



PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

ESTRATEGIAS PARA TOMAR DECISIONES FINANCIERAS

**ADAPTACIÓN METODOLÓGICA CON ENFOQUE DIFERENCIAL APLICADO A
POBLACIÓN AFRODESCENDIENTES**

GUÍA DEL FACILITADOR
Octubre de 2013



grupo de desarrollo y vida



Corporación Comunicar
PROYECTOS CULTURALES

INTRODUCCIÓN

En Colombia, según información del Departamento Nacional de Estadística, las zonas de mayor predominio de afrocolombianos son aquellas que presentan los más bajos índices de calidad de vida del país, de tal modo que el 75% de esta población recibe salarios inferiores al mínimo legal y su esperanza de vida se ubica en un 20% por debajo del promedio nacional. Esto significa que enfrentan a diario situaciones difíciles para cubrir con sus ingresos los diferentes gastos del hogar.¹

Surge entonces la necesidad de adaptar el Programa de Educación Financiera para ofrecerlo a esta población con un enfoque que consulte elementos socio-culturales que les son propios y que les permita un mejor entendimiento y aplicabilidad.

Un mejor manejo del dinero les ayudará primero a atender mejor sus necesidades básicas y de consumo, así como financiar actividades productivas a un menor costo y preservar la tranquilidad de su familia, sus bienes y dinero, alcanzar metas y estar mejor protegidos para afrontar adversidades.

En muchos casos, por un tema cultural y de costumbre o por dificultad de acceso a productos y servicios financieros seguros, algunas familias ahorran, se endeudan, adquieren seguros y envían o reciben giros de manera informal, lo cual lleva a asumir riesgos innecesarios y sobrecostos.

Este taller de educación financiera tiene como objetivo entrar en profundidad en temas del manejo del dinero, para desarrollar en las familias conocimiento, habilidades y actitudes financieras que les permitan tomar decisiones que redunden en una mayor tranquilidad, bienestar y calidad de vida. Los temas principales que se abordarán son: Presupuesto (ordene sus cuentas), Ahorro (prepárese para el futuro), Endeudamiento (maneje su deuda), Seguros (cómo afrontar situaciones de crisis) y Proyecto de vida.

El Programa Global de Educación Financiera (PGEF) que

Financiar actividades productivas se refiere a obtener el dinero necesario para la compra de un bien o un servicio que impacte positivamente su vida o la de las personas que rodean su entorno.

- Los productos financieros como Crédito y Tarjetas de crédito, cuentas de ahorro, planes de ahorro programado.
- Servicio financieros como Cajeros automáticos, oficinas virtuales y pagos en línea.

¹ MOSQUERA, Juan. Boletín del movimiento nacional afrocolombiano cimarrón: estudios afrocolombianos. [En línea] Bogotá, Colombia: Septiembre 2001 [Fecha de consulta: 3 Octubre 2013] La identidad afrocolombiana o afrocolombianidad, El ser afrocolombiano y La africanidad. Disponible en: <<<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/sociologia/estudiosafro/indice.htm>>>

sirvió de base al contenido de esta guía para el capacitador, fue diseñado

por Microfinance Opportunities y Freedom from Hunger, con el patrocinio de la Fundación Citi, para personas en condición de pobreza de países en desarrollo y emplea la metodología de aprendizaje experiencial y los principios de educación para adultos.

La metodología empleada por el PGEF consiste a grandes rasgos en permitir que los participantes (adultos en su mayoría) a partir del análisis de sus propias experiencias y la auto-reflexión, lleguen a descubrir con la guía del instructor la manera en que un cambio de comportamiento en sus hábitos de manejo financiero puede impactar positivamente en sus vidas. La metodología, para ser efectiva, debe impulsar la participación activa y estimular a las personas a aprender haciendo. El material se enseña a través de la metodología taller y busca no solo que la gente aprenda conocimientos sino también apropie nuevas herramientas y actitudes, posibilitando los cambios de comportamiento deseados.

Aprender Haciendo no es sólo un aprendizaje por experimentación.

Se aprende más cuando:

Hay voluntad, interés y curiosidad por aprender.

Me propongo metas, más allá de la calificación.

Para el caso de los pueblos indígenas y la comunidades afrodescendientes en Colombia, estos son cobijados por el Convenio N° 169 de la Organización Internacional de Trabajo (OIT), adoptado en 1989, la Constitución Política de 1991 y las sentencias de la Corte Constitucional, que reconocen a las propias comunidades como sujetos de derecho,² haciéndose necesario considerar:

- **El derecho a la participación de las comunidades étnicas** como el derecho fundamental y medio que garantiza la protección de la integridad cultural y material de estas comunidades. (Artículo 27 y 60, Convenio 169 de la OIT y Sentencia SU-039/97)
- **El derecho a la consulta previa** como el derecho fundamental que tienen los pueblos indígenas y los demás grupos étnicos cuando se toman medidas (legislativas y administrativas) o cuando se vayan a realizar proyectos, obras o actividades dentro de sus territorios, buscando de esta manera proteger su integridad cultural, social y económica y garantizar el derecho a la participación. (Artículo 60, Convenio 169 de la OIT y Sentencia T-382/06)
- **El derecho a la educación bilingüe**, como el derecho fundamental de las comunidades étnicas y que prevé la participación de la mismas en el proceso educativos como mecanismo para asegurar que la educación impartida a sus miembros responda a sus patrones culturales, respetando y desarrollando su identidad. En este entendido los indígenas y afrodescendientes pueden reclamar de forma individual el derecho fundamental anotado pero también pueden hacerlo en

² Corte Constitucional, Sentencia T-380/93, sección II. 8.

nombre de su comunidad para exigir la participación de la misma en el ámbito educativo. (Artículo 27, Convenio 169 de la OIT y Sentencia T-116/11)

De acuerdo con lo anterior, se concluye que los amparos internacionales y constitucionales sugieren que antes de aplicar cualquier metodología con las comunidades étnicas colombianas (indígenas, afrodescendientes y ROM), se realice una consulta con sus autoridades buscando su apropiación y atendiendo las sugerencias que puedan surgir como la necesidad de traducir los contenidos de las guías y materiales didácticos a la lengua correspondiente o la capacitación de nativos o etnoeducadores para su aplicación.

La adaptación metodológica con un enfoque diferencial para la población afrocolombiana fue realizada por la unión temporal Grupo Desarrollo y Vida & Comunicar con aportes de la Unidad para la Atención y Reparación integral a las víctimas y supervisada por Bancoldex S.A., en el marco del desarrollo del programa Banca de las Oportunidades.

La adaptación metodológica con un enfoque diferencial para la población afrocolombiana fue realizada por la unión temporal Grupo Desarrollo y Vida & Comunicar y supervisada por la banca de las Oportunidades mantuvo la estructura temporal de la metodología aplicada por PGEF, considerándola como un fortaleza que permite la eficaz transmisión de contenidos en las cuatro horas en las que se desarrolla la metodología. Transformar esta estructura sugiere un cambio sensible, que puede reducir la eficacia del proceso. Por otro lado, en las entrevistas realizadas en algunos talleres a miembros de la comunidad afrocolombiana, estos se muestran conformes con las estructura del taller, sin embargo sugieren cambios en el diseño de las piezas, relacionados con que éstas y sus contenidos, en la mayoría de los casos, describen contextos de asociar con su entorno.

Se realizó, entonces, la adecuación de contenidos de los materiales didácticos originales y su rediseño, usando como estrategia el reconocimiento propio de los valores de la afrocolombianidad por parte de la población afrodescendiente participante en los talleres, garantizando de este modo el acercamiento de estas comunidades a la propuesta metodológica de aprendizaje experiencial y a los principios de la educación para adultos ofrecido por Banca de las Oportunidades.

Como resultados de la adecuación de los contenidos se obtuvo:

1. La adición de un nuevo capítulo a la Guía del Facilitador diseñado como ejercicio para sensibilización del capacitador, en el reconocimiento de los valores y la identidad afrocolombiana y la necesidad de la aplicación del enfoque diferencial en estas comunidades. En el nuevo capítulo se exponen, a través de un breve escrito, los contextos históricos, políticos y sociales en los que se desarrolla la población afrocolombiana, los valores de la afrocolombianidad y las expectativas de estas comunidades en la aplicación de un enfoque diferencial de etnoeducación.

2. Junto a su respectivo título, cada capítulo contiene la reseña bibliográfica de un personaje destacado de la historia nacional perteneciente a este grupo étnico como elemento adicional que promueva la identidad con el PGEF y el reconocimiento propio de la afrocolombianidad de los capacitados.
3. Rediseño de las fichas de ejemplos y los papelógrafos, de tal modo que el capacitador y los capacitados puedan identificar en todos los materiales didácticos los rasgos morfológicos característicos de las personas afrodescendientes, generando un vínculo de identidad entre el capacitado, el capacitador y el programa de educación financiera. También los ejercicios se modificaron cambiando los nombres por otros más comunes identificados por la Registraduría General del Estado Civil³ así como actividades productivas usadas en algunos ejemplos, remplazándolas por actividades más comunes identificadas por la Agencia de Información Laboral⁴.

³Revista *Nuestra Huella*, [En línea]. Bogotá: Registraduría General del Estado Civil, 2010 [Fecha de consulta: 3 octubre 2013]. Publicación mensual. Disponible en: <<<http://www.registraduria.gov.co/Edicion-No-46-Ano-IV-diciembre-de.html>>>

⁴CORREA, Guillermo. Precario pero con trabajo: ¡otros están peor! Déficit de Trabajo Decente en la población afrocolombiana Cartagena, Buenaventura, Cali y Medellín 2009-2010, [En línea]. Texinfo ed 1 Medellín, Colombia: Escuela Nacional Sindical, 2011 [Fecha de consulta: 3 octubre 2013] Disponible en: <<http://ens.org.co/apc-aa-files/45bdec76fa6b8848acf029430d10bb5a/AFRODESCENDIENTES_1.pdf>> ISBN: 978-958-8207-56-8

Sobre los Autores

Microfinance Opportunities

Microfinance Opportunities fue fundada en 2002 como un centro de recursos microempresariales que promueve operaciones microfinancieras dirigidas por los clientes. Su objetivo es ayudar a mejorar el acceso de los pobres a servicios financieros bien diseñados y de calidad. Microfinance Opportunities ofrece investigación práctica, capacitación y asistencia técnica en tres áreas orientadas a los clientes de servicios microfinancieros: Educación Financiera, Microseguros y Evaluación del Cliente.

Freedom from Hunger

Fundada en 1946, Freedom from Hunger es una organización sin fines de lucro comprometida con el desarrollo internacional que ofrece soluciones innovadoras y sostenibles de autoayuda para combatir la pobreza y el hambre crónicos. Freedom from Hunger se especializa en garantizar el acceso de los pobres a servicios microfinancieros, de protección de la salud y de capacitación, permitiéndoles mejorar sus habilidades de supervivencia diaria y alcanzar seguridad alimentaria para sí mismos y sus familias.

Citigroup Foundation

Citigroup Foundation, que otorga partidas de financiamiento en más de 85 países de todo el mundo, concentra sus esfuerzos básicamente en tres áreas: educación financiera, educación de la próxima generación y consolidación de comunidades y empresarios. Mayor información disponible en el sitio <http://www.citigroup.com/citigroup/corporate/foundation/index.htm>.

Banca de las Oportunidades

Es una política del Gobierno de Colombia orientada a facilitar el acceso de la población de bajos ingresos a servicios financieros. Banca de las Oportunidades alcanzará este objetivo propiciando las reformas necesarias al marco regulatorio, apoyando la estrategia de promoción e incentivos e impulsando acuerdos con los diferentes gremios con el propósito de ampliar la cobertura geográfica de servicios financieros. Mayor información disponible se encuentra en el sitio www.bancadelasoportunidades.gov.co.

Unidad para la Atención y Reparación integral a las víctimas

Es una entidad adscrita al Departamento Administrativo de la Prosperidad Nacional, encargada liderar acciones del Estado y la sociedad para atender y reparar integralmente a las víctimas de la violencia en Colombia, para contribuir a la inclusión social y la paz., abriendo múltiples canales que permitan a la víctimas, acceder a la oferta Institucional de la Unidad y del SNARIV.

Unión Temporal Desarrollo y Vida & Comunicar

Derechos de Autor

Se autoriza la reproducción, traducción o adaptación de las secciones de esta guía según sea necesario para satisfacer las necesidades locales de los usuarios, siempre y cuando las copias así reproducidas, traducidas o adaptadas sean distribuidas sin costo o a precio de costo y sin fines de lucro y siempre y cuando los cambios resultantes, si los hubiera, preserven la integridad del libro. Sírvase notificar a Microfinance Opportunities y/o a Freedom from Hunger sobre la traducción de estos materiales, de existir, y proporcionar a cada institución una copia de la misma.

Cualquier trámite relacionado, debe canalizarse a través de Banca de las Oportunidades.

Toda copia de las secciones de este libro debe incluir la siguiente aclaración: **©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados.**

Cualquier cambio sustancial en el contenido deberá ser autorizado por escrito por Microfinance Opportunities.

Para consultas sobre los derechos, sírvase comunicarse con:

Microfinance Opportunities

1701 K Street NW, Suite 650 Washington DC 20006

USA Tel.: 20272 0050

Fax: 202-721-0010

E-mail: info@mfopps.org

www.MicrofinanceOpportunities.org

Para otras consultas, comunicarse con Microfinance Opportunities o con Freedom from Hunger.

Freedom from Hunger

1644 DaVinci Court

Davis, CA 95616 USA

Tel.: 530-758-6200

Fax: 530-758-6241

E-mail: education@freefromhunger.org

www.freefromhunger.org, www.ffhresource.org

Banca de las Oportunidades

Calle 28 No 13 A 15 Piso 38 Bogotá Colombia

Telefono 3821515

e-mail: bancadelasoportunidades@bancadelasoportunidades.gov.co

Contenidos del Programa de Educación Financiera (EF) Estrategias para tomar Decisiones Financieras

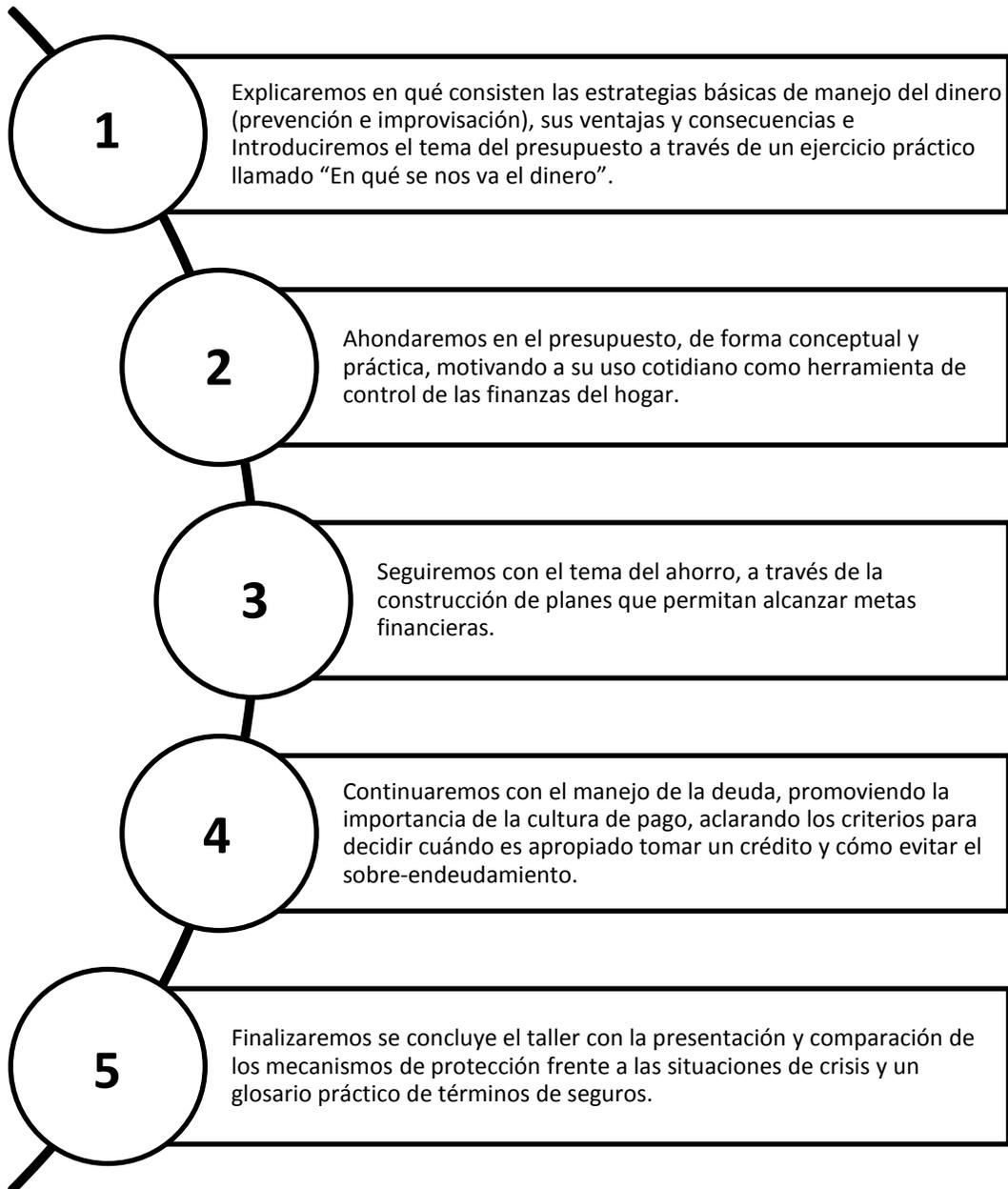
Con base en los resultados de la experiencia realizada por la **Banca de las Oportunidades**, se concluyó que los hogares de bajos ingresos que forman parte del **Programa Red Unidos**, solicitan créditos con más frecuencia en lugar de ahorrar. Esta es una señal que pone en evidencia el comportamiento financiero de las familias al improvisar en lugar de prevenir para manejar su dinero.

Este taller fue diseñado para atender las necesidades de los hogares de bajos ingresos y población en condición de vulnerabilidad. El contenido, las actividades y el orden en que aparecen obedecen a un proceso lógico que empieza por ordenar las cuentas de la familia para tener un punto de partida claro y poder cumplir metas financieras.

El taller de cuatro horas inicia con una introducción para que los participantes sepan qué beneficios pueden obtener de cada tema. Una vez entendida la importancia de ordenar las cuentas y de planear a través del ahorro, se orienta a los participantes para adquirir criterios que les permitan analizar la conveniencia y la posibilidad de adquirir deudas, para manejarlas de forma responsable. También se analiza la situación de financiar emergencias, necesidades y actividades productivas, sólo si se tiene la posibilidad de responder al compromiso. Por último, se explican las estrategias de protección frente a la crisis, con el único fin de evitar que las familias caigan en una situación de mayor vulnerabilidad cuando se presentan emergencias.

Hogares con bajos ingresos son aquellos que no alcanzan a reunir entre todos sus integrantes un monto mensual menor al salario mínimo mensual vigente.

De acuerdo con lo anterior, se trabajará una introducción y cuatro módulos, distribuidos de manera secuencial:



Contenido.

La tabla contiene tres secuencias: Talleres, sesiones y pasos.

- Talleres: agrupan temas.
- Sesiones: Corresponden a los temas principales, numerados continuamente sin importar si hay cambio de taller.
- Pasos: Son los procesos o subtemas de cada sesión.

Contenido del Programa ESTRATEGIAS PARA TOMAR DECISIONES FINANCIERAS Modelo Banca de las Oportunidades		
PRESENTACIÓN DEL TALLER (15 minutos)		
Sesión	Pasos	Tiempo
Sesión 1. En qué consiste el programa Estrategias para tomar decisiones financieras. (15 minutos)	1. Presentación de los participantes.	10 minutos
	2. Introducción a la estructura y beneficios del taller.	5 minutos
Taller 1. ORGANICE SUS CUENTAS (75 minutos)		
Sesión 2. Introducción a las estrategias de manejo del dinero (40 minutos)	1. Introducción a la Educación Financiera.	5 minutos
	2. Prevención e improvisación.	10 minutos
	3. Manejo de gastos y emergencias (Ahorros vs. Préstamos)	15 minutos
	4. En qué se nos va el dinero.	10 minutos
Sesión 3. Qué es un presupuesto y cómo nos ayuda. (35 minutos)	1. ¿Qué es un presupuesto y qué partes tiene?	5 minutos
	2. El presupuesto de Ana y José.	15 minutos
	3. Utilidad del presupuesto.	5 minutos
	4. Hagamos nuestro presupuesto.	10 min
Taller 2- PREPÁRESE PARA EL FUTURO (50 minutos)		
Sesión 4. Desarrollemos un plan de ahorro. (50 min.)	1. Sueños que cuestan pero que son posibles.	5 minutos
	2. Definir ahorro y meta de ahorro	5 min
	3. Plan de ahorro de Ana y José	15 min
	4. Elabore su plan de ahorro	15 min
	5. Qué forma de ahorro es más segura.	5 minutos
	6. Consejos para ahorrar	5 min
Taller 3 – MANEJE SU DEUDA (75 minutos)		
Sesión 5. Mi dinero y el dinero	1. Demostración con ejemplo.	5 min

de otros. (30 minutos)	2. Definición de préstamos y creencias sobre los préstamos	10 minutos
	3. Usos, características y recomendaciones sobre los tipos de créditos.	15 minutos
Sesión 6. Préstamos – “solución” y préstamos – “problema”. (25 minutos)	1. Descripción de las dos situaciones para pedir un préstamo.	5 minutos
	2. Seis casos para analizar.	15 min
	3. Qué debo saber antes de pedir un préstamo.	5 minutos
Sesión 7. Hasta cuánto me puedo endeudar (20 minutos)	1. Analicemos la capacidad de pago de Ana y José para tomar un préstamo.	5 minutos
	2. Análisis de caso 10 minuto	10 min
	3. El buen nombre financiero y cómo evitar el sobre-endeudamiento 5 minutos	5 minutos
Taller 4 – CÓMO AFRONTAR SITUACIONES DE CRISIS – 25 minutos		
Sesión 8. Formas de manejar las crisis: Ahorros, préstamos y seguros	1. Seguros, ahorros y préstamos para emergencias	20 minutos
	2. Términos de seguros	5 min
Tiempo total del programa: 4 horas = 240 minutos		

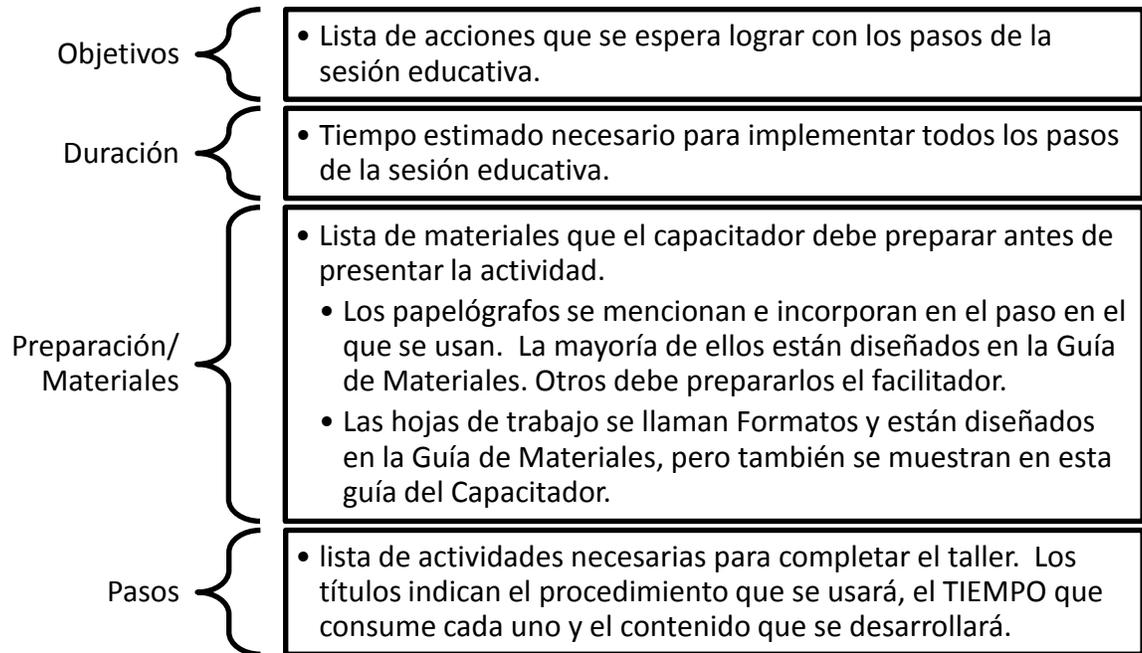
Doce claves para el uso exitoso de esta Guía

1. Prepare el taller con tiempo. Si bien algunos temas pueden parecer simples, no son sencillos de explicar. Ajuste el programa a un lenguaje cercano a usted y a la población.
2. Prepare y organice la secuencia y la totalidad del material necesario para el taller que va a facilitar (la guía de materiales del Kit lo orienta claramente) y cerciórese que lleva todo con usted.
3. Realice la lectura de contextualización con anterioridad. Si presenta alguna duda trate de resolverla con el operador antes realizar la capacitación.
4. Previamente trate de identificar las costumbres particulares de la comunidad y si es necesario modifique los ejemplos de la guías, procurando que el nuevo ejemplo se ajuste al contexto cultural del grupo étnico correspondiente.
5. Identifique si entre los asistentes alguno presenta dificultad para entender el castellano. De ser así, trate de que uno de los asistentes se haga cargo de ayudar a esta persona.
6. Además de transmitir conocimiento, usted debe motivar a los asistentes. Comparta e interéselos en los beneficios que traerá a su vida, cada nuevo conocimiento. Estimule la participación activa de las personas que está capacitando. Dos instrumentos son básicos para lograr este objetivo: Hacer preguntas abiertas y organizar el trabajo en grupos pequeños (entre cuatro y seis personas).
7. Cree una atmósfera de seguridad. La metodología estimula la participación de los asistentes y solo es posible lograrlo cuando la gente se siente segura y valorada. *Conéctese con ellos reviviendo sus experiencias financieras y aplicando este conocimiento previamente en su vida. Diríjase a ellos como a un grupo de amigos.*
8. Reconozca las contribuciones de las personas. Si alguien está equivocado, deberá corregirle de una manera sutil o mejor aún, esperar a que alguien dé la respuesta correcta. De igual manera, si una persona monopoliza la discusión, hágale saber que usted dará la misma oportunidad a todos de participar (Al principio en público – con mucha amabilidad- y si insiste, luego en privado).
9. Utilice un lenguaje sencillo y que sea familiar a la audiencia. *Ajuste los ejemplos y la terminología a la región/municipio en el que se encuentre.*
10. Estimule a los participantes a que apliquen tan pronto como puedan los conocimientos, herramientas y actitudes aprendidas.
11. Haga saber a los participantes que el proceso de aprendizaje es de doble vía y así como ellos aprenden, usted también aprende de ellos.

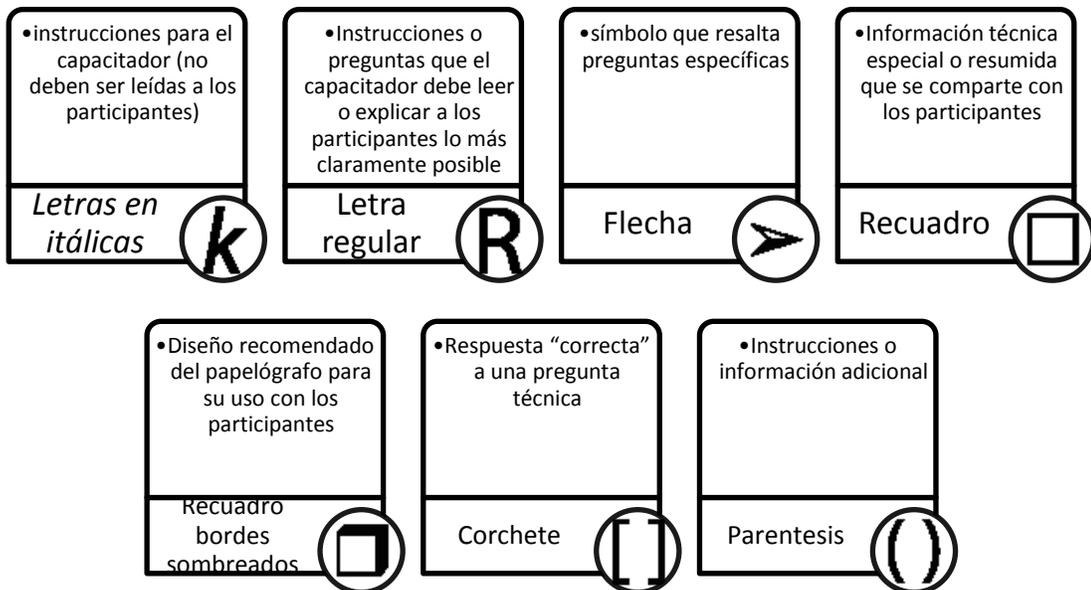
12. Finalmente, recuerde antes de iniciar cada sesión que usted como capacitador, tiene una oportunidad magnífica de impactar la vida de personas con grandes necesidades. Así como ellos lo harán, Banca de las Oportunidades se lo agradece desde este momento.

Símbolos de las Sesiones Educativas

Cuadro de información para el capacitador—El recuadro que se encuentra al comenzar cada sesión educativa contiene cuatro elementos.



Pasos—Los pasos necesarios para completar el taller están enumerados en el orden recomendado para su implementación. Los símbolos especiales que el capacitador debe tener en cuenta son:



A este documento llamado GUÍA DEL FACILITADOR lo complementa la GUIA DE USO de MATERIALES y el KIT que incluyen los artes para imprimir fichas, papelógrafos y formatos para cada actividad.

Sin embargo en esta Guía del Facilitador el CONTENIDO de esos materiales aparece para ser construido de nuevo, en el caso de pérdida o daño del material prediseñado.

El material (fichas, formatos y papelógrafos) que lleven un N° de página y la sigla GDM (Guía de Materiales) coinciden con la guía de uso de materiales y han sido previamente diseñados.

+++Si el material mencionado en cada sesión no contiene la sigla GDM (Guía de Materiales), es responsabilidad del facilitador construirlo.



Benkos Bioho

Según la historia, nace en la región de Biohó, Guinea Bissau, África Occidental. Fue un monarca muy hábil, conocido como el Rey del Arcabuco. Es capturado por el asentista portugués Pedro Gómez Reynel y vendido como esclavo al español Alonso del Campo en 1.596 en Cartagena. Es colocado como boga en el río Magdalena, la embarcación donde viaja se hunde y huye. Lo recapturan vuelve a la boga. Hacia 1.599 escapa nuevamente y se interna en los terrenos cenagosos alejado de Cartagena y organiza un gran ejército, logra dominar todas las montañas de Sierra María en el Departamento de Bolívar. Su sueño era tomarse Cartagena y desde allí regresar al África.

LECTURA DE CONTEXTUALIZACIÓN **Sensibilización del capacitador**

LA AFROCOLOMBIANIDAD ES LA LUCHA POR LOS DERECHOS HISTÓRICOS, ÉTNICOS Y CIUDADANOS

El reconocimiento y protección a la diversidad étnica y cultural de la nación colombiana surge como producto de un proceso histórico de lucha de los grupos étnicos colombianos para el reconocimiento de sus identidades culturales e inclusión social. Durante la Colonia y la post-Colonia, los indígenas y afrodescendientes fueron concebidos por colonizadores y patriotas como salvajes que debían ser civilizados por la Iglesia.

Aunque la esclavitud fue abolida en Colombia con la Ley 21 del 21 de mayo de 1851, produciéndose la proliferación de palenques y de comunidades negras, la Ley 89 de 1890 por *"la cual se determina la manera como deben ser gobernados los salvajes que vayan reduciéndose a la vida civilizada"*, concebía la educación en comunidades indígenas y afrodescendientes como parte de la misión civilizadora iniciada en la Conquista.

Solo hasta las décadas del 70 y 80 del siglo XX, las luchas y planteamientos de los grupos étnicos logran que sus propuestas educativas sean reconocidas y plasmadas en la legislación vigente. Es así como el Decreto 1142 de 1978 reglamenta el artículo 11 del Decreto 88 de 1976, con el cual el Estado manifiesta por primera vez la necesidad de que las comunidades indígenas tengan acceso a la educación, fomentando la conservación de sus culturas e identidades; participen en el diseño de sus propios programas, en procesos de investigación, propendiendo el desarrollo tecnológico, estimulando la creatividad en el marco de la interculturalidad y determinando horarios flexibles acordes con sus propias dinámicas.

Posteriormente el Estado colombiano, con la Constitución Nacional de 1991, reconoce la diversidad étnica y cultural del país, lo que se traduce en los derechos específicos contenidos en sus artículos 7, 10, 68, 70, que contemplan los derechos a la protección de las culturas, a la autodeterminación de los pueblos, al uso y oficialidad de las lenguas, a la enseñanza bilingüe, a la educación en el respeto a la identidad y al acceso en igualdad de oportunidades a la ciencia, la cultura y la investigación.

Fruto del proceso histórico de movilización social, la Ley 70 de 1993, por medio de la cual se desarrolla el artículo transitorio 55 de la Constitución Política, define las comunidades negras como grupo étnico con una historia y cultura particular y les reconoce su derecho ancestral a la tierra, dándoles la posibilidad de administrar los recursos y de tener sus propias forma de gobierno mediante la conformación de un Consejo Comunitario.

LA IDENTIDAD AFROCOLOMBIANA O AFROCOLOMBIANIDAD, EL SER AFROCOLOMBIANO Y LA AFRICANIDAD

Resumen del Boletín del movimiento nacional afrocolombiano cimarrón: estudios afrocolombianos⁵

La identidad afrocolombiana o afrocolombianidad

La identidad afrocolombiana es el conjunto de imágenes construidas y asumidas por las personas y el pueblo afrocolombiano sobre sí mismos, con base en los valores y pensamientos, construidos y desarrollados en forma autónoma o impuestos por las condiciones de discriminación padecidas por las comunidades negras desde la colonia española hasta el presente. Estas imágenes configuran un conjunto de valores con que se asume el rostro y el ser afrocolombiano, al mirarlo en el espejo de la historia, la sociedad y el ser personal y son la construcción histórica de la identidad a partir de la visión que tienen las personas y comunidades afrodescendientes.

La valoración o percepción que hacen las personas y comunidades afrodescendientes sobre sí mismas puede ser positiva o negativa, constar de valores o antivalores. Los valores generan autoestima, autoimagen, orgullo, honor y autonomía; los antivalores o contravalores generan autonegación, autodesprecio, inseguridad y complejo de subvaloración.

El ser afrocolombiano

El ser afrocolombiano es el valor fundamental de la identidad afrocolombiana y está integrado por dos categorías: 1) El cuerpo afrocolombiano y 2) La espiritualidad afrocolombiana.

El cuerpo afrocolombiano es la principal seña o manifestación externa de la identidad africana. Las personas afrocolombianas tienen la responsabilidad de conocer, respetar y cuidar su cuerpo africano, conociendo, apreciando y embelleciendo el cabello y la piel africana, protegiendo la melanina, fuente de la pigmentación oscura y filtro protector, despojándose de todos los conceptos negativos impuestos por el español, en especial, del referente europeo de la belleza corporal.

La espiritualidad afrocolombiana es profundamente africana, respetuosa del derecho a la vida, de los sentimientos de las personas, la solidaridad y la hospitalidad; se expresa por medio de la tradición oral, la musicalidad, la estética

⁵ MOSQUERA, Juan. Boletín del movimiento nacional afrocolombiano cimarrón: estudios afrocolombianos. [En línea] Bogotá, Colombia: Septiembre 2001 [Fecha de consulta: 3 Octubre 2013] La identidad afrocolombiana o afrocolombianidad, El ser afrocolombiano y La africanidad. Disponible en: << <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/sociologia/estudiosafro/indice.htm> >>

y la danza, la ritualidad, los gestos, los movimientos corporales y la apertura y alegría propias de estas comunidades y corresponde a la forma de ser que distingue a personas y comunidades afrodescendientes de las poblaciones mestizas blancas e indígenas, y a su cosmovisión o manera de percibir y pensar la vida.

La africanidad

La africanidad es uno de los valores, raíz y fundamento de la etnicidad y la identidad cultural colombiana y, por supuesto, afrocolombiana. Es el periodo inicial de la historia de las poblaciones afroamericanas y permite comprender que África es la cuna de la humanidad y la civilización; los africanos y las africanas, hace varios millones de años, fueron los padres y madres de la especie humana, con su compleja diversidad biológica, civilizatoria y cultural, llegaron a América secuestrados por los europeos y sembraron y construyeron en Colombia una nueva y mestizada africanidad: la afrocolombianidad.

La africanidad implica también el cordón umbilical, material y espiritual, entre el pueblo colombiano y afrocolombiano con los pueblos africanos contemporáneos y exige el reconocimiento de la condición de secuestrados vivida por la población afro en América y el ejercicio del derecho a regresar desde la exaltación de los valores de africanidad hasta la relaciones diplomáticas, económicas, culturales y políticas con las naciones y Estados africanos.

LA ETNOEDUCACIÓN AFROCOLOMBIANA

La Ley 115 de 1994 institucionaliza la Etnoeducación, entendida como la educación que se ofrece a grupos o comunidades que integran la nacionalidad, que poseen una cultura, una lengua, una tradición y unos fueros propios. Reconoce principios y fines específicos, permite el desarrollo de las lenguas autóctonas, fija criterios para la selección, formación y profesionalización de educadores y orienta el desarrollo administrativo de la educación con la participación de las comunidades y sus autoridades.

El propósito fundamental de la etnoeducación es propiciar el entendimiento interracial e intercultural entre las diversas etnias y poblaciones que integran la formación étnica y cultural de la nación.

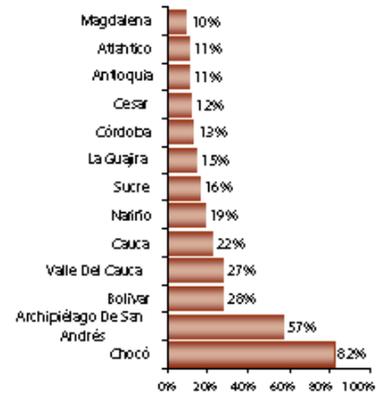
La etnoeducación debe desarrollar en la conciencia nacional un proceso de información, respeto y valoración de los grupos étnicos colombianos, facilitando la acción del Estado en cumplimiento del mandato constitucional que le ordena proteger la diversidad étnica y cultural de la Nación y adoptar medidas especiales en pro de su desarrollo con dignidad e identidad y la eliminación de la discriminación racial.

El activista por los derechos de la población afrocolombiana Juan de Dios Mosquera, en su libro *La etnoeducación afrocolombiana: guía para docentes, líderes y comunidades educativas*⁶, describe la etnoeducación como:

“...el proceso de socialización y enseñanza a todos los colombianos de la afrocolombianidad a través de los sistemas educativo, cultural y medios de comunicación. Es el enaltecimiento de los valores históricos, etnológicos, culturales, productivos y ecológicos, y del extraordinario aporte de los pueblos africanos y afrocolombianos a la construcción y desarrollo de la nacionalidad y de todas las esferas de la sociedad colombiana.... La etnoeducación afrocolombiana debe implementarse a través de la familia, de la comunidad, del sistema educativo a todos los niveles, las instituciones culturales y los medios de comunicación”.

Entonces la etnoeducación afrocolombiana resulta un enfoque educativo aplicado para el reconocimiento de los valores de la afrocolombianidad, orientado al reconocimiento propio (auto-reconocimiento) de estos valores por la población afrodescendiente que no se reconoce como tal y para toda la población colombiana como estrategia para la superación de la discriminación negativa, sufrida por estas comunidades.

⁶ MOSQUERA, Juan. La etnoeducación afrocolombiana: guía para docentes, líderes y comunidades educativas. [En línea]. Texinfo ed 1. Bogotá, Colombia: Docentes Editores 1999 [Fecha de consulta: 3 Octubre 2013] ¿Qué debemos asumir como etnoeducación? ¿Qué es la etnoeducación afrocolombiana? Disponible en << <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/educacion/etnoeduc/etno2.htm> >>



Departamentos con participación afrocolombiana por encima del 10%.

(Estos departamentos representan el 52% de la población total del país y el 90% de los Afrocolombianos)

MUNICIPIOS CON MAYOR AUTOIDENTIFICACION AFROCOLOMBIANA
% Población afrodescendiente

Puerto Tejada 97,3%	Providencia 90,5%	Tadó 83,9%
María La Baja 97,1%	Francisco Pizarro 90,1%	Bahía Solano 83,8%
La Tola 96,7%	Sipí 88,4%	Buenaventura 83,7%
Villa Rica 96%	Santa Bárbara 88,3%	Olaya Herrera 83,6%
Lunaco 94,4%	Rio Quito 86,8%	Acandí 83,3%
San Onofre 93,7%	Istmina 86,2%	Altos del Rosario 82,4%
Ricaurte 93,7%	San Juan de Urabá 86,1%	Medio San Juan 82,3%
Padilla 93,5%	Magüí 85,5%	Puerto Escondido 81,6%
Condoto 92,4%	Rio Iro 84,6%	Turbo 80,9%
Quibdó 91,7%	Guapi 84,1%	San Andrés de Tumaco 80,2%



José Prudencio Padilla

Militar mulato nacido en Riohacha, departamento de La Guajira (1788-1828). A su regreso de España fue nombrado como mozo de cámara de la Marina Real, y posteriormente Almirante de la Gran Colombia. En la guerra en Trafalgar contra los ingleses fue prisionero durante tres años. En 1811 participó en la revolución de Cartagena. Por su proeza en el combate marino, fue premiado con el grado de Gran Alférez de Fragata de la Marina de la República. El General Simón Bolívar le otorga el grado de Teniente de Navío. El 24 de junio de 1821, Padilla ataca el fuerte de San Felipe de Cartagena y derrota al ejército español. Posteriormente se desplaza a Venezuela y participa en su liberación en la batalla de Maracaibo.

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

Duración: 15 minutos

SESIÓN 1: ¿QUÉ ES EL PROGRAMA “ESTRATEGIAS PARA TOMAR DECISIONES FINANCIERAS”?

Objetivos

En esta sesión vamos a:

1. Comprender el programa **Estrategias para tomar Decisiones Financieras**
2. Comprender las características del taller de educación financiera

Duración 15 minutos

Sesión 1 - Preparación / Materiales

- Paso 1: {
 - Tarjeta en blanco para cada participante (para el nombre)
- Paso 2: {
 - Papelógrafo N°1 GDM con los temas generales del taller

Pasos

Sesión 1

- **Paso 1:** Presentación de los participantes - 10 minutos
- **Paso2:** Explique la estructura del taller - 5 minutos

Pasos 1 Presentación de los Participantes – 10 minutos

Decir lo siguiente:

Bienvenidos al Programa “**Estrategias*** para tomar Decisiones Financieras.”
(Entrada de motivación y expectativas)

¿Quién de ustedes quiere que el dinero le alcance más? (levantan la mano).

¿Es posible manejar **mejor** nuestro dinero?

A través de las actividades que trabajaremos juntos vamos a aprender a cuidar y manejar **mejor** nuestro dinero, y aprenderemos estrategias que nos ayuden a tomar decisiones financieras adecuadas. Mi nombre es _____ y seré el facilitador.

*Pedir a los participantes que formen parejas con la persona que se encuentra al lado. Dé a las parejas 2 minutos para que se conozcan entre sí diciendo **su nombre y algo que quisieran hacer si tuviera más dinero**. Después deberán presentar a su compañero por su nombre, mencionando su sueño personal al resto del grupo.*

* Una **estrategia** es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin. Viene del griego ejército y conductor. Es decir que usamos unos recursos, buscamos un camino y lo ponemos en marcha para lograr un objetivo.

Pasos 2 Explicar la estructura del taller - 5 min

Decir lo siguiente:

Ustedes han mencionado sueños y metas. Estas metas se pueden realizar organizando bien el dinero. En este taller vamos a ver cómo los sueños que tienen un valor en dinero se pueden realizar.

- *Opcional: Video testimonial*

Entregue la evaluación – encuesta. Página 6 GDM. Una copia por participante. Ayude a las personas con dificultad para leer y escribir.

Decir: A continuación los invito a diligenciar el formato que les acabé de entregar, llenando los datos personales. Hay dos cuestionarios, por favor sólo llenen el de su lado izquierdo y lo guardan hasta el final del taller.

Pregunte:

- **¿Quién se ha organizado con el dinero y ha podido responder a una necesidad o alcanzar una meta? ¿Cómo lo hizo?** *[Rescatar los valores de los testimonios que surjan en el taller y darles relevancia]*

Decir:

Como verán muchos de ustedes han usado sus propias estrategias antes de venir a este curso, y esto enriquecerá el aprendizaje. Felicitemos a los compañeros con un aplauso.

En este programa aprenderemos de manera sencilla otras estrategias para manejar mejor nuestro dinero. El contenido es el siguiente. *(Mostrar el papelógrafo 1. Página 5 GDM)*

Papelógrafo 1

Programa	
ESTRATEGIAS PARA TOMAR DECISIONES FINANCIERAS	
Taller 1. ORGANICE SUS CUENTAS	
-	Dos estrategias básicas para el manejo del dinero
-	En qué se nos va el dinero
-	Qué es un presupuesto y cómo le ayuda
-	Haga su presupuesto
Taller 2. PREPÁRESE PARA EL FUTURO	
-	Desarrollemos un plan de ahorro
Taller 3. MANEJE SU DEUDA	
-	Su dinero y el de otros
-	“Préstamos solución” y “Préstamos problema”
-	Hasta dónde me puedo endeudar
Taller 4. CÓMO AFRONTAR SITUACIONES DE CRISIS	
-	Formas de manejar las crisis: ahorros, préstamos y seguros

Explicar cada capítulo, a través de los beneficios reales que pueden implicar para los participantes.

Decir:

De aquí en adelante nuestras metas pueden cumplirse si lo que aprendamos hoy lo llevamos a nuestros hogares y lo ponemos en práctica. Cada actividad está

pensada para que conozcamos, reflexionemos y tengamos mejores prácticas en el manejo del dinero.

A lo largo de este taller, acompañaremos a la familia de Ana y José, aprendiendo con ellos a manejar mejor el dinero: ordenar las cuentas, prepararnos para el futuro, manejar las deudas y afrontar situaciones de crisis.



Catalina Luango

Mujer cimarrona del palenque de San Basilio, constituida en un personaje mitológico, cuenta la tradición oral que era una mujer luchadora y protectora de la población. Su obra humanitaria la dedicó a curar los prisioneros africanos. Después de su muerte, comenzó a aparecer en la laguna del Palenque, siendo idolatrada por los palenqueros.

0

TALLER 1: ORGANICE SUS CUENTAS Duración 75 minutos

(TALLER 1) SESIÓN 2 - INTRODUCCIÓN A LAS ESTRATEGIAS DE MANEJO DE DINERO

Objetivos

Al final de esta sesión de aprendizaje esperamos que los participantes puedan:

1. Identificar las dos estrategias básicas para el manejo del dinero: prevenir e improvisar.
2. Comprender la diferencia entre estrategias para prevenir e improvisar frente a gastos y situaciones de emergencia.
3. Conocer el presupuesto como herramienta de control.

Duración 40 minutos

Sesión 2 - Preparación / Materiales

Paso 1:	• Opciones escritas para introducir a la Educación Financiera
Paso 2:	• Historia de los dos alcaldes
Paso 3:	• Fichas (pág. 8 GDM). Preguntas preparadas por el facilitador.
Paso 4:	• Papelógrafo N°2 (pág. 9 GDM) parte superior “En qué se nos va el dinero”
	• Tarjetas preparadas por el facilitador con las Cifras parciales y totales del ejercicio, o en blanco si los casos salen de los asistentes al taller. Cinta de enmascarar.

Pasos

Sesión 2

- **Paso 1:** Introducción a la educación financiera - 5 minutos
- **Paso 2:** Explique Prevención e Improvisación - 10 minutos
- **Paso 3:** Manejo de gastos y emergencias: Ahorros vs. Préstamos – 15 minutos
- **Paso 4:** Introducción al presupuesto con el ejercicio en qué se nos va el dinero – 10 minutos

Pasos 1 Introducción a la Educación Financiera – 5 minutos

Diga:

Para empezar, les propongo un juego. Voy a leer una información, y si esa información es cierta para alguno de ustedes, se ponen de pie. Si la información NO es cierta para ustedes, entonces se mantienen sentados. Por ejemplo, de pie si usted lleva puesto algo verde.

(Realice una demostración poniéndose de pie y quedándose sentado a medida que explica el juego. Asegúrese de que todos comprendan el juego antes de empezar.)

Póngase de pie si usted:

- Ha ahorrado para algo específico.
- Ha pedido dinero prestado.
- Sabe en qué se gasta su dinero.
- Se gastó un dinero y luego se arrepintió.
- Ha tenido que pedir prestado para una emergencia.
- Piensa que ahorrar es difícil.

Manejar dinero involucra todas estas cosas: ganar dinero, gastarlo, planificar, ahorrar, pedir prestado y prepararse para las emergencias y pérdidas. Hoy vamos a hablar acerca de cómo organizar todas las actividades mencionadas, para mejorar nuestro manejo del dinero.

Pasos 2 Estrategias de prevención e improvisación – 10 minutos

Empecemos con una historia:

Había una vez dos pueblos vecinos, con dos alcaldes muy distintos. El primer alcalde era previsor. Cada vez que podía, guardaba dinero del presupuesto del pueblo para equipar el carro de bomberos, entrenar voluntarios, etc. ¡Se preparaba para el futuro!

En cambio el alcalde del pueblo vecino prefería improvisar. Siempre esperaba a que aparecieran los problemas para solucionarlos.

Un día de muchísimo calor y en plenas fiestas patronales, un incendio forestal alcanzó a los dos pueblos a la vez. El pueblo del alcalde que no se preparó tuvo que apagar el incendio con lo primero que encontró y el fuego arrasó con casi todo. En cambio, a

pocos kilómetros de allí el pueblo del alcalde previsor pudo salvar gran parte de los bienes, pues el cuerpo de bomberos les prestó una gran ayuda y evitó que la emergencia se convirtiera en tragedia.

Reflexione: Improvisar se parece mucho a apagar incendios todos los días, y es agotador. Prepararse para el futuro hace que los problemas de todos los días, nos causen MENOS daño.

Ahora pregunte:

- **¿Siempre le alcanza lo que gana para lo que tiene que gastar? [¡No!]**
- **¿Cuáles son sus opciones si de repente tiene gastos muy grandes, pero no tiene muchos ingresos? [Usar sus ahorros o pedir prestado cuando sea necesario.]**

Cuando usted tiene que afrontar necesidades, emergencias o pérdidas, puede usar dos estrategias: prevenir o improvisar.

- **Prevenir** significa prepararse para el futuro. Usted puede prepararse para cubrir las necesidades de su hogar, cumplir metas y hacer compras futuras. Si planea, en caso de emergencia, puede contar con un fondo para afrontar lo inesperado. **El ahorro** es una estrategia preventiva porque ayuda a reducir el impacto de los eventos inesperados o los gastos futuros.
- **Improvisar** significa que usted sólo busca las soluciones para afrontar lo que sucede en cuanto llega, y por eso le toca hacerlo de forma urgente y desesperada, ya que no se ha preparado para afrontarlo. **Pedir un préstamo** para afrontar las emergencias es una estrategia de uso del dinero que “improvisa” porque es la solución urgente y desesperada a situaciones de necesidad o emergencia. Además cuesta más porque el uso de dinero ajeno tiene un costo adicional llamado Interés, por su uso.

Pasos 3

Manejo de gastos y emergencias: Con ahorros vs. Con préstamos – 15 minutos

Pregunte:

- **¿Cuántos de ustedes han pedido un préstamo o crédito para cubrir gastos o emergencias? Levanten su mano.**

Pida a un voluntario que cuente su experiencia brevemente.

Pregunte a los participantes:

- **¿Cuántos de ustedes han tenido que recurrir a sus ahorros para cubrir emergencias o gastos?** Levanten su mano.

Pida a un voluntario que cuente su experiencia brevemente.

Diga:

Por varias razones, en caso de emergencia, algunos de nosotros tenemos que endeudarnos para cubrir los gastos, mientras otras personas usan sus ahorros. Ahora realizaremos una actividad para comprender la diferencia entre usar ahorros y pedir dinero prestado en una situación de emergencia.

Ahora realizaremos una actividad.

Por favor reúnanse en grupos de 6 (trate en lo posible dividir el auditorio en cuatro grandes grupos), todos tendrán 5 minutos para identificar 2 situaciones que los llevaría a usar sus ahorros ante un acontecimiento inesperado y 2 situaciones en las que se vean obligados a pedir un préstamo. Recuerden, que la mayoría debe estar de acuerdo con las situaciones escogidas y que un vocero del grupo nos compartirá el resultado de su trabajo.

Después de los 5 minutos pida que se disuelvan los grupos y solicite que los voceros de cada grupo presenten las situaciones escogidas.

Luego de cada presentación, agradezca a los grupos por su participación.

De acuerdo a las respuestas de los grupos pregunte al auditorio:

¿Les parece que estas situaciones pueden llevarnos a usar nuestros ahorros o solicitar un préstamo?

*De las **Tarjetas con Situaciones:** (Fichas de la pág. 8 GDM. Si no las lleva con usted, el texto aparece a continuación para construirlas), escoja la situación más acorde al contexto Pida a alguno de los participantes leer las **Tarjetas con Situaciones:** (Fichas de la pág. 8 GDM.*

Si no lleva las tarjetas con usted, el texto aparece a continuación para construirlas)

- José estaba casado con Ana, tenía tres hijos y trabajaba como pescador. Sus ingresos eran la principal fuente de sustento de la familia. Su canoa naufragó y él, desafortunadamente falleció. Mientras consigue empleo, Ana decidió pedir un préstamo al prestamista gota-gota del pueblo para pagar el entierro y cubrir los gastos de alimentación y otros gastos de la casa. (Personajes: Ana, un hijo y el prestamista)

- Josefina es madre soltera y propietaria de una venta de fritos. Un día, al bajar las escaleras de su casa, cae y se fractura una pierna. Su hijo la lleva al médico, y éste dice que debe someterla a una cirugía y por eso debe suspender la venta de fritos durante varios meses. Josefina va a necesitar dinero durante ese tiempo para pagar sus cuentas; como la venta de fritos dejará de funcionar, ella no tendrá ingresos durante ese tiempo y decide utilizar los ahorros que había acumulado para cubrir los gastos del hogar. (Personajes: Josefina, hijo y doctor)

Nota: en caso de realizar la actividad en la región geográfica del pacífico se sugiere adaptar reemplazar la venta de fritos por la venta de chontaduros u otro producto identificados por el capacitador que sea de venta frecuente en la región o zona.

Tenga a mano las siguientes preguntas y pregunte al grupo.

- **¿Qué familia podrá recuperarse mejor de la emergencia? ¿Por qué?** [La de Josefina, porque ella usó sus ahorros en lugar de pedir dinero prestado como lo hizo Ana la esposa de José para cubrir gastos de la casa. Sin ingresos ni empleo o negocio, será muy difícil pagar el préstamo.]
- **¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las decisiones que tomó cada familia?** [Ana pudo conseguir un préstamo pronto para cubrir los gastos de la casa. Pero si ella no consigue trabajo pronto, será difícil pagar el préstamo. Josefina usó el dinero de sus propios ahorros para cubrir los gastos luego del accidente. Ella no estará en deuda con nadie, pero disminuyó sus ahorros para otras emergencias o gastos inesperados.]
- **¿Qué familia está en peor situación y por qué?** [La de Ana y sus tres hijos porque ellos deberán pagar el préstamo que pidieron y ella no tiene un trabajo.]

Las dos primeras preguntas traen una respuesta sugerida; para las dos siguientes permita a los participantes responder según se experiencia:

- **¿Cuál es la diferencia entre adquirir una deuda y ahorrar para las emergencias?**
- **¿Qué acciones ha tomado usted cuando ha tenido que enfrentar una emergencia?**

Diga:

Las familias siempre deberían contar con un ahorro, porque eso les ayuda a enfrentar mejor una emergencia. Cuando una emergencia afecta el ingreso del hogar, la familia no debería usar préstamos, porque sin ingresos no habrá dinero para pagar el préstamo y el problema familiar ya no será uno, sino dos: la emergencia y una deuda que no se puede pagar.

Cuando usted no esté seguro de poder pagar un préstamo, note que aunque éste parezca una solución a su problema en el momento, puede traerle consecuencias peores (que el problema mismo) en el futuro. Por ejemplo, su familia podría verse forzada a vender sus electrodomésticos, sacar a los niños de la escuela para que trabajen, o incluso dejar de comer. Si usted se compromete con un préstamo sin estar seguro de poder pagar, las cosas pueden empeorar fácilmente.

A lo largo de este taller, analizaremos los préstamos y los ahorros, ya que sólo si son utilizados adecuadamente, pueden ser una solución sana para resolver las necesidades del hogar.

Decir:

¿Le ha pasado que el dinero desaparece sin darse cuenta?

Muchas veces el dinero “se nos va” en cosas que parecen pequeñas, sin que nos demos cuenta. Cuando sumamos todos estos gastos *a través del tiempo*, podemos ver cómo el dinero gastado en deseos o cosas que no son tan necesarias, nos podría servir para cubrir necesidades básicas o alcanzar una meta importante.

Pasos 4 En qué se nos va el dinero. 10 minutos

Presentar el papelógrafo N°2 con la parte inferior cubierta:

Los invito a participar en el siguiente ejercicio. “En qué se nos va el dinero”.

Artículo	Cantidad (por día o por semana)	Precio por unidad	Costo (Total diario o semanal)	Costo ANUAL

Diligencie la tabla empezando por el artículo (algo cotidiano de poco precio que no sea tan necesario). Después “sugiera” cantidades al día o a la semana. Continúe con el precio al que lo compran. Por ej. Cigarrillo a \$400. Para la columna del Costo multiplique por la frecuencia diaria o semanal. Por ejemplo 5 cigarrillos tienen un costo de \$2.000 diarios. En la última columna MULTIPLIQUE EL total de la columna Costo, si es **diaria x 365** y si es **semanal x 52**. Aquí aparecen planteados ejemplos como cigarrillos, chance y cerveza, pero puede utilizar golosinas, minutos a celular y otros. Al finalizar, la tabla debe quedar así:

Artículo	Cantidad (por día o por semana)	Precio por unidad	Costo (Total diario o semanal)	Costo ANUAL
Cigarrillos	5 DIARIOS	\$400	\$2000 Diarios	\$730.000
Chance	2 por semana	\$2000	\$4000 Semanales	\$208.000
Cerveza	20 Semanales	\$1.500	\$30.000 semanales	\$1'560.000

Pregunte:

¿En qué podríamos gastar ese dinero?

Permita que los asistentes aporten algunas ideas y complémtelos con la siguiente lista (Léala despacio para que los asistentes puedan imaginar y reflexionar)

\$730.000 Mercado grande para mucho tiempo, moto, televisor, adquirir animales de engorde, o comprar útiles escolares o regalos de navidad.

\$208.000 Para comprar herramientas de trabajo, arreglar el baño de la casa, tener un plante para empezar un negocio, sacar las prendas de casa de empeño, comprar tres o cuatro bicicletas, salir de una deuda o comprar una máquina de coser.

\$1'560.000 Para remodelar el piso de la cocina, comprar un carro de perros, o zapatos, cama y colchones para la familia, o irse a conocer el mar/viajar.

Reflexione con ellos:

Hacer cuentas *a través del tiempo* nos ayuda a ver el uso que le damos al fruto de nuestro trabajo, así como a ver que, haciendo cada día un pequeño sacrificio, podemos progresar y mejorar el bienestar de nuestra familia en un año o menos.

Al momento de gastar, el primer paso es aprender a diferenciar entre una necesidad de un deseo: **Necesidad** es todo aquello que es indispensable para vivir. Como por ejemplo la comida o los servicios públicos. **Deseo**: son gastos que hacemos en cosas o actividades que queremos, pero que no son absolutamente indispensables para vivir: el último televisor, equipo de sonido o celular.

A continuación aprenderemos a hacer un presupuesto, que es una herramienta que nos ayuda a *ver en qué se va* el dinero que entra al hogar.

(TALLER 1) SESIÓN 3: QUÉ ES UN PRESUPUESTO Y CÓMO AYUDA

Objetivos para esta sesión:

1. Comprender qué es un presupuesto, qué contiene y cuál es su utilidad.
2. Realizar un presupuesto utilizando un ejemplo de Ana y José.
3. Realizar un presupuesto personal.

Duración: 35 minutos.

Sesión 3 - Preparación / Materiales

Paso 1:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N°3 (pág. 11 GDM) con definiciones de presupuesto, ingresos y gastos, y Papelógrafo N°2 parte inferior (pág. 12 GDM), con ejemplos de gastos.
Paso 2:	<ul style="list-style-type: none"> • 6 Fichas "El presupuesto familiar de Ana y José" Pagina N° 13 GDM. Se reparten una por cada grupo. • Papelógrafo N°4 (Pág. 15 GDM) con el presupuesto, preparado de antemano sin cifras. • Tarjetas con cifras para llenar este presupuesto. • Cinta de enmascarar.
Paso 3	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N°3 (parte inferior) Pág 16 GDM: Utilidad del presupuesto.
Paso 4	<ul style="list-style-type: none"> • Formato (pág. 17 GDM) Mi presupuesto: una por participante

Pasos Sesión 3

- **Paso 1:** ¿Qué es y qué contiene un presupuesto? 5 minutos
- **Paso 2:** El presupuesto familiar de Ana y José -15 minutos.
- **Paso 3:** Para qué es útil un presupuesto - 5 minutos
- **Paso 4:** Desarrolle su presupuesto. - 10 minutos.

Pasos 1

Conozcamos qué es y qué partes contiene un presupuesto. 5 minutos.

Decir:

Para evitar la improvisación en el manejo del dinero, organizarse es el primer paso. Para ello conozcamos una herramienta muy valiosa:

- **El presupuesto:** Es una herramienta importante para aprender a administrar el dinero. pues sirve para organizar los ingresos, planear futuros gastos y programar el ahorro. Y si usted ha tenido que improvisar, un presupuesto le puede ayudar a reorganizarse y tomar el control de las finanzas del hogar.
- **¿Han escuchado hablar de los presupuestos antes? ¿Qué significa para ustedes? Cuándo usan esta palabra?**

Escuchar las ideas de los participantes, escribir en un papelógrafo los aspectos mencionados más importantes. Después de algunos minutos relacionarlos con la definición resaltando las ideas que más se acercaron.

Presentar la definición de presupuesto: Papelógrafo N°3 Parte superior. Pág 11 GDM

Presupuesto

Un presupuesto es el registro del dinero que está ingresando al hogar o saliendo del hogar.

El presupuesto sirve para saber si somos cuidadosos en el manejo del dinero o si gastamos más de lo que ganamos.

Partes del presupuesto

Diga:

En un presupuesto se organizan todos los ingresos y los gastos. ¿De dónde viene su dinero? ¿De dónde consiguen dinero sus vecinos?

Ingresos
Son las entradas de dinero o recursos de la familia.

Todo el dinero, sin importar si es poco o mucho, es un ingreso. Los ingresos tienen orígenes diversos: trabajo, subsidios, jornales, entre otros. ¿Alguien quiere darme un ejemplo de ingreso?

Escuchar las ideas de los participantes, escribir en un papelógrafo los aspectos mencionados más importantes. Después muestre la definición resaltando las ideas que más se acercaron a la definición:

Gastos
Es la salida de dinero a cambio de algo que queremos o necesitamos obtener.

Gastamos los ingresos en cosas distintas: el hogar, el negocio, el estudio, el pago de deudas, entre otros. ¿Alguien quiere darme un ejemplo de gasto?

Agradezca las intervenciones y continúe con el siguiente paso:

Cuando hablamos de gastos, debemos contemplar los diferentes tipos de gastos. *Desdoble el papelógrafo N° 2 Parte Inferior.*

Destino del Dinero	Algunos Ejemplos de Gastos
Alimentación	Mercado, Meriendas, Productos de Aseo.
Vivienda	Servicios Públicos, Arriendo diario o mensual.
Transporte	Pasajes, Mantenimiento de la bicicleta o moto.
Educación	Cuadernos, Lápices, Uniformes.
Salud	Medicamentos, Cuota Moderadora.
Recreación, Esparcimiento y Ocio	Cerveza, Salidas los domingos, Chance, Bingo, Cigarrillos, Juegos, Internet.
Pago de Deudas	Cuotas, pagadiario.
Imprevistos y Ocasionales	Celebraciones, Ayudas a la Familia, Vestuario, Regalos, Emergencias (Salud, Vivienda, Invierno)
Otros	

Decir:

Los diferentes tipos de gastos deben ser apuntados en el presupuesto, para que usted conozca su situación real y sepa si está siendo cuidadoso o gastando más de lo que gana.

Explique a los participantes el formato de un presupuesto, mostrando el papelógrafo con el presupuesto de Ana y José.

Pasos 2

Presupuesto de la familia de Ana y José – 15 min.

Presupuesto de la familia de Ana y José para el mes	
Ingresos	Cantidad
Ingreso de José	
Ingreso de Ana	
Otros	
Total de ingresos	
Gastos	
Gastos frecuentes del hogar:	
Alimentación (comida, mercado)	
Alojamiento (servicios públicos, mantenimiento)	
Transporte (pasajes, mantenimiento bicicleta)	
Educación (escuela, útiles, uniformes)	
Salud (citas, medicamentos)	
Recreación, Esparcimiento y Ocio	
Pago de Deudas	
Gastos no frecuentes	
Imprevistos y Ocasionales (ayudas a la familia)	
Otros	
Gastos frecuentes + No frecuentes = Total de gastos	
Ingresos – Gastos = Dinero disponible	

Decir:

Éste es un ejemplo del presupuesto de la familia de Ana y José para un mes. Vamos a mirarlo con detenimiento y les voy explicando.

Aquí aparecen términos que ya conocemos: ingresos y gastos. Introduciremos un nuevo término: **dinero disponible**.

Debajo de los gastos hay ejemplos que sirven de modelo, para organizar sus cuentas.

Distribuya las fichas (página 13 GDM) y lea la historia con el grupo, deteniéndose en todos aquellos puntos mencionando cuáles son ingresos y cuáles gastos. Pida a un voluntario que pase al frente para que llene las cantidades correspondientes a cada tipo de ingreso, gastos y totales.

Presupuesto de la familia de Ana y José.

Ana trabaja como cocinera en un restaurante de comida típica y recibe al mes \$150.000. Su esposo José trabaja como ayudante en la construcción y recibe al mes \$325.000.

El total de ingresos de la familia mensuales es de \$475.000.

Los gastos frecuentes de la familia son: alimentación \$170.000, vivienda \$130.000 (arriendo \$100.000 y servicios públicos \$30.000), transporte \$45.000 y el pago de un préstamo \$10.000.

Este mes, por el inicio de clases, tienen un gasto no frecuente para la compra de materiales escolares por \$50.000; y José debe enviar ayuda a su mamá por valor de \$60.000. Si después de cumplir con los gastos les sobra dinero, lo ahorrarán.

(Mostrar el presupuesto en el papelógrafo en blanco e ir llenando con la lectura).

Ficha Pag. 13 GDM

Presupuesto de la familia de Ana y José.

Ana trabaja como cocinera en un restaurante de comida típica y recibe al mes \$150.000. Su esposo José trabaja como ayudante en la construcción y recibe al mes \$325.000.

El total de ingresos de la familia mensuales es de \$475.000.

Los gastos frecuentes de la familia son: alimentación \$170.000, vivienda \$130.000 (arriendo \$100.000 y servicios públicos \$30.000), transporte \$45.000 y el pago de un préstamo \$10.000.

Este mes, por el inicio de clases, tienen un gasto no frecuente para la compra de materiales escolares por \$50.000; y José debe enviar ayuda a su mamá por valor de \$60.000. Si después de cumplir con los gastos les sobra dinero, lo ahorrarán.

El papelógrafo debe quedar así:

Presupuesto de la familia de Ana y José para el mes	
Ingresos	Cantidad
Sueldo de José como empleado	325.000,00
Ingreso de Ana	150.000,00
Otros	-
Total de ingresos	475.000,00
Gastos	
Gastos frecuentes del hogar:	
Alimentación	170.000,00
Vivienda (servicios públicos, arriendo)	130.000,00
Transporte	45.000,00
Educación	50.000,00
Salud	-
Recreación, Esparcimiento y Ocio	-
Pago de Deudas	10.000,00
Gastos no frecuentes	
Imprevistos y Ocasionales	60.000,00
Otros	-
Gastos frecuentes + No frecuentes = Total de gastos	465.000,00
Ingresos – Gastos = Dinero disponible	10.000,00

Decir:

Primero vamos a separar los ingresos de los gastos y vamos a sumar cada uno. Después veremos la diferencia restando los gastos a los ingresos, para ver si queda algún **dinero disponible**.

Hay dos posibles resultados: que quede algo de dinero o que falte. Si tienen algún dinero sobrante, podrán ahorrarlo. Si por el contrario falta, ¡Alerta! quiere decir que están gastando más de lo que ganan.

Pasos 3

Utilidad del presupuesto. 5 minutos

Preguntar:

- ¿Cómo puede este presupuesto ayudar a Ana y José?
- ¿Cómo puede un presupuesto ayudar a nuestra propia familia?

Pregunte a los asistentes para qué les podría servir organizar sus cuentas. Reúna cinco opciones. Al final, relacione los conceptos correctos con el papelógrafo 3 parte inferior:

¿Para qué es útil un presupuesto?

Un presupuesto:

1. Permite saber cuánto dinero entra al hogar y cuánto se gasta.
2. Le ayuda a tomar decisiones sobre cuánto gastar y en qué gastar.
3. Fomenta el gasto moderado y le alerta si está malgastando el dinero o no está ganando lo suficiente.
4. Le permite fijar una meta de ahorro.
5. Le ayuda a estar preparado para eventos futuros inesperados, como emergencias.
6. Sirve para planificar su futuro y alcanzar sus sueños.
7. Le ayuda a reorganizarse, incluso con el pago de las deudas.

Vamos comprendiendo la importancia del presupuesto para organizar nuestras cuentas, haciéndolo con el ejemplo de Ana y José. En el siguiente paso vamos a aprovechar unos minutos para hacer nuestro propio presupuesto. Podemos empezar aquí y luego continuar con la familia cuando llegemos a casa.

Recordemos que en el presupuesto debemos tener en cuenta todo el dinero que entra y todos los gastos. Hagamos el ejercicio con atención y veremos que es fácil aprender a controlar nuestras cuentas. ¡Todos estamos aquí para aprender, no dude en hacer preguntas!

Pasos 4

Elaborar un presupuesto – 20 minutos

Decir:

Ahora trabajaremos en nuestros propios presupuestos. Para hacerlos utilizaremos la hoja de ingresos y gastos.

Distribuir el formato Mi presupuesto (pag.17 GDM), una copia por participante. Explicarles que aprenderán cómo llenarla paso a paso, como se indica a continuación. Conforme explica cada paso, demostrar cómo hacerlo usando el ejemplo de presupuesto de la familia de Ana realizado en la sesión anterior. Diga a los participantes que trabajen juntos y que hagan preguntas entre sí de ser necesario, pero que usted también estará circulando.

Ingresos

En el formato Mi presupuesto, tenemos una columna (a la izquierda) en la que van solo descripciones y en las de la derecha, bajo los números de días, las cantidades del dinero que se mueve en el hogar. Empecemos con un ejemplo. *Haga un ejercicio muy sencillo con un día de jornal de ingreso.*

1. Vamos a recordar cuidadosamente los ingresos diarios que entran al hogar, y vamos a diferenciarlos por cada fuente (origen del dinero). Escriba en la primera columna esta información.
2. Cada día durante esta semana y las siguientes hasta completar el mes, llene con los datos más completos posibles, este formato.
3. Registre las cantidades en la casilla correspondiente según si son ingresos o gastos y por qué concepto son.
4. Sume el total de ingresos y de gastos de cada día y haga lo mismo con los demás días del mes.

(Caminar por el aula y ofrecer ayuda a los participantes que puedan necesitarla). Una vez terminado el rubro de ingresos explicar:

Gastos

1. Debajo del título de gastos describa en qué se gastó el dinero: gastos frecuentes del hogar, y gastos no frecuentes, etc. Use como guía los ejemplos de la tabla de Ana y José.
2. Haga un cálculo aproximado de sus gastos del día para cada categoría de gasto.
3. Sume el total de gastos de cada semana en la hoja de trabajo de presupuesto.

De igual manera, acérquese a los grupos para verificar si necesitan ayuda. Luego explique:

Comparen sus ingresos con sus gastos

4. Reste el total de gastos de la semana, del total de ingresos de la semana, para saber si les sobra o les falta plata para cumplir con su presupuesto.

Hacer las siguientes preguntas a los participantes:

- **¿Qué pueden hacer si les sobra dinero?** [Ahorrar más, pagar las deudas].
- **¿Qué deberían hacer si les falta dinero?** [Reducir o aplazar los gastos, o buscar alternativas para gastar mejor el dinero, encontrar maneras de ganar más hasta poder controlar los gastos].
- El ejercicio lo hemos hecho con días. También se puede hacer con semanas y meses. Llénelo todos los días para acostumbrarse a registrar sus gastos e ingresos. Si no le dan recibos en donde compra, apunte todo, para que tenga completa su información de lo que se gasta cada día, hasta lo más pequeño.

Decir a los participantes:

Si creen que pueden ahorrar algo cada día o semana, asegúrense de incluirlo.
Más adelante en el taller hablaremos de los ahorros.

Decir:

Hacer un presupuesto nos ayuda a conocer nuestra situación actual, a organizar nuestras cuentas y nos da pistas para descubrir cómo hacer que el dinero nos rinda de verdad. (*Reflexión final*).

Formato: Mi Presupuesto (pág 17 GDM)

Mi presupuesto								
Ingresos	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Total semana
Otros								
Total de ingresos								
Gastos								
Gastos frecuentes del hogar:								
Alimentación								
Vivienda (arriendo, servicios públicos, mantenimiento)								
Transporte								
Educación								
Salud								
Recreación, Esparcimiento y Ocio								
Pago de Deudas								
Gastos no frecuentes								
Imprevistos y Ocasionales								
Otros								
Gastos frecuentes + No frecuentes = Total de gastos								
Ingresos – Gastos = Dinero disponible								



Diego Luis Córdoba

Nació en Negua, comunidad negra del chocó en 1.907, y murió en ciudad de México, en 1.964. Recibió el título de Doctor en Derecho y Ciencias Políticas, en 1932 y se especializó en Ciencias Económicas.

En su lucha por un proyecto de vida para el pueblo negro se destacan la creación del Departamento del Chocó y su independencia política de Antioquia y el reconocimiento real del derecho a la educación para las personas y las comunidades negras.

Quiso hacer del Chocó la patria libre del pueblo negro dentro del territorio nacional.

TALLER 2: PREPÁRESE PARA EL FUTURO **Duración: 50 minutos**

(Taller 2) Sesión 4: Desarrolle un plan de ahorros

Objetivos.

En esta sesión vamos a:

1. Definir metas de ahorro.
2. Elaborar un plan de ahorros.
3. Determinar qué formas de ahorro son más seguras.
4. Identificar los siete pasos del ahorro.

Duración: 50 minutos

Sesión 4 - Preparación/Materiales

Paso 1:	<ul style="list-style-type: none"> • Tarjetas y marcadores para “Sueños que cuestan, pero que son posibles”. Una por participante.
Paso 2:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 5 Parte 1: ¿Qué es el ahorro? • Parte 2: ¿Que es una meta? Metas de Corto Plazo y Largo Plazo. • 6 Fichas “Historia de Ana y José”. Pág 21 GDM. Una por grupo.
Paso 3:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 6- Plan de ahorro de Ana y José” (preparado con anterioridad, no debe tener los datos en la cuarta columna “Cuanto debo ahorrar cada mes”) • Tarjetas en blanco y marcadores.
Paso 4:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 6 parte inferior: Pasos para Elaborar Mi “Plan de Ahorros” • Formato Plan de Ahorros. (Pág. 24 GDM) una por participante.
Paso 5:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 7 Parte superior. Formas del ahorro (sin diligenciar) • Cartulinas con la clasificación seguro, poco seguro e inseguro
Paso 6:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 7 Parte inferior “Siete consejos del ahorro” • Siete tarjetas cada una con un consejo del ahorro.

Pasos Sesión 4

- **Paso 1:** Sueños que cuestan, pero son posibles -5 minutos
- **Paso2:** Definir ahorro y meta de ahorro – 5 minutos
- **Paso3:** Elaborar plan de ahorros de Ana y José –15 minutos
- **Paso 4:** Elaborar su propio plan de ahorros – 15 minutos
- **Paso 5:** Determinar cuál forma de ahorro es más seguro – 5 minutos.
- **Paso 6:** Siete consejos del ahorro – 5 minutos

Pasos 1 Sueños que cuestan pero que son posibles – 5 minutos

Decir:

En la cartulina que les acabo de entregar vamos a dibujar de forma muy sencilla, un sueño que queramos alcanzar. Tienen 3 minutos para imaginarlo. Puede ser el mismo sueño del que hablaron al principio u otro diferente..

Pasados los 3 minutos, quien desee nos puede compartir su dibujo.

Usted llevará un dibujito previamente preparado.

Ahora (con el dibujo del participante que compartió) pregunto: Este sueño será posible de realizar?

Escuche las intervenciones y muestre su ejemplo.

El dibujo suyo (muy sencillo) está aparentemente entero pero en realidad está cortado en pedacitos. Por detrás cada pedacito lleva escrita una pista para ahorrar (muy simple y ajustada a la población. Por ejemplo: menos cigarrillos, un pellizco a mi jornal diario cada semana) y usted les pedirá sugerencias para los pedazos que faltan.

Decir: ¿Qué otras sugerencias tienen para ahorrar? Deje una pausa para reflexionar. Pueden conservar sus dibujos, pues les servirán para su futuro.

Pasos 2 Definir ahorro y meta de ahorro – 5 minutos

Decir:

Exponer el papelógrafo N° 5 por partes.

- **¿Qué es el ahorro?**

Escuchar las respuestas de varios participantes. En seguida, colocar el siguiente papelógrafo y resumir las ideas expresadas al mismo tiempo que revisa cada punto.

¿Qué es el ahorro?

Es una reserva de dinero que se guarda en el presente para gastarla en el futuro.

El ahorro se puede hacer en dinero, animales, tierras, joyas, semillas, entre otros.

Decir:

Los ahorros nos ayudan a cubrir nuestras necesidades, enfrentar mejor las emergencias y alcanzar nuestras metas.

¿Qué es una meta?

Es algo que cada uno de nosotros quiere lograr. Es un sueño hacia el futuro que se concreta a definir el plazo en que esperarlo cumplirlo o materializarlo.

Una meta de ahorros representa una razón para la cual se ahorra dinero.

Cuando uno conoce sus prioridades, es más fácil decidirse por una meta de ahorros. Una meta es algo que uno quiere lograr en el futuro. Por ejemplo, lograr que la familia progrese, cubrir una situación de emergencia o pérdida, hacer una celebración o comprar algo que quiera en el futuro.

Pasos 3 Elaborar el plan de ahorros de Ana y José – 15 minutos

Organice grupos de cinco personas y distribuya en seis grupos, las fichas con la historia de Ana y José.

Decir:

Con el ejemplo de Ana y José veremos como un sueño se puede planear para hacerlo realidad. Lean en el grupo e identifiquen las metas para las que quieren ahorrar Ana y José. Encuentren las metas y cuánto cuesta aproximadamente la realización de cada una.

Entregue tarjetas en blanco y que en cada tarjeta apunten lo que se requiere y el valor aproximado para cada meta. Luego que cada grupo pase al frente y pegue su resultado; rápidamente resalte lo más importante.

Ficha Pág. 21 GDM (Una por grupo)

La historia de Ana y José

En diez meses, la hija de Ana y de José cumple 15 años.

El sueño de Ana de celebrar el aniversario la tiene muy contenta, porque es la oportunidad de reunir a las dos familias, la de Ana y la de José, que hace bastante tiempo no se encuentran.

La fiesta tiene muchos gastos (han calculado que gastarán \$150.000 y es un evento que se realiza en muy corto plazo, pues sólo tienen diez meses para ahorrar el dinero).

Además, Ana está pensando en iniciar un negocio de venta de ropa en el que piensa invertir \$225.000 en un plazo de 18 meses, y José quiere poner cemento en el piso de la cocina (que vale \$180.000) en un plazo de 15 meses.

Además, deben comprar los zapatos de los dos hijos pequeños (dos pares cuestan \$21.000), antes de entrar al colegio, lo que será en tres meses.

Como vemos, Ana y José necesitan organizar su dinero pero no saben cómo hacerlo. Para esto, entre todos vamos a ayudarles elaborando un plan de ahorros.

Preguntar:

- **¿Para qué están ahorrando Ana y José?** [Fiesta de 15 años, cemento para piso de la cocina y venta de fritos]
- **¿Cuáles metas de ahorros de Ana y José deben ser cumplidas en poco tiempo?** [zapatos y fiesta de 15 años]
- **¿Cuál meta de ahorro de Ana y José tomará más tiempo?** [Venta de fritos y piso de la cocina]

Nota: en caso de realizar la actividad en la región geográfica del pacífico se sugiere adaptar reemplazar la venta de fritos por la venta de chontaduros u otro producto identificados por el capacitador que sea de venta frecuente en la región.

Decir:

Como en el caso de Ana y José, algunas metas de ahorro pueden cumplirse en poco tiempo. Las llamamos metas de corto plazo. Estas metas requieren un tiempo menor de un año, para cumplirse. Otras metas de ahorro que requieren una mayor suma de dinero, requieren más tiempo o un largo plazo. Las metas de largo plazo tardan un año o más para cumplirse.

Seguir mostrando el papelógrafo N° 5

Metas de corto plazo y largo plazo	
Metas de corto plazo:	Requieren semanas, meses o un tiempo menor a un año para cumplirse.
Metas de largo plazo:	Requieren un año o más para cumplirse.

Decir:

Ahora vamos a aprender a desarrollar un plan que ayudará a Ana y José a lograr sus metas de ahorro.

Es muy bueno saber para qué queremos ahorrar, y tener un buen plan nos ayudará realmente a guardar el dinero que necesitamos.

Mostrar papelógrafo N° 6 “Plan de Ahorros Ana y José”.

Plan de Ahorros de Ana y José

Metas de Ahorro	¿Cuánto vale?	¿Para cuándo se necesita?	¿Cuánto deben ahorrar por mes?	Orden de importancia
CORTO PLAZO				
Zapatos (dos hijos)	\$21,000	3 meses		1
Celebración 15 años	\$150,000	10 meses		2
LARGO PLAZO				
Cemento para piso de la cocina	\$180.000	15 meses		3
Venta de fritos	\$225,000	18 meses		4
Total de ahorro requerido	\$576,000			

Nota: en caso de realizar la actividad en la región geográfica del pacifico se sugiere adaptar reemplazar la venta de fritos por la venta de chontaduros u otro producto

identificados por el capacitador que sea de venta frecuente en la región o zona.

Explicar todos los datos que se encuentran en el papelógrafo lo cual puede hacerse de la siguiente manera:

Decir:

En este papelógrafo hay cinco columnas. La primera columna 'metas de ahorro' es para escribir aquello que queremos o necesitamos comprar. En este caso nos dicen que Ana y José quieren comprar cemento para el piso de la cocina, zapatos de los dos hijos y celebrar los 15 años de su hija. También nos dicen que quieren comprar una venta de fritos, así que escribiremos estas cosas en la columna de metas de ahorro.

Después definimos en qué tiempo desean cumplir esas metas, para ubicarlas según si son menores a un año (corto plazo) o a más de un año (largo plazo).

Ahora apuntemos la cantidad que cuesta cada meta; en el ejemplo dicen que el cemento para el piso de la cocina vale \$180,000 y por eso escribimos ese valor en la segunda columna, al frente de donde escribimos la meta.

Así sucesivamente explicar el resto de los valores. Luego explicar la tercera columna:

Ahora nos dicen que en tres meses debemos comprar los zapatos. Por eso escribimos en la tercera columna (que es de tiempo) llamada "Para cuándo se necesita" el número de meses en el cual debemos hacer la compra. El cemento en 15 meses (y se van llenando los demás plazos)

Así sucesivamente explicar el resto de los valores.

Clasifiquemos juntos las metas: ¿cuáles son de corto y cuáles de largo plazo?

Permita y sólo oriente si es necesario, a dos asistentes para que peguen con cinta los títulos de Corto Plazo y de Largo Plazo (tenga claro de antemano cuáles son de corto y cuáles de largo plazo para ayudar a los voluntarios).

Decir:

Ahora vamos a llenar cada renglón de la cuarta columna que se llama ¿Cuánto debo ahorrar por mes?

Decir:

La suma total de dinero que Ana y José deben ahorrar mensualmente es de \$46,500, es una cifra alta porque Ana solo empezó a ahorrar para la celebración de los 15 años de su hija diez meses antes. Si ella hubiera empezado ahorrar mucho antes el ahorro mensual sería mucho menor, por esto siempre debemos planificar nuestras metas.

El cuadro final debe quedar de la siguiente manera:

Plan de Ahorro de Ana y José				
Metas de Ahorro	¿Cuánto vale?	¿Para cuándo se necesita?	¿Cuánto debo ahorrar por mes?	Orden de importancia
Corto Plazo				
Zapatos (dos hijos)	\$21,000	3 meses	\$7,000	1
Celebración 15 años	\$150,000	10 meses	\$15,000	2
Largo Plazo				
Cemento piso de cocina	\$180,000	15 meses	\$12,000	3
Venta de fritos	\$225,000	18 meses	\$12,500	4
Total de ahorro requerido	\$576.000		\$46,500	

Poco a poco se van alcanzando las metas. Por ejemplo, después de tres meses una vez que ya se haya comprado el cemento y los zapatos, y si no definen nuevas metas de corto plazo, el ahorro mensual requerido para esta familia será \$39,500 en lugar de \$46,500.

Pasos 4

Elaborar su propio plan de ahorros – 15 minutos

Tiene 5 minutos para exponer el papelógrafo N°6 (parte inferior) 'Pasos para Elaborar Mi Plan de Ahorro' que sirve para repasar el proceso del plan de ahorros y explicar cómo pueden hacer los asistentes.

Pasos para elaborar su plan de ahorro

1. Defina sus metas de ahorro – ¿Para qué voy a ahorrar?
2. Diferencie sus metas de acuerdo al tiempo para cumplirlas (corto o largo plazo) – Pregúntese: ¿Para cuándo lo necesito?
3. Estime la cantidad total de dinero necesaria para cada meta. – Pregúntese: ¿Cuánto cuesta mi meta?
4. Calcule cuánto debe ahorrar cada mes o semana para cumplir sus metas en el tiempo proyectado. – Pregúntese: ¿Cuánto dinero debo ahorrar cada mes para cumplir mis metas?
5. Verifique si de acuerdo con su presupuesto es posible ahorrar el dinero necesario para cumplir sus metas – Pregúntese: ¿Puedo ahorrar ese dinero? ¿Cómo lo puedo hacerlo mejor? ¿Diario, semanal o mensual?
6. Priorice sus metas de ahorro – Pregúntese: ¿Qué metas son las más importantes?

Distribuir a cada participante la ficha *Mi Plan de Ahorro* (Pág. 24 GDM)

Mi Plan de Ahorros

Metas de Ahorro	¿Cuánto vale?	¿Cuándo se necesita?	¿Cuánto deben ahorrar por mes?	Orden de importancia (Prioridad)
Corto Plazo				
Largo Plazo				
Total de ahorro requerido				

Decir:

Ahora cada persona hará su propio plan de ahorro siguiendo los pasos encontrados en este papelógrafo. Estos son los mismos pasos que realizamos para desarrollar un plan de ahorro para Ana y José.

Recordemos los pasos (en el papelógrafo)

Tienen 10 minutos para esta actividad. *Acérquese a los participantes mientras trabajan y ayúdeles si es necesario. Después de 10 minutos, pedir 1 o 2 voluntarios para compartir su plan de ahorro con todos.*

*Hacer énfasis que el plan de ahorro es una guía para alcanzar sus metas, **lo realmente importante es cumplir con su plan de ahorro a través del tiempo.** Si la audiencia no tuvo problemas para entender el plan se les puede hacer caer en cuenta que, una vez que se cumplan con las metas de corto plazo y si no existen otras nuevas el monto de ahorro requerido será menor.*

Lo ideal es que una vez que se alcancen unas metas, se tracen otras para seguir progresando.

Decir:

Hay personas que ahorran el dinero que les sobra (Si les sobra), luego de realizar sus gastos, pero hay otras que destinan un dinero para ahorrar apenas reciben sus ingresos (se obligan a ahorrar).

También es más fácil ahorrar dejando de hacer un pequeño gasto diario, que eliminando uno grande que no sea tan frecuente.

Cuando haya realizado el plan de ahorro es muy importante hacer lo posible por alcanzar estas metas. Puede que con el tiempo el plan se aplase, cambie, aumente o disminuya,

pero no lo deje de lado: téngalo presente y úselo. **Este es el mapa para alcanzar sus sueños. ¡Usted puede!**

Pasos 5

Determinar cuál forma de ahorro es más seguro – 5 minutos.

Organice cinco grupos para esta actividad. Repartir los cinco distintos tipos de formas de ahorro en tarjetas (previamente preparados banco, cooperativa, dinero en casa, ganado y fondos de ahorro vecinales) a cada grupo de participantes.

Ahorro formal e informal

Pregunte a cada grupo:

- **¿Qué formas de ahorrar existen?** Exponga el papelógrafo N° 7 parte superior.

Diga:

Las formas de ahorro se dividen en dos grandes grupos: formal e informal. **El ahorro es formal** cuando se guarda en una entidad financiera, vigilada, en la que usted puede reclamar seguridad. Ejemplo: Bancos, cooperativas de ahorro y crédito.

El ahorro informal son las demás formas de ahorro en las que una persona o un grupo guardan su dinero. Estas formas de ahorro no están vigiladas por el Estado y no es posible reclamar legalmente en caso de que el dinero se pierda. Ej: Colchón, ganado, pirámides, etc.

- **¿Cuáles formas de ahorro son más seguras? ¿por qué?**
- **¿Qué cosas le pueden ocurrir a sus ahorros en la casa?** [*Pueden ser robados o malgastados, pueden ser usados sin permiso por miembros de la familia.*]
- **¿Qué le puede ocurrir a sus ahorros cuando los guardan en una entidad financiera?** [*Están seguros, es difícil que se los roben y no hay tentación de gastarlos.*]

*Nota: (*Para el instructor). Las cooperativas financieras, los bancos y compañías de financiamiento, cuentan con un seguro de depósitos que garantiza que en caso de quiebra de la entidad, los ahorradores recuperen su dinero de forma total o parcial.*

Pedir a algunos voluntarios que expresen sus ideas y después explicar:

Vamos a evaluar cada forma de ahorrar de acuerdo con la seguridad que le ofrece a su dinero.

Usaremos la siguiente clasificación: seguro, poco seguro e inseguro.

Mostrar el cuadro “Ahorro formal e informal” y pedir a los participantes que evalúen cada forma de ahorrar y discutan si es segura, poco segura o insegura.

Una vez hecho el ejercicio, llamar al frente a un voluntario de cada grupo para que califique la seguridad de cada forma de ahorro y llene la casilla correspondiente. Si los demás participantes están en desacuerdo, dar la oportunidad de que expresen diferentes puntos de vista.

Ahorro formal e informal

Forma de ahorro	Clasificación de Riesgo
Formal	
Banco	
Cooperativa	
Informal	
Dinero en casa	
Ganado	
Fondos de ahorro vecinales	

Al final de escuchar los aportes, el papelógrafo debe parecerse a este:

Ahorro formal e informal

Servicio de ahorro	Clasificación de Riesgo
Formal	
Cooperativa	Seguro
Banco	Seguro
Informal	
Dinero en casa	Inseguro
Ganado	Poco Seguro
Fondos de ahorro vecinales	Poco Seguro

Pasos 6	Consejos para ahorrar – 5 minutos
---------	-----------------------------------

Diga:

Aunque muchas personas conocemos lo que es el ahorro y los beneficios de ahorrar, a veces cuando tenemos, no ahorramos. Los invito a conocer los siete consejos del ahorro, para que nos sirvan de guía para lograr la meta de ahorrar.

Muestre el papelógrafo y déjelo expuesto durante todo el taller en un lugar visible. Distribuya las tarjetas cada una con un consejo para ahorrar.

Elija siete participantes para que lean una tarjeta con un consejo para ahorrar y aclare a cada participante las dos cosas que deben compartir: Qué significa el consejo que les fue asignado y por qué es importante. Los demás pueden aportar su opinión tras la exposición de cada consejo para ahorrar.

Repase en voz alta desdoblado la parte inferior del papelógrafo N° 7, los siete consejos del ahorro para cerrar.

SIETE CONSEJOS PARA AHORRAR

1. Póngase una meta de ahorro
2. Haga un plan de ahorro
3. Diferencie necesidades de deseos
4. Controle su gasto
5. Realice un presupuesto
6. Ahorre regularmente.
7. Ahorre en un lugar seguro

Otras recomendaciones:

Permita que los asistentes participen con sus ideas y redondee con las siguientes:

- Evite gastarse el dinero apenas lo reciba. Guarde algo sagradamente.
- Anímese a ahorrar, teniendo en cuenta los beneficios y la tranquilidad que le da crear una reserva de dinero.
- Comparta sus ideas y planes de ahorro con su familia.
- El dinero se acumula con el tiempo, aun cuando empiece con cantidades pequeñas.
- Cuando vaya aumentando su ahorro, evite la tentación de gastarse ese dinero.
- Ahorre en todas las circunstancias posibles, pero procure que sus gastos básicos no se vean afectados.
- Ahorrar también es moderar el gasto y buscar la economía en el consumo.



Manuel Zapata Olivella

Manuel Zapata Olivella nació en Lórica, Córdoba, 1920, y murió en Bogotá en 2004. Fue médico, antropólogo, folclorista y escritor. Durante veinte años investigó para su novela central "Changó, el gran putas", cuya solución poética encontró luego de pasar una noche desnudo en una de las oscuras y sofocantes bóvedas de la fortaleza de la isla Goré, prisión de Senegal en la cual eran reclusos los africanos cazados, antes de su traslado en barcos al Nuevo Mundo.

TALLER 3: MANEJE SU DEUDA **Duración: 1 hora y 15 minutos**

SESIÓN 5: ¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE MI DINERO Y EL DE OTROS?

Objetivos

En esta sesión vamos a:

1. Definir el término “Préstamo” e identificar las razones principales para pedir un préstamo.
2. Identificar las responsabilidades asociadas a una deuda.
3. Diferenciar entre el dinero propio y el dinero prestado.

Duración 30 minutos

Sesión 5 - Preparación/Materiales

Paso 1:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 8 Qué es un préstamo parte superior. • Ventajas y responsabilidades de un préstamo • Preguntas sobre acerca de creencias sobre créditos y préstamos.
Paso 2:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 9 Tres razones para pedir un préstamo parte superior
Paso 3	<ul style="list-style-type: none"> • Fichas para dinamicas.

Pasos Sesión 5

- **Paso 1:** Definir préstamos y razones para pedir un préstamos 5 minutos
- **Paso 2:** Creencias sobre los préstamos y los créditos – 5 minutos
- **Paso 3:** Usos, ventajas y obligaciones de los préstamos - 10 minutos.

Pasos 1

Definir préstamo y creencias sobre los préstamos. 5 min.

Pregunta:

- **¿Qué es un préstamo?**

Recoger las respuestas y apuntarlas en el papelógrafo, luego resumir presentando el papelógrafo N° 8. Muestre la parte superior ¿Que es un préstamo?

¿Qué es un préstamo?

Es dinero de propiedad de otro, que solicitamos para uso temporal.

Después de un período de tiempo definido, ese dinero debe ser devuelto a su propietario, generalmente pagando intereses o un costo por su uso.

Para recibir el préstamo normalmente se debe firmar algún documento, que formaliza la obligación adquirida.

Creencias sobre los préstamos.

Explicar lo siguiente:

Ahora realizaremos una dinámica, Alrededor de los préstamos las personas tenemos distintas creencias. Para cada situación que yo lea, ustedes me dirán si creen que es verdadera o falsa. Yo voy a leer la situación dos veces. Si ustedes creen que es verdadera se quedan en su silla. Si es falsa se cambian de silla.

Tenga preparadas las preguntas escritas previamente, presentando una por una.

(Nota: *Si necesita acortar la sesión, seleccione 3 o 4 de las situaciones Verdadero/Falso que se presentan a continuación. No es necesario usar las 10 situaciones).*

Situaciones: Verdadero/Falso

1. **-El dinero de un préstamo debe ser pagado siempre.**
VERDADERO. Siempre se debe devolver el dinero y en el plazo que se haya establecido. Si no tiene que devolverlo, no es un préstamo, sino un regalo.
2. **- Los préstamos solamente se consiguen en el banco.**
FALSO. También se puede conseguir un préstamo con cooperativas, prestamistas o incluso, familiares y amigos.
3. **- Un préstamo puede ayudarlo a empezar o expandir un negocio cuando usted no tiene dinero suficiente para hacerlo.** *VERDADERO. Siempre que haga bien las cuentas y se comprometa con un préstamo que pueda cumplir.*
4. **-Si le prestaron para montar su negocio y el negocio fracasó, no tiene que devolver el préstamo.**
FALSO. Si usted adquiere un préstamo, significa que usted se compromete a devolverlo, sin importar cómo le vaya con su proyecto.
5. **-Si alguien le roba el dinero que le han prestado, usted no tiene que devolver el préstamo.**
FALSO. Igual que en la pregunta anterior: usted deberá devolver el dinero.

6. **-Usar su propio dinero para sus gastos, o para empezar un negocio es más barato que pedir un préstamo.**
VERDADERO. Usted no tiene que pagar un interés cuando usa sus propios ahorros, en cambio en un préstamo el dinero cuesta más, porque el crédito es un servicio y como tal, debe ser pagado.
7. **-Dejar de pagar una cuota de un préstamo no trae consecuencias si paga después, en algún momento.**
FALSO. El no pagar la cuota de un préstamo tiene consecuencias negativas, tanto si lo adquiere de forma informal como con una entidad financiera, su buen nombre se verá afectado por la mala fama, o por los reportes negativos. Y la próxima vez será mucho más difícil que alguien le confíe un préstamo.
8. **-Pagar a crédito es lo mismo que pagar en efectivo, pero más tarde.**
FALSO. No es lo mismo, porque siempre tendrá que pagar intereses por el uso adelantado del dinero.
9. **- Siempre tiene que pagar intereses por un préstamo.**
VERDADERO. Normalmente esto es verdadero. Cualquier prestamista, banco o cooperativa le cobrará el servicio (interés) en un préstamo.
FALSO: También es posible pedir un préstamo a un amigo o un familiar, quien solamente le pedirá que le devuelva el dinero prestado.
10. **El dinero de un préstamo es dinero adicional que le pertenece.**
FALSO- El dinero de un préstamo es dinero que no es suyo pero que utiliza hoy, y que usted debe pagar con sus ingresos futuros.

Si los participantes no se ponen de acuerdo con una sola respuesta, deténgase y examine la pregunta. Pregunte a alguien cuya respuesta fue correcta que explique. Y a quien tuvo dudas, también. Después de cada discusión, organice rápidamente la fila, antes de leer la siguiente situación.

Pasos 2

Ventajas y obligaciones de un préstamo. 5 min

Descubra totalmente el papelógrafo N° 8

Los préstamos tienen algunas **ventajas** como el acceso a una cantidad de dinero mayor a la que se tiene en ahorros, acceso rápido a dinero cuando lo necesita para emergencias, o para aprovechar oportunidades de negocio.

Es importante saber que un préstamo también tiene **obligaciones** como el costo (intereses) y otros cargos (como seguros, estudios de crédito). Al tomar un préstamo (formal o informal) usted siempre adquiere la responsabilidad de pagarlo a tiempo.

Invite a los asistentes a reflexionar sobre las ventajas y responsabilidades apoyándose en el papelógrafo impreso y permita aportes adicionales si los hubiere.

Reflexione con ellos:

Al adquirir un préstamo, si usted tiene en cuenta y cumple con sus responsabilidades, está cultivando un buen nombre financiero.

Decir:

Un aplauso para ustedes. Han hecho un gran trabajo al diferenciar entre lo verdadero y lo falso.

Muestre el papelógrafo N° 9 parte superior. Tres razones para un préstamo y tres tipos de préstamos.

Decir:

Existen tres razones por la que usamos la opción de un préstamo.

Para invertir cuando pensamos en realizar una actividad que nos represente una utilidad como un negocio.

Para solucionar una emergencia, como cuando se presenta un accidente, una enfermedad o la muerte inesperada alguien cercano.

Para comprar un artículo de alto costo o realizar un gasto no frecuente como un viaje de vacaciones

Tres razones para pedir un préstamo y tres tipos de préstamos

- 1) Invertir -----→ **Préstamo de inversión**
- 2) Solucionar una emergencia -----→ **Préstamo de emergencias**
- 3) Realizar una compra-----→ **Préstamo para consumo**

De estas tres razones se derivan los tres tipos de préstamos: Para inversión, para emergencias y para consumo.

Para un gasto de consumo o una emergencia, es más conveniente usar los ahorros. Y para una oportunidad de negocio, es conveniente solicitar un préstamo.

Preguntar a los participantes:

- **Qué tienen en común los préstamos para inversión, para consumo y para emergencia? ¿En qué se diferencian?**

Verificar que entre las respuestas se mencione lo siguiente:

En común: recibo dinero de otro, soluciono mi problema o mi necesidad.

Diferencias: Los préstamos para una inversión productiva crean nuevos ingresos para el solicitante, lo cual facilita pagar la deuda, siempre y cuando se reciban los nuevos ingresos esperados. Los préstamos para emergencias y para consumo personal, no crean nuevos ingresos y deben ser pagados con los ingresos de siempre.

Recomendar:

- Debemos estar muy seguros de poder pagar un préstamo antes de pedirlo.
- Los préstamos que se usan para fortalecer los negocios, crean **NUEVOS INGRESOS** que permiten pagar el préstamo. En cambio, los préstamos para emergencias y para consumo personal, **NO** generan nuevos ingresos y deben ser pagados con los ingresos de siempre.

Pasos 3

Actividad de refuerzo. 15 Minutos

Decir:

Ahora realizaremos una dinámica. Por favor e numérense del 1 al 5 y conforme grupos por cada número, números tres con números tres y números 5 con grupos cinco. *(Verificar que al menos resulten 3 grupos).*

Un representante de cada grupo pasara al frente y seleccionará de la bolsa una actividad, canción o representación con su correspondiente tema préstamos para inversión, emergencias o consumo.

Luego cada grupo tendrá 3 minutos para realizar su actividad sea canción o representación

Nota: Aminorar a cada grupo durante de su actividad la preparación de su actividad y después de su presentación

Al finalizar la actividad decir:

Creo que todos han realizado su mayor esfuerzo en esta actividad por eso se merecen un aplauso **Aplaudir**

SESIÓN 6: PRÉSTAMOS “SOLUCIÓN” VS. PRÉSTAMOS “PROBLEMA”. 20 MINUTOS.

Objetivos

En esta sesión vamos a:

1. Diferenciar cuándo es conveniente o inconveniente pedir un préstamo
2. Conocer qué cosas debe saber antes de pedir un préstamo, para que sea un préstamo-solución.

Duración

10 minutos

Sesión 6 - Preparación/Materiales

- Paso 1: {
- 6 tarjetas describiendo 6 situaciones y 6 juegos de ☺ y ☹ (pág 32 a 35 GDM)
- Paso 2: {
- Papelógrafo N° 9 parte inferior “¿Qué debe saber antes de pedir un préstamo?”

Pasos Sesión 6

- **Paso 1:** Describir las dos situaciones para pedir un préstamo – 3 minutos.
- **Paso2:** Seis casos para analizar – 15 minutos
- **Paso3:** Qué debe saber antes de pedir un préstamo - 2 minutos.

Pasos 1

Describir préstamos solución y préstamos problema – 10 minutos

Explique:

El préstamo puede ayudar a fortalecer un negocio, ayudar a responder a una emergencia familiar o mejorar las condiciones de vida. Cuando un préstamo le ayuda a resolver una situación como las mencionadas, generalmente es un préstamo-solución.

Un préstamo- problema es aquel que no alcanza a cubrir la necesidad para la cual fue solicitado, o aquel que usted no puede pagar, porque las cuotas son más altas que su capacidad de pago o aquel que usted usa para gastos innecesarios y no para lo que fue destinado originalmente.

Recuerde: pedir dinero prestado siempre acarrea un riesgo: el riesgo de no poder pagarlo.

Escuchemos la descripción de diferentes situaciones. Ustedes decidirán si es un préstamo-solución o préstamo-problema.

Formar seis grupos y hacer que un representante del grupo saque una tarjeta al azar y un par de caritas ☺ y ☹. Reparta las tarjetas (previamente escritas con los casos de abajo), cada una escrita con una de las siguientes situaciones. Si no saben leer, leer la tarjeta por ellos.

Explicar:

En grupo analizarán el caso, decidirán si es conveniente o no y lo exponen a sus compañeros. Si creen que el préstamo es una solución, muestren la ☺

Si piensan que es un préstamo - problema, levanten la ☹.

Al final explicarán las razones por las cuales eligieron su respuesta. Los casos (estos son los que van en las tarjetas para trabajo en grupo) son:

- Ana decide pedir un préstamo para la compra de un puesto de fritos por \$250.000. Al final del mes su venta total fue de \$150.000. Así que cuenta con \$50.000 para comprar más insumos para trabajar, \$40.000 para pagar la cuota de su préstamo y le quedan \$60.000 para sus gastos y ahorros. A este ritmo, ella pagará su préstamo muy pronto.

☺ Préstamo - Solución *[Porque le quedó suficiente dinero con que pagar la cuota del préstamo, volver a comprar más insumos y le sobró para ahorrar y cubrir gastos]*

Nota: *Tenga en cuenta que si la actividad que se está realizando en la costa pacífica, la venta de fritos puede ser reemplazada por una venta de chontaduro.*

- Luis pidió prestado \$1.000.000 para comprar mercancía al por mayor para venderla en su miscelánea. Pero aún después de haber vendido toda la mercancía, no le quedó dinero para sus gastos, y todavía debe \$100.000 del préstamo.

☹ Préstamo – problema *[Porque tenía que pagar todo el préstamo y no le alcanzó]*

- Carmen pidió prestados \$700.000 para comprar una nevera para su tienda. Ahora puede almacenar más productos y enfriar las bebidas, así que está ganando \$90.000 adicionales cada mes. Todo su nuevo ingreso lo usa para pagar su préstamo, pero dentro de pocos meses, cuando haya terminado de pagarlo, le quedará la nevera y el ingreso adicional será para ella.

☺ Préstamo - Solución. *[Porque aunque el dinero adicional se le va en pagar el préstamo, después se queda con la nevera y el nuevo dinero será suyo]*

- Luz Marina solicitó un préstamo para comprar ropa y venderla durante la temporada de Navidad. Pero el préstamo tardó en serle entregado y ella no alcanzó a comprar ni a vender a tiempo para aprovechar la temporada.

☹ Préstamo - problema. *[Porque el préstamo era para una temporada específica y no lo recibió oportunamente]*

- El hijo de Ana resultó herido en un accidente de tránsito y fue necesario pagar

por una cirugía. Ella tuvo que pedir dinero prestado para pagar la cuenta de gastos médicos.

Ana encontró en una entidad financiera un préstamo especial para emergencias que le permitió pagar el compromiso en pequeñas cuotas y en un plazo de tiempo cómodo.

☺ Préstamo - Solución *[Porque aunque no genera nuevos ingresos, las cuotas pequeñas y el plazo amplio le permiten alcanzar a pagarlo]*

- Juan, el maestro de obra, adquirió un préstamo para renovar sus herramientas. Tiempo después una cooperativa financiera le ofreció un nuevo préstamo y Juan lo tomó sin tener un propósito claro para invertirlo.

Con el pasar los días, Juan se da cuenta que gastó el dinero del segundo préstamo sin comprar nada importante, y ahora tiene dos deudas.

☹ Préstamo – problema. *[El segundo préstamo fue problema, porque no tuvo claro en qué lo iba a gastar. Podía incluso no necesitarlo y como no lo invirtió, al final quedó con dos deudas]*

Preguntar:

- **Para asegurarse de que su préstamo va a ser una solución y una decisión financiera sana que lo va a ayudar, ¿qué debe saber antes de pedirlo? Asegurarse que los siguientes puntos se hayan mencionado. Desdoble la parte inferior del papelógrafo N° 9.**

Qué debe saber antes de pedir un préstamo

- Tener un propósito claro para su destinación. Si se trata de una inversión debe conocer muy bien el negocio que hará.
- Conocer los detalles del compromiso que está adquiriendo para determinar si puede cumplir con lo pactado.
- Estar seguro que las fuentes de ingresos le permitirán cumplir con la cuota.
- Seguridad de que la cuota a pagar es mucho menor a sus ingresos, después de restar sus gastos necesarios.
- Calcular los costos de trámite y de los intereses.
- Que obtendrá el préstamo en el momento oportuno.

Decir:

- Para quienes hayan analizado la conveniencia de tomar un préstamo, luego de responder a las preguntas que se acaban de señalar, vamos a ver en la

próxima sesión cuánto es la máxima deuda que pueden contraer y así evitar sobre-endeudarse (endeudarse de más).

SESIÓN 7: ¿HASTA DÓNDE ME PUEDO ENDEUDAR?

Objetivos

En esta sesión vamos a:

- Desarrollar consejos acerca de hasta cuánto pedir prestado.
- Reconocer las ventajas de tener un buen nombre financiero.

Duración 25 minutos

Sesión 7 - Preparación/Materiales

Paso 1:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 3, diligenciado con el “Presupuesto de Ana y José” de la página 56 de esta guía del facilitador.
Paso 2:	<ul style="list-style-type: none"> • 6 Fichas con historieta (pág 39 GDM) y tarjetas con una pregunta para cada grupo (pág 40 GDM). • Papelógrafo N° 10 Parte inferior, con las alertas sobre endeudamiento. • Papelógrafo N° 10 Parte superior, con consejos para manejar un préstamo.

Pasos Sesión 7

- **Paso 1:** Analicemos la capacidad de Ana y José para tomar un préstamo – 10 minutos.
- **Paso 2:** El buen nombre financiero y cómo evitar el sobre endeudamiento – 15 minutos.

Pasos 1

Analicemos la capacidad de Ana y José para tomar un préstamo – 10 minutos

Decir lo siguiente:

A muchos de nosotros nos gustaría tener más dinero para distintos usos o proyectos. Y aunque a veces podemos pedir dinero prestado, debemos tener cuidado de cuánta deuda podemos pagar.

A veces los créditos nos ayudan a progresar más rápido, pero si el préstamo supera nuestra capacidad de pago, estaríamos en riesgo de incumplir y esto traería problemas. La capacidad de pago es algo que debemos calcular antes de tomar un préstamo. Así que basados en el presupuesto original de Ana y José, calcularemos su capacidad de pago.

“Ana y José están estudiando la posibilidad de asumir un préstamo para comprar el venta de fritos. Ellos están motivados porque el negocio podría darles muy buen resultado, pero ¿pueden pagar la deuda? Ésta es su situación:”

Mostrar papelógrafo y señalar el renglón Ingresos menos gastos.

Presupuesto de la familia de Ana y José para el mes	
Ingresos	Cantidad
Sueldo de José como empleado	325.000,00
Ingreso de Ana	150.000,00
Otros	-
Total de ingresos	475.000,00
Gastos	
Gastos frecuentes del hogar:	
Alimentación	170.000,00
Alojamiento (servicios públicos, arriendo)	130.000,00
Transporte	45.000,00
Educación	-
Salud	-
Recreación, Esparcimiento y Ocio	-
Pago de Deudas	10.000,00
Gastos no frecuentes	
Imprevistos y Ocasionales	
Gastos del negocio	
Compra de maíz	35.000,00
Carbón	15.000,00
Gastos frecuentes + No frecuentes =	405.000,00
Total de gastos	405.000,00
Ingresos – Gastos = Dinero disponible	70.000,00

Nota: en caso de realizar la actividad en la región geográfica del pacífico se sugiere adaptar reemplazar la venta de fritos por la venta de chontaduros u otro producto identificados por el capacitador que sea de venta frecuente en la región o zona.

Pregunte:

¿En cuánto consideran que se pueden endeudar Ana y José?

Escuche las diferentes opiniones y al final concluya:

Aunque cada familia puede decidir cuánta deuda puede asumir con base en todas sus fuentes de ingresos y ahorros, una recomendación que pueden seguir es, **NO** destinar para el pago de deudas más del 50% de su dinero disponible cada mes. El dinero disponible es lo que queda después de hacer las cuentas

de sus ingresos menos los gastos del hogar y del negocio. Así por ejemplo, Ana y José tienen ingresos mensuales de \$475.000, y \$405.000 de gastos del hogar y del negocio. El total de todos los pagos de sus deudas no debe sobrepasar 50% de \$70.000 que es el dinero disponible. Es decir sólo pueden endeudarse hasta \$35.000 mensuales.

Recordemos que siempre pueden surgir gastos imprevistos en un mes, y que no los podríamos cubrir si nos endeudamos demasiado.

Usando esta guía del 50%, decidamos si Ana y José pueden pedir un préstamo de \$225.000 para comprar la venta de fritos. El nuevo préstamo añadiría al presupuesto de gastos de la familia, un pago de \$30.000 mensuales.

- **¿Cuál sería la cantidad total que la familia debería pagar por este nuevo préstamo?** [\$30.000]
- **¿Cuál es el 50% de sus ingresos menos sus gastos mensuales?** [De \$70.000, el 50% equivalen a \$35.000]
- **¿Les conviene tomar el préstamo?** [Sí]
- **¿Qué problemas podrían tener si comprometieran el 100% del dinero disponible que les queda en el mes, para pagar deudas?**
Permita que los asistentes se expresen y oriente acerca de la importancia para prevenir apuros en las emergencias.

Consejos para manejar un préstamo

- ✓ No dejen que la deuda les impida pagar sus gastos básicos tales como comida, escuela y otros gastos necesarios.
- ✓ El total de los pagos de sus préstamos NO debería ser mayor al 50% del saldo de sus ingresos menos sus gastos.
- ✓ Lleven la cuenta de la fechas de los pagos pendientes de sus préstamos.
- ✓ Eviten pedir préstamos para consumo personal. Para esto es mejor ahorrar.

Ficha de trabajo (pág 39 GDM)

¿Por qué prestar a Esther es un placer pero prestar a Paula Andrea es una mala idea?



Pasos 2 El buen nombre financiero y cómo evitar el sobre endeudamiento– 15 minutos

Pedir a los participantes que se reúnan en 6 grupos. Decir lo siguiente:

Con frecuencia la gente se endeuda demasiado y tiene problemas para cumplir con sus pagos.

Estudiaremos la historieta de Esther y Paula Andrea y al respecto reflexionaremos con preguntas para cada grupo.

PREGUNTAS PARA LOS GRUPOS (escritas una en cada tarjeta):

¿Cuál es la situación de Paula Andrea? ¿A qué se debe?

¿Qué cualidades ve en Esther? ... ¿Cómo se le ve?

¿Cuál de las dos ahorra? ¿Por qué lo creen?

¿Qué futuro financiero le espera a Esther?

¿Qué futuro financiero le espera a Paula Andrea?

¿A quién le prestaría dinero? ¿Por qué?

Pregunte al terminar: ¿Si alguien pudiera decirle con seguridad que prestarle a Esther es un placer y prestarle a Paula Andrea no es buena idea, usted lo consideraría útil? ¿Por qué?

Recolecte las respuestas y sobre ellas puede mencionar la función de las centrales de riesgo.

Apóyese en el papelógrafo N° 10 desdoblado la parte superior:

Consejos para tener buen nombre financiero...

- Ahorre para cuando se presenten calamidades.
- Pregunte por las condiciones del préstamo y decida responsablemente si puede comprometerse.
- Pida sólo la cantidad de dinero que puede pagar.
- No adquiera nuevas deudas si no tiene seguridad de pagarlas.
- Planifique sus pagos y ahorre para pagar sus cuotas y deudas.
- No gaste el dinero en asuntos diferentes al propósito del préstamo.
- Calcule cuidadosamente sus ganancias y su capacidad de endeudamiento sin que signifique rebajar su nivel de vida.
- Si no puede pagar sea honesto con su prestamista y explique las razones de su incumplimiento.
- Reduzca sus gastos para que pueda pagar con comodidad.
- Mejore sus ingresos por medio de mejorar sus prácticas comerciales (ventas, servicios, trabajos o entradas extras).

Decir: ¿Cómo saber si estamos sobre endeudados? Papelógrafo N° 10 parte inferior.

Síntomas de un mal nombre financiero

- No sabe con exactitud cuánto dinero debe.
- No puede ahorrar, debido a los pagos de las deudas.
- Ha pedido préstamos para pagar otros préstamos.
- No ha podido crear su fondo de emergencias e imprevistos.
- Ha recibido notificaciones por atrasos en los pagos.
- No duerme tranquilo debido a las deudas.

Puede terminar con preguntas abiertas acerca de cómo se sienten los asistentes cuando están sobre endeudados.



Candelario Obeso

Es el iniciador de la corriente llamada "Poesía Negra" en Colombia. Nacido en Mompox en el seno de una familia de origen humilde, en los escasos 35 años de su vida fue militar, ingeniero, educador, periodista, y político, pero además legó a la posteridad una valiosa producción literaria, original y fecunda.

Aunque también escribió dramas, comedias, textos pedagógicos y dos novelas - La Familia Pigmalión y Las cosas del mundo -, su creación más significativa es sin duda alguna, Cantos populares de mi tierra, en la cual vertió toda la ternura, el lenguaje, la sensibilidad, la picardía, y el lirismo de su raza. Con estos Cantos, Candelario Obeso ganó el lugar destacadísimo en la literatura colombiana.

TALLER 4: CÓMO AFRONTAR SITUACIONES DE CRISIS **Duración: 25 minutos**

SESIÓN 8 FORMAS DE MANEJAR LAS CRISIS: AHORROS, PRÉSTAMOS Y SEGUROS

Objetivos

Al final de esta sesión de aprendizaje los participantes podrán:

1. Identificar las distintas formas para afrontar las crisis.
2. Diferenciar entre usar ahorros, préstamos y seguros para emergencias.
3. Comprender algunos términos básicos de seguros.

Duración 25 minutos

Sesión 8 - Preparación / Materiales

Paso 1:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 11 parte superior definición de seguros. • Papelógrafo N° 11 "ahorros de emergencia" (preparado con anticipación) • Papelógrafo N° 11 "Seguros para emergencias" (preparado con anticipación) • Fichas Pág 45 GDM. "Ahorros de emergencia" (tres copias) • Fichas Pág 46 GDM. "Seguros de emergencia" (tres copias)
Paso 2:	<ul style="list-style-type: none"> • Papelógrafo N° 12 "Términos de seguros" (para el facilitador)

Pasos Sesión 8

- **Paso 1:** Seguros, préstamos y ahorros para Emergencias - 20 minutos
- **Paso2:** Términos de Seguros – 5 minutos

Pasos 1

Seguros, préstamos y ahorros para Emergencias – 20 Minutos

Los ahorros, los préstamos y los seguros son herramientas que nos ayudan a responder cuando ocurren situaciones difíciles, pero cada uno tiene características diferentes. Además del ahorro y los préstamos, también existe la opción de usar los seguros. Conoceremos qué son y cuál es la diferencia entre utilizar los ahorros y los seguros para responder a una emergencia. Para empezar debemos saber qué son los seguros.

Pregunte:

- **¿Algún voluntario quiere decirme qué son los seguros?**

Pegue el papelógrafo N° 11 (solo muestre la parte superior):

Definición de Seguros

Los seguros son una forma de protección económica contra una amenaza o contra la posibilidad de sufrir alguna pérdida. El seguro nos protege en caso que nos ocurra alguna emergencia o calamidad que amenace nuestras vidas o nuestros bienes.

Hay seguros de varios tipos: por ejemplo para proteger a las personas, como los seguros de vida, invalidez o funerarios. También hay seguros para proteger el patrimonio como contra incendio, robo, entre otros.

Decir:

Ahora bien, ya que conocemos la definición de seguros, vamos a ver cuál es la diferencia entre ahorros y seguros a la hora de enfrentar una emergencia.

Todas las familias deben tener siempre un ahorro, aún si es pequeño, será muy útil para cubrir las emergencias. Este ahorro, sin embargo, no puede reponer una casa, o pagar los gastos de una enfermedad larga. Para esos casos de emergencias en donde las pérdidas económicas son más grandes, el seguro es una buena opción, ya veremos por qué.

Divida a los asistentes en cuatro grupos.

Organicemos 4 grupos y analicemos con nuestros compañeros la historia de Ana y José.

- Dos de los grupos van a estudiar el caso en el que José compró el seguro 10 meses antes de que le ocurriera un accidente.

- Los otros dos grupos van a trabajar con el caso en el que Ana y José no compraron el seguro, y tuvieron que recurrir al dinero que llevaba ahorrado Ana desde hace 10 meses.

A dos grupos les entregaré una hoja que se llama Ahorro para Emergencias y una tabla en blanco uno para cada grupo para responder en grupo las preguntas que allí aparecen. A los otros dos grupos les entregaré una hoja que se llama Seguros para emergencias y una tabla en blanco para responder las preguntas.

(Para los grupos entregue una ficha (pag 45 GDM) y el formato correspondiente a la ficha: Ahorro o Seguro para emergencias) Acompañe a los grupos para dudas e inquietudes.

NOTA: Las Hojas de Lectura y Trabajo que encuentra en esta guía son el repuesto del material. En lo posible utilice el material que contempla tamaños de letra más legibles por la población objetivo de esta capacitación.

Ahorro para emergencias (Ficha pag 45 GDM)

Hace poco tiempo, José sufrió un accidente de trabajo. Cayó de gran altura y falleció aunque fue llevado al hospital y atendido rápidamente. Ana está muy triste, pero también muy preocupada porque sabe que ella y sus tres hijos tendrán dificultades; pues, pese a que ella trabaja duro, José proveía la mayoría de los ingresos de la familia. La venta de fritos de Ana podría cubrir algunos gastos y ella ha guardado \$20.000 mensuales en su cuenta de ahorros durante los últimos diez meses.

La comadre de Ana y de José les había recomendado hace un tiempo adquirir un seguro de vida para garantizar el bienestar a los hijos, en caso de que alguno de los padres faltara. Invirtiendo \$36.000 al año, (\$3.000 mensuales) podrían garantizar que en caso de alguno de los dos faltara o sufriera un accidente que le impidiera volver a trabajar, la familia podría recibir \$4'000.000 para enfrentar la emergencia inmediata y cubrir algunos gastos del hogar, además de los gastos funerarios en caso de que Ana o José murieran.

Ellos no prestaron atención a su comadre en ese momento y decidieron no comprar el seguro de vida. José falleció y Ana ha tenido muchas dificultades para pagar los gastos médicos, además de los gastos funerarios, que suman \$4'000.000, pues José era quien aportaba más ingresos al hogar.

Ahora, Ana tendrá que usar los pocos ahorros que reunió en **diez meses** para cubrir los gastos médicos y los funerarios, y sabe que su esfuerzo no será suficiente.

Ficha Seguros para emergencias (Pág 46 GDM)

Hace poco tiempo, José sufrió un terrible accidente. Cayó de gran altura, y aunque fue llevado al hospital y atendido rápidamente, falleció. Ana está muy triste y preocupada por sus tres hijos, pues José proveía la mayoría de los ingresos de la familia.

En esta emergencia, la venta de fritos de Ana ayudaría a cubrir algunos gastos. También podrían contar con los \$20.000 que Ana ha guardado mensualmente en su cuenta de ahorros, durante los últimos diez meses.

Hace un tiempo, la comadre de Ana y José les había recomendado adquirir un seguro de vida para garantizar el bienestar a sus hijos, en caso de que alguno de los padres faltara. Con \$36.000 al año (\$3.000 mensuales), podrían garantizar que si alguno de los dos faltara o sufriera un accidente que le impidiera volver a trabajar, la familia podría recibir \$4'000.000 para enfrentar la emergencia inmediata y cubrir algunos gastos del hogar, además de los gastos funerarios en caso de que Ana o José murieran.

Ana y José tomaron el seguro desde hace diez meses (es decir que al momento del accidente habían pagado \$30.000), pues lo consideraron buena idea, porque ambos son los proveedores de ingreso de la familia.

La emergencia tuvo un costo de \$4'000.000, contando los gastos médicos, funerarios y del hogar. Gracias al seguro de vida, Ana pudo cubrir todos los gastos que sucedieron por el fallecimiento de su esposo. Ella sabe que aun contando con ahorros, sin el seguro de vida que los protegió, el dinero no le habría alcanzado y hubiera tenido muchos problemas.

Los formatos para cada caso se presentan como sigue. Uno para cada grupo:

AHORRO PARA EMERGENCIAS	
Tiempo que llevaba ahorrando	
Dinero ahorrado mensualmente	
Total de dinero ahorrado	
Dinero disponible para enfrentar la emergencia	
Dinero necesario para enfrentar la emergencia	
¿Es suficiente el dinero?	

¿Qué debe hacer Ana para conseguir el dinero que le hace falta para cubrir gastos médicos y del hogar?

SEGURO PARA EMERGENCIAS	
Tiempo que llevaba pagando el seguro	
Total de dinero pagado de la compañía de seguros durante ese tiempo.	

Dinero disponible para enfrentar la emergencia	
Dinero necesario para enfrentar la emergencia	
¿Es suficiente el dinero?	

Los grupos socializan sus respuestas. Despliegue el papelógrafo N° 11 y llene. Al final el papelógrafo deben quedar con la siguiente información:

AHORRO PARA EMERGENCIAS	
Tiempo que llevaba ahorrando	10 meses
Dinero ahorrado mensualmente	\$20.000 pesos
Total de dinero ahorrado	\$200.000 pesos
Dinero disponible para enfrentar la emergencia	\$200.000 pesos
Dinero necesario para enfrentar la emergencia	\$4.000.000 pesos
¿Es suficiente el dinero?	NO
¿Qué debe hacer Ana para conseguir el dinero que le hace falta para cubrir gastos médicos y del hogar?	Pedir prestado a la familia, o a un prestamista, etc.
SEGURO PARA EMERGENCIAS	
Tiempo que llevaba pagando el seguro	10 meses
Total de dinero que pagará a la compañía de seguros en ese tiempo.	\$30.000
Dinero disponible para enfrentar la emergencia	\$4'000.000.
Dinero necesario para enfrentar la emergencia	\$4'000.000
¿Es suficiente el dinero?	SI

Pregunte:

- **¿Qué diferencias hay entre los dos casos?** [Ante emergencias pequeñas, podemos utilizar nuestros ahorros. Sin embargo, para emergencias más grandes, existe la opción de tomar un seguro]
- **Si ocurriera una gran emergencia, ¿en cuál de los dos casos estaría Ana mejor preparada?** [Con el seguro.]
- **¿Cuál es la relación entre el valor total que José le pagó a la compañía de seguros y el monto total que Ana recibirá de la compañía de seguros por ser la beneficiaria de José?**

- **Cómo sería la situación si ante la emergencia Ana hubiera solicitado un préstamo?**

En resumen, podemos decir lo siguiente, cuando se trata de cubrir emergencias:

- Los ahorros son adecuados para cubrir emergencias leves o pequeñas.
- Los seguros son adecuados para cubrir emergencias graves o grandes.
- Los préstamos en cambio, son una opción de mucho cuidado, cuando se trata de cubrir una emergencia o pérdida.

Como observan es un tema difícil pero:

- **¿Se han puesto a pensar que pasaría en sus familias si el jefe de hogar fallece?**
- **¿Qué gastos tendrían que asumir y cómo reemplazarían los ingresos que esa persona aportaba al hogar?**
- **El seguro de vida** busca que ante la muerte o la invalidez de un miembro de la familia, especialmente de quien gana el dinero del hogar, que no cambie el bienestar de la familia. El seguro de vida pueda garantizar unos ingresos que le permitan continuar con su vida sin tener que endeudarse o vender sus propiedades como la vivienda, el negocio, los animales, los electrodomésticos, etc.

Pasos 2

Términos de Seguros- 5 minutos

Lea la siguiente historia LENTAMENTE y vaya apuntando en el papelógrafo los términos señalados en negrita.

Para entender los términos que escucharemos cuando nos ofrezcan un seguro, recrearemos algunos con el caso que acabamos de trabajar.

La familia de Ana y José adquirió el **seguro de vida**. En caso de que Ana o José fallecieran, la **compañía de seguro** entregaría una **indemnización o beneficio** en dinero al **beneficiario** designado por la persona que estaba **asegurada**. (Ana designó a José como beneficiario si ella falleciera y José designó a Ana como su beneficiaria)

Para tomar el seguro, Ana y José firmaron un contrato conocido como **póliza de seguro** en el que aparecían todas las condiciones de pago tanto de la **prima**, como del beneficio que recibiría la familia en caso de que ocurriera el **evento asegurado**. En la póliza también aparecían unas notas llamadas **exclusiones o salvedades** que eran los eventos que no estaban cubiertos por ese contrato de seguro en particular.

Cuando José falleció, Ana tuvo que hacer las diligencias de la **reclamación** presentando los documentos del fallecimiento de José para que el seguro le otorgara el **beneficio** convenido.

La prima mensual que pagaron fue de \$3.000. Pagando \$36.000 cada año ellos se mantienen asegurados.”

Explicar cada término:

Ahora revisemos cada uno de estos términos para aclarar los términos utilizados en los seguros, pues nos serán de gran utilidad cuando decidamos y podamos adquirir este servicio.

Papelógrafo N° 12 Términos de seguros (para el facilitador))

Póliza de seguro: es un contrato entre usted, el cliente y la compañía de seguro. En la hoja de trabajo encontrará los términos y condiciones de estos contratos.

Prima: es la cantidad que pagará cada mes o cada año para mantener vigente su póliza de seguros y así estar protegido contra accidentes e imprevistos.

Beneficio o indemnización: cantidad de dinero que la compañía de seguros le dará si ocurre un evento asegurado por la póliza. Por ejemplo, en el seguro de salud: los beneficios son el dinero que va para el pago de la cuenta médica.

Beneficiario o asegurado: Persona que tiene derecho a recibir la indemnización del seguro cuando ocurre un evento cubierto por el seguro; o la persona que es protegida en caso de ocurrir un evento amparado por el seguro.

Reclamación: Es la solicitud que deberá hacer a la compañía de seguros para recibir el beneficio si ha ocurrido un evento asegurado. Es posible que deba llenar algunos formularios. Si ocurre un evento asegurado deberá informar a la compañía de seguros.

Salvedades, exclusiones o eventos no cubiertos: Son las situaciones o circunstancias que no están cubiertas por su póliza de seguros. Si ocurren estas situaciones no recibirá dinero del seguro por éstas.

De cierre, invitación a aplicar el conocimiento. Regresar al tema de los sueños dibujados. Para que se cumplan, invítelos:

A organizar sus cuentas. A prepararse para el futuro. A decidir cuándo es sano endeudarse. Y a protegerse ante las calamidades, apenas puedan. E invítarlos a conocer la cartilla El Camino a La Prosperidad, con sus historias y juegos, y a compartirla con la familia y los vecinos.