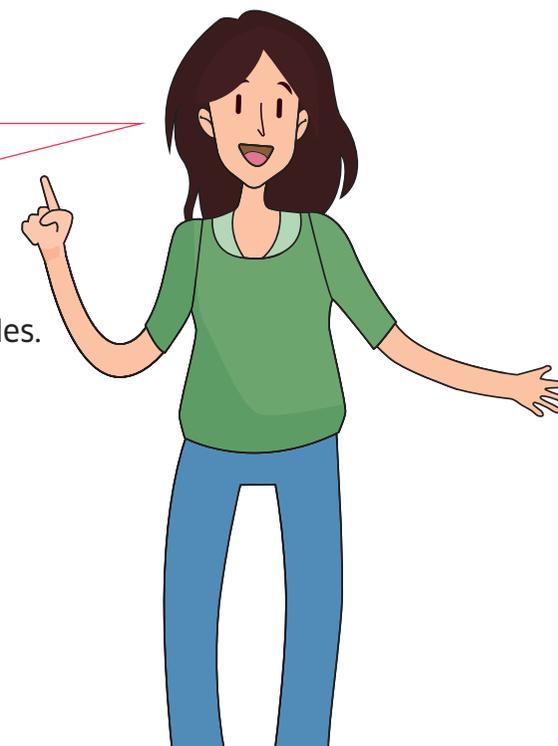
- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



Desarrollo de la sesión

Momento

4 TOMA DE INSTRUMENTOS DE ENTRADA

 **100**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, aplicarás los instrumentos de entrada (Línea de base) a las participantes. Todas deben llenar los cuestionarios.

Recursos

- Ficha de registro de usuarias - Línea de base



1. Entrega una "Ficha de registro de usuarias - Línea de base" a cada una de las participantes.
2. Explica en qué consiste la ficha, para ello, menciona lo siguiente:

Encontraremos preguntas generales como sus nombres, número de RUT, número de celular, etc.

3. Pide a las participantes que respondan cada una de las preguntas
4. Permanece atento en caso de dudas. Indícales lo siguiente:

Por favor, lean cada pregunta con atención y respondan según corresponda. Si tienen alguna duda, pregunten para poder ayudarlas.



ENCUENTRO INICIAL: ¡Bienvenidas al Taller de Educación Financiera!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5

REFORZAMOS LO APRENDIDO

 **20**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves del ciclo de capacitaciones y motivar a las participantes a asistir a las siguientes sesiones.

Recursos

- PPT
Encuentro
Inicial



1. Refuerza las ideas importantes del módulo. Si gustas puedes usar el **PPT - Encuentro inicial**.

La educación financiera nos ayudará a potenciar nuestras habilidades personales para administrar mejor nuestros recursos en el hogar.

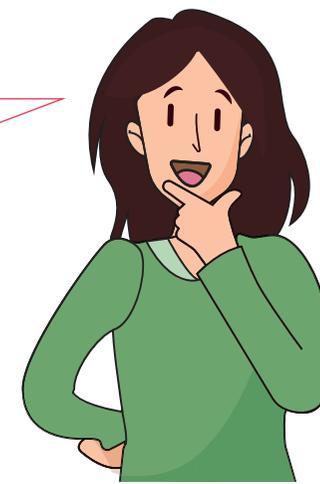
Es importante conocer nuestros derechos y deberes como ciudadanos económicos. Así estaremos más capacitados para hacer uso efectivo de los productos y servicios del sistema financiero.

No importa cuánto sepamos de finanzas. Todas podemos emprender cambios positivos en nuestras vidas para poner en práctica nuestros proyectos y lograr nuestras metas.

2. Recuérdales a las participantes lo siguiente

Les enviaremos unos mensajes de texto a sus celulares para reforzar los temas de cada sesión presencial. ¡Por favor, léanlos!

3. Despidete de las participantes y recuérdales la fecha y hora de la siguiente sesión. ¡Anímalas a asistir puntualmente!



Finalmente...

1



Recoge y guarda todos
los materiales que
utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y
ordenado para las
siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu
desempeño con el
Check List

ENCUENTRO INICIAL: ¡Bienvenidas al Taller de Educación Financiera!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Checklist

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Checklist

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.
Sigue así. Tu aporte es
fundamental para que
las participantes
logren sus metas.



Buen resultado.
Revisa los aspectos
en los que debes
mejorar para la
siguiente sesión



Tu desempeño debe
mejorar. Recuerda que
tu rol como
facilitador(a) es muy
importante para lograr
los objetivos.

MÓDULO 1

iVamos
a lograr nuestras
metas!



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Introducir a las participantes en el ciclo de capacitaciones.
- Promover que las participantes reconozcan su capacidad para iniciar un proceso de cambio en sus vidas.
- Captar el interés de las participantes por los temas a tratar en las sesiones presenciales del Taller de Educación financiera.

MÓDULO 1 **¡Vamos a lograr nuestras metas!**

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Contiene los contenidos que debes manejar para un adecuado desarrollo de la sesión. Además, te será de utilidad para absolver dudas de las participantes. Revisa el Marco Conceptual con anticipación.

Contenidos:

- Agencia. ¿Qué es y por qué es importante?
- Estrategia metodológica “El árbol de la abundancia”

Desarrollo de la sesión

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 ACTIVACIÓN**

Momento **3 COLACIÓN**

Momento **4 ¡A JUGAR!**

Momento **5 REFLEXIÓN**

Momento **6 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

Checklist

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos de la sesión y verifica el cumplimiento de las recomendaciones sugeridas para tu desempeño como facilitador(a). Para ello utiliza el checklist que se encuentra hacia el final del Módulo 1.



Marco conceptual

Agencia: ¿Qué es y por qué es importante?

En este programa de Educación Financiera el empoderamiento¹ se entiende como la habilidad para tomar decisiones y desarrollar acciones que nos acerquen a encontrar nuestros propios deseos. Así, en todo proceso de empoderamiento se espera que las personas logremos influenciar nuestro entorno, amplíemos nuestras posibilidades, y eventualmente logremos las metas que nos hemos propuesto. Tal habilidad se encuentra influenciada por dos elementos: la *agencia* con la que contemos, y las *oportunidades* a las que tengamos acceso.

La *agencia* es la capacidad para visualizar y definir nuestras propias metas. Sin duda alguna los recursos con los que contemos, al equiparnos para navegar y afrontar desafíos, tienen una influencia. Sin embargo, por recursos debemos entender no solo a los bienes y ahorros que tengamos en nuestro poder, sino también a las redes de soporte con las que contemos;

la confianza en nosotros mismos; y el acceso que tengamos a educación e información. Es en esta línea que debemos considerar al desarrollo de capacidades financieras, ahorros personales y redes de soporte entre usuarios de SSO como elementos vitales para el fortalecimiento de nuestra propia capacidad de *agencia*.

El fortalecimiento de la *agencia* es un proceso individual, el cual nos invita a tomar conciencia sobre nuestra propia situación, nuestros derechos, nuestras fortalezas y nuestros intereses, para iniciar un proceso que consolide nuestra autonomía e identidad. En ese sentido, no se debe olvidar que la evolución de cada proceso depende de los ritmos personales. Se necesita un tiempo para reflexionar, para elegir, para desarrollar habilidades, para aumentar la confianza y para fortalecer nuestra autoestima. Es así que el presente manual ha

desarrollado una serie de metodologías participativas y de expresión corporal, para que las participantes reconozcan su potencial creativo, y logren una conexión consigo mismas y con su grupo de capacitación. Por ello, todas las sesiones presenciales del taller de Educación Financiera inician con un momento denominado **ACTIVACIÓN** en el que se realizarán actividades y dinámicas orientadas al fortalecimiento de la *agencia* de las participantes.

Hacia el final, se espera que a partir de este proceso privado los intereses de los grupos de referencia se relacionen, y se aúnen los esfuerzos y la influencia colectiva para hacer cambios en las oportunidades a las que están expuestas. De este modo, se espera que esta intervención represente una iniciativa inicial, en el proceso de empoderamiento más personal, propio de cada participante.

¹ Alsop, R., Bertelsen, M., y Holland, J. (2006) Empowerment in Practice. From Analysis to Implementation. Washington DC: The World Bank.



El empoderamiento de las mujeres involucra el fortalecimiento de su capacidad de agencia, la cual se expande a la organización para el logro de transformaciones socio-políticas

MÓDULO 1: ¡Vamos a lograr nuestras metas!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

En nuestra sesión presencial, las acciones para el momento de Activación se sostienen en cuatro temáticas centrales, que se detallan a continuación:



La abundancia interior, es la riqueza interior la que sostiene y abre paso en cualquier circunstancia difícil, la fuerza de la vida nos habita, tenemos cualidades y hay que recordarlas y nombrarlas para que sean fortalezas.



La creatividad existencial tiene que ver con la capacidad de reinventarnos una y otra vez, pararnos las veces que sea necesario y respirar profundo siempre. Es necesario moverse, no estancarse, ni quedarse en la queja.



La salud financiera, tiene que ver con identificar los errores en cuanto a los hábitos financieros y establecer planes de cambio, reconociendo que la inestabilidad en esta área nos desestabiliza socio-emocionalmente y nos lleva a sentirnos menos capaces de asumir el liderazgo de nuestra vida.



La construcción de redes, entendiendo que las redes están asociadas a la relación con una misma, con otras personas, instituciones y el entorno en general. Es fundamental recordar que nunca se está sola, siempre hay alguien o algún recurso disponible.

Temáticas
centrales:

Abundancia
interior

Creatividad
existencial

Salud
financiera

Construcción
de redes

Marco conceptual

Estrategias metodológicas
para el momento de **activación**

En este proceso de capacitación, creemos que la mente está en todo el cuerpo, por ello las diversas estrategias de aprendizaje-enseñanza están basadas en la pedagogía corporal. Como mujeres en esta sociedad hemos aprendido a estar divididas, pensamos algo, sentimos otra cosa y hacemos una diferente, eso nos lleva a restar fuerza a nuestro poder personal. Por ello, es importante facilitar la instalación de capacidades en las mujeres que participarán en las capacitaciones de educación financiera a través de metodologías participativas e integrativas y técnicas corporales que permitan **el reconocimiento de su potencial creativo y la conexión emotivo-racional-actuante.**



Aprendemos con todo el cuerpo
Está comprobado que si estás entretenida/o
y atenta/o es más fácil aprender

En cada sesión existe un momento llamado activación, que se vale de diversas estrategias metodológicas, que serán usadas dependiendo de los objetivos que queramos cumplir.

Marco conceptual

A continuación te presentamos las estrategias metodológicas para el momento de Activación a través de lo que llamamos:

EL ÁRBOL DE LA ABUNDANCIA



Dinámica de apertura, que favorece el clima de confianza grupal, con una música suave de fondo y con las personas formadas en una ronda, o en posturas que invitan a mirarse hacia adentro y a disponerse para el encuentro.

Dinámica generadora, que lleva a las personas a comprender un tema en particular, y a reflexionar sobre el mismo, dialogando sobre ello. Las formas de responder tal pregunta, son variadas y creativas, además están inspiradas en los círculos de cultura, metodología creada por Paulo Freire (2004), que buscan una comunicación activa.

Dinámica de anclaje corporal, en los cuales el grupo se pone de pie y sigue la instrucción de quien facilita, implican la realización de actividades a realizar con todo el cuerpo acompañado de músicas relajantes o energizantes que ayuden a integrar (corporizar) los conceptos.

Dinámica ritual, se entiende como una tarea que maneja elementos simbólicos que ayudan a afianzar el compromiso de cambio a nivel financiero y personal.

A través de estas dinámicas, lograrás...



Que las participantes identifiquen su capacidad creativa como fuente permanente de motivación existencial, y que ello les permita reconocerse como mujeres con poder para transformar su vida



Que las participantes sean capaces de proponer principios para el manejo de su vida y sus finanzas, estableciendo planes para lograr sus metas



Que las participantes reconozcan su capacidad para ordenar y estructurar su vida financiera de acuerdo a sus intereses y necesidades, logrando aprovechar las oportunidades institucionales de forma responsable.

MÓDULO 1:
¡Vamos a lograr nuestras metas!

ANTES
DE LA SESIÓN

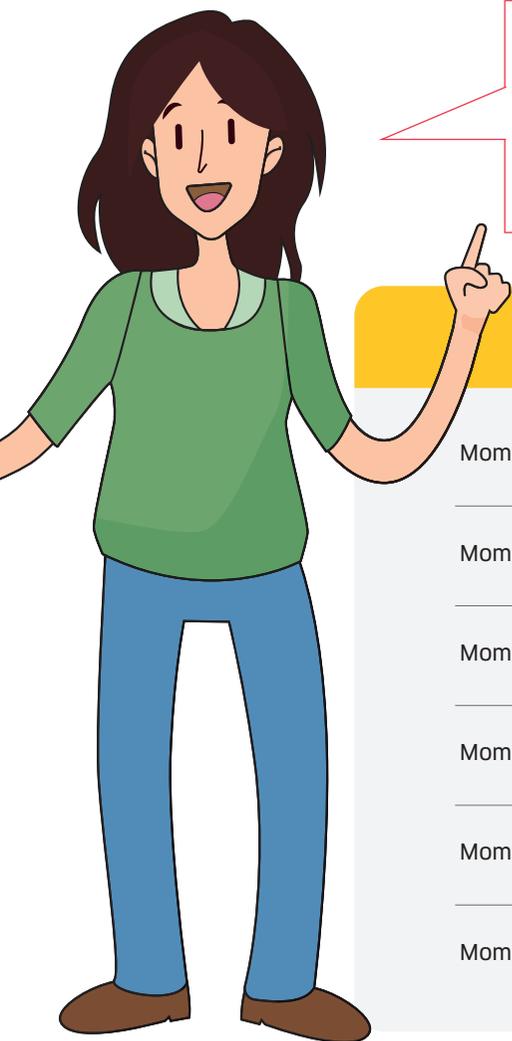
DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

SESIÓN PRESENCIAL **1**

Desarrollo de la sesión

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de las participantes



Estructura de la sesión



**Duración
180 minutos**



Materiales y recursos

Momento 1	BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES
Momento 2	ACTIVACIÓN
Momento 3	COLACIÓN
Momento 4	¡A JUGAR!
Momento 5	REFLEXIÓN
Momento 6	REFORZAMOS LO APRENDIDO

15 min.

60 min.

15 min.

70 min.

10 min.

10 min.

- Ovillo de lana (25 metros aprox.)
- Activación - Pista 1
- 75 tiras de lana de 100 cm c/u
- Juego "Tú Decides"
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 1 - (Uso opcional)
- Colación para las participantes

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES

 **15**
minutos

Recuerda...

- Las participantes a menudo llegan a la sesión presencial cansadas y agotadas por las actividades cotidianas.
- Comparte con ellas una palabra de ánimo, algo que exprese su preocupación e interés por ellas.
- Sonríeles y permíteles que ellas respondan a tu saludo.

Recursos

- Ovillo de lana



Saluda y da la bienvenida a las participantes

1. Inicia las sesiones de educación financiera indicando el título de la sesión y los objetivos del aprendizaje. Sigue el ejemplo de Elena:
2. Ahora indícales que iniciarán la sesión con una dinámica para que se conozcan un poco más.



Buenos días, el día de hoy daremos inicio a las sesiones presenciales de educación financiera. La sesión de hoy se titula "¡Vamos a lograr nuestras metas!" Nuestro objetivo es reconocer la capacidad que tenemos para cambiar nuestras vidas e interesarnos en las herramientas de administración financiera.

MÓDULO 1: ¡Vamos a lograr nuestras metas!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

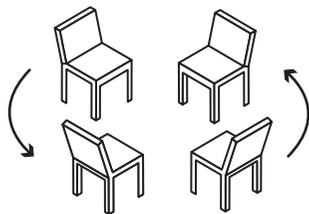
Confraterniza con las participantes

1. Motiva la participación de las participantes.

“Levante la mano quien crea tener toda su vida financiera resuelta, no tiene deudas y su sueldo alcanza para todo”.

Lo más probable es que ante esta petición, oigamos un fuerte “cric, cric” y, con razón, pues es muy difícil encontrar a alguien que no tenga deudas.

2. Invita a las participantes a formar un círculo con sus sillas.



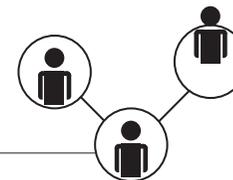
3. Preséntate y entrega el **ovillo de lana** a una de las participantes.



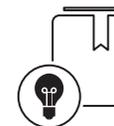
Mi nombre es Elena y soy facilitadora de las capacitaciones de Educación Financiera.

4. Invita a las participantes a lanzar el ovillo de lana a la persona que deseen, quedándose con una parte de la lana. La persona que reciba el ovillo debe dar la misma información: **nombre, procedencia y cómo se enteró de la capacitación.**

5. Continúa hasta formar una red que conecte a todas las participantes.



6. Guía la reflexión siguiendo el ejemplo de Elena.



Cuando llegaron, lo hicieron solas o tal vez con una amiga, ahora, somos una red, en la que cada una puede participar e interactuar con las demás. A medida que avancen las sesiones se construirán más conexiones, tal vez algunas compartan intereses y decidan contactarse por teléfono, WhatsApp o por Facebook. Lo importante es que ustedes comprendan que ahora formamos parte de una red y nos iremos conociendo más en el proceso.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

 **60**
minutos (aprox.)

Recuerda...

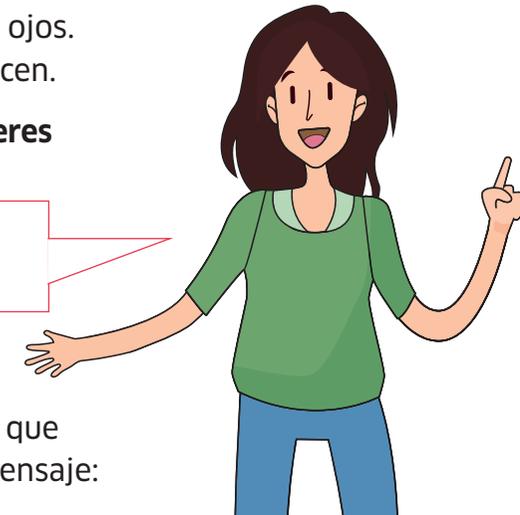
- Desarrollarás actividades que tienen por objetivo reconocer la capacidad creativa de las participantes, así como su capacidad para manejar su vida y sus finanzas.

Recursos

- Activación - Pista 1 
- 75 tiras de lana (100 cm cada una) 
- Cuaderno de Trabajo 
- PPT del módulo 1 (Uso opcional) 

Dinámica de Apertura (5 minutos)

1. Reproduzca la canción - Activación (Pista 1)
2. Pide al grupo que se ponga de pie, formen un círculo y cierren los ojos. Pide que se estiren hacia arriba, hacia los lados y que luego bostecen.
3. **Recuerda a las participantes que históricamente han sido las mujeres las que han sostenido a la familia.**
4. Menciona: *Hoy empezamos un proceso para reconocer el poder que tenemos para sostenernos a nosotras mismas.*
Repite el mensaje con voz firme y fuerte.
5. Pide que las participantes abran los ojos y saluden a las personas que tienen a los lados. Mira a las participantes y brinda el siguiente mensaje:



El poder de cambiar la vida está dentro de ti, en tus ideas, en tu caminar, en las formas de tu cuerpo y en tus acciones. En tu interior eres una persona **ABUNDANTE**. Te parece al águila, puedes volar por encima de todas las dificultades. Repiten todas mentalmente “el poder está dentro de mi”.

Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

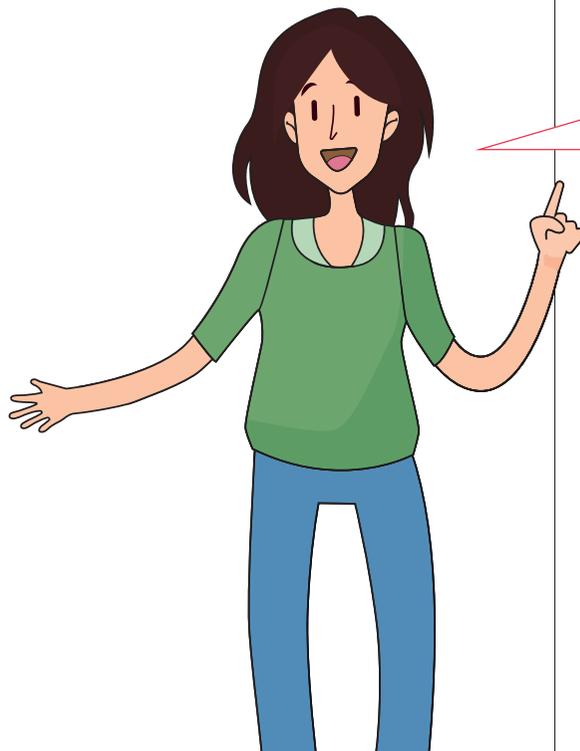
Dinámica Generadora (40 minutos)

A través de esta actividad, representarás lo que se espera conseguir a lo largo del ciclo de capacitaciones de Educación Financiera: **Reconocer nuestras capacidades para aprender juntas y construir un futuro mejor para cada una.**

Antes de iniciar la dinámica, comunica la siguiente idea:

Cuentan que para algunas culturas indígenas americanas la trenza simboliza la unidad del pensamiento con el corazón, para algunas comunidades africanas las trenzas eran mapas de caminos para alcanzar la libertad. Decían las abuelas que cuando una mujer se sintiera triste lo mejor que podía hacer era trenzarse el cabello; de esta manera el dolor quedaría atrapado entre los cabellos y no podría llegar hasta el resto del cuerpo.

1. Luego, entrega tres hilos o lana de diferentes colores de 100 cm a cada una de las participantes.



Desarrollo de la sesión

2. Invita a una de las participantes a armar una trenza y, mientras tanto, pídeles que compartan lo siguiente:

a. Los motivos que las impulsan a asistir a estas charlas sobre manejo financiero. Por ejemplo: ahorrar para educación de los hijos, afrontar una deuda, etc.

b. Qué le gustaría aprender o mejorar a lo largo del ciclo de capacitaciones.

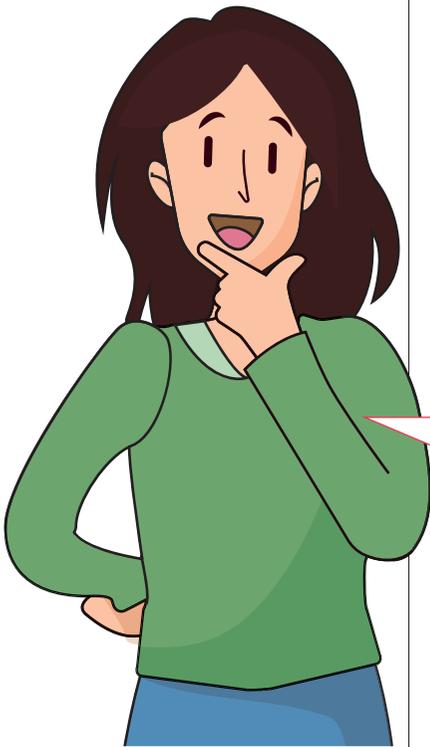
c. Una cualidad o valor que les ayudará a salir adelante. Por ejemplo: ser perseverante, ser optimista, ser estudiosa, etc.

3. Al finalizar cada una de las intervenciones, enfatiza las CUALIDADES personales con las que cuentan las participantes.

4. Resalta la siguiente idea: *“El poder de cambiar nuestra vida está en vernos como personas potentes, fuertes y creativas”.*

5. Después, entrega un **Cuaderno de Trabajo** a cada una y transmite la siguiente idea:

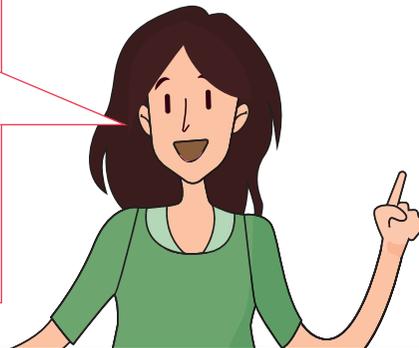
Les he repartido lo que será de ahora en adelante su Cuaderno de Trabajo. Con ese cuadernito vamos a trabajar a lo largo de todas las sesiones, y les ayudará a organizar con mayor facilidad sus metas de ahorro, gastos, e ingresos. Recuerden que este cuadernito es ahora de ustedes, cuídenlo y llévenlo consigo a todas las sesiones.



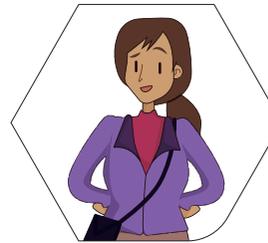
Desarrollo de la sesión

7. Pídele a las participantes que abran su Cuaderno de Trabajo en la página 4 (Hoja de Trabajo N° 1), y preséntales a los personajes. Para hacer la sesión más dinámica, pide voluntarias para leer cada uno de los diálogos.

Les presento a Patty, Pedro y María. Los tres nos acompañarán a lo largo de las sesiones compartiendo sus experiencias.



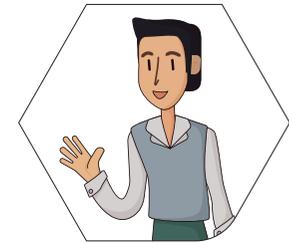
Patty



María



Pedro



8. Luego, indícales que completen la información de la compañera que tienen a su costado.
9. Si gustas, puedes hacer uso de los PPT, para explicar las instrucciones.



Permanece atento al comportamiento de las participantes e identifica si alguna tiene problemas con la lectura y/o escritura para completar la actividad. En tal caso, organiza a las participantes en parejas, de modo que se den soporte para el desarrollo de la misma.

Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

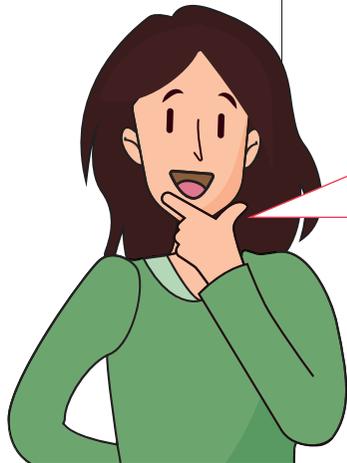
Dinámica de Anclaje Corporal (10 minutos)

Este ejercicio permitirá que las participantes interioricen que cuentan con un poder personal y tienen cualidades que les permiten dirigir y estructurar sus propias vidas.

1. Informa al grupo que ahora realizarán una actividad corporal. Sigue como ejemplo, el mensaje de Elena:

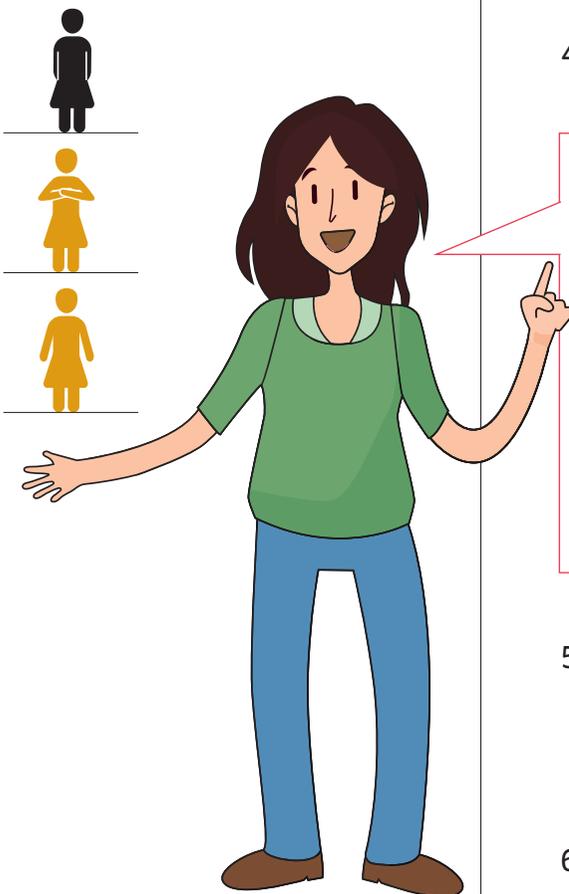
Vamos a realizar un ejercicio que, de acuerdo con el sistema Biodanza, se llama 'Posición generatriz de Valor', también llamada Postura del Guerrero en el Yoga. Esta postura nos ayudará a afianzar nuestro poder personal, y las cualidades que nos movilizan.

2. Pide que las participantes se concentren en cada parte de su cuerpo.
3. Luego relata lo siguiente:



Según Rolando Toro (psicólogo chileno) el ejercicio te ayudará a conectarte con tus sentimientos, pensamientos, sensaciones y deseos, y a reconocer nuestro valor como personas. La Postura del Guerrero nos ayuda a reconocer que todo guerrero siente una serie de emociones que es importante abrazar: fuerza, poder, determinación, coraje, servicio y miedo.

Desarrollo de la sesión



4. Pide que las participantes sigan atentamente tus instrucciones y que guarden silencio mientras dura la dinámica.

Paso 1: “Colóquense de pie en algún lugar de la sala”. Inhalen y exhalen lentamente.

Paso 2: “Miren hacia adelante con los pies brevemente separados”

Paso 3: “Coloquen sus brazos pegados a lo largo del cuerpo y bien extendidos”

Paso 4: “Cierren los puños y mantengan los ojos abiertos”

Paso 5: “Con lentitud y firmeza, empiecen a cruzar los brazos a la altura del pecho. Tómese su tiempo”.

Paso 6: “Mantengan la posición durante 60 segundos”

Paso 7: “Bajen los brazos y abran los puños”

5. Se cierra con la frase:

El gesto realizado nos ayuda a encontrar nuestro valor interior. Debemos recordar que todo guerrero también siente muchas emociones: fuerza, poder, coraje y miedo. ¡No hay que tener miedo a sentirnos así mientras luchamos por lo que deseamos!

6. Si alguna participante desea expresar cómo se sintió, se da la palabra, si no es necesario se continúa con el ejercicio de **dinámica Ritual**.

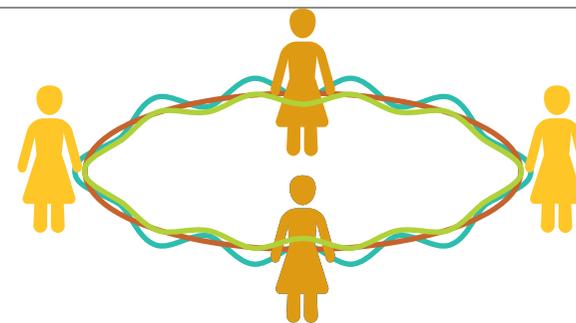
Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

Dinámica Ritual (5 minutos)

1. En esta dinámica se pide que cada persona tome el tejido de su trenza y lo ate a las trenzas que han hecho las demás, desde los extremos.
2. Deben armar un gran círculo en donde cada una esté sosteniendo la trenza que realizó. Hazlas notar cómo las trenzas de cada una se conectan, y transmite la siguiente idea:



Hemos conversado en la sección anterior sobre los motivos que nos impulsan a continuar luchando por nuestros sueños. Todas hemos hablado de motivos personales, para nosotros y nuestras familias pero notemos cómo nuestras historias se entrecruzan, al igual que nuestras trenzas. Muchas hemos pasado por situaciones similares a las de la otra compañera. Por eso, podemos darnos consejo, acompañarnos, compartir nuestras opiniones... Para ello, estamos aquí, no solo para aprender de lo que veamos en cada sesión, sino también para aprender de las experiencias que cada una trae consigo."

Desarrollo de la sesión

Momento

3 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante



- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



MÓDULO 1: ¡Vamos a lograr nuestras metas!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

4

¡A JUGAR!

 **70**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, utilizarás el Juego “Tú Decides” para introducir a las participantes en los contenidos de las sesiones.

Recursos

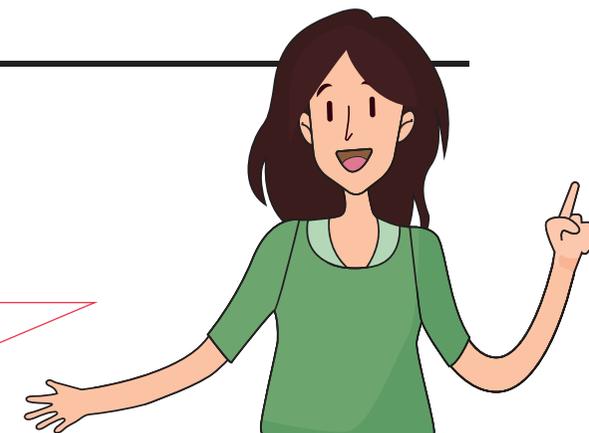
- Set del juego ‘Tú Decides’



Antes de jugar

1. Menciona lo siguiente:

Llegó el momento de jugar para poner en práctica nuestros conocimientos sobre cómo manejamos el dinero y administramos los recursos de nuestro hogar.



2. Conformar grupos de no más de 8 personas por mesa, en la que debe haber un facilitador que guíe el juego.
3. “Tú decides” se juega solo o en duplas, donde cada jugador o dupla es una “familia”.
4. Cada familia tiene objetivos relacionados con su nivel de ingresos, nivel de ahorros y nivel de deudas, que están representados con fichas en las tarjetas de familias.
5. Gana el juego quien primero cumpla la “**Gran Meta**”.
6. Muestra el video instructivo del juego.

Desarrollo de la sesión



Durante el juego...

1. Incentiva la participación activa con preguntas sencillas y que permitan asociar el juego con situaciones cotidianas (Ejemplos: compra de bienes, pago por estudios, imprevistos).
2. Incentiva el intercambio de opiniones entre las participantes a medida que transcurre el juego.
3. Busca asociar los distintos conceptos del programa durante el juego, por ejemplo: Planificación en la etapa de presupuesto, ahorro en el momento del banco y endeudamiento responsable especialmente en mercado y estudios, y la importancia de contar con ahorro para enfrentar imprevistos y lograr las metas.

MÓDULO 1: ¡Vamos a lograr nuestras metas!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5

REFLEXIÓN

 **10**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, guiarás la reflexión a partir de los aprendizajes desarrollados a través del Juego "Tú Decides".

1. Identifica la familia ganadora en cada una de las mesas.
2. Realiza las siguientes preguntas:
 - **¿Por qué creen que ganaron?**
 - **¿Qué decisiones tomaron durante el juego?**
 - **¿Qué decisiones les parecieron más difíciles y por qué?**
 - **¿Qué decisiones les parecieron más fáciles y por qué?**
 - **Para la familia ganadora, ¿qué necesitaron para ganar el juego?**
 - **Para todas, ¿creen que las situaciones vistas en el juego, también ocurren en sus vidas cotidianas? ¿Cómo así? ¿Qué hacen frente a ello?**
3. Puedes incentivar la reflexión de las participantes en la medida en que juegan el "Tú decides" en distintos momentos de todo el proceso de capacitación.
4. Recuerda que en éste encuentro inicial, buscamos motivarlas a comprender la educación financiera desde las vivencias cotidianas que presenta el juego. Conforme avancen en los módulos, la reflexión puede ir enfocada a las herramientas que han sido abordadas como el presupuesto, ahorro, planificación, endeudamiento responsable, etc.

MÓDULO 1: ¡Vamos a lograr nuestras metas!

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

6 REFORZAMOS LO APRENDIDO

 **10**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves de la sesión y realizar los recordatorios sobre el uso de los canales alternativos.

Recursos

- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 1 (Uso opcional)



1. Recuérdale a las participantes que esta es solo una introducción, y que iremos aprendiendo más cosas en las siguientes sesiones.
2. Plántales las siguientes preguntas:
 - **¿cómo se han sentido en esta sesión?**
 - **¿Con qué sentimiento se van de esta sesión?**
 - **¿Qué aprendizajes te llevas de la sesión?**
3. Pídeles que completen la sección de sus cuadernos de trabajo “Hoy aprendí que...” de la página N° 6. Refuerza las ideas claves del módulo, puedes usar el PPT del módulo.
4. Recuerda a las participantes...

• *Estén atentas a los mensajes de texto que les enviaremos a sus teléfonos. Léanlos.*

• *Todas las sesiones usaremos el cuaderno de trabajo. Deben traerlo. ¡No lo olviden!*

5. Despídete de las participantes y recuérdales la fecha y hora de la siguiente sesión. **¡Anímalas a asistir puntualmente!**



Finalmente...

1



Recoge y guarda todos los materiales que utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y ordenado para las siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu desempeño con el Check List

Checklist

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Checklist

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo. Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las participantes logren sus metas.



Buen resultado. Revisa los aspectos en los que debes mejorar para la siguiente sesión



Tu desempeño debe mejorar. Recuerda que tu rol como facilitador(a) es muy importante para lograr los objetivos.

MÓDULO 2

Planificar para lograr nuestras metas



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Reconocer la importancia de la planificación financiera
- Diferenciar entre necesidades y deseos
- Elaborar correctamente un presupuesto y un registro de gastos

MÓDULO 2 Planificar para lograr nuestras metas

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Contiene los conceptos que debes manejar para un adecuado desarrollo de la sesión. Además, te será de utilidad para absolver las dudas de las participantes. Revisa el Marco Conceptual con anticipación.

Contenidos:

- Planificación financiera: *¿qué es y por qué es importante?*
- Diferencias entre necesidades y deseos
- Presupuesto y registro de gastos

Desarrollo de la sesión

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 ACTIVACIÓN**

Momento **3 PLANIFIQUE SU FUTURO FINANCIERO**

Momento **4 COLACIÓN**

Momento **5 DIFERENCIA ENTRE NECESIDADES Y DESEOS**

Momento **6 PRESUPUESTO Y REGISTRO DE GASTOS. ¿QUÉ SON PARA QUÉ SIRVEN?**

Momento **7 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

Checklist

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a) haciendo uso del checklist que se encuentra hacia el final del Módulo 2.



MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

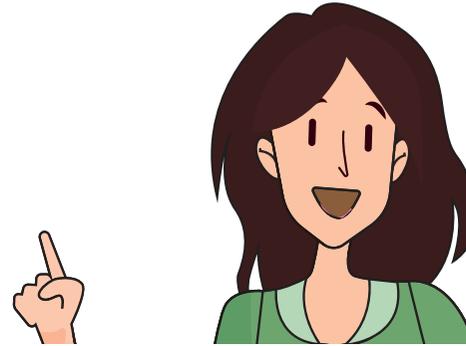
ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

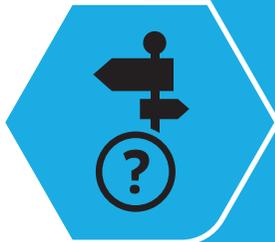
DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Planificación financiera:
¿Qué es y por qué es importante?



Y, tú, ¿cómo haces para que te alcance el dinero a fin de mes?



Todos los días, tenemos que tomar decisiones sobre la administración de nuestros recursos económicos. ¿Qué comprar? ¿Qué pagos realizar primero? ¿Qué gasto postergar? ¿En qué invertir?



Usualmente, tendemos a priorizar lo más urgente, básico e imprescindible: la comida, los servicios de agua o luz, el transporte, el colegio de las niñas y niños.



El problema es que muchas veces no somos conscientes de la manera en que gastamos nuestros ingresos y resulta que al final del mes no contamos con nada o muy poco de dinero excedente, lo cual hace más difícil el que podamos guardar dinero para metas futuras como la vivienda propia o la educación de los hijos y las hijas.



MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

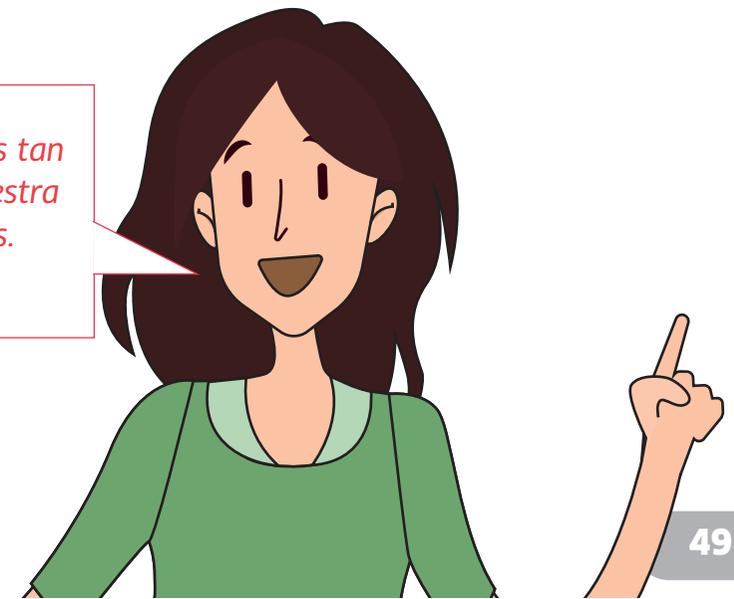
Marco conceptual

- En algunos casos, puede que el dinero no alcance incluso para cubrir necesidades básicas o emergencias económicas y se opte por buscar un trabajo ocasional para obtener un ingreso complementario.
- La carga de tener que atender las presiones económicas pueden incluso trabar oportunidades de desarrollo personal o postergar la satisfacción de nuestras necesidades personales, por priorizar las de otros miembros del hogar.
- Es común escuchar a las madres decir “a los hijos no les puede faltar”, reflejando claramente la postergación de la mujer en pos de sus hijas e hijos.



*Durante mucho tiempo, me dediqué a realizar trabajos ocasionales complementarios a mi trabajo regular para tener más ingresos. Eso sin dejar de estar al cuidado de mis hijos: prepararles la comida, limpiar la casa, ayudarlos con las tareas.
¡No me quedaba tiempo para nada!
Capacitarme, aprender, crecer profesionalmente no eran opciones viables. Me sentía en la responsabilidad de postergarme para priorizar a mi familia.*

Ahora sé que eso no debe ser así. Somos tan importantes como cada miembro de nuestra familia. Podemos crecer y desarrollarnos. Podemos lograr nuestras metas.



MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual



Es importante saber que no es imprescindible sacrificar nuestro desarrollo personal por priorizar el de nuestros hijos, hijos y familia. Podemos lograr nuestras metas personales y familiares si elaboramos adecuadamente un plan y emprendemos con firmeza la transformación de nuestra vida.

Esto implica involucrar al resto de la familia en las labores de cuidado de la casa. Niños, niñas y pareja, como parte del hogar, también tienen responsabilidades dentro de la casa. Esto se aplica también en el ámbito financiero. Las decisiones financieras, por más pequeñas que parezcan, tienen repercusiones en el cumplimiento de nuestras metas a corto, mediano y largo plazo. Por ello, es importante ser conscientes de qué decisiones tomamos y con qué objetivo lo hacemos. Es decir, realizar una **planificación financiera**.



La planificación financiera permite la gestión eficiente de los recursos económicos. Ya que a través de ella se logran fundamentar y poner en marcha las diferentes estrategias para lograr los objetivos que nos hemos planteado.

La planificación financiera consiste en desarrollar múltiples estrategias de administración de los ingresos y gastos en el hogar con el propósito de alcanzar metas específicas en un determinado periodo de tiempo. Para ello, existen diversos instrumentos de planificación. Entre ellos, el presupuesto, el registro de gastos y el ahorro.



Presupuesto

Herramienta que nos permite hacer un balance de los ingresos y gastos del hogar, con el fin de proyectar el cumplimiento de metas futuras.



Registro de gastos

Es parte del presupuesto donde se anotan los gastos del hogar, nos hace posible hacer un seguimiento del cumplimiento del presupuesto y, hacer ajustes, si es necesario.



Ahorro

Práctica de administración financiera que consiste en guardar parte de nuestros ingresos para gastos futuros.

Marco conceptual



Diversas experiencias de educación financiera han generado evidencia sobre la importancia de la planificación financiera en la administración de los ingresos en el hogar. Sobre todo, cuando se trata de familias en condición de vulnerabilidad.



La planificación financiera permite el cumplimiento de metas a mediano y largo plazo.

Diversos estudios¹ demuestran que hogares que involucran prácticas de planificación cuentan con mejores condiciones para atender eventos futuros como el pago de la educación de los hijos, el pago de la vivienda, o la cobertura de gastos posteriores a la jubilación de los principales aportantes al hogar.



El ahorro permite reducir la vulnerabilidad frente a emergencias económicas

Experiencias alrededor de América Latina han logrado demostrar que las prácticas de ahorro tienen efectos positivos en la dinámica financiera de los hogares. Tener un fondo de ahorro permite que las familias atiendan emergencias económicas sin afectar sus activos u otros bienes.



El ahorro permite el incremento de activos

El ahorro constituye una oportunidad para el incremento de activos sea a través de la compra de animales, la mejora de su vivienda o el emprendimiento de un negocio.

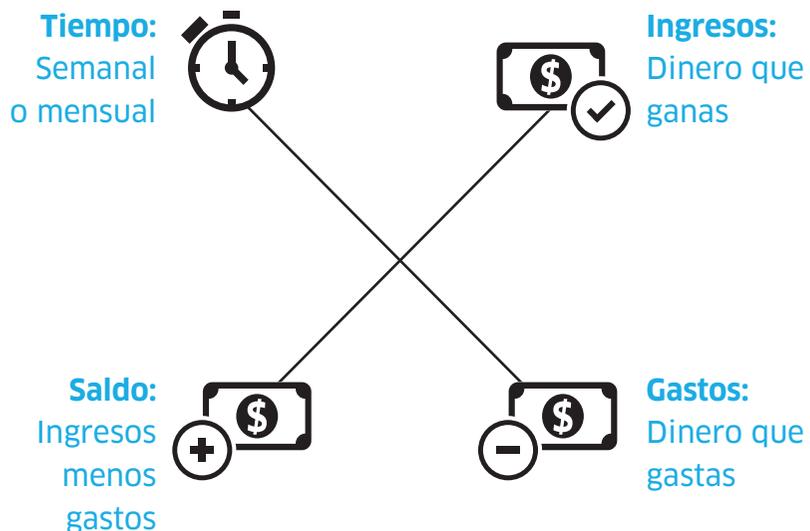
¹ Gomez&Zamudio (2012). "Las capacidades financieras de la población colombiana". Borradores de economía 725.
Lusardi, A. (1999), "Information, expectations, and savings for retirement", En Henry Aaron (ed.), Behavioral Dimensions of Retirement Economics pp. 81-115.

Marco conceptual

Presupuesto

Constantemente, escuchamos que es importante hacer un presupuesto mensual o semanal para tener un control adecuado de nuestros gastos. Muchas lo hacemos y forma parte de la dinámica de administración de nuestros ingresos. Sin embargo, no todos lo hacemos de la misma manera. Y no todas las formas de hacer presupuesto son adecuadas para una gestión eficiente de nuestros recursos.

Para elaborar adecuadamente un presupuesto, es necesario considerar los siguientes elementos:



Los pasos para elaborar un presupuesto son los siguientes:



1

Escribe todas las actividades que has hecho en el mes y que te han dado algún dinero por ellas. Esos son tus ingresos.



2

Escribe todas las actividades y el monto gastado en cada una. Esos son tus gastos.



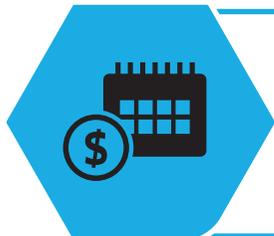
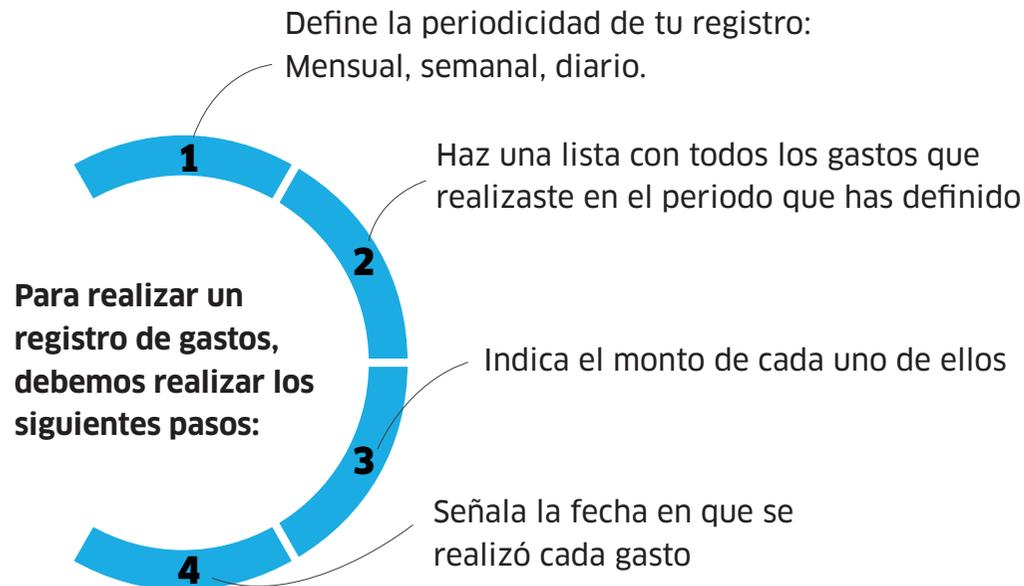
3

Resta el total de ingresos con el gasto total del mes. El resultado es el saldo final del mes.

Marco conceptual

Registro de gastos

Conforme pasan los días y realizamos gastos, es importante desarrollar un registro de los mismos. Ello nos permitirá saber si estamos cumpliendo el presupuesto previsto o si necesitamos realizar algún ajuste.



Recuerda que llevar una administración financiera planificada, diferenciando entre necesidades y deseos, elaborando adecuadamente un presupuesto y llevando un registro de gastos, contribuye a tomar mejores decisiones financieras en beneficio de las familias.

MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

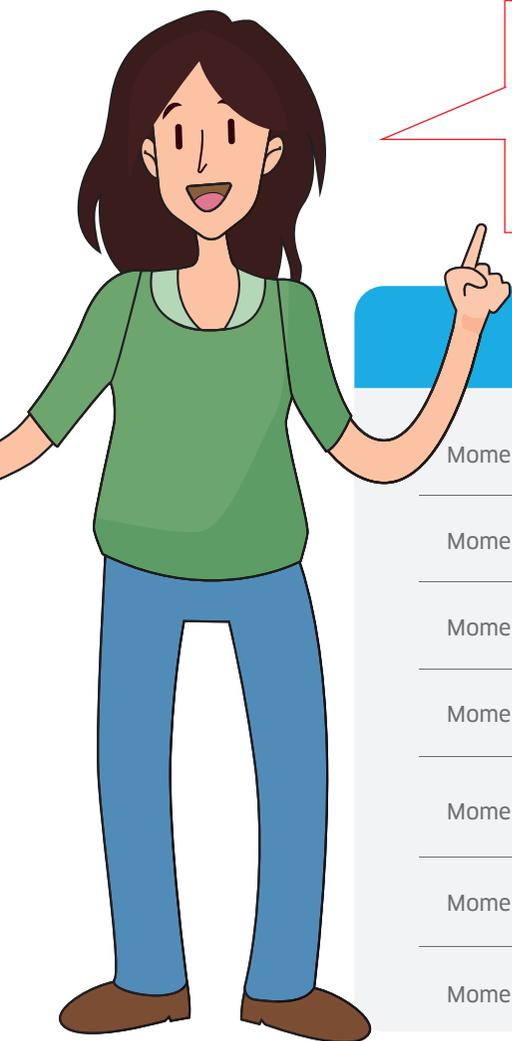
DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

SESIÓN PRESENCIAL 2

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de los participantes



180 min.



Estructura de la sesión	Duración	Materiales y recursos
Momento 1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	15 min.	
Momento 2 ACTIVACIÓN	30 min.	
Momento 3 PLANIFIQUE SU FUTURO FINANCIERO	50 min.	
Momento 4 COLACIÓN	15 min.	
Momento 5 DIFERENCIA ENTRE NECESIDADES Y DESEOS	20 min.	
Momento 6 PRESUPUESTO Y REGISTRO DE GASTOS. ¿QUÉ SON PARA QUÉ SIRVEN?	40 min.	
Momento 7 REFORZAMOS LO APRENDIDO	10 min.	<ul style="list-style-type: none"> • Activación - Pista 2 • Fichas "Nos suele pasar que" N° 1 - 24 • Programa radial 1 - El almacén • Cuaderno de trabajo • PPT módulo 2 (Uso opcional) • Colaciones para las participantes

MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES

 15 minutos

Recuerda...

- Recibe a las participantes con una buena actitud.
- Sonríeles y permite que ellas respondan tu saludo.
- Recuerda mantener un trato respetuoso, cordial y horizontal.

Recursos

- Lista de asistencia



1. Recibe a las asistentes. ¡Tu actitud es muy importante!
2. Indícales que deben registrar sus datos en la **Lista de asistencia**.
3. Cuando termines, pide que las asistentes se sienten formando un semicírculo con sus asientos.
4. Inicia el diálogo grupal diciendo:

*Bienvenidas a la sesión presencial del Módulo 2:
Planificar para lograr nuestras metas.
Les agradecemos que hayan asistido puntualmente.*

5. Menciona los objetivos del módulo. Sigue el ejemplo de Elena:

Hoy aprenderemos:

- A reconocer la importancia de la planificación financiera
- A diferenciar entre necesidades y deseos
- A elaborar correctamente un presupuesto y un registro de gastos.

6. Luego, pídeles que coloquen sus celulares en silencio y anímalas a participar y a preguntar cuando tengan dudas sobre el tema.
7. Continúa con el momento de **Activación**.



MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

2

ACTIVACIÓN

 **30**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- Las personas que participan, a menudo llegan a los talleres cansadas y agotadas por las actividades cotidianas.
- Es por ello que en este primer momento crearemos un clima de confianza, que les anime y les motive a asumir los cambios como algo natural en la vida, y que debemos acoger con una actitud abierta y optimista.

Recursos

- Activación - Pista 2



Indicaciones:

1. Pide al grupo que se ponga de pie y forme un círculo, que se estire hacia arriba, hacia los lados y luego bostece.
2. Después indica que caminarán por la sala y cuando oigan la palabra saludo, deben detenerse, quedar congeladas como estatuas y escuchar con atención la instrucción.

"Entonces, hoy vamos a saludarnos de diferentes formas":

- a. Vamos caminando (pasando unos 30 segundos)*
- b. Di **saludo**, (asegurarse de que las personas se detengan como congeladas) luego indica: Tome de la mano a una persona, dígame "¡qué guapa(o) está hoy usted! Le deseo un buen día".*
- c. Luego sigan caminando, sienta la planta de los pies y...*
- d. **Saludo**, vamos a saludar juntando espalda con espalda, recuerde que todo nuestro cuerpo habla, luego sigue caminando feliz de poder sonreír.*
- e. **Saludo**, vamos a darle un abrazo a dos personas diferentes y sigue caminando y...*
- f. **Saludo**, se queda con una persona, le cuenta algo bonito que le haya sucedido en la última semana.*



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

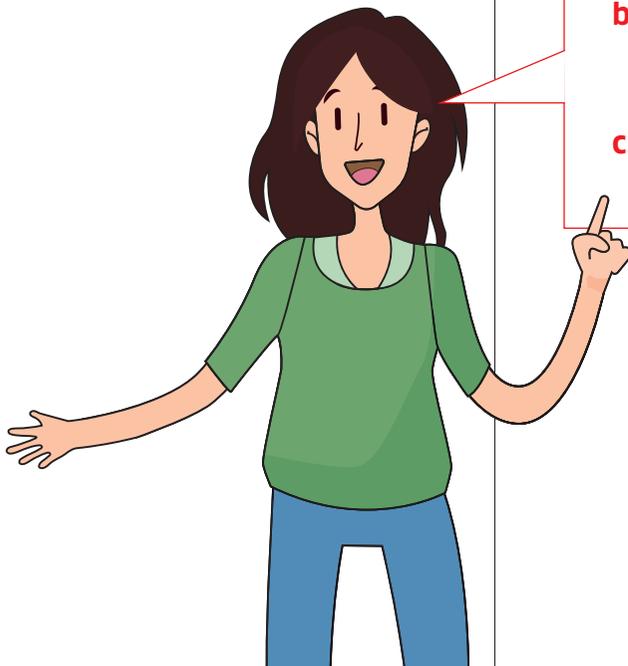
3. Luego pide que vuelvan a sentarse. Permite el espacio para la risa y entrar en confianza.
4. Ahora pídeles que cierren los ojos y lleven sus manos al centro del pecho, donde puede sentirse el corazón. Brinda las siguientes indicaciones:

a. Inspira lenta y profundamente. *Deja que el aire llene por completo tus pulmones y resiste el impulso de exhalar rápidamente antes de inspirar por completo.*

b. Deja que tu estómago se expanda. *A medida que tomes una respiración profunda, deja que tu estómago se expanda por unos cuantos centímetros, que crezca.*

c. Exhala completamente. *Exhala a través de la boca o la nariz. A medida que exhales, lleva el vientre hasta la columna vertebral y expulsa todo el aire de los pulmones.*

Recuerden que este mecanismo es como cuando inflas una bolsa. Vamos a repetir dos veces más el ejercicio de respiración profunda.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN



5. Luego lee con voz firme y fuerte:

En el ser humano, la creatividad se manifiesta como impulso de renovación frente a la realidad. Es necesario grabar en el corazón, en el pensamiento y en las acciones la frase 'Yo creo mi vida en cada instante'

6. Reproduce la canción - **Activación (Pista 2)**. Pídeles a las participantes que escuchen con atención.

7. Después, genera un espacio de diálogo y pregunta:

- **¿Cuál es el mensaje que le deja la canción?**
- **¿Cuál es la frase que más le gustó?**

8. Cierra este momento recordando que la vida tiene cambios y siempre se puede empezar de nuevo. Menciona en voz alta lo siguiente:

La vida de las personas no es plana, tenemos altos, bajos e intermedios. Como seres vivos tenemos que aceptar que siempre todo está cambiando y en la medida que lo asumimos con tranquilidad y alegría todo se mueve más fácil.

MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

3

PLANIFIQUE SU FUTURO FINANCIERO

 **50**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que permitirán a las participantes sistematizar sus conocimientos en torno a la planificación financiera y diseñar un plan para el logro de sus propias metas financieras.

Recursos

- Fichas "Nos suele pasar que..." 1 - 8



- Programa radial 1- "El almacén"



- Cuaderno de trabajo



- PPT del módulo 2 (Uso opcional)



1. Saca las fichas "Nos suele pasar que..." del N° 1 al 8 del módulo 2, y entrega una a cada participante.
2. Pide voluntarias para leer el contenido de la ficha que le ha sido entregada.
3. Al finalizar las intervenciones, pregunta al grupo:
 - **¿Han vivido alguna experiencia parecida?**
 - **¿Se sienten identificadas con esas situaciones? ¿Por qué?**
4. Deja que las participantes respondan las preguntas y comenten sus experiencias. Después concluye la reflexión mencionando las siguientes ideas:

• *Es importante saber que las decisiones financieras, por más pequeñas que parezcan, tienen repercusiones en el cumplimiento de nuestras metas personales y familiares. Por ello, es importante ser conscientes de qué decisiones tomamos y con qué objetivo lo hacemos. Es decir, realizar una planificación financiera.*

• *Esto implica involucrar al resto de la familia: niños, niñas y a la pareja. Como parte del hogar, ellos también tienen responsabilidades dentro de la casa. Esto también se aplica en las decisiones sobre el uso del dinero.*



Desarrollo de la sesión

Momento

3

**PLANIFIQUE
SU FUTURO
FINANCIERO**

5. Después menciona:

“Ahora vamos a escuchar la historia de Patty y María” y reproduce el programa radial 1.

6. Una vez finalizado el programa radial 1, guía la reflexión a través de las siguientes preguntas:

- **¿Cuál es el problema por el que está pasando María?**
- **¿Alguna vez han estado en una situación como la de María?**
- **¿Cuál es el consejo de Patty a María?**
- **¿Qué obtuvo María tras seguir el consejo de Patty?**
- **¿Qué aprendió María con esta experiencia?**

7. Introduce a las participantes en la siguiente actividad

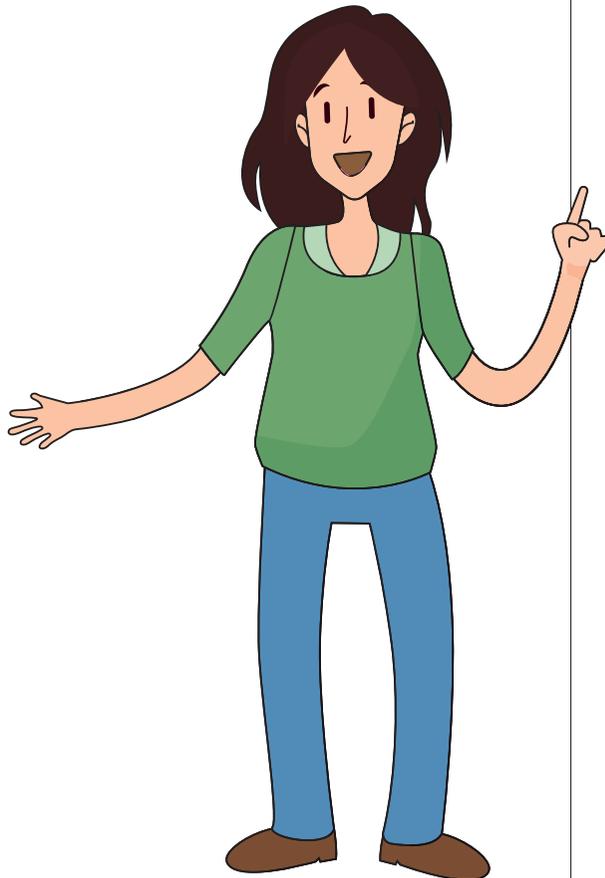
Ahora que hemos escuchado la historia de Patty, Pedro y María, vamos a aprender en qué consiste la planificación financiera y para qué sirve.



Desarrollo de la sesión

Momento

**3 PLANIFIQUE
SU FUTURO
FINANCIERO**



Actividad 1  **15**
minutos

La siguiente actividad tiene como objetivo introducir a las participantes en la planificación financiera a través de un ejemplo cotidiano

1

Organiza a las participantes en la elección de un plato que todas sepan preparar.

- **Cuéntenme, ¿cuál es el plato que más les gusta preparar?**
- **¿Las demás lo conocen? ¿Lo suelen preparar?**

Elijan el plato que sea más mencionado por las participantes.

2

Formula la preparación de dicho plato en forma de meta.

- **Nuestra meta ahora es preparar [plato que hayan elegido]**
- **¿Las demás lo conocen? ¿Lo suelen preparar?**

Pide a las participantes que se imaginen en el escenario de preparar dicho plato.

3

Pregunta por los pasos necesarios para preparar

- **¿Qué necesitamos para preparar [plato que hayan elegido]?**
- **¿Cuáles son los pasos necesarios para preparar [plato que hayan elegido]?**
- **¿Cuánto tiempo disponemos?**

Haz un recuento de los insumos y pasos necesarios para preparar el plato.

Desarrollo de la sesión

Momento

3

**PLANIFIQUE
SU FUTURO
FINANCIERO**

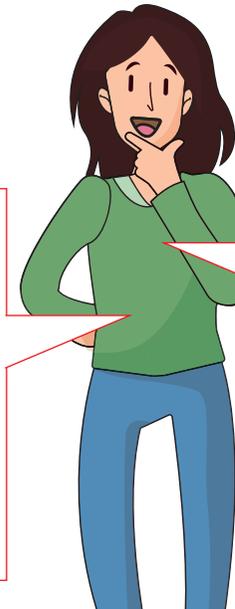
4

Haz un recuento de lo mencionado por las participantes. Sigue el ejemplo de Elena:

Entonces para preparar [plato que hayan elegido] se necesita una serie de insumos o ingredientes.

Y es necesario colocarlos siguiendo un determinado orden de pasos.

Para lograr tener el plato en un determinado periodo de tiempo.



5

Explica la analogía con la planificación financiera. Sigue el ejemplo de Elena:

Lo mismo ocurre con nuestras finanzas. Cuando nos proponemos una meta, necesitamos disponer una serie de insumos y seguir un conjunto de pasos de manera ordenada, para lograr nuestra meta en un determinado periodo de tiempo.

Actividad 2: Pongamos en práctica lo aprendido...

 **20**
minutos

En esta actividad, ayudarás a las participantes a poner en práctica lo aprendido sobre planificación financiera.

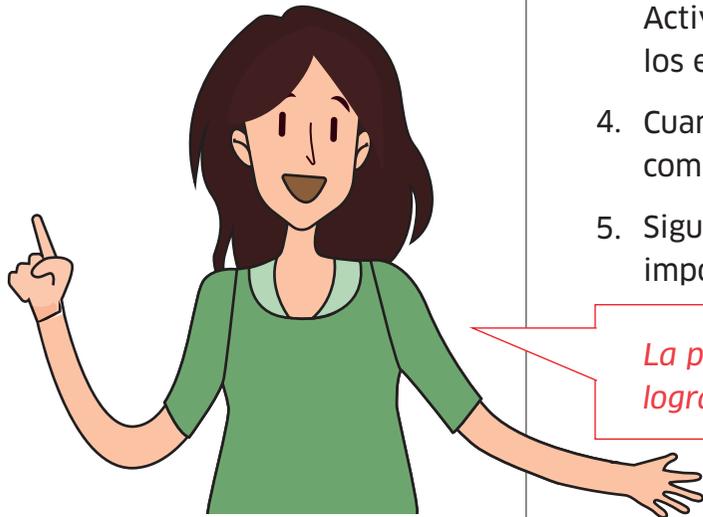
1. Pide a las participantes que abran su **Cuaderno de Trabajo en el Módulo 2 - página 7**

Desarrollo de la sesión

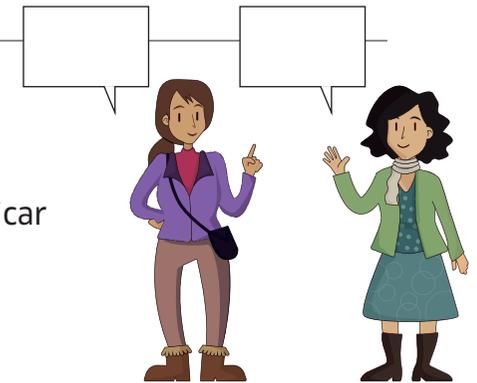
Momento

3

PLANIFIQUE SU FUTURO FINANCIERO



2. Pide dos voluntarias para que lean los diálogos de Patty y María.
3. Al finalizar la lectura de cada diálogo, indícales que completen la Actividad **Ahora es tu turno**. Si deseas, haz uso del **PPT** para explicar los ejercicios.
4. Cuando terminen la **Hoja de trabajo N° 1**, pide voluntarias para compartir lo desarrollado.
5. Sigue el ejemplo de Elena y guía la reflexión, destacando la importancia de la planificación financiera para lograr nuestras metas.



La planificación financiera nos ayuda a definir con claridad lo que queremos lograr y a diseñar una estrategia para lograrlo en un plazo realista.



Permanece atento al comportamiento de las participantes e identifica si alguna tiene problemas con la lectura y/o escritura para completar la actividad. En tal caso, organiza a las participantes en parejas, de modo que se den soporte para el desarrollo de la misma.

Desarrollo de la sesión

Momento

4 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

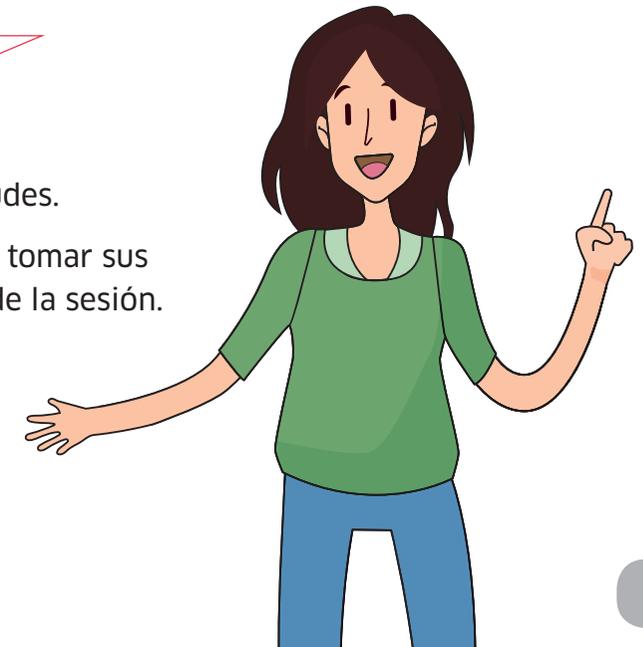
- Colación para cada participante
- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5

DIFERENCIA ENTRE NECESIDADES Y DESEOS

 **20**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades para que las usuarias diferencien entre necesidades y deseos como una práctica útil para un adecuado manejo de las finanzas.

Recursos

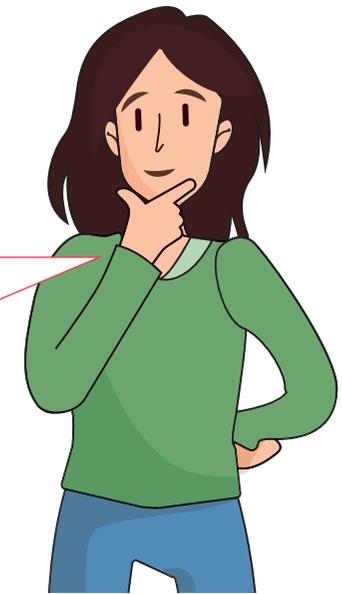
- Fichas “Nos suele pasar que...” N° 9 al 16 del módulo 2
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 2 (Uso opcional)



Actividad 1

1. Saca las fichas “Nos suele pasar que...” del N° 9 al 16 del módulo 2 y entrégalas a las señoras que no han participado.
2. Pídeles que lean en voz alta y clara el contenido de las fichas que le han sido entregadas.
3. Al finalizar las intervenciones, pregunta al grupo:
 - **¿Han vivido alguna experiencia parecida**
 - **¿Se sienten identificadas con esas situaciones? ¿Por qué?**
4. Deja que las participantes respondan a tu pregunta y comenten sus experiencias.
5. Concluye la reflexión mencionando la siguiente idea:

Recuerden que llevar una administración financiera planificada, diferenciando entre necesidades y deseos, elaborando adecuadamente un presupuesto y llevando un registro de gastos, les ayudará a tomar mejores decisiones financieras.

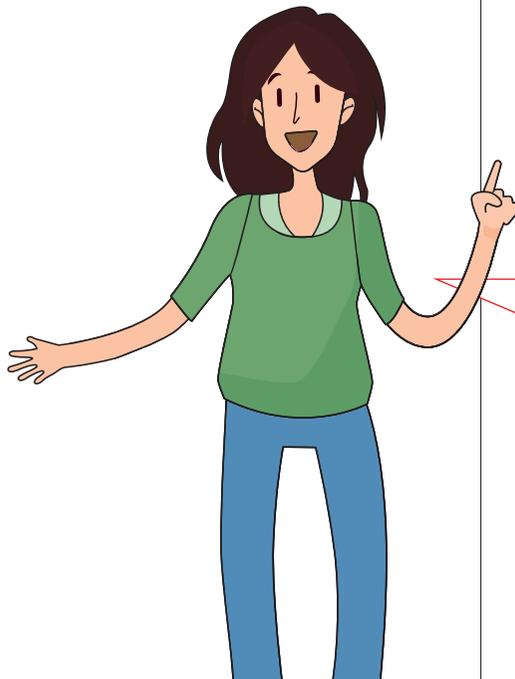


Desarrollo de la sesión

Momento

5

**DIFERENCIA ENTRE
NECESIDADES
Y DESEOS**



Actividad 2

1. Pide a las participantes que pasen a la Hoja de trabajo N° 2 del Cuaderno de Trabajo, página 12.
2. Pide dos voluntarias para leer los diálogos de Patty y María
3. Explica las actividades que se tienen que desarrollar en la sección “Ahora es tu turno...”
– Ejercicio sobre necesidades y deseos. Si gustas, puedes hacer uso de los PPT para brindar algunos ejemplos de cómo resolver la Hoja de trabajo N° 2.
4. Elige a algunas participantes para que compartan sus respuestas con sus demás compañeras.
5. Guía la reflexión destacando las siguientes ideas clave:

- *Entonces las necesidades son aquellos bienes y servicios que requerimos para vivir bien. Por ejemplo, la comida, el transporte, los servicios básicos. Mientras que los deseos son aquellos bienes y servicios que no son indispensables, pero nos gustaría tener. Por ejemplo, unos zapatos de marca o un televisor más grande, etc.*
- *Diferenciar entre necesidades y deseos es importante porque nos permite priorizar lo más importante y asegurar que nos alcance el dinero para lo más necesario a fin de mes.*

MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

6

PRESUPUESTO Y REGISTRO DE GASTOS. ¿QUÉ SON Y PARA QUÉ SIRVEN?

 **40**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, guiarás paso a paso a las participantes en la elaboración de un presupuesto y registro de gastos.

Recursos

- Fichas “Nos suele pasar que...” N° 17 al 24 del módulo 2
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 2 (Uso opcional)



Actividad 1

1. Saca las fichas “Nos suele pasar que...” del N° 17 al 24 y entrégalas a las participantes que no hayan intervenido.
2. Ahora invítalas a leer con voz alta la ficha que les has entregado.
3. Al finalizar las intervenciones, pregunta al grupo:
 - ¿Han vivido alguna experiencia parecida?
 - ¿Se sienten identificadas con esas situaciones? ¿Por qué?
4. Deja que las participantes respondan a tu pregunta y comenten sus experiencias. Recuerda que es importante fomentar el diálogo constantemente.
5. Concluye la reflexión mencionando la siguiente idea:

• *Constantemente, escuchamos que es importante hacer un presupuesto mensual o semanal para tener un control adecuado de nuestros gastos. Algunas lo hacemos, sin embargo, no todos lo hacemos de la misma manera. Y no todas las formas de hacer un presupuesto son adecuadas para manejar bien nuestro dinero.*

Tenemos primero que ser constantes y utilizar el presupuesto como una herramienta que nos ayudará a organizar mejor nuestros ingresos y gastos. En la siguiente actividad aprenderemos a hacer un presupuesto.



Desarrollo de la sesión

Momento

6

**PRESUPUESTO Y REGISTRO
DE GASTOS. ¿QUÉ SON Y
PARA QUÉ SIRVEN?**



Actividad 2

Esta actividad se propone fomentar la reflexión en torno a la importancia de desarrollar un presupuesto

1. Pide a las participantes que pasen a la Hoja de Trabajo N° 3, página 15.
2. Elige voluntarias para leer los diálogos de Patty, Pedro y María.
3. Explica cómo desarrollar la actividad de la sección “Ahora es tu turno...” – Ejercicio sobre presupuesto. Brinda un ejemplo de cómo elaborar un presupuesto y luego indica que las usuarias completen su ficha. Si gustas, haz uso del PPT.
4. Después, anima a las participantes para que expliquen cómo elaboraron sus presupuestos.
5. Guía la reflexión reforzando la siguiente idea clave:

Hacer un presupuesto y un registro de gastos periódicamente es importante para mantener en orden nuestras finanzas. El presupuesto nos permite planificar adecuadamente nuestros gastos de acuerdo a nuestros ingresos.

Desarrollo de la sesión

Momento

6

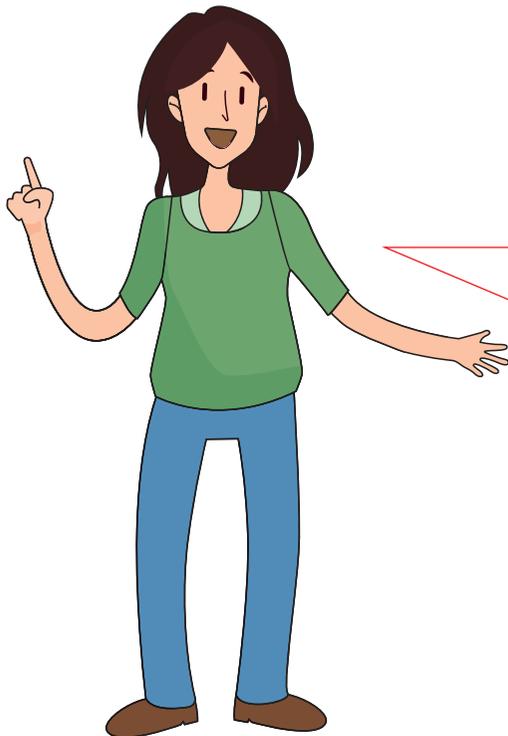
PRESUPUESTO Y REGISTRO DE GASTOS. ¿QUÉ SON Y PARA QUÉ SIRVEN?

Actividad 3

Esta actividad se propone visibilizar la utilidad de realizar un registro de gastos.

1. Pide a las participantes que pasen a la Hoja de Trabajo N° 4, página 18.
2. Escoge dos voluntarias para que lean los diálogos de Patty y María
3. Pide que desarrollen la sección “Ahora es tu turno...” - Ejercicio sobre registro de gastos. Puedes hacer uso del PPT para dar un ejemplo de cómo desarrollar la actividad.
4. Guía la reflexión siguiendo el ejemplo de Elena:

- *El registro de gastos nos permite controlar nuestros egresos y realizar ajustes en nuestro presupuesto según sea necesario.*
- *La frecuencia con que calculemos nuestro presupuesto depende de los ciclos propios de nuestros hogares: cada cuánto recibimos nuestros ingresos, cada cuánto hacemos gastos fuertes en la casa, etc.*
- *¡No todas las familias tenemos el mismo presupuesto! Anímense a conversar con sus propias familias sobre la frecuencia más conveniente, haciendo uso de sus cuadernos de trabajo. Recuerden que las labores de cuidado del hogar no descansan solo en nosotras como madres.*
- *Debemos buscar involucrar cada vez más a nuestros hijos, hijas y pareja en la organización de nuestras casas, de las cuales no solo somos parte sino también tenemos responsabilidades. ¡Reúnanse con el resto de miembros y conversen sobre lo discutido el día de hoy!*



MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

7

REFORZAMOS LO APRENDIDO

 **10**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves de la sesión y realizar los recordatorios sobre el uso de los canales alternativos.

Recursos

- Cuaderno de trabajo



1. Plantéales las siguientes preguntas:

- **¿cómo se han sentido después de esta sesión?**
- **¿Con qué sentimiento se van de esta sesión?**
- **¿Qué aprendizajes te llevas de la sesión?**

2. Ahora pídeles a las participantes que abran su **cuaderno en la Hoja de Trabajo N° 5, página 21**

3. Indica que deben completar la sección “Hoy aprendí que...” de sus cuadernos de trabajo.

4. Cuando terminen, puedes invitarlas a compartir sus aprendizajes en voz alta.

5. Después, enfatiza en las siguientes ideas clave:

La planificación financiera es importante porque nos permite lograr las metas que nos proponemos en el corto, mediano y largo plazo

Diferenciar entre necesidades y deseos es clave para administrar eficientemente nuestros recursos. Priorizando las necesidades, podemos asegurar que el dinero nos alcance para lo imprescindible.

El presupuesto nos permite planificar en base a nuestros ingresos y gastos. Sobre la base de ello, podemos tomar decisiones responsables y pertinentes a nuestra situación financiera. El registro de gastos nos ayuda a llevar un control del dinero que sale de nuestro bolsillo y a realizar ajustes en nuestro presupuesto de ser necesario.

Desarrollo de la sesión

Momento

**7 REFORZAMOS
LO APRENDIDO**

6. Por último, concluye con la siguiente idea:

La planificación financiera debe ser responsabilidad de toda la familia. Reunámonos con el resto de miembros en nuestros hogares para planificar juntos.

7. Menciona que en la **Hoja de trabajo N° 5** de su cuaderno tienen algunas actividades que les servirán para aplicar lo aprendido con su familia. ¡Anímalas a compartir sus aprendizajes!
8. Hazles recordar que deben leer los mensajes de texto que les llegarán a sus celulares.
9. Despidete de las participantes y recuérdales la fecha y hora de la siguiente sesión. ¡Anímalas a asistir puntualmente!



Finalmente...

1



Recoge y guarda todos los materiales que utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y ordenado para las siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu desempeño con el Check List

MÓDULO 2: Planificar para lograr nuestras metas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Check List

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Check List

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.
Sigue así. Tu aporte es
fundamental para que
las participantes
logren sus metas.



Buen resultado.
Revisa los aspectos
en los que debes
mejorar para la
siguiente sesión



Tu desempeño debe
mejorar. Recuerda que
tu rol como
facilitador(a) es muy
importante para lograr
los objetivos.

MÓDULO 3

Ahorrar siempre trae recompensas



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Reconocer la importancia del ahorro
- Establecer adecuadamente una meta y un plan de ahorro
- Conocer las múltiples formas de ahorro, sus ventajas y desventajas

MÓDULO 3 Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Contiene los conceptos que debes manejar para un adecuado desarrollo de la sesión. Además, te será de utilidad para absolver las dudas de las participantes. Lee el Marco Conceptual con anticipación.

Contenidos:

- Importancia del ahorro
- Modalidades de ahorro
- Elaboración de una meta y un plan de ahorro

Desarrollo de la sesión

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 ACTIVACIÓN**

Momento **3 LA IMPORTANCIA DEL AHORRO**

Momento **4 COLACIÓN**

Momento **5 META Y PLAN DE AHORRO**

Momento **6 MÚLTIPLES FORMAS DE AHORRAR**

Momento **7 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

Checklist

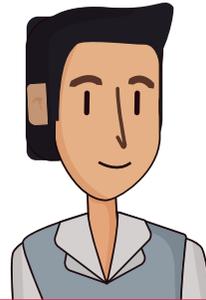
Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a) haciendo uso del checklist que se encuentra hacia el final del Módulo 3.



Marco conceptual

Ahorro

¿Por qué es importante?



Y, tú, ¿ya empezaste a ahorrar?



Es casi un sentido común que ahorrar es una práctica positiva y que trae muchos beneficios para la administración del hogar. El problema es que muchas personas piensan que ahorrar consiste en guardar el dinero que sobra después de cubrir los gastos. Y como no siempre sobra dinero al final del mes, el ahorro se vuelve muy difícil de realizar. Sin embargo, ahorrar es una práctica más fácil de lo que parece.



El ahorro trae múltiples beneficios: Nos permite cumplir metas a corto, mediano y largo plazo. Por ejemplo, comprar un par de zapatos nuevos (corto plazo), comprar los útiles escolares del año (corto plazo), reparar la casa (mediano plazo) o comprar una vivienda (largo plazo).



Asimismo, el ahorro nos permite atender emergencias económicas como, por ejemplo, cuando se enferma algún miembro de la familia y se compran medicamentos, o cuando ocurre algún robo o desastre natural que afecte nuestra economía.

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

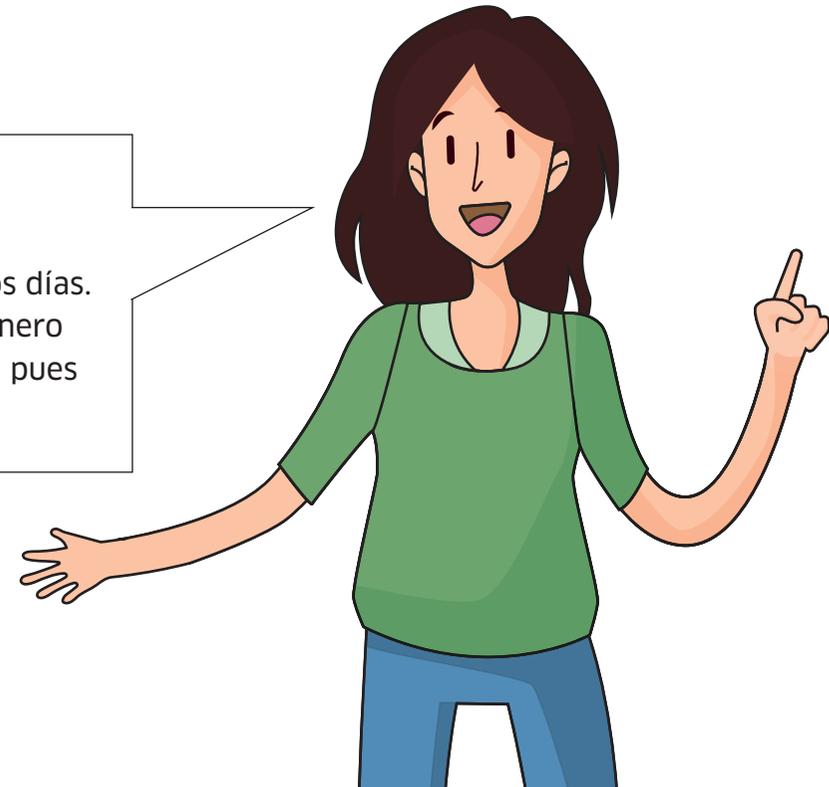
ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Cuando no ahorraba, vivía casi al límite. Cobraba mi sueldo e inmediatamente pagaba las cuentas y realizaba otros gastos necesarios. Lo malo es que mi sueldo se agotaba en unos pocos días. Siempre que había alguna emergencia, tenía que prestarme dinero de algún amigo o familiar. En cambio ahora, estoy más segura, pues tengo mis ahorros para atender los imprevistos.



¡No lo olvides!



Ahorrar consiste en destinar parte del dinero que ingresa al hogar para gastos futuros. En ese sentido, todos podemos ahorrar, independientemente de la cantidad de nuestros ingresos.

Marco conceptual

Meta y plan de ahorro

Muchas personas ahorran y no tienen claro para qué lo hacen. El problema de esto es que, frente a una oferta atractiva, se puede caer en la tentación de utilizar el dinero ahorrado.

Por eso, es importante establecer una meta de ahorro para tener claro qué es lo que se quiere lograr a través del ahorro.

Asimismo, es importante diseñar un plan de ahorro que permita llegar a dicha meta de ahorro en un plazo de tiempo realista y sin perjudicar la administración de los ingresos y gastos del hogar.



Para elaborar un plan de ahorro, debemos realizar los siguientes pasos:



Establecer una meta de ahorro:
¿Para qué quiero ahorrar?

Definir el costo:
¿Cuánto dinero necesito para lograr mi meta?

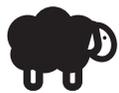
Definir el tiempo:
¿En cuánto tiempo lograré mi meta?

Establecer el ahorro mensual
¿Cuánto debo ahorrar al mes para lograr mi meta?

Marco conceptual

Modalidades de ahorro

Existen múltiples formas de ahorrar. Cada una de las modalidades de ahorro tiene ventajas y desventajas.



Algunas personas ahorran a través de joyas o animales pequeños, que luego venden cuando necesitan hacer algún gasto importante. Si bien esto les ayuda a prevenir pequeños gastos que reduzcan sus ahorros, la desventaja es que están expuestos a pérdidas. Por ejemplo la muerte de los animales, o el robo o deterioro de las joyas.



Otras personas ahorran en una alcancía, para tener dinero disponible para emergencias económicas frecuentes. La desventaja es que es dinero vulnerable frente a robos o catástrofes.



También hay personas que prefieren ahorrar en un banco, porque es seguro y el Estado regula a las instituciones financieras. Además, pueden realizar operaciones en los diferentes canales financieros: cajeros automáticos, sucursal, banca por internet, etc.

Si bien ahorrar el dinero en el Banco puede traer algunos costos adicionales, como los costos de operaciones financieras o el tiempo dedicado a acercarse a sus oficinas, la ventaja es que permite guardar el dinero en un lugar seguro, y previene la tentación de gastar lo ahorrado constantemente.

Se puede ahorrar de diferentes maneras, según el fin que se le quiera dar al ahorro. Si se quiere ahorrar para una meta a largo plazo, tal vez se prefiera ahorrar en una institución financiera, ya que así se reduce el riesgo de destinarlos a gastos innecesarios. Si más bien se quiere ahorrar para emergencias económicas cotidianas, tal vez se prefiera el ahorro en casa y así tener el dinero siempre disponible.

Estas modalidades de ahorro no son excluyentes, pueden realizarse al mismo tiempo. Debemos tener presente las ventajas y desventajas que tienen cada uno de estos tipos de ahorro.

Yo combino varias formas de ahorrar. El ahorro que es para la vivienda lo tengo en una cuenta bancaria. Así no lo toco para nada. Y lo que es para emergencias cotidianas, lo tengo en una alcancía. Así siempre está disponible.



Marco conceptual

Tipos de cuentas de ahorro

Lo importante es saber utilizar las herramientas que ofrece el sistema financiero para la administración de nuestras finanzas. Yo creo que tener una cuenta bancaria es una opción para mantener nuestro dinero seguro.

Te presentamos algunos tipos de cuentas bancarias:



Cuenta vista

En este tipo de cuentas, el ahorrante no recibe reajustes ni intereses. Tiene como principal objetivo mantener el dinero seguro. Se pueden aplicar comisiones por el manejo de las cuentas. Permite depositar, transferir o retirar dinero y usarla como RedCompra para pagar en los diferentes comercios. Un ejemplo de esta cuenta es la Cuenta Rut del Banco Estado.



Cuenta de ahorro para el deporte

Son cuentas destinadas a guardar los importes de los ahorrantes que piensan acceder al subsidio del Estado de Chile para financiar actividades deportivas



Cuenta bancaria

Nos permite guardar nuestro dinero de manera segura en una institución financiera.



Cuenta de ahorro para la educación superior

Son cuentas destinadas al ahorro para pagar los gastos relacionados con estudios de educación superior. A través de un "contrato de ahorro", el ahorrante se compromete a realizar depósitos de determinado monto periódicamente y la institución financiera se compromete a realizar los pagos correspondientes a la entidad de estudios superiores.



Cuenta de ahorro para la vivienda

Son cuentas destinadas a guardar los aportes de los ahorrantes que piensan acceder al subsidio del Estado de Chile para financiar la construcción o la compra de una vivienda económica nueva o usada, urbana o rural. Solo pueden acceder al subsidio las personas que hayan ahorrado en una cuenta de este tipo.



Planes de ahorro previsional voluntario

Mecanismo que permite a los trabajadores dependientes e independientes ahorrar por sobre lo que aportan a la Administradora de Fondos de Pensiones (AFP). Se utiliza para anticipar la edad de jubilación o aumentar el monto de la pensión a la edad legal y recibir beneficios tributarios.



Marco conceptual

Seguros¹ ① ¿Qué son?

Los seguros son instrumentos financieros que nos ayudan a reducir la incertidumbre económica sobre el futuro, ya que firmando un contrato (póliza) con una Compañía de Seguros en la cual yo me comprometo a pagar una determinada cantidad de dinero (prima) estoy garantizando cierto pago futuro en la eventualidad que ocurra alguna circunstancia por la cual yo me estoy asegurando.

Los seguros son fundamentales para las personas y la economía en general, porque con ellos, tanto las personas como las empresas, cubren monetariamente sus riesgos.

En el mercado de seguros, las personas o empresas pueden encontrar una gran diversidad de seguros -ofrecidos por las compañías y corredores de seguros- para protegerse ante futuras pérdidas, ya sea de bienes muebles o inmuebles, así como la de las vidas de las personas, entre muchos otros.

En Chile, este mercado es regulado y fiscalizado por la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS). Tiene como rol fiscalizar y regular las actividades y entidades que participan de los mercados de valores y de seguros en Chile.

¹ Información SVS

② Tipos de seguro más comunes:

- **Seguro de Vida:** Otorga una indemnización a los beneficiarios, en caso de fallecimiento del asegurado por una causa cubierta en la póliza.
- **Seguro de Salud:** Otorga una indemnización (reembolso) al asegurado por los gastos médicos incurridos, cubiertos en la póliza contratada, clínicos, farmacéuticos, de hospitalización u otros incurridos por el asegurado, si éste o sus beneficiarios requieren tratamiento médico o consecuencia de una enfermedad o accidente.
- **Seguro Obligatorio de Accidentes Personales (SOAP):** Es un seguro obligatorio que otorga cobertura en caso de muerte y por las lesiones corporales que sean consecuencia directa de accidentes en los cuales intervenga el vehículo asegurado.
- **Seguro de Desgravamen asociado a créditos hipotecarios:** Es un seguro exigido por las entidades crediticias, que cubre el saldo insoluto de la deuda por muerte del deudor asegurado.

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

- **Seguro de Incendio para bienes inmuebles:** Paga una indemnización, en caso de incendio con pérdida total del inmueble asegurado en la póliza. En caso de pérdida parcial, paga la reparación de dicho bien.
- **Seguro de Vehículos motorizados:** Cubre los daños del vehículo asegurado (total o parcial). Normalmente la póliza contempla dos coberturas adicionales que pueden contratarse conjuntamente o en forma separada, éstas son responsabilidad civil y robo, hurto o uso no autorizado del vehículo.
- **Seguro contra robo:** Otorga una indemnización al asegurado por daño o pérdida de los bienes asegurados, derivados de la sustracción de cosas, mediante la comisión de un delito u otras conductas ilegítimas que la póliza señale. Podrán también cubrirse por este seguro los daños que resulten por destrucción o deterioro del objeto asegurado o del lugar que éste se encuentre, siempre que ellos hayan sido ocasionados durante la ejecución del hecho.
- **Seguro de Cesantía:** Paga al acreedor beneficiario, las cuotas correspondientes al servicio de la deuda del asegurado que no puedan ser pagadas a causa de cesantía involuntaria.

- **Seguro de Escolaridad:** En caso de fallecimiento del apoderado económico, paga un monto único o una renta educacional a cada hijo sobreviviente que se encuentre estudiando en cursos regulares en un establecimiento educacional autorizado por el Estado para impartir educación.

3 ¿Cómo se contrata un seguro?



- *Por intermedio de corredores de seguros independientes.*
- *Directamente en una Compañía de Seguros o a través de sus agentes de venta.*
- *Por medio de asesores previsionales o agentes de venta de venta en el caso de las rentas vitalicias del D.L. N° 3.500.*
- *En bancos, multitiendas, etc., por intermedio de corredores de seguros independientes.*

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

¿Cómo se cobra un seguro?

Ante la ocurrencia de un siniestro cubierto por la póliza de seguro contratada, se debe:



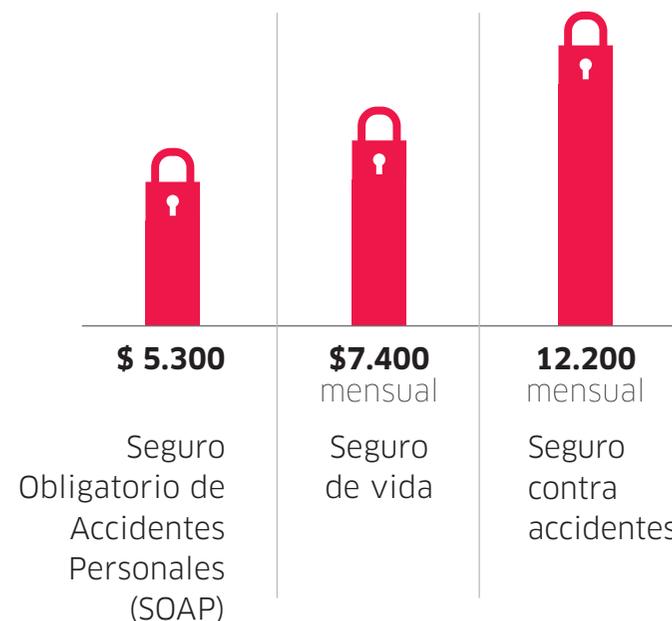
Paso 1: Denunciar el siniestro ante la Compañía de Seguros o el intermediario a través del cual se contrató el seguro, presentando los antecedentes del siniestro.



Paso 2: El liquidador (de la aseguradora o uno externo a ésta) evalúa el siniestro denunciado y prepara un informe de liquidación, en donde determina si el siniestro corresponde a la cobertura contratada en la póliza y establece el monto que se pagará al asegurado.

4 ¿Cuánto valen los seguros?

El costo de los seguros va a depender de lo que asegures (riesgos, valor de lo asegurado, entre otros) y estos pueden variar entre compañías de seguros, por eso es muy importante cotizar y comparar opciones, así podemos tener la información necesaria al momento de contratarlo. A continuación, algunas referencias de precios sobre seguros:



MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

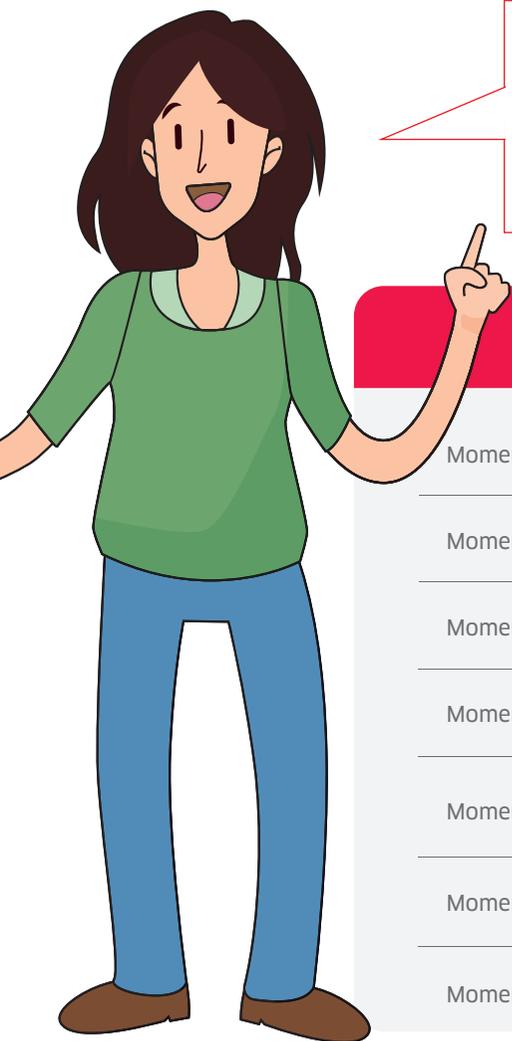
DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

SESIÓN PRESENCIAL 3

Marco conceptual

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de los participantes



180 min.



Estructura del taller	Duración	Materiales y recursos
Momento 1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	15 min.	<ul style="list-style-type: none"> • Revistas • Activación - Pista 3 • Pegamento • Tijeras • Tarjetas de hábitos financieros • 1 vaso descartable con semilla (x persona) • Fichas "Nos suele pasar que..." del 1 - 7 • Programa Radial N° 2 - "El incendio" • Cuaderno de trabajo • Colación para los participantes
Momento 2 ACTIVACIÓN	45 min.	
Momento 3 LA IMPORTANCIA DEL AHORRO	35 min.	
Momento 4 COLACIÓN	15 min.	
Momento 5 META Y PLAN DE AHORRO	20 min.	
Momento 6 MÚLTIPLES FORMAS DE AHORRAR	40 min.	
Momento 7 REFORZAMOS LO APRENDIDO	10 min.	

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES

 15 minutos

Recuerda...

- Recibe a las participantes con una buena actitud.
- Sonríeles y permite que ellas respondan tu saludo.
- Recuerda mantener un trato respetuoso, cordial y horizontal.

Recursos

- Lista de asistencia



1. Recibe a las asistentes. ¡Tu actitud es muy importante!
2. Indícales que deben registrar sus datos en la **Lista de asistencia**.
3. Cuando termines, pide que las asistentes se sienten formando un semicírculo con sus asientos.
4. Inicia el diálogo grupal diciendo:

*Bienvenidas a la sesión presencial del Módulo 3:
Ahorrar siempre trae recompensas
Les agradecemos que hayan asistido puntualmente.*

5. Menciona los objetivos del módulo. Sigue el ejemplo de Elena:

Hoy aprenderemos:

- *A reconocer la importancia del ahorro*
- *A establecer adecuadamente una meta y un plan de ahorro*
- *A conocer las múltiples formas de ahorro, sus ventajas y desventajas.*

6. Luego, pídeles que coloquen sus celulares en silencio y anímalas a participar y a preguntar cuando tengan dudas sobre el tema.
7. Continúa con el momento de **Activación**.



MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

2

ACTIVACIÓN

 **45**
minutos (aprox.)



Recuerda...

- El guión de este momento es reconocer la fuerza interior de las participantes, presente en distintos momentos de su vida. Todo esto en un clima de confianza con las compañeras del grupo y el o la facilitador(a).

Dinámica de Apertura (5 minutos)

1. Pide que las participantes formen un círculo, que levanten los brazos como si acabarán de despertar, y estiran cada parte de su cuerpo.
2. Inicia el diálogo señalando lo siguiente:

La vida tiene cambios. Siempre se puede empezar de nuevo

4. Pide a las participantes que cierren los ojos y lleven sus manos al centro de su pecho, donde pueden sentir el corazón. Transmite la siguiente idea:

Sientan su corazón e identifiquen su propio ritmo. Cada latido de nuestro corazón lo hace al ritmo de la naturaleza, es como tener un tambor que marca nuestra propia música.

5. Al pasar 60 segundos, transmite lo siguiente:

En el ser humano, la creatividad se manifiesta como impulso de renovación frente a la realidad. Hoy es un tiempo para cambiar aquello que te impide lograr lo que deseas.

6. Pide que abran los ojos y saluden a las personas que tienen a los lados.



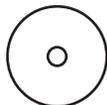
Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

Recursos

- Activación (Pista 3)



Dinámica de anclaje corporal (10 minutos)

1. Ahora menciona que realizarán una dinámica de movimiento y que, para ello, deben estar relajadas.
2. Reproduce la canción de **Activación -Pista 3**.
3. Pide a las participantes que empiecen a caminar al ritmo de la música y de tus instrucciones.
4. Indica a qué velocidad deben caminar:

Vamos a movernos primero lento, muy lento. Ahora más rápido, corriendo, lento, rápido, normal.

5. Mientras caminan, menciona las siguientes ideas:

- *En la vida debemos estar dispuestos a cambiar de velocidad.*
- *Ir lento o rápido sin perder el sentido de nuestras acciones. ¿Para qué? ¿Por qué? son cuestionamientos que deben estar presentes para afirmar o repensar las decisiones que tomamos a diario.*
- *Podemos cambiar muchas veces, es una cualidad humana.*

6. Al finalizar la música, pide que cada una respire profundo y pídeles que se sienten para comenzar con la siguiente dinámica.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

Recursos

- Revistas
- Pegamento
- Tijeras
- Tarjetas de hábitos financieros (8)
- Vasos descartables con semilla (Uno por persona)
- Plumones permanentes

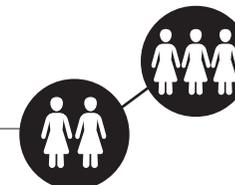
Dinámica generadora:

Collage mis hábitos financieros saludables (20 minutos)

1. Menciona lo siguiente, destacando las frases resaltadas en negrita.

***Un hábito es simplemente una acción que se realiza de forma natural hasta el punto que se convierte en una actitud espontánea.** Interiorizar un hábito supone un gran esfuerzo porque implica hacer un cambio de conducta y no siempre resulta fácil. Por ejemplo, para alguien muy sedentario adquirir el hábito de ir al gimnasio todos los días. Esto también sirve para entender que existen hábitos positivos y negativos. **La mejor forma de desarrollar un hábito es mediante la constancia y la convicción de que el hábito que estamos desarrollando será muy beneficioso para nuestra vida.** Podemos cambiar muchas veces, es una cualidad humana.*

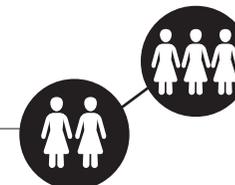
2. Pide que las participantes formen grupos de 2 o 3 personas.
3. Entrega una **Tarjeta de Hábitos Financieros** a cada grupo y explícales: *“Un hábito financiero es toda acción que favorecen nuestro bienestar económico”.*
4. Reparte **revistas, tijeras y goma** a cada grupo para que elaboren un collage de imágenes sobre lo que significa el hábito financiero que les ha tocado.
5. Después de 10 minutos, solicita que cada grupo presente y explique su collage.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN



Dinámica Ritual (10 minutos)

1. Transmite la siguiente idea:

Ahora vamos a pensar en las actividades que desarrollamos en los collages como algo que vamos a cultivar en nosotras y en nuestros hogares.

2. Entrega a cada participante un vaso descartable con una semilla.

3. Pide que cada una piense en un hábito financiero que quiera practicar en su vida cotidiana. Luego deben escribir el hábito financiero en su vaso.

4. Empieza dando el ejemplo. Menciona: *"Yo me comprometo a hacer mi presupuesto cada mes"*

5. Brinda un espacio para que las participantes muestren sus vasos y mencionen el hábito que practicarán.

6. Resalta lo siguiente:

Todo cambio requiere dedicación y cuidado. Con esfuerzo nuestros nuevos hábitos empezarán a crecer y a dar frutos.

7. Por último, menciona que al finalizar el taller de educación financiera las participantes deberán llevar su plantita.

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

3 LA IMPORTANCIA DEL AHORRO

 35
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que destacarán la importancia del ahorro y las múltiples herramientas disponibles para ponerlo en práctica.

Recursos

- Fichas “Nos suele pasar que...”
- Programa radial 2- "El incendio"
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 3 (Uso opcional)



Actividad 1

1. Inicia la actividad con una pregunta motivadora.

¿Han escuchado del ahorro? ¿Creen que es importante?

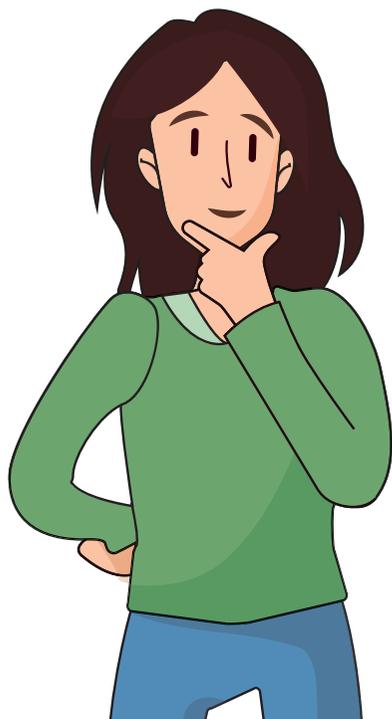
2. Deja que las participantes expresen sus opiniones. Conversa con ellas sobre su experiencia con el ahorro, así como sus dificultades para practicarlo.
3. Menciona: *Ahora vamos a escuchar una historia de Patty y María* y reproduce el programa radial 2.
4. Al finalizar el programa radial, pregunta a las participantes.
 - ¿Qué le pasó a Susy?
 - ¿Qué sugiere María que debe hacer Susy?
 - ¿Qué hace Patty para guardar su dinero?
 - ¿Qué ventajas le da hacerlo de esa forma?
 - ¿Qué opinan de la historia?
5. Escucha las intervenciones de las participantes y continúa con la actividad 2.



Desarrollo de la sesión

Momento

**3 LA IMPORTANCIA
DEL AHORRO**



Actividad 2

En este momento, desarrollarás actividades que destacarán la importancia del ahorro y las múltiples herramientas disponibles para ponerlo en práctica.

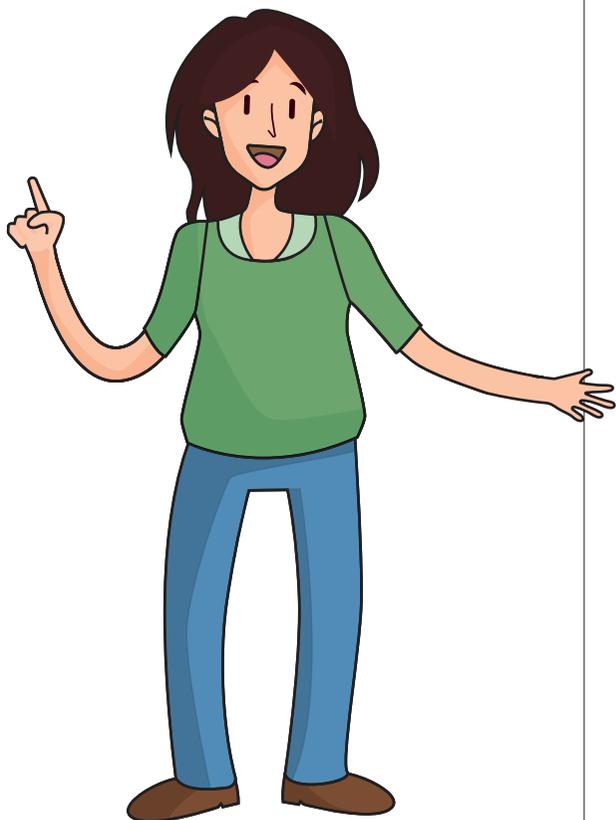
1. Saca las fichas "Nos suele pasar que..." del **Módulo 3 del N° 1 - 7** y entrega una ficha a cada participante.
2. Pide a las participantes que lean en voz alta los mensajes de Patty, Pedro y María ordenadamente.
3. Ahora pregúntales:
 - **¿Alguna vez les ha pasado lo mismo?**
 - **¿Para ustedes qué es ahorrar? ¿Cómo lo hacen?**
4. Escucha sus comentarios y, después, guía la reflexión siguiendo el ejemplo de Elena:

Muchos sabemos que el ahorro es importante, pero a veces creemos que es una práctica difícil de realizar. En las siguientes actividades, vamos a ejercitarnos en el ahorro como herramienta para lograr nuestras metas.

Desarrollo de la sesión

Momento

3 LA IMPORTANCIA DEL AHORRO



Actividad 3

1. Elige a las participantes que abran su Cuaderno de Trabajo en el Módulo 3 - Hoja de Trabajo N° 1, página 24.
2. Pide tres voluntarias para leer los diálogos de Patty, María y Pedro
3. Luego, pregúntales:
 - ¿Qué otras ventajas tiene ahorrar?
 - ¿Para qué más sirve el ahorro?
4. Ahora, anima a las participantes a completar la sección "Ahora es tu turno" de Cuaderno de Trabajo en la página 24. Si gustas puedes hacer uso del PPT para guiar la actividad.
5. Invita a tres participantes para que lean sus respuestas.
6. Guía la reflexión reforzando la siguiente idea:



El ahorro consiste en guardar parte de nuestros ingresos para gastos futuros o emergencias. No importa la cantidad, todos podemos ahorrar.

Desarrollo de la sesión

Momento

4 COLACIÓN

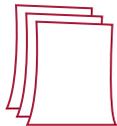
 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante
- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5 META Y PLAN DE AHORRO

 20
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que te permitirán identificar una meta de ahorro, el monto que requieres ahorrar para lograrlo, y cuánto tiempo tomará llegar a esta meta.

Recursos

- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 3 (Uso opcional)



1. Pide a las participantes que pasen a la Hoja de Trabajo N° 2 en la página 26 del cuaderno de trabajo.
2. Elige a tres asistentes para leer los diálogos de Patty, María y Pedro
3. Luego, enfatiza en la siguiente idea:

"No lo olviden, lo primero que deben hacer es tener clara su meta de ahorro, es decir, lo que quieren lograr a través del ahorro"

4. Después, pídeles que desarrollen la sección "Ahora es tu turno..." En donde deben identificar sus propias metas, montos y tiempo que les tomará alcanzarlas.



Desarrollo de la sesión

Momento

**5 META Y PLAN
DE AHORRO**



5. Brinda un ejemplo de cómo elaborar la meta de ahorro. Puedes usar el PPT de manera opcional:

"Mi meta de ahorro es abrir un negocio que me costará \$ 60 000. Yo puedo juntar ese monto en 12 meses. Por lo que deberé ahorrar \$ 5 000 al mes. Con esfuerzo podré lograrlo."

6. Acércate a cada participante para asegurarte de que comprendan la elaboración de sus metas de ahorro. ¡Apóyalas!
7. Por último, guía la reflexión reforzando la siguiente idea:

Es importante saber para qué ahorramos y cómo es que podemos lograrlo. Tener claro cuál es nuestra meta de ahorro nos ayudará a no malgastar el dinero que guardamos en otras cosas. Y hacer un plan de ahorro nos ayudará a saber cuánto es que nos falta para llegar a nuestra meta.

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

6

MÚLTIPLES FORMAS DE AHORRAR

 **40**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que visibilizarán las múltiples formas de ahorrar que las participantes pueden poner en práctica, de acuerdo a sus propias necesidades e intereses.

Recursos

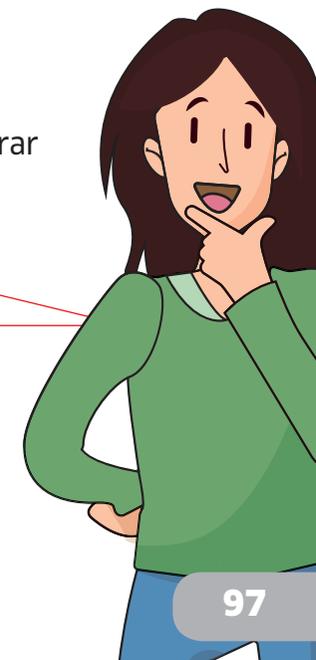
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 3 (Uso opcional)



Actividad 1

1. Indica a las participantes que abran su Cuaderno de Trabajo en el Módulo 3 - Hoja de Trabajo N° 3 en la página 32.
2. Pide dos voluntarias para cada una de las partes del ejercicio y pídeles que lean los diálogos de Patty y María.
3. Al finalizar cada diálogo, completa con ayuda de las participantes la sección “Ahora es tu turno...”. Si gustas puedes hacer uso del PPT para guiar la actividad.
4. Finalmente, pide voluntarias para compartir lo desarrollado.
5. Guía la reflexión, destacando la importancia de la planificación financiera para lograr nuestras metas. Sigue el ejemplo de Elena:

Puedes ahorrar de muchas maneras, según el fin que le quieras dar al ahorro. Si quieres ahorrar para una meta a largo plazo, tal vez prefieras ahorrar en una institución financiera, ya que así reduces el riesgo de gastar el dinero en cosas innecesarias. Si más bien quieres ahorrar para emergencias económicas cotidianas, tal vez prefieras el ahorro en casa, así tienes tu dinero siempre disponible. Estas modalidades de ahorro no son excluyentes, puedes realizarlas al mismo tiempo.



Desarrollo de la sesión

Momento

6

MÚLTIPLES FORMAS DE AHORRAR

Recursos

- Cuaderno de trabajo



- PPT del módulo 3 (Uso opcional)



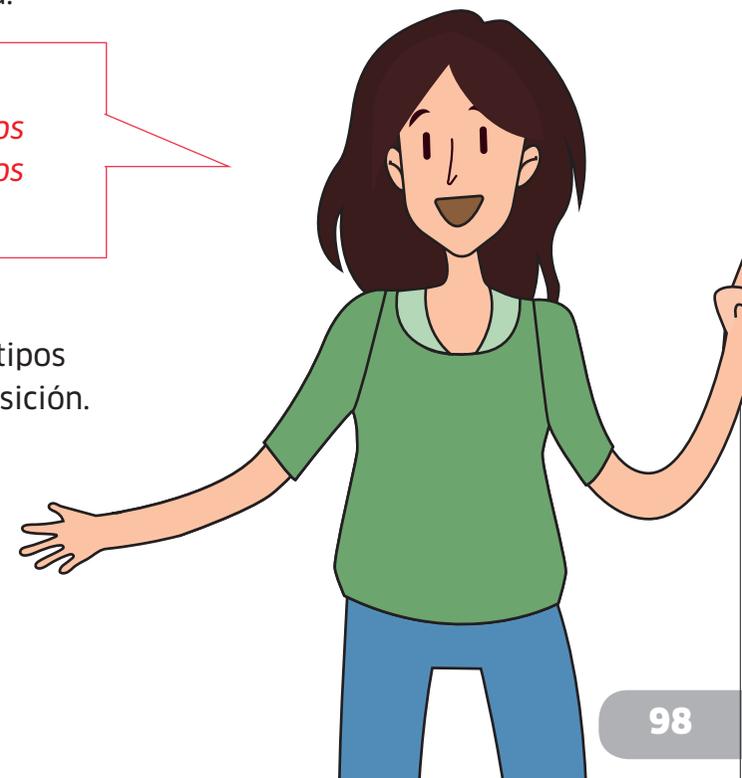
Actividad 2

1. Elige a tres participantes para que lean los diálogos de la segunda parte de la Hoja de Trabajo N°3, página 35 a la 37.
- 2.

Una vez terminen con ello, transmite la siguiente idea:

Así como los personajes han identificado, existen múltiples herramientas y productos financieros de los cuales nos podemos beneficiar. A continuación vamos a revisar algunos de ellos.

3. Después, indica que en leerán la página 38 - 39 del Cuaderno de Trabajo para que se informen sobre los tipos de cuentas de ahorro y seguros que tienen a su disposición. Si gustas puedes hacer uso de los PPT.



Desarrollo de la sesión

Momento

6

**MÚLTIPLES
FORMAS
DE AHORRAR**

Tipos de cuentas de ahorro



Cuenta
vista



Cuenta
bancaria



Cuenta de
ahorro
para la
educación
superior.



Seguro



Cuenta de
ahorro
para el
deporte



Cuenta de
ahorro
para la
vivienda



Planes de
ahorro
previsional
voluntario

4. Una vez termines la presentación, anima a las participantes a que piensen en el producto que más se ajusta a sus necesidades.
5. Recuérdales que una vez elegido el tipo de producto deben considerar:
 - **El monto de apertura**
 - **Operaciones que puedes realizar y sus costos**
 - **Comisiones**

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

7 REFORZAMOS LO APRENDIDO

 **10**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves de la sesión y realizar los recordatorios sobre el uso de los canales alternativos.

Recursos

- Cuaderno de trabajo



1. Pide a las participantes que abran su cuaderno de trabajo en la Hoja de trabajo N° 4 de la página 40.
2. Plántales las siguientes preguntas:
 - ¿cómo se han sentido después de esta sesión?
 - ¿Con qué sentimiento se van de esta sesión?
 - ¿Qué aprendizajes te llevas de la sesión?
3. Pídeles que completen la sección “Hoy aprendí que...” de sus cuadernos de trabajo.
4. Después, refuerza las siguientes ideas clave:

No es necesario que nos sobre dinero a fin de mes para ahorrar. Todos podemos hacerlo guardando parte de nuestros ingresos o reduciendo nuestros gastos.

Es importante que establezcamos una meta y un plan de ahorro, considerando nuestro presupuesto. Eso nos ayudará a no malgastar nuestro dinero en cosas que no son importantes y lograr nuestras metas.

Existen múltiples formas de ahorrar. Podemos hacerlo en casa, en una alcancía, como también en una institución financiera. Lo importante es tener nuestro ahorro seguro y disponible para cuando lo necesitemos.

Desarrollo de la sesión

Momento

**7 REFORZAMOS
LO APRENDIDO**

5. Menciona que en la **Hoja de trabajo N° 4** tienen algunas actividades que les servirán para aplicar lo aprendido con sus familias. ¡Anímalas a compartir sus aprendizajes!
6. Hazles recordar lo siguiente:

Recuerden que les llegarán mensajes de texto a sus celulares para reforzar los temas trabajados en la sesión. No olviden leerlos.

7. Despidete de las participantes y recuérdales la fecha y hora de la siguiente sesión. ¡Anímalas a asistir puntualmente!



Finalmente...

1



Recoge y guarda todos los materiales que utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y ordenado para las siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu desempeño con el Check List

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Check List

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión.

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

MÓDULO 3: Ahorrar siempre trae recompensas

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Check List

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo.
Sigue así. Tu aporte es
fundamental para que
las participantes
logren sus metas.



Buen resultado.
Revisa los aspectos
en los que debes
mejorar para la
siguiente sesión



Tu desempeño debe
mejorar. Recuerda que
tu rol como
facilitador(a) es muy
importante para lograr
los objetivos.

MÓDULO 4

Conociendo los canales financieros



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Conocer qué son los canales financieros y para qué sirve cada uno
- Conocer las fuentes de información confiable
- Conocer los mecanismos de protección al consumidor financiero

MÓDULO 4 Conociendo los canales financieros

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Contiene los conceptos que debes manejar para un adecuado desarrollo de la sesión. Además, te será de utilidad para absolver las dudas de las participantes. Revisa el Marco Conceptual con anticipación.

Contenidos:

- Canales financieros
- Mecanismos de protección al consumidor
- Información confiable

Desarrollo de la sesión

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 ACTIVACIÓN**

Momento **3 CANALES FINANCIEROS**

Momento **4 COLACIÓN**

Momento **5 FUENTES DE INFORMACIÓN CONFIABLE**

Momento **6 MECANISMOS DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR**

Momento **7 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

Checklist

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a) haciendo uso del checklist que se encuentra hacia el final del Módulo 4.



Marco conceptual

Canales financieros

Una de las razones por las que no quería abrir una cuenta bancaria era porque creía que debía trasladarme hasta una agencia para realizar operaciones, lo cual implica un costo y toma tiempo. Hasta que me hablaron de los canales financieros.



Si tenemos una cuenta bancaria, sabemos que ir hasta las agencias de la institución financiera, implica un costo de movilidad y toma tiempo. Parte de las herramientas que brinda el sistema financiero son los canales financieros.

Los canales financieros son mecanismos de acceso a tus cuentas bancarias, de manera que puedas realizar operaciones como retiros, depósitos, transferencias, pagos, giros, entre otros, sin necesidad de ir hasta una agencia bancaria u oficina financiera.

CANAL	DESCRIPCIÓN	SERVICIO QUE PRESTA
 <p>1. Agencia</p>	<p>La agencia o sucursal bancaria es una oficina de la entidad financiera que cuenta con servicio de atención presencial con personal encargado de realizar operaciones financieras para los clientes.</p>	<p>Operaciones que se pueden realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuentas • Solicitud de créditos • Depósitos • Retiros • Giros • Transferencias • Giros • Pago de servicios (agua, luz, cable, gas, etc.)

MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

CANAL	DESCRIPCIÓN	SERVICIO QUE PRESTA
 <p>2. Sucursal (Banca corresponsal)</p>	<p>Es un canal financiero que funciona en almacenes, farmacias y otro tipo de establecimientos. En estos canales de atención, el encargado del local será quien realice la operación financiera, bajo tu dirección y autorización. Ejemplo: Caja vecina</p>	<p>Operaciones que se pueden realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Depósitos • Retiros • Giros • Consultas de saldo. • Transferencias • Pago de servicios (agua, luz, cable, gas, etc.) • Otros
 <p>3. Cajero automático</p>	<p>Es un canal financiero en el que puedes realizar operaciones utilizando tu tarjeta de débito.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Giros • Depósitos • Retiros • Consultas de saldo. • Recarga de minutos de telefonía móvil • Otros

MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

CANAL	DESCRIPCIÓN	SERVICIO QUE PRESTA
 <p>4. Banca Móvil</p>	<p>Es un canal financiero a través del cual puedes manejar tu dinero desde tu celular, según las indicaciones de la institución financiera.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencias • Pago de servicios • Otros
 <p>5. Banca por internet</p>	<p>Este canal permite realizar operaciones bancarias a través de una plataforma web de la institución financiera en la que eres cliente.</p>	<p>Operaciones que se pueden realizar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transferencias • Pago de servicios • Recargas telefónicas. • Bloqueo de tarjetas. • Otros
 <p>6. Banca por teléfono</p>	<p>Este canal permite realizar operaciones bancarias a través de una comunicación telefónica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Giros • Transferencias • Pago de servicios • Otros

Marco conceptual

Mecanismos de protección al consumidor

El Estado Chileno cuenta con mecanismos de protección al consumidor. **El organismo competente de la regulación y supervisión de las entidades financieras o bancos es la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF)**. Esto permite que el dinero de los depositantes se encuentre siempre seguro y que exista un adecuado funcionamiento del sistema financiero.

Dicho organismo cuenta con plataformas web en las que dispone de información sobre el sistema financiero para los usuarios. Asimismo, atiende reclamos cuando estos no se logren resolver entre la entidad financiera y el usuario.

Durante la última década, el Estado Chileno, en su búsqueda por entregar herramientas de protección al consumidor, creó el Sernac Financiero, organismo dependiente del Servicio Nacional de Atención al Consumidor, SERNAC, que se ocupa principalmente de atender las consultas y reclamos del sector financiero.

La SUPERIR: Una institución que nos permite renegociar nuestras deudas

La Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir) es una institución pública, que promueve el reemprendimiento mediante la superación de la situación de insolvencia y sobreendeudamiento de personas y empresas, a través de la Ley N° 20.720, que contiene cuatro procedimientos, dos para empresas (Reorganización y Liquidación) y dos para personas (Renegociación y Liquidación de Bienes).

Nota: Para mayor información, revisa el cuaderno de trabajo en la página 73.



MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

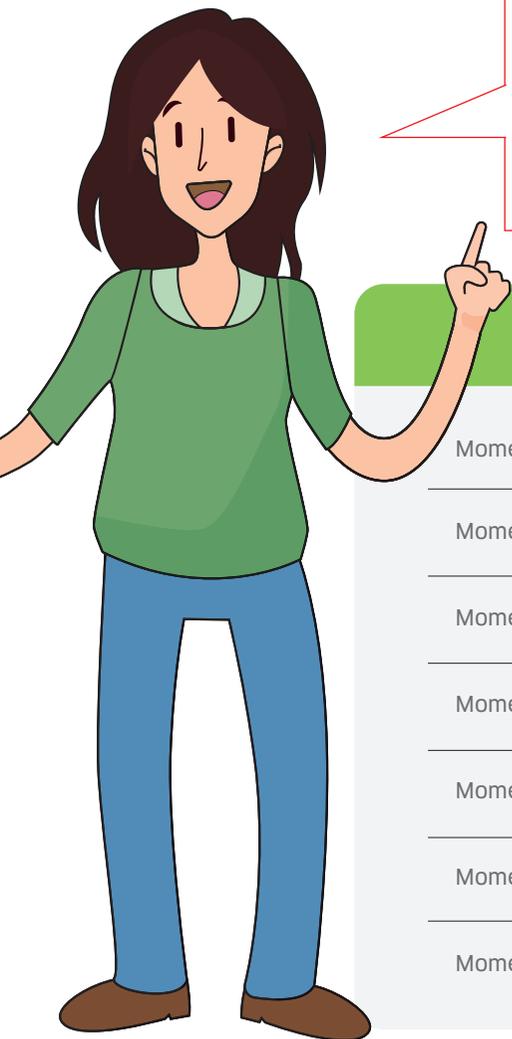
DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

SESIÓN PRESENCIAL 4

Desarrollo de la sesión

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de los participantes



180 min.



Estructura del taller	Duración	Materiales y recursos
Momento 1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	15 min.	<ul style="list-style-type: none"> • Plastilina • Programa Radial 3 - "La visita" • Fichas "Nos suele pasar que..." N° 1 - 8 del Módulo 4 • 1 Set del juego 'Tú decides' • Cuaderno de trabajo • Colaciones
Momento 2 ACTIVACIÓN	30 min.	
Momento 3 CANALES FINANCIEROS	40 min.	
Momento 4 COLACIÓN	15 min.	
Momento 5 FUENTES DE INFORMACIÓN CONFIABLE	35 min.	
Momento 6 MECANISMOS DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR	35 min.	
Momento 7 REFORZAMOS LO APRENDIDO	10 min.	

MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES



15
minutos

Recuerda...

- Las participantes a menudo llegan a los talleres cansadas por las actividades cotidianas.
- Sonríeles y permíte que ellas respondan tu saludo.

Recursos

- Lista de asistencia



Saluda y da la bienvenida a las participantes

1. Recibe a las asistentes. ¡Tu actitud es muy importante!
2. Indícales que deben registrarse en la **Lista de asistencia**.
3. Cuando termines el registro, pide que las asistentes se sienten formando un semicírculo con sus asientos.
4. Inicia el diálogo grupal diciendo:

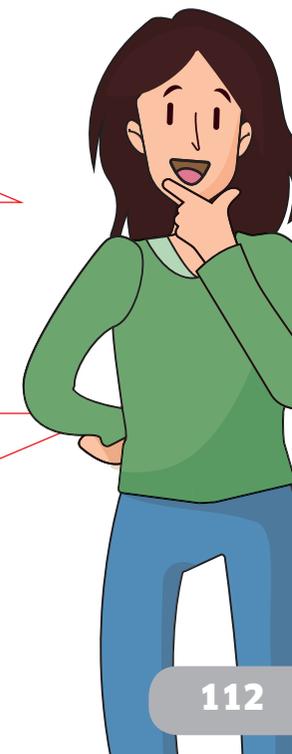
*Bienvenidas a la sesión presencial del módulo 4: **Conociendo los canales financieros**. Les agradecemos que hayan asistido puntualmente*

5. Menciona los objetivos del módulo. Sigue el ejemplo de Elena:

Hoy aprenderemos:

- *Qué son los canales financieros y para qué sirven*
- *Cuáles son las fuentes de información financiera confiables*
- *Cuáles son los mecanismos que nos protegen como consumidores financieros.*

6. Luego, pídeles que coloquen sus celulares en silencio y anímalas a participar y a preguntar cuando tengan dudas sobre el tema.
7. Continúa con el momento de **ACTIVACIÓN**.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

 30 minutos



Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que reforzarán la seguridad de las participantes, la confianza de que pueden lograr sus metas y las incentivarán a ser constantes en los cambios que quieren para sus propias vidas.

Recursos

- Plastilina (25 tiras)

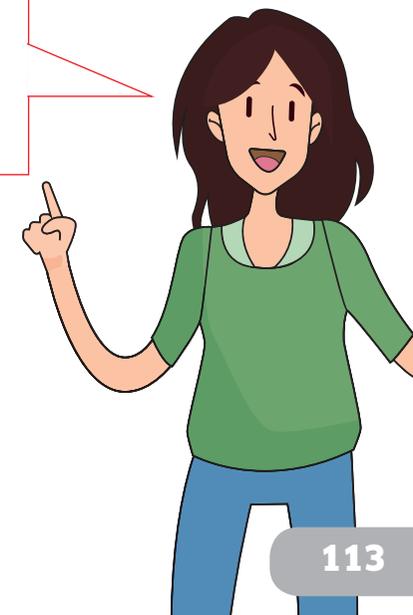


Dinámica de apertura

1. Pide a las participantes que se pongan de pie
2. Luego, indica que se estiren y bostecen como si recién se hubieran despertado
3. Pregunta por la semilla que se les entregó en el taller anterior.
4. Escucha sus intervenciones y resalta la siguiente idea:

Cada vez que veamos nuestra plantita y su crecimiento, recordemos el hábito que nos comprometimos a cambiar. Todo cambio requiere decisión, convicción, dedicación y cuidado. Con el tiempo, veremos los resultados.

5. Después, reparte una plastilina a cada una de las asistentes
6. Pídeles que moldeen una figura que sientan que las representa (puede ser diferente a un cuerpo humano). Deja que lo hagan por 10 minutos.



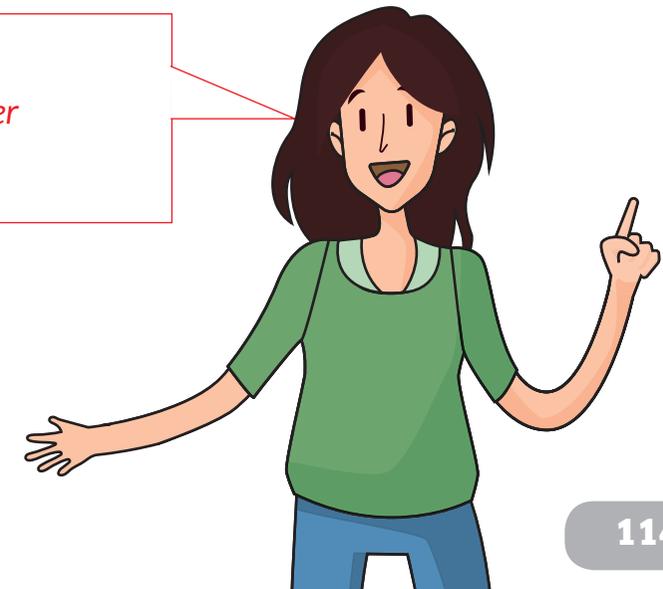
Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

- Al finalizar los 10 minutos, pídeles que compartan la figura que moldearon y la razón por la que decidieron moldearla. Pregunta:
 - **¿Por qué creen que las representa?**
 - **¿Cómo lo relacionan a su capacidad para lograr sus metas?**
- Escucha atentamente sus intervenciones y, al finalizar, resalta la siguiente idea:

Somos capaces de lograr nuestras metas. Tenemos la capacidad para hacerlo. Nunca olvidemos que el poder de cambiar nuestras vidas está en nosotras mismas.



MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

3 CANALES FINANCIEROS

 **40**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que presentarán los diferentes canales financieros y ejercitarán a las participantes en identificar la pertinencia de cada uno de ellos para sus propios intereses y necesidades.

Recursos

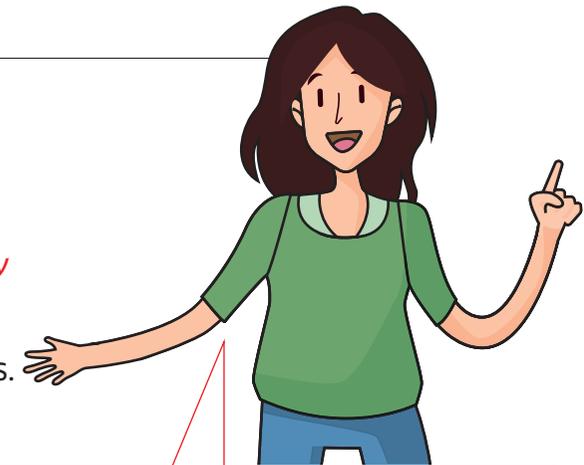
- Programa Radial 3 - "La visita"
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 4 (Uso opcional)



Actividad 1

En esta actividad, captarás la atención de las participantes en torno a la utilidad de los canales financieros

1. Menciona: *"Ahora vamos a escuchar una historia de Patty y María"* y reproduce el Programa Radial 3 - "La visita".
2. Al finalizar el programa radial, pregunta a las participantes.
 - **¿Cómo ahorran María y Patty? ¿Cuál es la razón por la que Patty prefiere ahorrar en el banco?**
 - **¿Cuál es la razón por la que María duda de abrir una cuenta bancaria?**
 - **¿Cuál es la respuesta de Patty? ¿Qué instrumentos le propone utilizar para acceder a sus cuentas?**
 - **¿Qué pago debe realizar Patty antes de ir al centro comercial? ¿Cómo lo realiza?**
 - **¿Habías escuchado de los "canales financieros"?**
3. Sigue el ejemplo de Elena y guía la reflexión reforzando la siguiente idea: -----



Los canales financieros nos permiten disponer nuestro dinero depositado en el banco y realizar operaciones financieras. Conocerlos es importante para utilizarlos de manera efectiva y pertinente a nuestras necesidades. A continuación, desarrollaremos una actividad que nos presentará cuáles son y cómo funcionan.

Desarrollo de la sesión

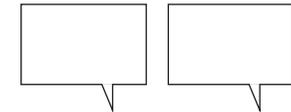
Momento

3 CANALES FINANCIEROS



Actividad 2

1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 4 - Hoja de trabajo N° 1, página 42.
2. Escoge a tres participantes para leer los diálogos de Patty, María y Pedro
3. Luego, lee en voz alta las indicaciones de la Hoja de trabajo N° 1 (página 46) y explica un ejemplo de cómo desarrollar la actividad propuesta en la sección "Ahora es tu turno"
4. Puedes usar el PPT de manera opcional para explicar el ejemplo.
5. Finalmente, pide voluntarias para que compartan lo desarrollado.
6. Guía la reflexión resaltando las siguientes ideas:



Los canales financieros son herramientas que nos permiten disponer de nuestro dinero depositado en el banco y realizar operaciones financieras de acuerdo a nuestras necesidades, ahorrando tiempo y dinero. Cada quien decide qué canales financieros le resultan más útiles y prácticos.

Desarrollo de la sesión

Momento

4 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante



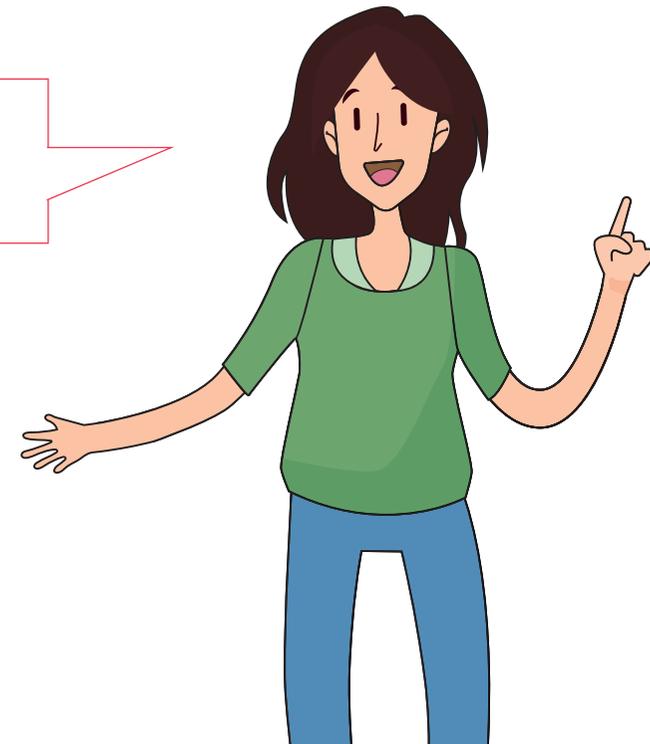
- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5

FUENTES DE INFORMACIÓN CONFIABLES

 **35**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, presentarás las fuentes de información a las que las participantes pueden recurrir para resolver dudas financieras.

Recursos

- Fichas “Nos suele pasar que...” 1 - 8
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 4 (Uso opcional)



1. Saca las ocho fichas "Nos suele pasar que..." y repártelas a las señoras que no hayan participado.
2. Pide a cada una de las participantes que tienen ficha que lean su contenido.
3. Al finalizar las intervenciones, pregunta al grupo:
 - ¿Han vivido alguna experiencia parecida?
 - ¿Se sienten identificadas con esas situaciones? ¿Por qué?
4. Escucha los comentarios de las participantes y guía la reflexión mencionando lo siguiente:

A veces, podemos encontrarnos frente a situaciones que no entendemos y buscamos ayuda en fuentes de información que pueden ser dudosas o inexactas. El sistema financiero chileno cuenta con fuentes de información oficial a la que podemos recurrir en caso de dudas financieras. A continuación, desarrollaremos una actividad que nos permitirá conocer cuáles son.



Desarrollo de la sesión

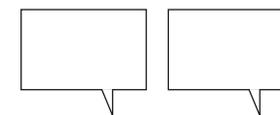
Momento

5

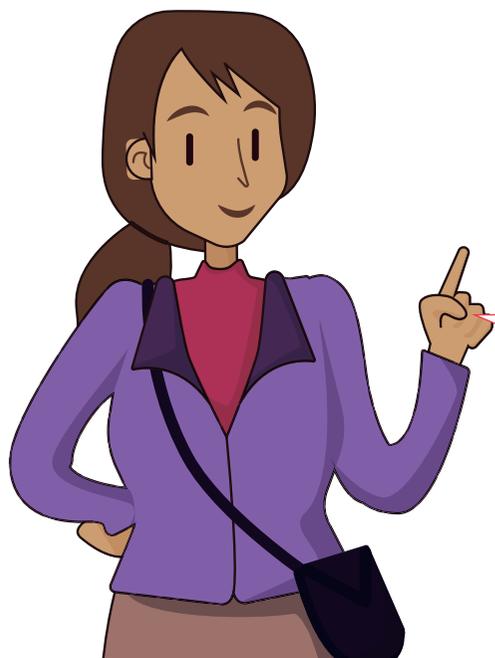
FUENTES DE INFORMACIÓN CONFIABLES

Actividad 1

1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 4 - Hoja de trabajo N° 2, página 47.
2. Pide tres voluntarias para leer los diálogos de Patty y María.
3. Luego, lee en voz alta las indicaciones de la actividad propuesta en la sección "Ahora es tu turno" de la Hoja de trabajo N° 2 (página 50).
4. Puedes usar el PPT de manera opcional.
5. Pide voluntarias para compartir lo desarrollado. Resuelvan la actividad en grupo para que no queden dudas sobre las respuestas.
6. Guía la reflexión resaltando las siguientes ideas:



El sistema financiero está regulado por instituciones y normas que protegen a los depositantes como consumidores financieros. La SBIF y el SERNAC son dos instituciones que disponen información confiable para absolver dudas financieras.



MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5

MECANISMOS DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

 **35**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, presentarás los mecanismos que protegen a los consumidores y los canales que pueden utilizar para presentar reclamos.

Recursos

- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 4 (Uso opcional)



Actividad 1

1. Pide a las participantes que pasen a la **Hoja de Trabajo N° 3 – Derechos del consumidor financiero** en la página 51.
2. Lee en voz alta el punto 1 y luego el punto 2 hasta finalizar. Recuerda enfatizar las ideas importantes sobre los derechos que todos tenemos como consumidores financieros.
3. Desarrolla la sección “Ahora es tu turno...” – Ejercicio de Verdadero o Falso sobre derechos del consumidor financiero conjuntamente con las participantes. Usa el PPT de manera opcional.

1. Al abrir una cuenta bancaria, es deber de la institución financiera informarme sobre los diferentes tipos de cuenta, sus costos de mantención, comisiones y otros detalles **(V)**
2. Es mi deber afiliarme a los seguros que ofrece la institución financiera para proteger mi cuenta bancaria **(F)**
3. Si el cajero automático se queda con mi tarjeta, la institución financiera puede cambiarme el tipo de cuenta o incrementar los costos, pues fue mi responsabilidad utilizar dicho canal financiero **(F)**
4. En caso de quiebra, la institución financiera puede cerrar mi cuenta sin previo aviso y quedarse con mi dinero **(F)**
5. Es deber de los consumidores financieros, leer atentamente las cláusulas de los contratos que firmamos con las instituciones financieras **(V)**

4. Guía la reflexión siguiendo el ejemplo de Elena:

Los consumidores financieros tenemos derechos que deben ser respetados. En caso ello no ocurra, debemos realizar un reclamo. A continuación, realizaremos una actividad que nos permitirá aprender cómo hacerlo.



Desarrollo de la sesión

Momento

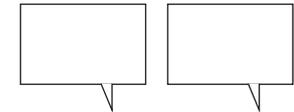
5

MECANISMOS DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR



Actividad 2

1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 4 - Hoja de trabajo N° 4, de la página 53.
2. Pide tres voluntarias para leer los diálogos de Patty, María y Pedro
3. Completa la sección “Ahora es tu turno...” de manera conjunta con las participantes. Asegúrate de que los conceptos queden claros.
4. Cuando las participantes hayan completado su Hoja de trabajo N° 4, invítalas a compartir sus respuestas con sus demás compañeras.
5. Guía el cierre de la actividad resaltando las siguientes ideas clave:



Al tener una cuenta bancaria y utilizar los canales financieros, actuamos como consumidores financieros.

Como tales tenemos derechos y el Estado Chileno se encarga de velar por que se cumplan.

No debemos tener temor a realizar un reclamo cuando este sea justificado.

MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

6 REFORZAMOS LO APRENDIDO

 **10**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves de la sesión y realizar los recordatorios sobre el uso de los canales alternativos.

Recursos

- Cuaderno de trabajo



1. Plántales la siguientes preguntas:
 - **¿Cómo se han sentido después de esta sesión?**
 - **¿Con qué sentimiento se van de esta sesión?**
 - **¿Qué aprendizajes te llevas de la sesión?**
2. Pide a las participantes que abran su cuaderno de trabajo en la **Hoja de Trabajo N° 5**
3. Pídeles que completen la sección “Hoy aprendí que...”
4. Refuerza las siguientes ideas clave:

Los canales financieros son herramientas que nos permiten disponer de nuestro dinero guardado en el banco. Conocer sus funciones nos permite decidir cuál se adapta mejor a nuestras necesidades.

Si tenemos dudas sobre el funcionamiento de las instituciones del sistema financiero, debemos buscar fuentes de información confiable como la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) o el Servicio Nacional del Consumidor - Financiero (SERNAC)

Al tener una cuenta bancaria y utilizar los canales financieros, actuamos como consumidores financieros. Como tales tenemos derechos y el Estado Chileno se encarga de velar por que se cumplan. No debemos tener temor a realizar un reclamo cuando este sea justificado.

Desarrollo de la sesión

Momento

6 REFORZAMOS LO APRENDIDO

5. Menciona que en la **Hoja de trabajo N° 5** tienen algunas actividades que les servirán para aplicar lo aprendido con sus familias. ¡Anímalas a compartir sus aprendizajes!
6. Hazles recordar que deben leer los mensajes de texto que les llegarán a sus celulares.

Despídete de las participantes y recuérdales la fecha y hora de la siguiente sesión. ¡Anímalas a asistir puntualmente!



Finalmente...

1



Recoge y guarda todos los materiales que utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y ordenado para las siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu desempeño con el Check List

MÓDULO 4: Conociendo los canales financieros

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Check List

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador. Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

- Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión.
- Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales
- Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

- Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades
- Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad
- Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión
- Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto
- Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

- Invité a las participantes a la siguiente sesión
- Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Check List

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo. Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las participantes logren sus metas.



Buen resultado. Revisa los aspectos en los que debes mejorar para la siguiente sesión



Tu desempeño debe mejorar. Recuerda que tu rol como facilitador(a) es muy importante para lograr los objetivos.

MÓDULO 5

Reconociendo nuestra ciudadanía económica



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Conocer el funcionamiento del sistema financiero
- Identificar los actores del sistema financiero
- Reconocernos como sujeto de derechos y deberes en el sistema financiero
- Visibilizar la importancia de las decisiones financieras en el cumplimiento de metas a corto, mediano y largo plazo

MÓDULO 5 Reconociendo nuestra ciudadanía económica

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Contiene los conceptos que debes manejar para un adecuado desarrollo de la sesión. Además, te será de utilidad para absolver las dudas de las participantes. Revisa el Marco Conceptual con anticipación.

Contenidos:

- Ciudadanía económica
- Sistema financiero

Desarrollo de la sesión

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 ACTIVACIÓN**

Momento **3 ¡A JUGAR!**

Momento **4 COLACIÓN**

Momento **5 FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO**

Momento **6 NUESTRA PARTICIPACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO**

Momento **7 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

Checklist

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a) haciendo uso del checklist que se encuentra hacia el final del Módulo 5.



Marco conceptual

Ciudadanía económica

Las personas, hombres y mujeres, jóvenes y adultos, son actores sociales que forman parte del sistema económico. Sus decisiones inciden en el futuro de sus familias, comunidades y países.

El Estado es la institución moderna encargada de velar por el interés general de las personas que pertenecen a una determinada nación. La ciudadanía hace referencia a la relación que entablamos, como individuos, frente al Estado del que somos parte. Como ciudadanos, tenemos derechos y deberes, cuyo cumplimiento es garantizado por el Estado.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos realizada en 1948 en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas, establece que las

personas tienen derechos civiles, culturales, económicos, políticos y sociales fundamentales, que deben ser garantizados. Estos derechos se proponen asegurar las condiciones sociales y económicas básicas necesarias para una vida en dignidad y libertad, por lo que abordan aspectos como el trabajo, la seguridad social, la salud, la educación, la alimentación, el agua, la vivienda, un medio ambiente adecuado y la cultura (Organización de las Naciones Unidas, 2016 [1948])¹.

Los Estados tienen la responsabilidad de garantizar las condiciones para el ejercicio de la ciudadanía. Entre ellas, el que las personas puedan hacer uso efectivo de sus recursos y de las múltiples herramientas que ofrece la estructura de oportunidades, como aquellas que dispone el sistema económico y financiero.



Las personas, en ejercicio de su ciudadanía económica, tienen derecho a hacer uso de las herramientas del sistema financiero para la gestión efectiva de sus recursos y mejorar su calidad de vida

¹ Organización de las Naciones Unidas (1948). Declaración Universal de los Derechos Humanos. Disponible en: <http://www.un.org/es/documents/udhr/>

Marco conceptual

El sistema financiero

El sistema financiero chileno involucra a diversas instituciones públicas y privadas, supervisadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). Estas instituciones se encargan de canalizar el dinero de los ahorristas hacia aquellas empresas o personas que solicitan créditos, también llamados prestatarios. De esta forma, las instituciones financieras funcionan como intermediarios entre ahorristas y prestatarios, diseñando productos y servicios según sea el caso.

Por un lado, a fin de recibir y almacenar el dinero de las personas, las instituciones financieras diseñan productos de ahorro. A cambio, las personas reciben una ganancia, a la cual se le denomina interés pasivo. Este interés varía de acuerdo a la institución financiera y a las características específicas del producto de ahorro que adquieran.

Por otro lado, las instituciones financieras diseñan productos de crédito orientados a canalizar el dinero de los ahorristas en forma de préstamo. A cambio, los prestatarios deben pagar un interés a la institución financiera, además de devolver el monto prestado. El interés que deben pagar los prestatarios varía de acuerdo a la institución financiera y a las características específicas del producto de crédito que adquieran.

Estos son algunos de los productos de ahorro y crédito que dispone el sistema financiero chileno:

 Productos y servicios de ahorro	 Productos y servicios de crédito
<ul style="list-style-type: none"> • Depósito a la vista (Cuenta vista) • Cuentas corrientes • Depósito a plazo • Tarjetas de débito 	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos de consumo • Créditos hipotecarios • Tarjetas de crédito bancarias y no bancarias

Estos productos y servicios constituyen un abanico de herramientas financieras para la administración de nuestros ingresos y gastos. Pero para hacer un uso pertinente y efectivo de estas herramientas, es necesario que identifiquemos nuestras necesidades y capacidades financieras para así evaluar el producto o servicio financiero que vaya acorde con ellas. Con ese fin, es necesario que nos informemos sobre las particularidades que tiene cada uno. A continuación, se explican los principales productos y servicios financieros regulados por la SBIF y sus principales características.

Marco conceptual

Producto o servicio financiero	Descripción
<p>a. Cuenta de depósito a la vista “Cuentas vista” “Chequeras electrónicas”</p>	<p>Son cuentas en las cuales el cliente puede realizar depósitos y operaciones en cualquier momento en los diferentes canales de atención de servicios financieros: sucursales de banco, cajeros automáticos, agentes corresponsales, etc. Funciona en un sistema de administración de dinero que no está asociado a ningún tipo de crédito, salvo expresa decisión del cliente.</p>
<p>b. Cuentas corrientes</p>	<p>Es un contrato de confianza en el cual el Banco se compromete a cumplir las órdenes de pago del cliente hasta el agotamiento del dinero depositado. Para ello, se emiten cheques para que el cliente pueda girar dinero hasta agotar el monto disponible.</p>
<p>c. Depósito a plazo</p>	<p>Son sumas de dinero entregadas a una institución financiera con el propósito de generar intereses en un periodo de tiempo determinado. Pueden ser a plazo fijo, cuando la institución se compromete a devolver el dinero en un día prefijado, o a plazo renovable, cuando existe la posibilidad de prorrogar automáticamente el depósito por un nuevo periodo.</p>
<p>d. Tarjetas de débito</p>	<p>Es un instrumento bancario que permite realizar operaciones en cajeros automáticos y compras en los comercios afiliados, con cargo a los fondos de la cuenta asociada. El Banco puede cobrar comisiones por mantención de la tarjeta.</p>
<p>e. Créditos de consumo</p>	<p>El crédito de consumo es un préstamo que concede una institución financiera (banco, cooperativa, casa comercial, etc.) con el fin de permitir comprar algunos bienes o de disponer de una cantidad de dinero en efectivo.</p>



Marco conceptual

Producto o servicio financiero	Descripción
<p>f. Créditos hipotecarios</p>	<p>Un crédito hipotecario es un préstamo que se hace a largo plazo, el cual está respaldado en la hipoteca de la casa que se compra.</p>
<p>g. Tarjetas de crédito bancarias y no bancarias</p>	<p>Son documentos que, respaldados por los correspondientes contratos, permiten disponer de un crédito otorgado por una institución financiera para ser usado como medio de pago en la compra de bienes o servicios en comercios que tengan habilitado este sistema. La tarjeta de plástico es la herramienta que permite disponer del crédito, por tal motivo, contiene elementos de seguridad destinados a resguardar al titular de posibles fraudes.</p>
<p>h. Seguros</p>	<p>Producto para la cobertura de los riesgos al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales.</p>

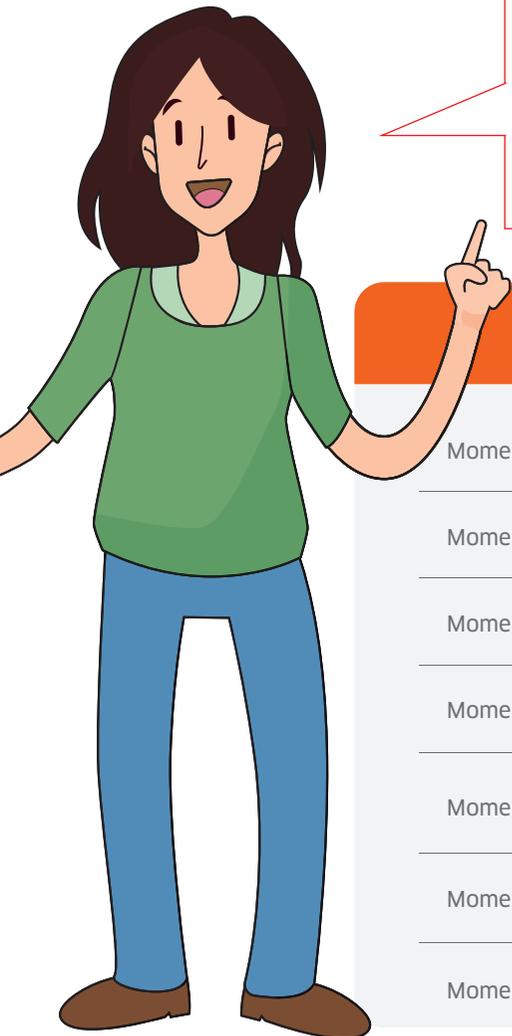
El funcionamiento del sistema financiero es regulado por el Estado chileno a través de la **Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF)**. Esta institución tiene a su cargo la supervisión de las empresas bancarias así como de otras entidades, en resguardo de los depositantes u otros acreedores y del interés público (Ley General de Bancos, 1997).



Quando contratamos un producto o servicio financiero, sea de ahorro o crédito, nos involucramos en el sistema financiero regulado. Nosotros hacemos que este sistema funcione. Somos consumidores financieros y, en ejercicio de nuestra ciudadanía económica, tenemos derechos y deberes.

Marco conceptual

SESIÓN PRESENCIAL 5



Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de los participantes

180 min.



Estructura de la sesión		Duración	Materiales y recursos
Momento	1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	15 min.	<ul style="list-style-type: none"> • Lápices • Juego "Tú Decides" • Cuaderno de trabajo • PPT módulo 5 (Uso opcional) • Colaciones para las participantes
Momento	2 ACTIVACIÓN	30 min.	
Momento	3 ¡A JUGAR!	60 min.	
Momento	4 COLACIÓN	15 min.	
Momento	5 FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO	30 min.	
Momento	6 NUESTRA PARTICIPACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO	20 min.	
Momento	7 REFORZAMOS LO APRENDIDO	10 min.	

MÓDULO 5: Reconociendo nuestra ciudadanía económica

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES



15
minutos

Recuerda...

- Las participantes a menudo llegan a los talleres cansadas por las actividades cotidianas.
- Sonríeles y permíte que ellas respondan tu saludo.

Recursos

- Lista de asistencia



Saluda y da la bienvenida a las participantes

1. Recibe a las asistentes. ¡Tu actitud es muy importante!
2. Indícales que deben registrarse en la **Lista de asistencia**.
3. Cuando termines el registro, pide que las asistentes se sienten formando un semicírculo con sus asientos.
4. Inicia el diálogo grupal diciendo:

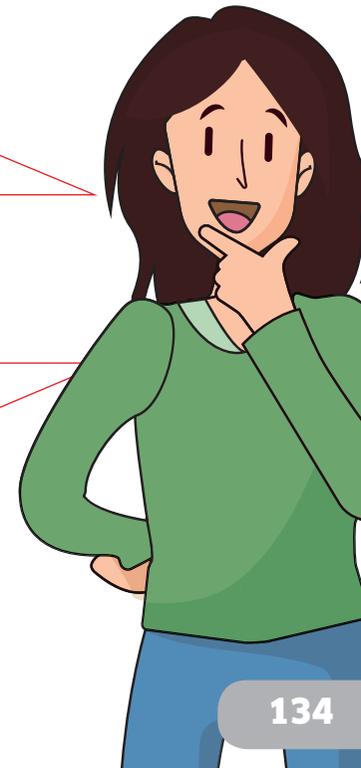
*Bienvenidas a la sesión presencial del módulo 5: **Reconociendo nuestra ciudadanía económica**. Les agradecemos que hayan asistido puntualmente*

5. Menciona los objetivos del módulo. Sigue el ejemplo de Elena:

Hoy aprenderemos:

- *El funcionamiento del sistema financiero*
- *A identificar los actores del sistema financiero*
- *A reconocernos como sujetos de derechos y deberes en el Sistema Financiero*

6. Luego, pídeles que coloquen sus celulares en silencio y anímalas a participar y a preguntar cuando tengan dudas sobre el tema.
7. Continúa con el momento de Activación.



MÓDULO 5: Reconociendo nuestra ciudadanía económica

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

 30
minutos

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que permitirán a las participantes reconocer su capacidad de aprendizaje visibilizando su crecimiento personal y el avance en el logro de sus metas

Recursos

- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 5 (Uso opcional)



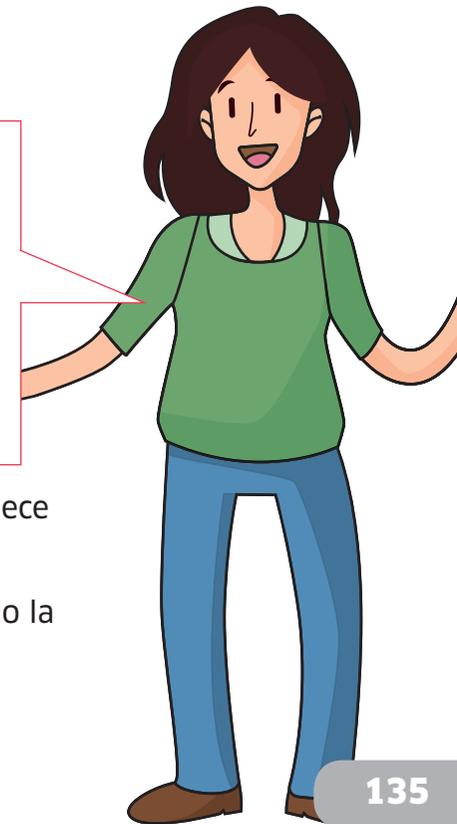
Dinámica de apertura

1. Establece parejas (o máximo, grupos de 3) e indícales que se coloquen frente a frente, sentadas o de pie.
2. Bríndales las siguientes indicaciones:

Cuéntenle a la compañera que tienen al frente sobre ustedes. Coméntenle su nombre, edad, las actividades que le gusta realizar, sus sueños y qué están haciendo para alcanzarlos.

Este ejercicio consiste en escucharse sin interrupciones durante tres minutos y luego viceversa. Mientras una habla, la otra guarda silencio y escucha. ¡Empezamos!

3. Deja que las participantes realicen la dinámica. Obsévalas y permanece atento del tiempo.
4. Al pasar 6 minutos, pide que cada participante se presente asumiendo la historia que le contaron. Es decir si Maritza y Patricia hicieron el ejercicio, Maritza hablará como si fuera Patricia y viceversa.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN



5. Cuando terminen las presentaciones, cierra la dinámica mencionando lo siguiente:

Escucharnos genuinamente es muy importante. A veces la vida se pone tan difícil que lo único que necesitamos es que por unos instantes alguien nos preste su atención, para que por un instante recordemos que no estamos en soledad, hacemos parte de un gran sistema. Si no estamos dispuestas a escuchar, por más cosas que nos “enseñen” no vamos a cambiar la realidad.

Dinámica ritual

1. Pide a las participantes que abran su Cuaderno de Trabajo en el Módulo 5 - Hoja de Trabajo N°1.
2. Encontrarán un árbol con dos espacios en blanco. Uno destinado al fruto y otro, a la raíz.
3. Lee las indicaciones de la actividad y luego pídeles que completen los espacios en blanco con sus respuestas.
4. Incentiva a algunas participantes para que compartan sus respuestas.
5. Luego, cierra la dinámica animándolas a cumplir sus metas y a practicar la escucha activa. Para ello, puedes utilizar el PPT del módulo.

MÓDULO 5: Reconociendo nuestra ciudadanía económica

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

3 ¡A JUGAR!

 **60**
minutos

Recuerda...

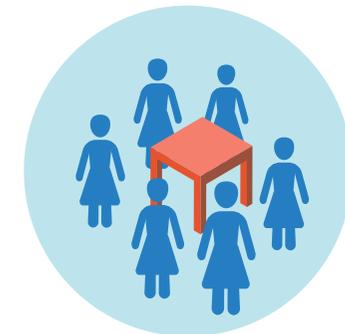
- En este momento, utilizarás el Juego “Tú Decides” para introducir a las participantes en el funcionamiento del sistema financiero

Recursos

- Set del juego
Tú decides



1. En este momento debes facilitar el juego **Tú decides**, para ello, revisa las indicaciones del juego explicadas en el módulo 1 de capacitación.
2. No olvides revisar las indicaciones del antes y durante del juego para orientar adecuadamente las reflexiones de las participantes sobre las decisiones que toman en cuanto a su economía personal y la de sus familias.
3. Recuerda, controlar el tiempo de manera flexible. Lo fundamental de este momento es que, a través del juego, las participantes refuercen los contenidos que se vienen trabajando en las distintas sesiones presenciales.



MÓDULO 5: Reconociendo nuestra ciudadanía económica

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

4 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

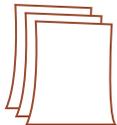
- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante



- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



Desarrollo de la sesión

Momento

5

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO

 **30**
minutos

Recuerda...

- En este momento, presentarás a los actores del sistema financiero regulado y sus funciones.

Recursos

- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 5 (Uso opcional)



Actividad 1

En esta actividad, debes generar una reflexión sobre los actores que intervienen en el sistema financiero a partir de su experiencia con el juego "Tú Decides".

1. Identifica la familia ganadora en cada una de las mesas.
2. Realiza las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué creen que ganaron?
 - ¿Qué decisiones tomaron?
 - ¿Qué decisiones les parecieron más difíciles y por qué?
 - ¿Qué decisiones les parecieron más fáciles y por qué?
3. Incentiva la participación de las usuarias. Escucha sus respuestas y enfatiza en la importancia del ahorro, el presupuesto, así como en nuestros derechos y deberes como miembros del sistema financiero.

Desarrollo de la sesión

Momento

5

FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO



4. Pregunta a las participantes: *A lo largo del juego, ustedes van transitando por diferentes etapas. ¿Con quiénes se encuentran en ese camino?* (Respuestas: el banco, el estado, las casas comerciales, etc.)
5. Escucha sus intervenciones y enlista los diferentes actores. Finaliza destacando la siguiente idea clave:

El sistema financiero está conformado por diversos actores como el Estado, los bancos, las casas comerciales y nosotros, que intervenimos como ciudadanos económicos con derechos y deberes. Cada actor tiene un rol que garantiza el funcionamiento del sistema financiero.

6. Pregunta a las participantes:
¿Qué acciones podemos realizar a lo largo del juego? (Respuestas: ahorrar, comprar, endeudarnos, pagar nuestras deudas, etc.)
7. Termina la actividad mencionando la siguiente reflexión:

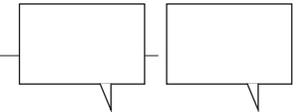
En ocasiones, hemos pedido dinero a otras personas o instituciones para cubrir nuestras necesidades e incluso para alcanzar algunas de nuestras metas. El endeudamiento responsable consiste endeudarnos sin sobrepasar nuestra capacidad de pago.

Desarrollo de la sesión

Momento

5

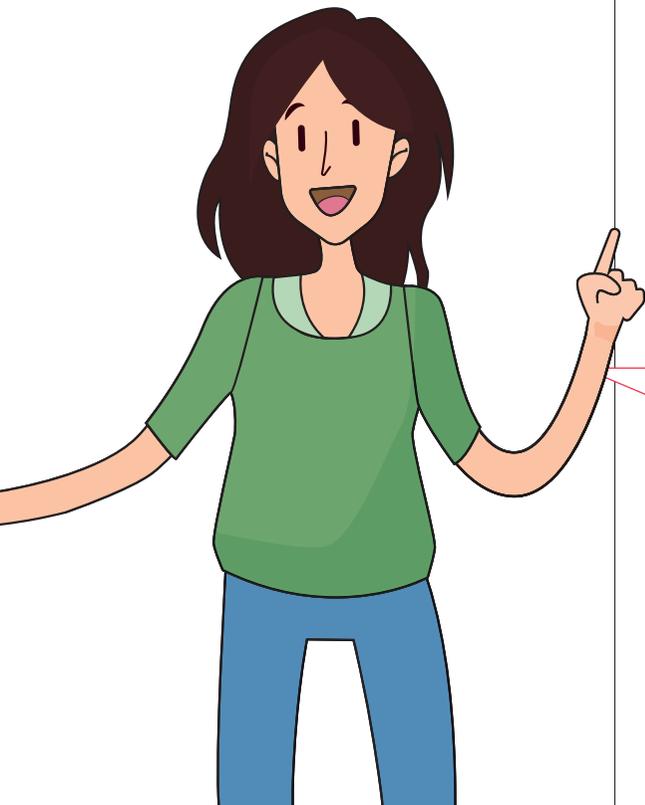
FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA FINANCIERO



Actividad 2

1. Pide a las participantes que abran sus cuadernos, en la **Hoja de trabajo N° 2, página 58.**
2. Pide tres voluntarias para leer los diálogos de Patty, María y Pedro
3. Al finalizar, pídeles completar la sección “Ahora es tu turno...” de la página 60 de sus cuadernos de trabajos. Si gustas puedes usar el **PPT** del módulo para guiar la actividad.
4. Cuando las participantes hayan completado la actividad, invítalas a compartir sus respuestas con sus demás compañeras.
5. Por último, sigue el ejemplo de Elena y guía la reflexión explicando lo siguiente:

Cada actor del sistema financiero tiene un papel importante para su funcionamiento. Las instituciones financieras ofrecen una serie de productos y servicios, regulados por el Estado Chileno a través de la SBIF. Nosotros, los usuarios, participamos en calidad de ciudadanos económicos, es decir, somos sujetos de derechos y deberes. ¿Qué significa esto? Lo veremos en el siguiente momento.



Desarrollo de la sesión

Momento

6

NUESTRA PARTICIPACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO

 20 minutos

Recuerda...

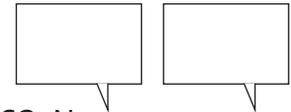
- En este momento, desarrollarás actividades que permitirán a las participantes reconocerse como ciudadanas económicas, esto es, como sujetos de derechos y deberes en el sistema financiero.

Recursos

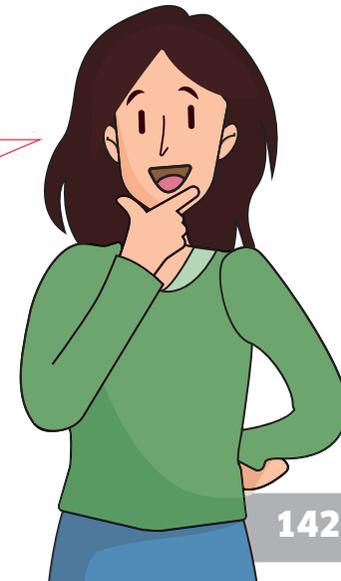
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 5 (Uso opcional)



1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 5 - Hoja de trabajo N° 3, página 61.
2. Elige a tres personas para que lean los diálogos de Patty, María y Pedro.
3. Al finalizar, pídeles completar la sección “Ahora es tu turno...” de la página 62. No olvides preguntar si hay dudas para desarrollar la actividad. Puedes usar el PPT del módulo para guiar la actividad.
4. Finalmente, pide voluntarias para compartir lo desarrollado.
5. Sigue el ejemplo de Elena y guía la reflexión de la siguiente manera:



Como ciudadanos económicos, tenemos el derecho a hacer uso de las herramientas del sistema financiero. No es un favor de las instituciones financieras. Por tanto, tenemos el derecho a exigir información clara y fiable, sobre las condiciones en que accedemos a cada uno de los productos y servicios financieros ofrecidos. La función del Estado es supervisar a las instituciones financieras para hacer valer nuestros derechos como ciudadanos económicos.



Desarrollo de la sesión

Momento

7

REFORZAMOS
LO APRENDIDO10
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves de la sesión y realizar los recordatorios sobre el uso de los canales alternativos.

Recursos

- Cuaderno de trabajo



1. Conversa con las usuarias a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se han sentido después de esta sesión?
- ¿Con qué sentimiento se van de esta sesión?
- ¿Qué aprendizajes te llevas de la sesión?

2. Después, pídeles que completen la sección "Hoy aprendí que...", página 63.

3. Ahora, refuerza las siguientes ideas clave:

Escucharnos de verdad es muy importante. A veces la vida se pone tan difícil que lo único que necesitamos es que por unos instantes alguien nos preste atención, para que por un instante recordemos que no estamos solas, somos parte de este mundo. Si no estamos dispuestas a escuchar, por más cosas que nos "enseñen" no vamos a cambiar la realidad.

El sistema financiero está conformado por diversos actores como el Estado, los bancos, las casas comerciales y nosotros, que intervenimos como ciudadanos económicos con derechos y deberes. Cada actor tiene un rol que hace posible que el sistema financiero funcione.

Como ciudadanos económicos, tenemos el derecho a hacer uso de los servicios y productos que ofrece el sistema financiero. Cuando las usamos, tenemos el derecho a exigir información clara y fiable, sobre las condiciones en que accedemos a cada uno de los productos y servicios financieros ofrecidos. La función del Estado chileno es supervisar a las instituciones financieras para hacer valer nuestros derechos como ciudadanos económicos.

Desarrollo de la sesión

Momento

**7 REFORZAMOS
LO APRENDIDO**

4. Menciona que en la **Hoja de trabajo N° 4** tienen algunas actividades que les servirán para aplicar lo aprendido con sus familias.
5. Recuérdales que deben leer los mensajes de texto que les llegarán a sus celulares.
6. Despídete de las participantes y menciona la fecha y hora de la siguiente sesión. ¡Anímalas a asistir puntualmente!



Finalmente...

1



Recoge y guarda todos
los materiales que
utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y
ordenado para las
siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu
desempeño con el
Check List

Check List

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Check List

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo. Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las participantes logren sus metas.



Buen resultado. Revisa los aspectos en los que debes mejorar para la siguiente sesión



Tu desempeño debe mejorar. Recuerda que tu rol como facilitador(a) es muy importante para lograr los objetivos.

MÓDULO 6

Lo que debemos saber sobre el crédito



FOSIS
Ministerio de
Desarrollo Social

Gobierno de Chile

Objetivos

- Conocer la dinámica crediticia, sus ventajas y desventajas
- Reconocer cuándo un crédito es pertinente para la economía familiar
- Identificar los síntomas del sobreendeudamiento

MÓDULO 6 Lo que debemos saber sobre el crédito

ANTES DE LA SESIÓN

DURANTE LA SESIÓN

DESPUÉS DE LA SESIÓN

Marco conceptual

Contiene los conceptos que debes manejar para un adecuado desarrollo de la sesión. Además, te será de utilidad para absolver las dudas de las participantes. Revisa el Marco Conceptual con anticipación.

Contenidos:

- El crédito: Ventajas y desventajas
- Pertinencia del crédito para la economía familiar
- Síntomas del sobreendeudamiento

Desarrollo de la sesión

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 ACTIVACIÓN**

Momento **3 EL CRÉDITO: VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

Momento **4 COLACIÓN**

Momento **5 ¿CUÁNDO UN CRÉDITO ES PERTINENTE PARA MI HOGAR?**

Momento **6 SOBREENDEUDAMIENTO**

Momento **7 REFORZAMOS LO APRENDIDO**

Checklist

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a) haciendo uso del checklist que se encuentra hacia el final del Módulo 6.



Marco conceptual

Crédito: Ventajas y desventajas

El crédito es un servicio brindado por las instituciones financieras. Este consiste en prestar una cantidad de dinero para que pueda ser utilizado por el prestatario en los fines que considere conveniente o los que establezca el contrato crediticio.

Para acceder a un crédito, las personas solicitan un préstamo o aceptan la oferta de la institución financiera. Luego son evaluadas por la institución

financiera y se le otorga una línea de crédito, o dicho de otro modo, el monto total del préstamo.

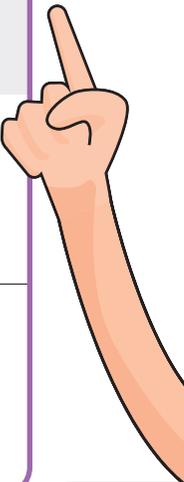
El crédito es una herramienta financiera que puede ser de mucha utilidad para lograr determinadas metas. Sin embargo, también involucra una serie de riesgos que es necesario considerar. A continuación, encontrarás una lista de las principales ventajas y desventajas de adquirir, por ejemplo, una tarjeta de crédito:

Ventajas



- **Acceso Inmediato:** El crédito puede ayudarle con una emergencia costosa e inesperada y darle la flexibilidad de pagar poco a poco.
- **Seguridad:** Si pierde el dinero en efectivo, este desaparece para siempre. Si pierde una tarjeta de crédito, puede cancelarla. Además, si reporta el robo o la pérdida de una tarjeta de inmediato, está protegido de su uso no autorizado.
- **Conservación de Registros:** El estado de cuenta de la tarjeta de crédito es una lista detallada de sus gastos mensuales, lo que puede resultarle útil a la hora de hacer un presupuesto.

- **Conveniencia:** Las tarjetas de crédito se aceptan en más lugares que los cheques y suelen ser más rápidas de usar.
- **Consolidación de Facturas:** Las facturas se puede pagar automáticamente con una tarjeta de crédito, consolidando varios pagos en un solo monto global.
- **Recompensas:** Usar una tarjeta de crédito con un programa de recompensas puede ayudarle a obtener beneficios como viajes gratis.



Desventajas



La mayor desventaja de utilizar un crédito es que conlleva intereses y cargos. Un sabio uso del crédito implica comprender dichos costos y actuar en consecuencia. Lleve un control de sus gastos para asegurarse de que puede pagar la factura de su tarjeta de crédito por completo cuando llega cada mes.

Marco conceptual

Pertinencia del crédito a la economía familiar

La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) sugiere tomar algunas consideraciones antes de solicitar o aceptar un crédito¹.



Paso 1: Calcule su capacidad de endeudamiento.

Asegúrese de disponer de los recursos necesarios para hacer frente a los compromisos adquiridos y cumplir con las condiciones y plazos establecidos por la institución financiera que actuará como prestador. Calcule su capacidad de endeudamiento.



Paso 2: Compare tasas de interés

Cotice en distintas instituciones alternativas de iguales características (plazo y monto).



Paso 3: Infórmese sobre la base legal

Lea detenidamente todas las cláusulas del contrato respectivo poniendo especial énfasis en los cobros por atrasos o no pago.



Paso 4: Absuelva dudas antes de aceptar el crédito

Busque respuestas a todas sus preguntas antes de tomar la decisión. En el caso de dudas acerca de características o condiciones del producto o servicio que desea contratar; solicite una explicación detallada, incluyendo los efectos que tendrán para usted los documentos que deberá firmar, especialmente respecto de los compromisos que asumirá.

¹ Fuente: SBIF, Plataforma Cliente Bancario. Disponible en: <http://www.clientebancario.cl/clientebancario/sbif-informa-creditos-consumo-2014.html>

Marco conceptual



¿Cuándo es conveniente un crédito?

- **Cuando se procura obtener bienes "grandes"** (una casa, un auto, electrodomésticos, etc.) mientras se lo está pagando. Se adelanta un bien deseado, difiriendo el pago del mismo (siempre que se pueda afrontar el pago).
- **Cuando ocurren imprevistos:** emergencias, crisis familiares, enfermedades inesperadas, oportunidades u ofertas únicas, etc.; en momentos en los que no se cuenta con el efectivo necesario.
- **Para administrar todos los ingresos mediante un registro de gastos.** Muchas veces las personas prefieren consolidar (unificar) su deuda, de forma de tener un único crédito, y así organizar mejor los pagos. Esto es recomendable, siempre que se pueda afrontar el total de las cuentas, todos los meses que corresponda.



¿Cuándo no es conveniente un crédito?

- Cuando el crédito provoca que, debido a la facilidad y comodidad de uso, se gaste más de lo que le permite su capacidad de endeudamiento.
- Cuando el pago del crédito absorba los ingresos necesarios para el pago de otros gastos más esenciales.
- Cuando se cae en la tentación o en la necesidad de "vivir del crédito", solicitando uno para pagar otro, de forma reiterada.



Marco conceptual

CAE - Carga Anual Equivalente

1. ¿Qué es el CAE?

La comparación de productos financieros como créditos de consumo, hipotecarios, o de casas comerciales, puede ser un asunto muy complejo debido a los diversos factores que inciden en el costo total de un crédito. Por ello, el Servicio Nacional de Consumidor - Sernac, creó en el año 2012, la llamada Carga Anual Equivalente, conocida como CAE. Este indicador nos permite a los usuarios tener una cifra única, que determina de manera sencilla si el producto financiero en cuestión conviene o no.

La CAE se expresa en un porcentaje que revela el costo de un crédito durante un año, cualquiera sea el plazo pactado para el pago de la obligación. Es decir, representa lo que usted deberá pagar anualmente por ese crédito.

2. ¿Para qué sirve la CAE?

La CAE permite la comparación entre las distintas alternativas que ofrecen los proveedores de productos o servicios financieros. A diferencia de la tasa de interés, la CAE considera todos los gastos y costos del crédito, que se expresan en un solo porcentaje y que permite compararlo con otras instituciones que ofrecen el mismo crédito.

Con ese porcentaje, usted puede comparar qué proveedor ofrece el crédito más barato simplemente verificando la siguiente regla de oro: en un mismo plazo y sobre un mismo monto, siempre será más barato el crédito que tenga la Carga Anual Equivalente más baja.

Ejemplo:

- Simulas un Crédito de Consumo de \$1 millón de pesos a 12 meses, con un CAE del 15% en el Banco A.
- Luego, simulas el mismo Crédito por \$1 millón a 12 meses en un Banco B, que ofrece un CAE de 20%.

En este caso, el banco A será más conveniente, porque por el mismo monto y plazo, ofrece una Carga Anual Equivalente menor, es decir, el crédito, al año, saldrá más barato.

3. ¿Cuáles son mis derechos como consumidor respecto a la CAE?

La ley 20.555 del año 2012 indica que la CAE es una cifra obligatoria en todo producto financiero que se comercialice en Chile. Esto quiere decir que en productos financieros como créditos de consumo, hipotecarios, y de casas comerciales, la CAE debe estar explicitada y no debe variar. En caso contrario, usted puede preguntar por este porcentaje, y es obligación entregarlo por parte de la institución financiera. Usted tiene derecho a conocer la CAE en toda operación de crédito y en toda publicidad de crédito que realice un proveedor. ¡Exíjala!

Además, la Institución Financiera NO puede modificar el CAE después de contratar el producto. La Carga Anual Equivalente es un valor inalterable que debe permanecer durante todo el plazo del crédito.

Marco conceptual

¿Conocías de la SUPERIR?

La Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir) es una institución pública, que promueve el reemprendimiento mediante la superación de la situación de insolvencia y sobreendeudamiento de personas y empresas, a través de la Ley N° 20.720, que contiene cuatro procedimientos, dos para empresas (Reorganización y Liquidación) y dos para personas (Renegociación y Liquidación de Bienes).

Para personas deudoras:

Renegociación	Liquidación
<p>¿Qué es?</p> <p>Procedimiento de carácter voluntario, administrativo y gratuito, que permite a la persona renegociar sus deudas, actuando la Superintendencia como facilitadora, sin la necesidad de un/a abogado/a.</p>	<p>¿Qué es?</p> <p>Es un procedimiento judicial para vender rápida y ordenadamente los bienes del deudor para pagar sus deudas.</p>
<p>¿Quiénes pueden solicitarlo?</p> <p>Las personas naturales mayores de 18 años; chilenos/as y extranjeros/as con cédula vigente; con o sin contrato de trabajo.</p>	<p>Debe ser presentado a través de un/a abogado/a en el tribunal que corresponda al domicilio del deudor/a.</p>
<p>¿Cuáles son los requisitos?</p> <ul style="list-style-type: none"> Tener dos o más deudas vencidas por más de 90 días corridos, que sumen más de 80 UF como mínimo. No haber sido notificado/a de una demanda judicial que solicite el inicio de un Procedimiento de Liquidación o de cualquier otro juicio ejecutivo iniciado en su contra debido a morosidad. No haber emitido boletas de honorarios en los últimos 24 meses, ni ser considerados empresas (contribuyentes de 1° categoría). 	<p>¿Quiénes pueden solicitarlo?</p> <p>Las personas naturales mayores de 18 años; chilenos/as y extranjeros/as con cédula vigente; con o sin contrato de trabajo.</p>
	<p>No haber emitido boletas de honorarios en los últimos 24 meses, ni ser considerados empresas (contribuyentes de 1° categoría).</p>
	<p>¿Qué documentos se deben presentar?</p> <ul style="list-style-type: none"> El abogado deberá entregar en el tribunal los antecedentes que la Ley exige, entre ellos: Listado de todos los bienes del deudor/a. Listado de bienes legalmente excluidos (vivienda de un tercero, por ejemplo). Listado de los juicios que tenga pendientes. Listado de todas sus deudas.

Renegociación	Liquidación
<p>¿Cómo funciona?</p> <p>Se busca llegar a un acuerdo de pago entre los acreedores y la persona, considerando su real capacidad de pago.</p> <p>En el caso de no lograr acuerdo, se propondrá la venta de los bienes declarados para el pago de sus deudas, y en caso de quedar saldos pendientes, estos se entenderán extinguidos.</p>	<p>¿Cómo funciona?</p> <p>Se realiza la venta de los bienes de la persona y con el producto de ésta, se realiza el pago de las deudas. Después de ello, se entenderán extinguidos los saldos de las deudas que quedaron sin pagar.</p>

Para empresas deudoras:

Renegociación	Liquidación
<p>¿Qué es?</p> <p>Es un procedimiento judicial a través del cual la empresa propone a sus acreedores un acuerdo para pago de sus deudas, permitiéndole seguir funcionando.</p>	<p>¿Qué es?</p> <p>La Liquidación es un procedimiento judicial que permite el cierre formal de la empresa mediante la venta de sus bienes para el pago de las deudas a sus acreedores.</p>
<p>La Ley considera como empresas a:</p> <p>Las personas jurídicas de derecho privado, con o sin fines de lucro (empresas, fundaciones, corporaciones, asociaciones gremiales, sindicatos, juntas de vecinos, etc.).</p> <p>Las personas naturales que sean contribuyentes de 1° Categoría (emisores de facturas) o del artículo 42 N.° 2 de la Ley sobre Impuesto a la Renta (boletas de honorarios).</p>	



Marco conceptual

Sobreendeudamiento

Yo estuve endeudada, muy endeudada. Tuve a mi esposo muy enfermo. Lamentablemente, en el momento de endeudarnos, no pensamos en cómo íbamos a pagar, pero sí me puse a pensar en que mis hijos se iban a quedar sin su papá. Entonces, nos pusimos a sacar créditos en muchas partes y hacer avances de efectivo en varias partes y quedamos sobreendeudados, al extremo de que un día ya no podíamos dormir de tanto estrés por las deudas. Hasta que un día mi esposo dijo: 'ya! vamos a tener que vender la mitad de lo que tenemos para poder pagar todas las deudas y dejarlas en cero, porque tarde o temprano tú vas a quedar con la deuda. Así lo hicimos, yo me quedé con la mitad de lo que teníamos.



Muchas personas han pasado o se encuentran atravesando una situación similar. Tras lograr acceder a un crédito, se endeudan por encima de su capacidad de pago, lo cual lleva a una situación de sobreendeudamiento .

El problema con esta situación es que marca un precedente negativo en el historial crediticio y limita las posibilidades de crédito futuro. El mantener las deudas, además, supone una serie de esfuerzos y preocupaciones, que pueden generar problemas al interior del hogar. Por ello, es importante conocer la dinámica crediticia, distinguir cuándo un crédito es pertinente o no, e identificar los síntomas del **sobreendeudamiento**.²

Síntoma de sobreendeudamiento:

“Mis ingresos no alcanzan para pagar mis deudas y cubrir mis gastos básicos”

Formas de salir del sobreendeudamiento:

Refinanciando la deuda

- Consiste en juntar todas las deudas en una sola. Para ello, puedes solicitar un crédito de consumo por el monto total de tu deuda y así pagar todo de una sola vez. Esta opción es útil si el atraso es de tres cuotas o menos. De lo contrario, es poco probable que una institución financiera decida otorgarte un crédito de consumo.

• Renegociando la deuda

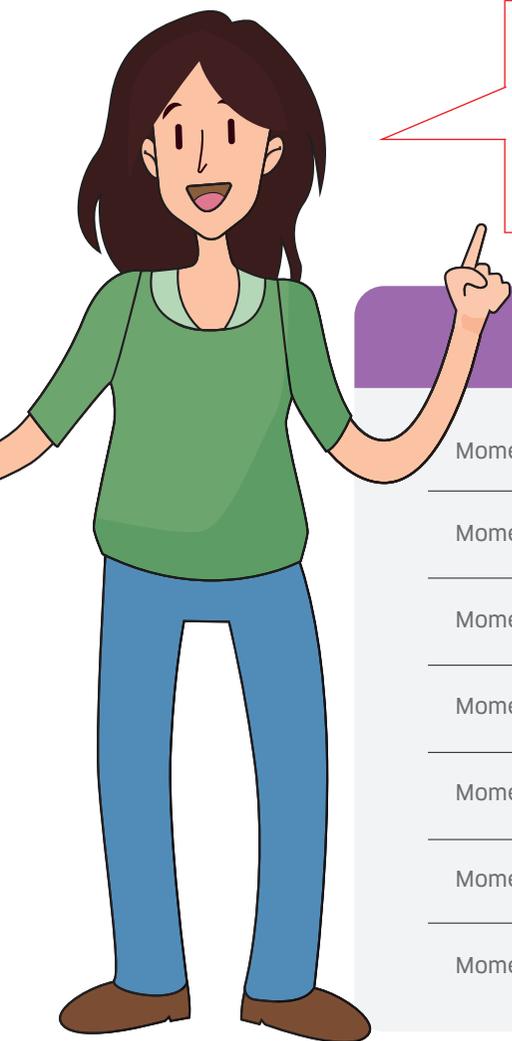
Consiste en ir a cada una de las instituciones con las que tienes deudas pendientes y renegociar las condiciones de pago, como el plazo, las cuotas, los intereses, entre otras.

² Fuente: BancoEstado. Sal a flote de tus deudas. Disponible: <https://www.bancoestado.cl/imagenes/facilyenchileno/pdf/sal-a-flote-de-tus-deudas.pdf>

SESIÓN PRESENCIAL 6

Desarrollo de la sesión

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de los participantes



180 min.



Estructura del taller	Duración	Materiales y recursos
Momento 1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	15 min.	
Momento 2 ACTIVACIÓN	35 min.	
Momento 3 EL CRÉDITO: VENTAJAS Y DESVENTAJAS	35 min.	
Momento 4 COLACIÓN	15 min.	
Momento 5 ¿CUÁNDO UN CRÉDITO ES PERTINENTE PARA MI HOGAR?	25 min.	
Momento 6 SOBREENDEUDAMIENTO	45 min.	
Momento 7 REFORZAMOS LO APRENDIDO	10 min.	<ul style="list-style-type: none"> • Activación - Pista 4 y 5 • Fichas “Nos suele pasar que...” N° 1 - 8 del Módulo 6 • Programa Radial 4 - “El crédito” • Cuaderno de trabajo • Colaciones

MÓDULO 6: Lo que debemos saber sobre el crédito

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES

 **15**
minutos

Recuerda...

- Las participantes a menudo llegan a los talleres cansadas por las actividades cotidianas.
- Sonríeles y permite que ellas respondan tu saludo.

Recursos

- Lista de asistencia



1. Recibe a las asistentes. ¡Tu actitud es muy importante!
2. Indícales que deben registrar sus datos en la **Lista de asistencia**.
3. Cuando termines, pide que las asistentes se sienten formando un semicírculo con sus asientos.
4. Inicia el diálogo grupal diciendo:

*Bienvenidas a la sesión presencial del Módulo 6:
Lo que debemos saber sobre el crédito.
Les agradecemos que hayan asistido puntualmente.*

5. Menciona los objetivos del módulo. Sigue el ejemplo de Elena:

Hoy aprenderemos:

- A conocer la dinámica crediticia, sus ventajas y desventajas
- A reconocer cuándo un crédito es pertinente para la economía familiar
- A identificar los síntomas del sobreendeudamiento.

6. Luego, pídeles que coloquen sus celulares en silencio y anímalas a participar y a preguntar cuando tengan dudas sobre el tema.
7. Continúa con el momento de **Activación**.



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

 **35**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que permitirán a las participantes sentirse seguras.

Recursos

- Tizas
- Cinta Masking - tape
- Activación - Pista 4



Dinámica de apertura

1. Inicia la actividad mencionando lo siguiente:

Aprovechemos al máximo el tiempo que vamos a compartir, es necesario recordar que aquella actividad a la que más le dedicamos tiempo, se convierte como en dueña de nosotras, así que hay que liberarse.

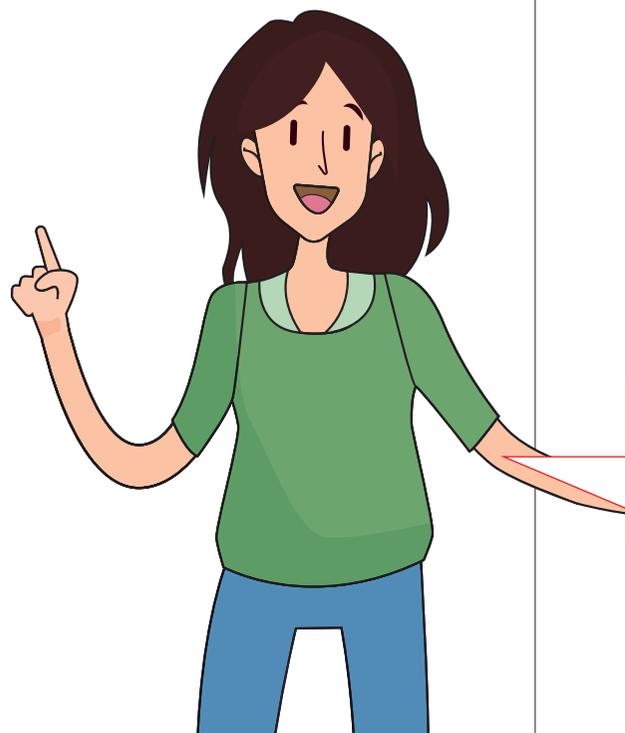
2. Luego, reproduce **Activación - Pista 4**.
3. Pide a las participantes que se muevan por toda la sala.
4. Después de 2 minutos, indica a las participantes que dibujen con tiza o cinta un círculo a su alrededor.
5. Pide que pongan la mano en su corazón y entre en un periodo de calma.
6. Luego pide que las participantes salgan de su círculo y cambien de círculo con otra participantes (dos veces).



Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN



7. Mientras ellas intercambian, ocupa uno de los círculos, de modo que quede una persona sin círculo.
8. Pídeles que vuelvan a cambiar de círculo. La persona que quedó sin círculo puede tratar de entrar en otro círculo. Sin embargo, cada participante debe proteger su espacio.
9. Finalmente, pídeles que vuelvan a su círculo inicial.
10. Pregunta a las participantes:
 - **¿Cómo se sentían cuando alguien trataba de entrar a su círculo?**
 - **¿Qué hacían para protegerlo?**
11. Guía la reflexión destacando la siguiente idea clave:

Cada una tiene un espacio vital en el que se desenvuelve y es preciso protegerlo.

Desarrollo de la sesión

Momento

2 ACTIVACIÓN

Recursos

- Activación - Pista 5



Dinámica de anclaje corporal

1. Pide a las participantes que se pongan de pie.
2. Indica a las participantes que van a desarrollar un ejercicio de biodanza, llamado “Proteger la vida”.
3. Reproduce **Activación - Pista 5**
4. Sigue el ejemplo de Elena y brinda las siguientes indicaciones:
 - a. Coloquen los pies levemente separados
 - b. Escucha atentamente la melodía y se deja acariciar por la voz y los sonidos
 - c. Luego lleva los brazos enfrente como si sostuviera un bebé
 - d. Ojos abiertos contemplando el espacio cuna formado por los brazos
 - e. Luego se mueve lento y delicado como acunando a un niño(a)
 - f. Y termina abrazándose consigo misma
5. Luego, cierra la dinámica mencionando la siguiente idea clave:

Se genera la sensación universal de respeto por la vida, cuidado, ternura, maravillarse de sostener en nuestras manos el don más delicado y más preciado que nos ha sido concedido, exaltar la vida.

Desarrollo de la sesión

Momento

3

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CRÉDITO

 **35**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que mostrarán las diferentes ventajas y desventajas del crédito.

Recursos

- Programa radial 4 - "El crédito"



Actividad 1

1. Menciona: *"Ahora vamos a escuchar una historia de Pedro, Patty y María"* y reproduce el Programa radial 4 - "El crédito".
2. Al finalizar el programa radial, pregunta a las participantes.
 - ¿Qué pasa con Pedro? ¿Qué decisión debe tomar?
 - ¿Cuál es el consejo de Patty? ¿Qué elementos debe considerar para tomar su decisión?
 - ¿Qué le pasó a María en el pasado?
 - ¿Qué decisión creen que debe tomar Pedro?
3. Sigue el ejemplo de Elena y guía la reflexión de la actividad explicando lo siguiente:

Tomar un crédito es una decisión muy importante. Debemos evaluar si realmente necesitamos dicho crédito y considerar todas las aristas de la oferta. Asimismo, es importante que conversemos de esto en familia. Las decisiones financieras nos afectan no solo a nosotros, sino a todo nuestro hogar.



Desarrollo de la sesión

Momento

3

VENTAJAS Y
DESVENTAJAS
DEL CRÉDITO

🕒 35
minutos (aprox.)

Actividad 2

1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 6 - Hoja de trabajo N° 1, página 65.
2. Pide tres voluntarias para leer los diálogos de Patty, María y Pedro.
3. Luego, lee en voz alta las indicaciones de la Hoja de trabajo N° 1 (página 66) y explica un ejemplo de cómo desarrollar la actividad propuesta en la sección "Ahora es tu turno"
4. Brinda un ejemplo de cómo completar la actividad de la página 66. Puedes usar el PPT de manera opcional.
5. Anima a varias participantes a compartir la actividad desarrollada.
6. Guía la reflexión resaltando el siguiente mensaje:

Solicitar un crédito es una decisión que puede afectar nuestro futuro en el corto, mediano o largo plazo. Por eso, es importante que ponderemos ventajas y desventajas del crédito.



Desarrollo de la sesión

Momento

4 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante



- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



MÓDULO 6: Lo que debemos saber sobre el crédito

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5 PERTINENCIA DEL CRÉDITO

 25
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que mostrarán las diferentes ventajas y desventajas del crédito.

Recursos

- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo 6 (Uso opcional)



1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 6 - Hoja de trabajo N° 2, página 67.
2. Pide tres voluntarias para leer los diálogos de Patty, María y Pedro. Resalta la información sobre la Carga anual equivalente- CAE. Explícales a las participantes de qué se trata y por qué es importante.
3. Es momento de realizar la actividad práctica del cuaderno. Realiza un ejemplo de cómo resolver la actividad y después pide que las participantes realicen la sección "Ahora es tu turno..." de la página 70. Puedes utilizar el PPT del módulo.
4. Fomenta la participación y el compartir de las respuestas en el grupo.
5. Sigue el ejemplo de Elena y orienta la reflexión explicando lo siguiente:

Antes de aceptar un crédito, debemos considerar nuestra capacidad de endeudamiento, las diferentes tasas del mercado y las condiciones en que aceptamos el préstamo. Recuerda que definirán la dinámica crediticia en adelante.



MÓDULO 6: Lo que debemos saber sobre el crédito

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

6

SOBREENDEUDAMIENTO



45
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En ese momento, presentarás el concepto de sobreendeudamiento, sus síntomas y las formas de afrontarlo.

Recursos

- Fichas “Nos suele pasar que...” N° 1-8
- Cuaderno de trabajo
- PPT del módulo (Uso opcional)



Actividad 1

1. Saca las fichas “Nos suele pasar que...” del N° 1 al 8, y repártelas a las personas que no hayan participado constantemente.
2. Pide a cada una de las participantes que lean el contenido de sus fichas con voz alta y clara. Si en caso tienen dificultades, ayúdales, siempre animándolas a dar lo mejor de sí.
3. Al finalizar las intervenciones, pregunta al grupo:
 - ¿Se sienten identificadas con estas situaciones?”
 - ¿Qué harías tú en esas situaciones?”
4. Escucha sus intervenciones y luego sigue el ejemplo de Elena para explicar lo siguiente:

Es probable que alguna vez en nuestras vidas hayamos pasado por un momento en el que nuestros ingresos no son suficientes para atender nuestras deudas y nos resulta difícil salir del círculo vicioso. A lo largo de estas actividades, aprenderemos que lo importante es tomar la decisión de salir de deudas.



Desarrollo de la sesión

Momento

6 SOBREENDEUDAMIENTO

Actividad 2

1. Pide a las participantes que abran el Cuaderno de Trabajo en el Módulo 6 - Hoja de trabajo N° 3, página 71.
2. Luego, realiza la actividad práctica del cuaderno. Realiza un ejemplo de cómo resolver la actividad "Ahora es tu turno..." y después pide que las participantes la completen.
3. Después comenta a las participantes sobre la SUPERIR, institución encargada de atender casos de sobre endeudamiento. Para ello, lee con ellas la información sobre la SUPERIR y sus procedimientos para renegociar las deudas
4. Pregúntales si tienen dudas o preguntas sobre dichos procesos.
5. Siguiendo el ejemplo de Elena, guía la reflexión final explicando lo siguiente:

El sobreendeudamiento ocurre cuando nuestros ingresos no son suficientes para cubrir nuestras deudas y gastos básicos. En tal caso, debemos tomar una decisión financiera que detenga el crecimiento de la deuda, sea a través de la refinanciación o la renegociación de la misma. Lo importante es decidir cambiar el rumbo de nuestra economía y sostener dicho cambio con hábitos financieros saludables de aquí en adelante.



MÓDULO 6: Lo que debemos saber sobre el crédito

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

7

REFORZAMOS LO APRENDIDO



10
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, debes reforzar las ideas claves de la sesión.

Recursos

- Cuaderno de trabajo



1. Conversa con las usuarias a partir de las siguientes preguntas:
 - **¿cómo se han sentido después de esta sesión?**
 - **¿Con qué sentimiento se van de esta sesión?**
 - **¿Qué aprendizajes te llevas de la sesión?**
2. Escucha sus respuestas y luego, pídeles que completen la sección "Hoy aprendí que...", página 75.
3. Después refuerza las siguientes ideas clave:

Solicitar un crédito es una decisión que puede afectar nuestro futuro. Por ello, es importante que nos informemos adecuadamente sobre todas las implicancias del producto que pensamos adquirir y evaluar si es pertinente para nuestro hogar.

Evaluar la pertinencia de un crédito significa calcular nuestra capacidad de endeudamiento, comparar la Carga anual equivalente - CAE de los créditos para e identificar cuál nos resulta más favorable, así como considerar los compromisos que implica aceptarlo y evaluar si podremos cumplirlos.

Debemos evitar caer en el sobreendeudamiento, pero si ya estamos en una situación así, debemos tomar una decisión de poner fin al ciclo e identificar las instituciones que nos pueden apoyar en el proceso.

Desarrollo de la sesión

Momento

7 REFORZAMOS
LO APRENDIDO

4. Menciona que en la Hoja de trabajo N° 4 tienen algunas actividades que les servirán para aplicar lo aprendido con sus familias.
5. Recuérdales que deben leer los mensajes de texto que les llegarán a sus celulares.
6. Despídete de las participantes y menciona la fecha y hora de la siguiente sesión. ¡Anímalas a asistir puntualmente!



Cierre

Finalmente...

1



Recoge y guarda todos los materiales que utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y ordenado para las siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu desempeño con el Check List

MÓDULO 6: Lo que debemos saber sobre el crédito

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Check List

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Check List

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



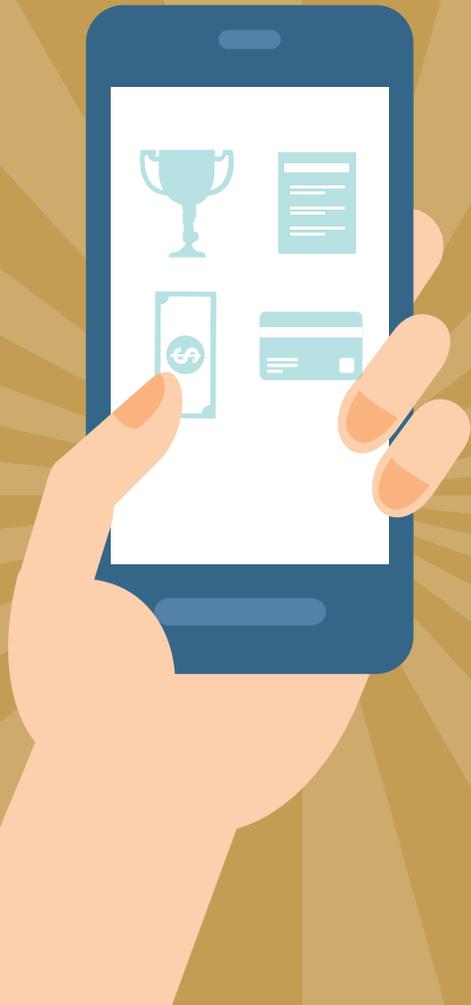
Excelente trabajo. Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las participantes logren sus metas.



Buen resultado. Revisa los aspectos en los que debes mejorar para la siguiente sesión



Tu desempeño debe mejorar. Recuerda que tu rol como facilitador(a) es muy importante para lograr los objetivos.



ENCUENTRO **FINAL**

Consolidando lo
aprendido

Objetivos

- Reconocer la importancia de lo aprendido en la vida cotidiana
- Reconocer la importancia de nuestras decisiones financieras para mejorar nuestra calidad de vida

Encuentro final: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

- **Desarrollo de la sesión**

Contiene las pautas metodológicas para el desarrollo de la sesión.

Momento **1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES**

Momento **2 TOMA DE INSTRUMENTOS DE SALIDA**

Momento **3 ACTIVACIÓN**

Momento **4 COLACIÓN**

Momento **5 ¡A JUGAR!**

Momento **6 SÍNTESIS DE APRENDIZAJES**

- **Checklist**

Revisa el nivel de cumplimiento de los objetivos y autoevalúa tu desempeño como facilitador(a) haciendo uso del checklist que se encuentra hacia el final del Módulo: Encuentro Final.



ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

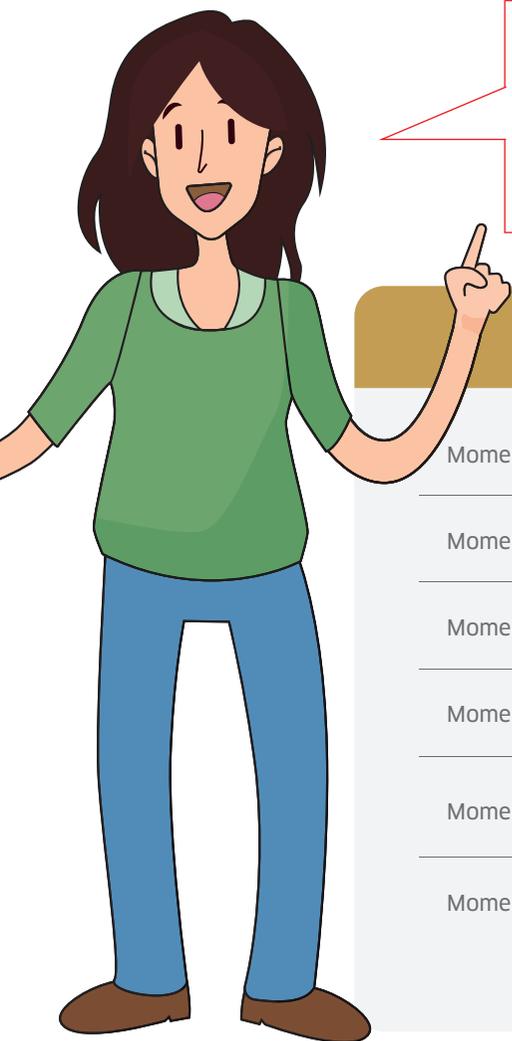
DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

SESIÓN PRESENCIAL 7

Desarrollo de la sesión

Recuerda que los tiempos para cada momento de la sesión son aproximados, es decir, que su uso debe ser flexible de acuerdo al ritmo de las participantes.



180 min.



Estructura de la sesión	Duración	Materiales y recursos
Momento 1 BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES	10 min.	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno de trabajo • Lápices • Fichas de Registros de Usuarías (Línea de salida) • Cuaderno de trabajo • PPT módulo 2 (Uso opcional) • Colaciones para las participantes
Momento 2 TOMA DE INSTRUMENTOS DE SALIDA	45 min.	
Momento 3 ACTIVACIÓN	25 min.	
Momento 4 COLACIÓN	15 min.	
Momento 5 ¡A JUGAR!	60 min.	
Momento 6 SÍNTESIS DE APRENDIZAJES	25 min.	

ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

1

BIENVENIDA A LAS PARTICIPANTES

 **15**
minutos

Recuerda...

- Las participantes a menudo llegan a los talleres cansadas por las actividades cotidianas.
- Sonríeles y permite que ellas respondan tu saludo

Recursos

- Lista de asistencia



1. Recibe a las asistentes. ¡Tu actitud es muy importante!
2. Indícales que deben registrar sus datos en la **Lista de asistencia**.
3. Cuando termines, pide que las asistentes se sienten formando un semicírculo con sus asientos.
4. Inicia el diálogo grupal diciendo:

*Bienvenidas a la sesión presencial del Módulo 7:
Consolidando lo aprendido.
Les agradecemos que hayan asistido puntualmente.*

5. Menciona los objetivos del módulo. Sigue el ejemplo de Elena:

Hoy aprenderemos:

- Reconocer la importancia de lo aprendido en la vida cotidiana
- Reconocer la importancia de nuestras decisiones financieras para mejorar nuestra calidad de vida

6. Luego, pídeles que coloquen sus celulares en silencio y anímalas a participar y a preguntar cuando tengan dudas sobre el tema.
7. Continúa con el momento de **Activación**.



ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

2

TOMA DE INSTRUMENTOS DE SALIDA

 **45**
minutos

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que permitirán a las participantes reconocer su capacidad de aprendizaje visibilizando su crecimiento personal y el avance en el logro de sus metas

Recursos

- Ficha de registro de usuarias 2017 - Línea de salida

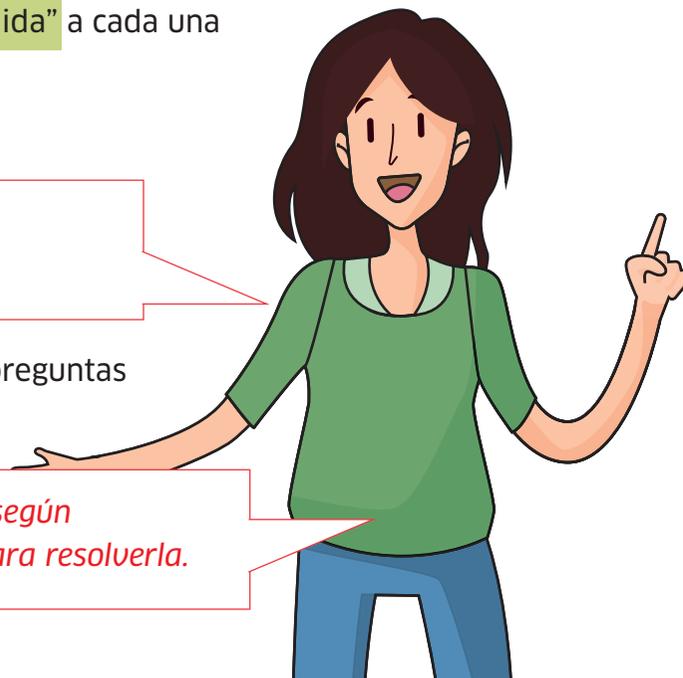


1. Entrega una “Ficha de registro de usuarias - Línea de salida” a cada una de las participantes.
2. Explica en qué consiste la Ficha.

Encontraremos preguntas generales como sus nombres, número de RUT, número de celular, etc.

3. Pide a las participantes que completen cada una de las preguntas
4. Permanece atento en caso de dudas

Por favor, lean cada pregunta con atención y respondan según corresponda. Si tienen alguna duda, estaremos atentos para resolverla.



Permanece atento al comportamiento de las participantes e identifica si alguna tiene problemas con la lectura y/o escritura para completar la actividad. En tal caso, organiza a las participantes en parejas, de modo que se den soporte para el desarrollo de la misma. Actúa siempre con respeto y cordialidad.

ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

3

ACTIVACIÓN

 25
minutos

Recuerda...

- En este momento, desarrollarás actividades que les permitirán a las participantes reafirmar su seguridad y capacidad de cambio en sus propias vidas.

Recursos

- Cuaderno de Trabajo
- Lápices



1. Pide a las participantes que se pongan de pie, con postura erguida, y que tengan las piernas abiertas a lo ancho de los hombros. Pide que coloquen sus manos en el centro de su pecho.
2. Menciona que deben entrar en contacto con su respiración y que centren su atención en los latidos de su corazón. Repite el ejercicio tres veces hasta lograr concentración.
3. Luego, en voz alta menciona lo siguiente y pide que lo repitan después de ti:



Soy lo que soy, soy la mejor versión de misma y agradezco mi historia, pues me hace ser la que soy hoy.

Desarrollo de la sesión

Momento

3 ACTIVACIÓN



Dinámica generadora

1. Reproduce **Activación - Pista 6**
2. Brinda las siguientes indicaciones:

Formen una gran ronda. Sujétense de las manos fuertemente y empiecen a andar lentamente sintiendo el calor y la textura de sus manos. Cerramos los ojos. Vamos a girar juntas escuchando la letra de la canción.

Ahora nos ponemos en cuclillas sin soltarnos de las manos. Respiramos, lentamente y guardamos silencio.

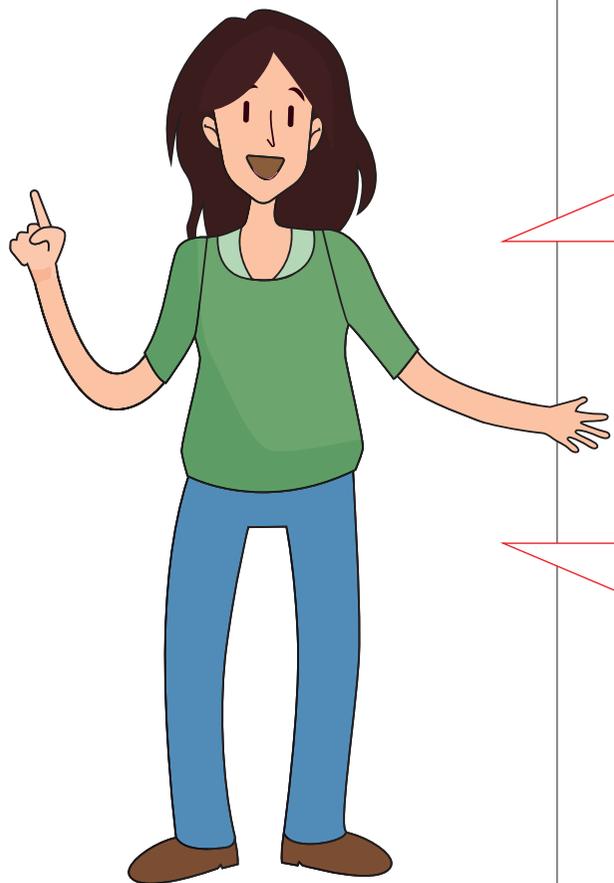
3. Menciona lo siguiente:

“Su brazo izquierdo es la raíz que recibe de la tierra donde está afianzada, toda la alimentación necesaria para desarrollarse. Su brazo derecho es una rama que empieza a crecer en busca de aire, sol y agua.”

Desarrollo de la sesión

Momento

3 ACTIVACIÓN



4. Pide que poco a poco se vayan levantando con los brazos extendidos, semejando ramas en crecimiento y que éste se efectúe hasta donde les sea posible, que nada debe obstaculizar este crecimiento. Aún no deben abrir los ojos.

5. Menciona:

“Ahora son los pies quienes se afianzan en la tierra como raíces.”

6. Pide que abran los ojos y se miren, como si fueran la primera vez que lo hicieran. Se permite que quienes deseen compartan cómo se han sentido.

7. Guía la reflexión explicando la siguiente idea clave:

A lo largo de estos encuentros hemos usado la imagen del árbol, sembramos una semilla, en realidad creemos que ustedes mismas son SEMILLA FÉRTIL que puede seguir mejorando su vida conforme a sus deseos USTEDES DECIDEN.

Desarrollo de la sesión

Momento

4 COLACIÓN

 **15**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento de la sesión, las participantes tomarán su colación y podrán conversar con sus demás compañeras.

Recursos

- Colación para cada participante
- Bolsas para la basura



1. Comunica a las participantes que tendrán 15 minutos para descansar y tomar la colación.
2. Invítalas a pasar a la zona destinada a la colación e indícales que hay unas bolsas para echar los desperdicios. **Mantengamos la limpieza.**
3. Incentiva la conversación entre las participantes. Este espacio puede servir para fortalecer los vínculos entre ellas.
4. También puedes acercarte y preguntarles:

- *¿Cómo se están sintiendo en la sesión?*
- *¿Les parecen interesantes los temas?*
- *¿Tienen alguna duda?*

5. Escucha a las participantes y responde sus inquietudes.
6. Pasados los 15 minutos, invita a las participantes a tomar sus lugares e indica que continuarán con el desarrollo de la sesión.



ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

5 ¡A JUGAR!

 **60**
minutos (aprox.)

Recuerda...

- En este momento, utilizarás el Juego “Tú Decides” para reforzar los diferentes temas desarrollados en las sesiones presenciales de capacitación.

Recursos

- Set del juego
Tú decides



1. En este momento debes facilitar el juego Tú decides, para ello, revisa las indicaciones del juego explicadas en el **módulo 1** de capacitación.
2. No olvides revisar las indicaciones del antes y durante del juego para orientar adecuadamente las reflexiones de las participantes sobre las decisiones que toman en cuanto a su economía personal y la de sus familias.
3. Recuerda, controlar el tiempo de manera flexible. Lo fundamental de este momento es que, a través del juego, las participantes refuercen los contenidos que se vienen trabajando en las distintas sesiones presenciales.
4. Guía la reflexión sobre el juego y las decisiones que tomaron para cumplir su GRAN META. Para ello, te proponemos plantees las siguientes preguntas:
 - **¿Por qué creen que ganaron?**
 - **¿Qué decisiones tomaron durante el juego?**
 - **¿Qué decisiones les parecieron más fáciles o difíciles y por qué?**
 - **¿Creen que las situaciones vistas en el juego, también ocurren en sus vidas cotidianas? ¿Cómo así? ¿Qué hacen frente a ello?**
 - **¿Nos sirvieron los temas vistos en las sesiones para tomar mejores decisiones en el juego Tú decides?**
 - **¿Cómo podemos aplicar los aprendizajes a nuestras vidas cotidianas?**
5. Escucha sus intervenciones y continúa con la última actividad de la capacitación.

ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Desarrollo de la sesión

Momento

6 SÍNTESIS DE APRENDIZAJES

 25 minutos

Recuerda...

- En este momento, realizarás una actividad que permitirán a las participantes sintetizar lo aprendido en el Programa de Educación Financiero.

Recursos

- Cuaderno de Trabajo



- Ovillo de lana



- PPT del módulo (Uso opcional)



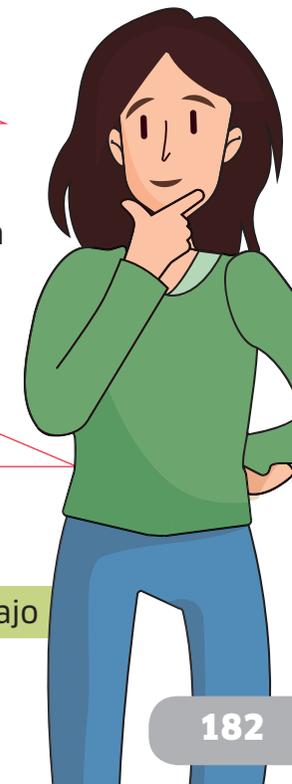
1. Inicia la dinámica preguntando sobre la meta que se propusieron las participantes en el taller 1. Pregúntales cómo les fue, si la lograron cumplir, qué dificultades tuvieron o cómo hicieron para cumplir su meta.
2. Después, pídeles que se pongan de pie y brinda las indicaciones para realizar la dinámica de reflexión:

Ahora vamos a formar una gran ronda. Cada una tiene que pensar en aquello que más le gustó de las sesiones, así como los aprendizajes más importantes que les dejó el taller de Educación financiera.

3. Pide que, al finalizar cada intervención, lancen el ovillo de lana a otra persona hasta formar una gran red.
4. Continúa el ejercicio hasta que todas hayan intervenido. Luego, menciona:

En la primera sesión hicimos una actividad parecida, ahora lo volvemos a hacer para que recordemos que somos una red, en la que cada una participa y se relaciona con las demás. Hemos creado vínculos, amistad y podemos apoyarnos, escucharnos y hacernos más fuertes.

5. Al finalizar, pídeles que abran su cuaderno de trabajo en el **Módulo 7 - Hoja de trabajo N°1 (Página 77)** y elige a tres usuarias para que lean los diálogos con voz alta.



Desarrollo de la sesión

Momento

6 SÍNTESIS DE APRENDIZAJES

6. Ahora, conversa con ellas a partir de las siguientes preguntas:

- **Cómo aplicaremos lo aprendido en nuestras vidas?**
- **¿Cuál será nuestro compromiso personal para cambiar o mejorar nuestras vidas financieras?**

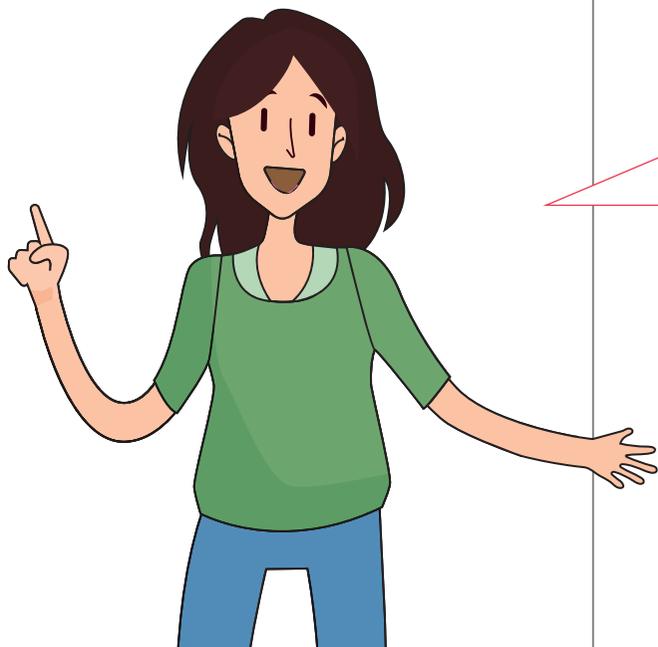
7. Escucha sus intervenciones y luego pídeles que escriban en su cuaderno (página 78) su compromiso personal para mejorar su vida financiera. Puedes usar el PPT del módulo para explicar la actividad y guiar las reflexiones finales.

8.

Cuando terminen, guía la reflexión destacando las siguientes ideas:

Nosotras podemos cambiar nuestra vida financiera y lograr nuestras metas personales y familiares. Para ello necesitamos tomar decisiones informadas. No olviden que somos dueñas de nuestras vidas y ahora tenemos más herramientas para tener una vida financiera más saludable.

9. Por último, agradece a las participantes su dedicación, constancia y empeño para aprender. Tómense una foto de despedida.



Cierre

Finalmente...

1



Recoge y guarda todos los materiales que utilizaste en la sesión

2



Deja el local limpio y ordenado para las siguientes sesiones

3



Recuerda evaluar tu desempeño con el Check List

ENCUENTRO FINAL: Consolidando lo aprendido

ANTES
DE LA SESIÓN

DURANTE
LA SESIÓN

DESPUÉS
DE LA SESIÓN

Check List

Terminaste de desarrollar la sesión, ahora autoevalúa tu desempeño como facilitador(a). Lee cada enunciado y marca “SÍ” o “NO” según consideres.

Antes de la sesión

Realicé con tiempo las gestiones asegurar el mobiliario necesario para la realización de la sesión

Repasé las actividades antes de desarrollar la sesión y verifiqué todos los materiales

Llegué temprano al local para organizar el espacio y recibir a los participantes

Durante la sesión

Brindé indicaciones claras a los participantes para el desarrollo de las actividades

Hablé con voz alta y fluida para que todas las participantes escuchen con claridad

Fomenté la participación de las asistentes en las actividades de la sesión

Escuché la opinión de las participantes con una actitud de respeto

Mantuve una actitud motivadora y horizontal a lo largo de la sesión

Después de la sesión

Invité a las participantes a la siguiente sesión

Dejé el local limpio y ordenado

SI

NO

Check List

Suma tus puntos

Por cada "SI" tienes 2 puntos. Por cada "NO" tienes 0 puntos.



Excelente trabajo. Sigue así. Tu aporte es fundamental para que las participantes logren sus metas.



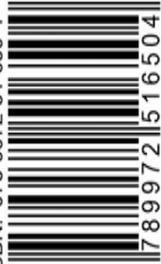
Buen resultado. Revisa los aspectos en los que debes mejorar para la siguiente sesión



Tu desempeño debe mejorar. Recuerda que tu rol como facilitador(a) es muy importante para lograr los objetivos.



ISBN: 978-9972-51-650-4



9 789972 516504