

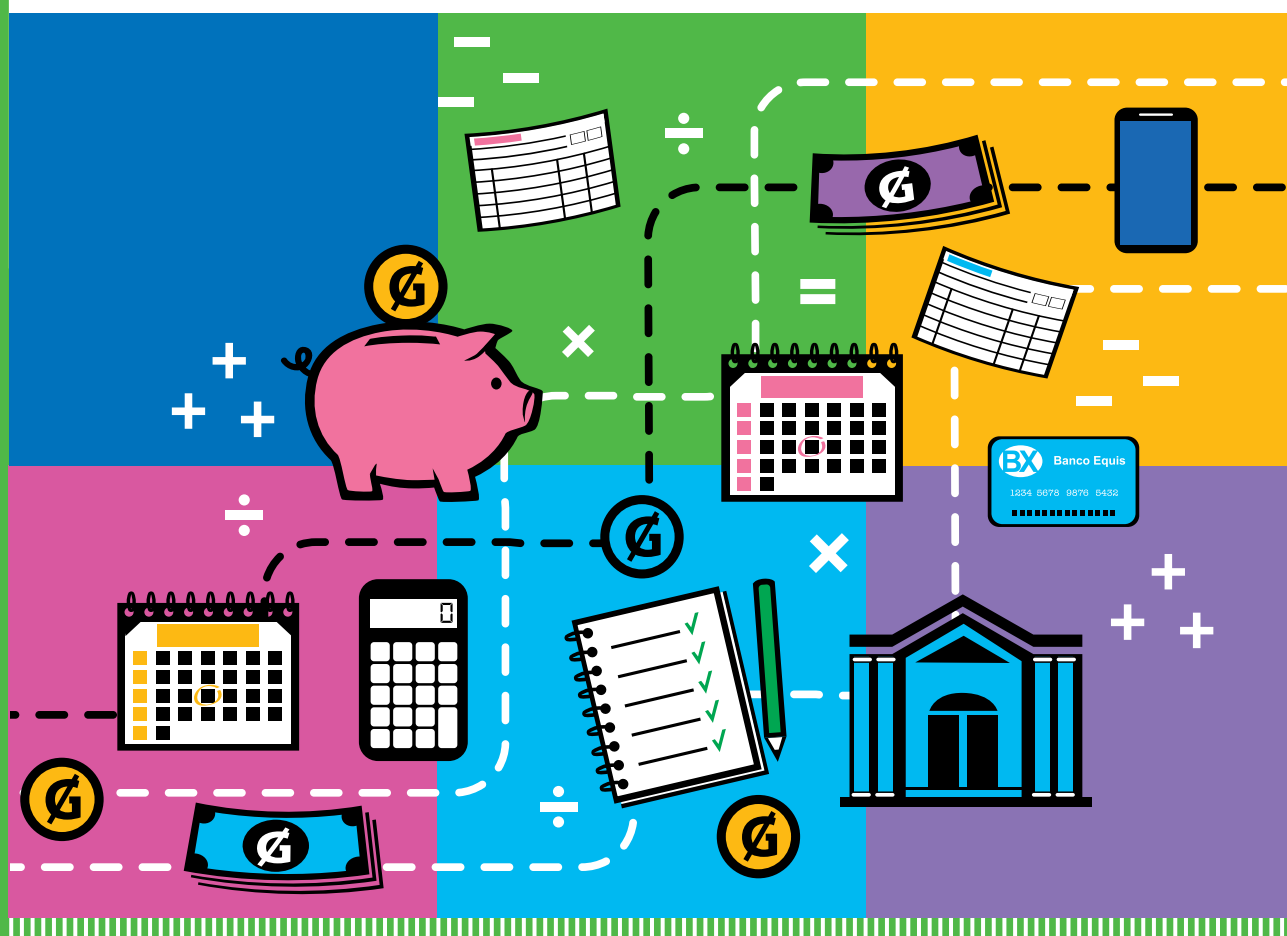
**más
vale
saber**



GUÍA DEL CAPACITADOR

Educación financiera para adultos

CONTEXTO RURAL Y URBANO





GUÍA DEL CAPACITADOR

Educación financiera para adultos

CONTEXTO RURAL Y URBANO

AUTORIDADES

Comité Nacional de Inclusión Financiera (CNIF)

Ministro de Hacienda
Santiago Peña Palacios

Ministro Secretario Ejecutivo de la Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico y Social
José Molinas Vega

Presidente del Banco Central del Paraguay
Carlos Gustavo Fernández Valdovinos

Presidente del Instituto Nacional de Cooperativismo
Félix Hernán Jiménez Castro

Secretaria Ejecutiva del CNIF
Adriana Insaurralde Melgarejo

FICHA TÉCNICA

Elaboración

Ada Elena Cubilla Sánchez

Colaboración especial

Stella Rojas – Unidad Técnica del Gabinete Social
Rosy González - Unidad Técnica del Gabinete Social
Edith Pérez – Red de Microfinanzas del Paraguay
Berta Benítez – Crédito Agrícola de Habilidadación
Cristina Heisecke – Fundación Capital
Adriana Insaurralde - ENIF

Coordinación de trabajo

María Leticia Mengual Mazacotte
Maria Cristina Heisecke Paredes

Diseño y diagramación

Camila Jara

Ilustraciones

Andrea Piccardo

Impresión

Xxx

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS © 2017
Ministerio de Hacienda

Queda prohibida cualquier forma de reproducción, transmisión o archivo en sistemas recuperables del presente material, ya sea para su uso privado o público, por medio mecánicos, electrónicos, electroestáticos, magnéticos o cualquier otro, total o parcialmente, con o sin finalidad de lucro, salvo expresa autorización de la ENIF.

AGRADECIMIENTO

Esta guía es el producto de un trabajo impulsado por el subgrupo de Educación Financiera del Grupo de Trabajo Poblaciones Vulnerables de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF).

Agradecemos a las instituciones que integraron activamente la mesa de trabajo:

- Secretaría Técnica de Planificación para el Desarrollo Económico y Social
- Unidad Técnica del Gabinete Social de la Presidencia de la República
- Red de Microfinanzas del Paraguay
- Crédito Agrícola de Habilidadación

También damos las gracias a Fundación Capital y a la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) por sus aportes para la realización del material.



TETÁ VIRU
MOHENDAPY
MOTENONGENIA
MINISTERIO DE
HACIENDA



SECRETARÍA
TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN
DEL DESARROLLO ECONÓMICO
Y SOCIAL



PRESENTACIÓN

La presente **GUÍA DEL CAPACITADOR** es desarrollada en el marco de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) de Paraguay, desde el grupo de Trabajo de Poblaciones Vulnerables. Si bien, en los últimos años se han elaborado materiales de educación financiera, la realización de esta guía responde a la necesidad de contar con herramientas didácticas adaptadas a las características propias de esta población.

La educación financiera tiene como propósito principal generar capacidades financieras en las personas para que estas puedan tomar decisiones informadas y acertadas sobre sus finanzas. Esta tarea representa un gran reto a la hora de trabajar con personas con escasa o nula escolaridad, con recursos económicos limitados y con poca interacción con los servicios o productos que se ofrecen dentro del sistema financiero formal.

Muchas instituciones reconocen el valor de la educación financiera, pero en ocasiones se encuentran con conceptos muy complejos y hasta tediosos de abordar. En esta guía el capacitador encontrará una propuesta para conducir los talleres diseñados desde el enfoque de la educación de adultos, es decir con contenido útil, práctico y con elementos de la cotidianeidad a fin de lograr aprendizajes significativos en los participantes, adaptada a los contextos rural y urbano vulnerables.

**EN TOTAL SON 6 TALLERES EN
LOS QUE SE TRABAJAN LOS SIGUIENTES TEMAS:**

METAS FINANCIERAS

PRESUPUESTO

AHORRO

CRÉDITO

SEGURO

**SISTEMA FINANCIERO Y
PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR**



La capacitación en estos temas contribuirá en la formación de ciudadanos más informados y con mejores decisiones financieras.

¿CÓMO USAR LA GUÍA?

Esta es una guía de talleres presenciales que pueden ser complementados con los recursos desarrollados por la ENIF para la **Campaña Nacional de Educación Financiera “Más vale saber” Educación de Bolsillo**, en la página web <https://www.masvalesaber.edu.py/> **recursos** se encuentra la versión descargable de:

INFOGRAFÍAS

GIF

LIBRITO DE BOLSILLO

TEMARIO PARA DOCENTES

VIDEOS



LA GUÍA PROPONE EL PASO A PASO PARA CONDUCIR UN TALLER, antes de continuar recordemos qué es un taller y qué es una charla:

TALLER

El capacitador facilita los contenidos del tema y orienta a los participantes para que realicen actividades en las que puedan apropiarse de esos contenidos y hacer un ensayo de cómo ponerlos en práctica. El participante tiene un rol activo, “aprende haciendo”. Se recomienda el uso de taller cuando se tiene un propósito formativo.

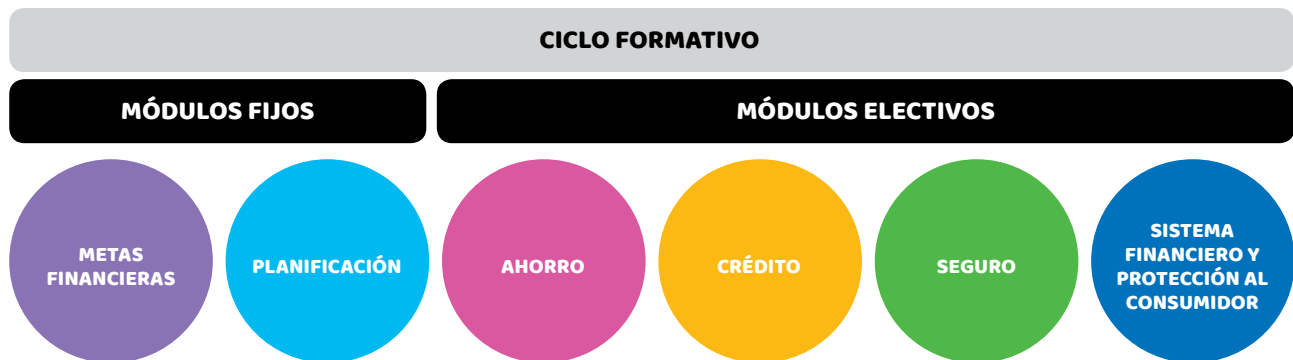
CHARLA

El capacitador cumple un rol de disertante o expositor. Durante la charla el disertante desarrolla los contenidos de manera expositiva con espacios para preguntas por parte de los participantes. Los participantes tienen un rol de carácter pasivo. Se utiliza las charlas cuando la audiencia es numerosa y con una finalidad informativa.

ITINERARIO FORMATIVO

La guía de educación financiera contiene 6 talleres presenciales. Cada taller está diseñado de forma independiente, es decir, cada uno tiene un inicio, un desarrollo y un cierre. Podemos utilizar cada módulo por separado y cumpliremos igual con los propósitos de aprendizaje.

Los talleres se agrupan de la siguiente manera:



Este tipo de organización da mayor autonomía para la priorización de temas ya que da flexibilidad a la hora de seleccionar la secuencia de los talleres.

Recomendamos iniciar el programa de educación financiera con los dos talleres del **módulo fijo** para luego continuar con los talleres del **módulo electivo** en el orden y secuencia que la institución considere mejor.



METODOLOGÍA DEL TALLER 8 PASOS

-  **PASO 1**
REGISTRO
-  **PASO 2**
PRESENTACIÓN DEL TEMA
-  **PASO 3**
INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS
-  **PASO 4**
ANÁLISIS DE CONTENIDOS
-  **PASO 5**
APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS
-  **PASO 6**
TAREA
-  **PASO 7**
EVALUACIÓN
-  **PASO 8**
CIERRE
-  **DURACIÓN**
-  **CANTIDAD DE PARTICIPANTES**
-  **MATERIALES**
-  **LÁMINAS**

RECOMENDACIONES DIDÁCTICAS PARA TRABAJAR CON LOS PARTICIPANTES

Durante el desarrollo del taller el capacitador deberá considerar las características de los participantes y realizar algunas adaptaciones si es necesario:

ADULTOS

Tener siempre en cuenta que está tratando con adultos y que el contenido y los ejemplos deben ser significativos y útiles para ellos.

Utilizar ejemplos para complementar la explicación de los conceptos: cuánto más reales y cercanos sean los ejemplos, mayor será el acercamiento a los contenidos.

Considerar el contexto y el lenguaje. El material se presenta en un lenguaje coloquial, pero animamos a adaptar el contenido al guaraní o al jopará.

PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Identificar participantes con necesidades de apoyo (discapacidad visual, auditiva o motora) y adaptar las actividades de tal forma a que todos puedan tener un rol participativo.

En caso de tener participantes con discapacidad intelectual, tratar siempre con respecto e identificar las habilidades para aprovechar el taller asignando tareas que la persona pueda realizar con apoyo adecuado.

No tratar de forma diferente evaluando a las personas sólo por su discapacidad, enfocarse en las habilidades de la persona.

LECTOESCRITURA Y HABILIDADES MATEMÁTICAS

El capacitador podría encontrarse con participantes que tienen dificultades para leer y escribir, esto no es limitación para el desarrollo de los talleres. Para talleres con participantes de estas características, el capacitador debe leer las indicaciones del material y señalar dónde se encuentra ese contenido en el folleto de participantes.

El folleto de participantes contiene ilustraciones que cumplen una función de complemento y referencia a los contenidos escritos. De esta forma el participante, independiente de su nivel de lectoescritura, puede consultar un material de lectura con información relevante y al mismo tiempo agradable y sencillo de seguir.

En cuestiones de habilidades matemáticas, el capacitador podría encontrarse que la mayoría de los participantes puede realizar cálculos sencillos como sumas y restas, sin inconvenientes. En caso de que el ejercicio requiera otras operaciones matemáticas, el capacitador deberá apoyar explicando el proceso de forma pausada y con ejemplos, de preferencia utilizando apoyo visual.

MATERIALES

El kit de educación financiera contiene:

UNA GUÍA DE CAPACITADOR

LÁMINAS DIDÁCTICAS

FOLLETOS PARA PARTICIPANTES



METAS FINANCIERAS

**Sé cuánto cuesta
lo que quiero, en qué tiempo
y cómo puedo alcanzarlo**



FICHA DE CONTENIDOS

META

Una meta es todo aquello que queremos lograr en un tiempo definido. Hay metas de corto y largo plazo, dependiendo del tiempo que necesitamos para lograrlas.

¿CÓMO DEBE SER UNA META?

- Específica
- Cuantificable
- Realizable
- Limitada en el tiempo

META FINANCIERA

La meta financiera es lo que nos proponemos lograr empleando nuestro tiempo, esfuerzo y recursos laborales y económicos; como toda meta, debe ser cuantificable, realizable y con un periodo de tiempo.

¿CÓMO DEBE SER LA META FINANCIERA?

- **Tiene que ser específica:** tener claridad sobre qué, cuándo, cómo esperamos lograr nuestra meta. Ejemplo: Queremos una licuadora (qué) para fin de año (cuándo) y vamos a ahorrar (cómo) para comprarla.
- **Tiene que ser cuantificable:** darle un valor en dinero. Ejemplo: La licuadora que queremos cuesta Gs. 200.000
- **Tiene que ser realizable:** se refiere a que debemos saber qué recursos personales y financieros tenemos para lograr la meta. Ejemplo: debemos saber nuestra situación financiera para destinar al ahorro un monto real. Para comprar la licuadora podemos ahorrar Gs. 25.000 por semana.
- **Tiene que tener un límite de tiempo:** poner un plazo para lograr la meta. Ejemplo: Compraremos nuestra licuadora en 2 meses.

TIPOS DE METAS FINANCIERAS

Las metas financieras pueden ser de diferentes tipos. De acuerdo al fin que buscan o al tiempo propuesto para alcanzarlas, podemos encontrar las siguientes metas:

a. Por tiempo

- **A corto plazo:** Las que esperamos alcanzar en un periodo de tiempo corto. Llamaremos metas a corto plazo a las que nos proponemos lograr en menos de 1 año.
- **A largo plazo:** son las que esperamos alcanzar en un periodo de tiempo más largo. Llamaremos metas a largo plazo a aquellas que sean de más de 1 año.

b. Por destino

- **Personales:** son aquellas que se relacionan directamente con un deseo o sueño propio. Ejemplo: una cirugía para mejorar la vista; la tranquilidad de contar con un dinero para emergencias; disminuir deudas.
- **Familiares:** son las metas que tienen que ver con la familia, por ejemplo, mejorar la vivienda familiar con un baño moderno, construcción de más piezas, muebles para hacer más confortable el hogar o la educación de los hijos.
- **Productivas:** las metas productivas son las que tienen que ver con un emprendimiento o actividad que nos genera ingresos en dinero. Por ejemplo iniciar un negocio de venta de comidas o poner una gallinería para venta de huevos.
- **Comunitarias:** son aquellas orientadas a lograr propósitos de la comunidad, comité o asociación y requiere de la organización y gestión de los miembros para lograrlo. Por ejemplo, la instalación de red de distribución de agua potable para la localidad, mingas para mejoramiento vecinal.

TALLER METAS FINANCIERAS

ESTIMADO CAPACITADOR:

Bienvenido al módulo de Metas financieras.

En esta sección encontraremos el paso a paso para desarrollar con éxito nuestro taller.

La preparación previa es fundamental para lograr los objetivos de las actividades.



OBJETIVOS

Al finalizar este taller se espera que el participante pueda:

- ✓ Identificar qué es una meta financiera y cuáles son sus características.
- ✓ Elaborar un plan de metas financieras.



DURACIÓN

La duración del taller está prevista para **2 horas**.



CANTIDAD DE PARTICIPANTES

La cantidad de participantes recomendada para el taller es de **25 a 30 personas**.



MATERIALES

- ✓ Pizarra/cartulina/sulfito u otro material
- ✓ Marcadores
- ✓ Hojas
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Lápices de colores
- ✓ Folleto para el participante

Opcionales

- ✓ Tarjetas para portanombre

EL PASO A PASO

Para el desarrollo del taller debemos seguir los siguientes pasos.



OBJETIVO

Registro de asistentes y entrega de materiales.



TIEMPO

10 min



MATERIALES

Formato 1. Registro de asistencia
Formato 2. Agenda del taller

PASO 1 - REGISTRO

- ✓ Antes de iniciar la capacitación, realizar el **registro de asistencia** de los participantes y entregar el material del participante.
- ✓ Si el grupo no se conoce o es el primer encuentro con el capacitador, podemos **entregar a cada participante un portanombre** para facilitar la identificación de los mismos durante el taller.



OBJETIVOS

Dar la bienvenida y proveer información sobre el desarrollo del taller: objetivo, duración y compromisos.

Identificar los conocimientos de los participantes que tengan relación con el tema del taller.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

1. "Metas Financieras"

PASO 2 - PRESENTACIÓN DEL TEMA

- ✓ **Dar inicio al taller con la bienvenida:**

Bienvenidos al taller de educación financiera. El módulo que desarrollaremos es "Metas financieras" y tiene una duración 2 horas. Los temas son:

- Meta financiera
- Tipos de metas financieras
- Plan para lograr metas

Este taller es un espacio de aprendizaje entre todos, para eso, es importante que hagamos muchas preguntas para aclarar dudas o comprender mejor algún tema. También aprendemos de la experiencia, así que todas nuestras anécdotas y nuestros ejemplos serán bienvenidos.

- ✓ **Establecer con los participantes los compromisos del taller:**

- Participar activamente haciendo preguntas y compartiendo conocimientos y experiencias.
- Hacer preguntas durante todo el taller, respetando los turnos para hablar.
- Silenciar el celular.
- Cuidar la limpieza y orden del lugar de capacitación.
- Otros que el grupo proponga.

- ✓ Seguidamente, introducir el tema utilizando la  **LÁMINA 1 “METAS FINANCIERAS”** haciendo las siguientes preguntas:

Preguntas	Ejemplo de respuestas para el capacitador
¿A quién vemos en la imagen?	A una señora en una casa
¿Qué está haciendo la mujer de la imagen?	Está tomando tereré Está pensando
¿Qué se imagina?	Que su casa tiene piso Que su casa tiene un techo nuevo

- ✓ **Decir a los participantes:**

Soñar o imaginarse algo que queremos es el inicio para establecer una meta y en este taller, veremos qué son las metas, para qué sirven y qué podemos hacer para lograrlas.



OBJETIVO

Presentar los contenidos del módulo a partir de relacionarlos con situaciones cercanas al contexto de los participantes.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

2. “Qué son las metas financieras”

PASO 3 - INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Solicitar a todos los participantes sentarnos en semicírculo.
- ✓ Presentar la  **LÁMINA 1 “QUÉ SON LAS METAS FINANCIERAS”** y explicar los siguientes contenidos.

NOTA PARA EL CAPACITADOR: es importante preguntar a los participantes “¿qué entendemos por? ¿qué pensamos que significa?” antes de explicar las definiciones aquí presentadas. ¿Qué entienden por meta? ¿Qué significa?”

- ✓ Preguntar: ¿Qué entendemos por meta? Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:



META

Una meta es todo aquello que queramos lograr en un tiempo definido. Hay metas de corto y largo plazo, dependiendo del tiempo que necesitamos para lograrlas. Las principales características de una meta es que sea específica, cuantificable, realizable y limitada en el tiempo.

✓ ¿Qué entendemos por metas financieras?

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

METAS FINANCIERAS

La meta financiera es lo que nos proponemos lograr en términos monetarios, empleando nuestro tiempo, esfuerzo y recursos laborales y económicos. Debe ser cuantificable, realizable y debe tener indefectiblemente un límite de tiempo.

Características de las metas financieras

Tiene que ser específica: debemos tener claridad sobre qué, cuándo y cómo esperamos lograr. Ejemplo: Queremos una licuadora (qué) para fin de año (cuándo) y vamos a ahorrar (cómo) para comprarla.

Tiene que ser cuantificable: debemos darle un valor en número, es decir, en dinero. Ejemplo: La licuadora que queremos cuesta Gs. 200.000.

Tiene que ser realizable: Se refiere a que debemos saber qué recursos personales y financieros tenemos para lograr esa meta. Ejemplo: Si somos una persona constante que si nos proponemos, podemos ahorrar. También sabemos que según nuestra situación financiera podemos ahorrar Gs. 25.000 por semana. Es decir, nos proponemos un monto de acuerdo a nuestra capacidad.

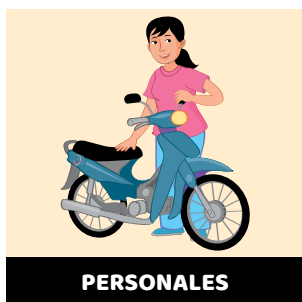
Tiene que tener un límite de tiempo: debemos poner un plazo para lograr la meta. Ejemplo: Compraremos la licuadora en dos meses.

✓ ¿En qué nos puede ayudar tener metas financieras?

Escuchar las respuestas y luego explicar con las escenas de la  **LÁMINA 2.**

TIPOS DE METAS FINANCIERAS

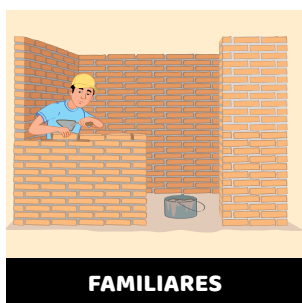
Las metas financieras pueden ser de diferentes tipos, esto de acuerdo al plazo o al fin al que están orientadas, así podemos encontrar metas:



Por tiempo

A corto plazo: las que esperamos alcanzar en un periodo de tiempo corto. Llamaremos metas a corto plazo a las que nos proponemos lograr en menos de 1 año.

A largo plazo: son las que se esperan alcanzar en un periodo de tiempo más largo. Llamaremos metas a largo plazo a aquellas que sean de más de 1 año.



Por destino

Personales: son aquellas que se relacionan directamente con un deseo o sueño propio. Ejemplo: una cirugía para mejorar la vista; la tranquilidad de contar con un dinero para emergencias; disminuir deudas.



Familiares: son las metas que tienen que ver con la familia, por ejemplo, mejorar la vivienda familiar con un baño moderno, construcción de más piezas, muebles para hacer más confortable el hogar o la educación de los hijos.

Productivas: las metas productivas son las que tienen que ver con un emprendimiento o actividad que nos genera ingresos en dinero. Por ejemplo iniciar un negocio de venta de comidas o poner una gallinería para venta de huevos.



Comunitarias: son aquellas orientadas a lograr propósitos de la comunidad, comité o asociación y requiere de la organización y gestión de los miembros para lograrlo. Por ejemplo, la instalación de red de distribución de agua potable para la localidad, mingas para mejoramiento vecinal.

✓ Continuar con el siguiente paso.



OBJETIVOS

Analizar los contenidos a través de una historia basada en situaciones cotidianas y similares a la realidad de los participantes.



TIEMPO

20 min



LÁMINAS

Elegir una lámina de acuerdo al público del taller.

3. "La meta de Fermina"

(Contexto rural)

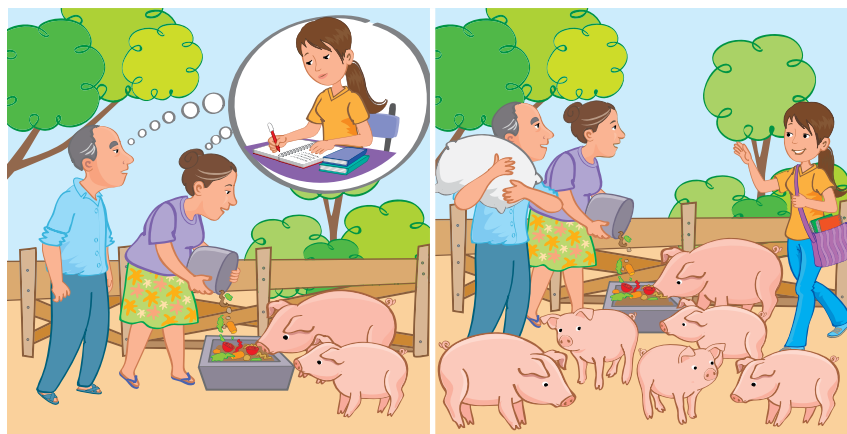
4. "La meta de Carolina"

(Contexto urbano)

PASO 4 - ANÁLISIS DE CONTENIDOS

- ✓ Solicitar a todos los participantes se sienten en semicírculo y presten atención a la lectura del relato. Utilizar la lámina con las ilustraciones para contar la historia.

CONTEXTO RURAL LÁMINA 3. LA META DE FERMINA Y SU FAMILIA



Fermina cría cerdos. Junto con José, se sientan a calcular cuánto les costará que su hija mayor termine sus estudios. Los costos son altos, pero a Fermina se le ocurre que si tiene más cerdos y los vende, puede aumentar también sus ingresos. Al principio, le cuesta mucho, pues criar cerdos en mayor cantidad es diferente a lo que ella estaba acostumbrada. A la primera venta grande, toda la familia se pone muy contenta, pero el hijo más pequeño cae enfermo y debe gastar en el hospital todo el dinero de la venta de los cerdos.

Fermina y José se sientan nuevamente a pensar cómo juntar el dinero para que su hija termine sus estudios. Con los cerdos les fue bien. Se dan cuenta que deben separar lo que guardan para estudios y lo que es para las emergencias familiares. Se ponen en campaña: Fermina aprende qué deben comer los cerdos para que crezcan mejor, cómo mantenerlos saludable; compran chapa y madera. Con el tejido que ya tienen en casa, José, que sabe de construcción, amplía el chiquero.

Han pasado cuatro años. La hija mayor está por terminar sus estudios. Fermina y José siguen criando cerdos. Cada vez tienen más chanchitos. Si surge algún apuro, ahora tienen un ahorro para emergencias y también están guardando para arreglar el baño de la casa.

CONTEXTO URBANO LÁMINA 4.
LA META DE CAROLINA



Carolina tiene un puesto de venta en el centro desde hace 6 años. Ella quiere construir un kiosco en su casa. Guarda su dinero cada mes y en dos años está a punto de concretar su sueño, pero su nieto tiene un accidente y termina en el hospital. Carolina no tiene de otra que usar parte del dinero que aparta desde hace dos años para el kiosco.

Preocupada porque tiene que empezar de nuevo, Carolina visita a su amiga Antonia y le cuenta sobre su situación. Antonia es de las que calculan todo. Con Antonia, Carolina aprendió a ahorrar. Antonia le aconseja esta vez a Carolina que debe ahorrar en otras cosas: le propone calcular cuánto gasta en comida todos los días en el centro y cuánto gastaría si ella cocinara.

Ahora, Carolina prepara su comida para el puesto, ya no gasta tanto como antes en la comida. También decide separar en dos sus ahorros: uno para el kiosco y otro para las emergencias que se presenten. Pregunta cuánto le costará construir su kiosco y es un poco más caro que la última vez, pero Carolina no se desanima y cree que pronto tendrá su kiosco en casa.

- ✓ Animar la discusión en plenaria con las siguientes preguntas:

SITUACIÓN ACTUAL

*¿Cuál es la situación inicial de (Carolina o Fermina)?
¿Con qué recursos, personales o financieros, cuenta para su meta?*

SITUACIÓN FUTURA

*¿Cuál es la meta financiera que quiere alcanzar?
¿En qué tiempo?*

ACCIONES Y RECURSOS

*¿Qué acciones realiza para lograr su meta?
¿Cuáles son las dificultades que tuvo?*

- ✓ Preparar un cuadro (pizarra, papel sulfite u otro material) para registrar las ideas clave que se generen con la historia (de Fermina o de Carolina), según el siguiente ejemplo:

1	2	3
SITUACIÓN ACTUAL	LOS PASOS A DAR	METAS: SITUACIÓN FUTURA

- ✓ Finalizada el análisis preguntar:

*¿Logró su meta financiera?
¿Cómo creemos que se sintió la protagonista de la historia al lograr sus metas?*

- ✓ Indicar a los participantes que ahora deben realizar su plan de metas financieras.



OBJETIVOS

Facilitar un espacio de reflexión individual sobre el valor de los conocimientos y habilidades de cada uno.

Promover un espacio de práctica en el que los participantes sean capaces de aplicar los conocimientos adquiridos en un ejercicio personal.



TIEMPO

35 min



MATERIALES

Anexo 3. Plan de metas financieras



LÁMINAS

5. "Plan de metas financieras"

PASO 5 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

ACTIVIDAD 1

- ✓ Indicar a los participantes para hacer un ejercicio individual con los siguientes pasos:

1. Entregar a cada participante el formato Plan de Metas Financieras.

2. Indicar que dibujen un retrato de sí mismos completando la silueta.

- ✓ Una vez que terminen el autorretrato, indicar que a un lado escriban o dibujen:

The diagram shows a white silhouette of a person standing on a grey background. To the left of the silhouette are three numbered sections for self-reflection:

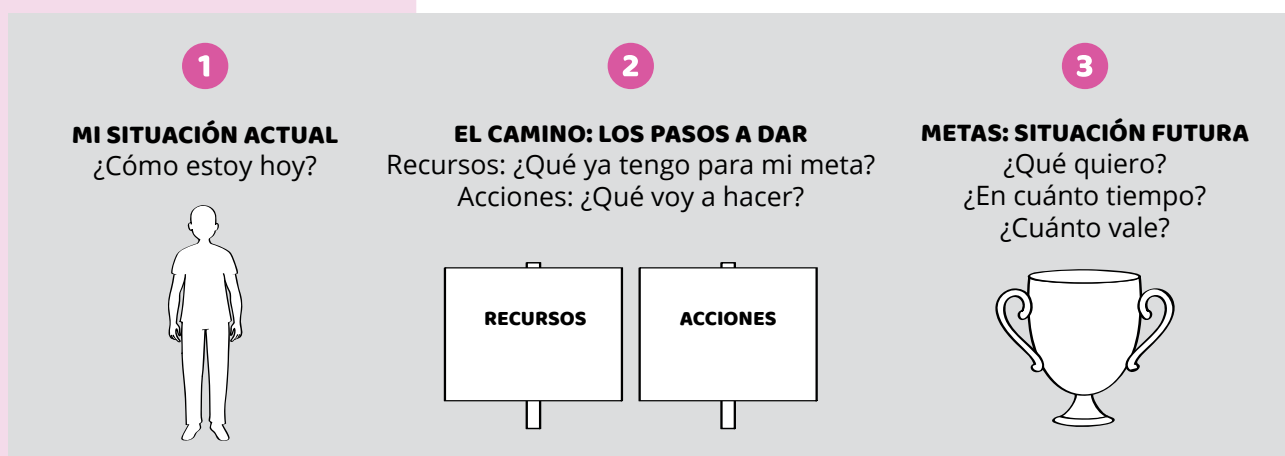
- 1 NOMBRE** _____
- 2 YO SOY...**
 - Conocimientos (las cosas que sé)
 - Habilidades personales (lo que sé hacer)
 - Habilidades sociales (cómo me relaciono con los demás)
- 3 QUIERO MEJORAR EN...**
 - Áreas de oportunidad de mejoras o debilidades personales

- ✓ Una vez que los participantes terminan de describirse a sí mismos, decir:

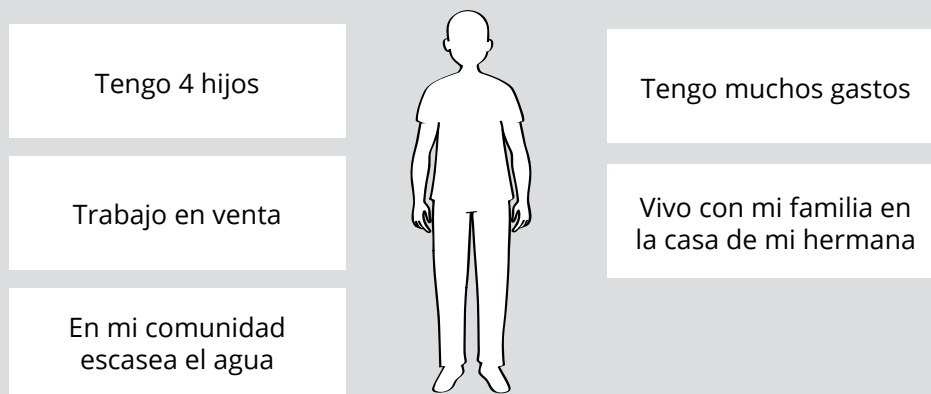
Para empezar a acercarnos a nuestra meta, es necesario que nos tomemos unos minutos para pensar en nuestras fortalezas (yo soy) y debilidades (quiero mejorar en). Cada persona es única y tenemos habilidades y capacidades que nos pueden ayudar para vivir mejor.

ACTIVIDAD 2

- ✓ Después de realizar el autorretrato la consigna es imaginar un viaje. Este viaje inicia en el momento actual y termina en el tiempo futuro, y de acuerdo al mismo, debemos escribir o dibujar las cosas que debemos realizar en el camino.
- ✓ Pedir a los participantes imaginar y dibujar en una hoja la ruta de su futuro. Enfatizar que la imaginación sobre el futuro tiene que tener mucho detalle de cómo queremos que sea ese futuro.
- ✓ Este ejercicio consta de 3 partes principales:

**Parte I. Mi situación actual**

El capacitador indica que el lugar donde está el retrato que hemos realizado es donde iniciamos el viaje. Ahí, debemos completar, escribiendo o dibujando, cómo es el momento actual: cómo está compuesta nuestra familia, cuál es nuestro trabajo, qué estudios tenemos, cómo es nuestra vivienda, cómo es nuestro barrio o comunidad, cómo es nuestra situación financiera.

Ejemplo**1 MI SITUACIÓN ACTUAL**

Parte II. Situación futura

En esta parte, solicitamos a los participantes para que pensemos en al menos 2 metas financieras. Responder a las preguntas de manera personal:

1. ¿En qué tiempo lograré esta meta?
2. ¿Cuánto dinero necesito?

Recordar que las metas financieras pueden ser: personales, familiares, productivas y comunitarias. El plazo puede ser corto o largo.

Ejemplo

3 METAS: SITUACIÓN FUTURA



Parte III. Camino: pasos a dar

Terminada la actividad anterior, explicar a los participantes que iremos escribiendo y dibujando las acciones para llegar a la meta propuesta. **La consigna es hacer un camino para llegar a las metas financieras respondiendo a las siguientes preguntas:**

*¿Con qué recursos cuento para lograr mi meta?
¿Qué me falta?
¿Qué acciones puedo realizar para lograr lo que quiero?*

En este camino debemos identificar: los recursos para lograr las metas propuestas y las acciones que debemos realizar.

2 CAMINO

META PRODUCTIVA

ACCIONES PARA LLEGAR A MI META
 Juntar plata
 Gastar menos
 Averiguar y comparar precios de kioskos

MIS RECURSOS
 Ya tengo madera
 Una conservadora

META PERSONAL

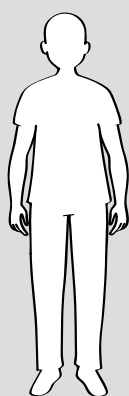
ACCIONES PARA LLEGAR A MI META
 Para mis dos metas tengo el apoyo de mi familia y también que soy muy ahorradora y trabajadora.

MIS RECURSOS
 Ya tengo Gs. 100.000
 Un cerdo que voy a vender en 2 meses

✓ Al finalizar, el ejercicio debe quedar similar al siguiente cuadro:

1

MI SITUACIÓN ACTUAL



Tengo 4 hijos
 Trabajo en venta
 En mi comunidad escasea el agua
 Tengo muchos gastos
 Vivo con mi familia en la casa de mi hermana

2

ACCIONES Y RECURSOS

ACCIONES PARA LLEGAR A MI META
 Juntar plata
 Gastar menos
 Averiguar y comparar precios de kioskos

MIS RECURSOS
 Ya tengo madera
 Una conservadora

ACCIONES PARA LLEGAR A MI META
 Para mis dos metas tengo el apoyo de mi familia y también que soy muy ahorradora y trabajadora.

MIS RECURSOS
 Ya tengo Gs. 100.000
 Un cerdo que voy a vender en 2 meses

3

SITUACIÓN FUTURA



META PRODUCTIVA
 Casilla para Kiosko
PLAZO
 18 meses
GUARANÍES
 2 millones



META PERSONAL
 Comprarme antejo
PLAZO
 2 meses
GUARANÍES
 300.000

- ✓ Una vez que todos los participantes hayan terminado de escribir o dibujar la ruta, como capacitador, solicitamos que voluntariamente algunos participantes compartan su trabajo.
- ✓ Reforzar los conceptos del taller relacionando la exposición de los participantes. *Ej: Muy bien, aquí vemos que doña María ya calculó cuánto plata necesita para comprar su heladera, es decir lo que ella hizo fue poner una meta financiera.*



OBJETIVO

Afianzar el conocimiento adquirido a partir de la asignación de una tarea a ser realizada en la casa.



TIEMPO
10 min

PASO 6 - TAREA

- ✓ Explicar la tarea para la casa:

En casa

*En casa, con la familia, compartimos lo aprendido en el taller. Para ello, utilizar el **EJERCICIO PLAN DE METAS FINANCIERAS** y completamos en familia con metas que queremos lograr. Una vez finalizado el ejercicio, colocamos el plan en un lugar visible de la casa para que sirva como recordatorio de nuestras metas financieras.*

En nuestro grupo o nuestra asociación

*Podemos trazar metas financieras en familia o con miembros de un comité. Compartimos con ellos lo aprendido en el taller para que otras personas puedan elaborar los **EJERCICIOS METAS FINANCIERAS** con una meta común.*

**OBJETIVO**

Reflexionar acerca de los temas vistos durante el taller y dar una valoración final.

**TIEMPO**

10 min

**LÁMINAS**

6. "Hoy aprendimos"

**PASO 7 - EVALUACIÓN**

- ✓ Para finalizar el taller realizar la fijación de los contenidos y para ello solicitar a los participantes que expresen sus aprendizajes. Utilizar la **LÁMINA 6** para guiar las preguntas.
- ✓ Realizar las siguientes **preguntas y relacionar las respuestas** con el tema de taller:
 - *¿Aprendimos algo nuevo? ¿Algo que no sabíamos y ahora sabemos?*
 - *¿Nos pareció útil aprender sobre estos temas?*
 - *El ejercicio que hicimos aquí ¿nos parece que nos ayudará a pensar nuestras metas financieras?*
- ✓ Retomar los **conceptos claves y elaborar una conclusión final** con la ayuda de un mapa o esquema conceptual.
- ✓ Terminada esta etapa, continuar con una breve **evaluación del taller** a través de unas preguntas abiertas.
 - *¿Cuáles de los temas desarrollados son los que consideramos más importantes?*
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué podemos hacer diferente para que el taller sea mejor?*
 - *¿Le diremos a nuestra familia o amigos que tomen este taller? ¿Por qué?*

**OBJETIVO**

Dar el cierre de la sesión y agradecer la participación.

**TIEMPO**

5 min

PASO 8 - CIERRE

- ✓ Agradecer la participación de los asistentes al taller e incentivar a continuar con la formación en el tema de inclusión financiera.
- ✓ Animar y recomendar a hacer el plan financiero y revisar continuamente.
- ✓ Hablar de los siguientes módulos y en caso de continuar con el grupo, acordar próximos encuentros.

PRESUPUESTO

Sé cuánto gano, en qué gasto
y puedo tomar decisiones
sobre mi dinero



FICHA DE CONTENIDOS

PRESUPUESTO

Es un resumen escrito y ordenado de ingresos y gastos posibles en un periodo determinado de tiempo. Permite establecer prioridades y evaluar posibilidades de ahorrar, invertir o acceder a financiamiento para lograr los objetivos. Es recomendable realizarlo periódicamente, especialmente antes de tomar un nuevo compromiso financiero.

INGRESOS

Los ingresos son las entradas en dinero o en especie de la familia, a cambio de trabajo, venta de productos o remesas (dinero que envían familiares o amigos que viven en otros lugares del país o en el extranjero).

Ejemplos de ingreso de dinero:

- 1 Por nuestro trabajo
- 2 Lavado de ropas
- 3 Venta de chipa
- 4 Trabajos de albañilería
- 5 Envíos de dinero que nos hace algún familiar que trabaja en otra parte
- 6 Subsidios del Estado: para participantes de programas como Tekoporâ, Abrazo, Adultos Mayores, Jubilación, etc.

GASTOS

Representan los pagos por servicios, productos o compromisos financieros asumidos por una persona o la familia.

Es el destino del dinero de una persona, familia o gobierno con el fin de obtener bienes o servicios.

TIPOS DE GASTOS

a. Por necesidad

- Fijos

Son los que suceden con cierta regularidad y podemos calcular de cuánto serán. Los gastos fijos son los que necesitamos para vivir. Por ejemplo: la luz, el agua, el pasaje, el combustible, las cuotas, la comida son gastos fijos.

- Variables

Son los que suelen suceder pero no sabemos cuándo y ni cuánto serán. Por ejemplo la reparación de un electrodoméstico dañado.

b. Por destino

- Gastos necesarios

Son aquellos que hacemos para conseguir las cosas que necesitamos para vivir bien: alimentación, servicios públicos, combustible, transporte, artículos para el negocio o producción. Un buen manejo de estos gastos puede producir ahorro al final del mes.

- Gastos obligatorios

Son gastos fijos como el alquiler, el pago de deudas o de compras a crédito. Son fijos porque no cambia el monto ni se pueden disminuir hasta que se terminan de pagar, es decir no se puede recortar para ahorrar dinero.

- Gastos discrecionales o gustos

Son cosas que compramos o servicios que pagamos pero que no son ni necesarios ni obligatorios, entonces se pueden aplazar si no hay dinero o si deseamos ahorrar. La compra de un celular nuevo, gastos en bebidas alcohólicas, cigarrillos, tragamonedas o juegos de azar pueden ser ejemplos de estos gastos.

- Gastos inesperados

Son gastos que se originan en eventos también inesperados: un accidente, una enfermedad o la muerte de una persona de la familia, un desastre natural como una inundación, sequía o tormentas.

SITUACIÓN FINANCIERA

Para conocer la situación financiera, debemos revisar nuestros ingresos y nuestros gastos. El resultado nos dirá si nuestras finanzas están equilibradas, tiene saldo positivo o negativo.

Positivo: ingresos mayores que gastos

Negativo: gastos mayores que ingresos

Empate: ingresos y gastos iguales

TALLER PRESUPUESTO

ESTIMADO CAPACITADOR:

Bienvenido al módulo de Presupuesto.

En esta sección encontraremos el paso a paso para desarrollar con éxito nuestro taller.

La preparación previa es fundamental para lograr los objetivos de las actividades.



OBJETIVOS

Al finalizar este taller se espera que el participante pueda:

- ✓ Entender cuáles son las partes de un presupuesto.
- ✓ Reconocer la importancia de tomar decisiones financieras informadas de acuerdo a la situación financiera.
- ✓ Elaborar un presupuesto.



DURACIÓN

La duración del taller está prevista para **2 horas**.



CANTIDAD DE PARTICIPANTES

La cantidad de participantes recomendada para el taller es de **25 a 30 personas**.



MATERIALES

- ✓ Pizarra/cartulina/sulfito u otro material
- ✓ Marcadores
- ✓ Hojas
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Folleto para el participante

Opcionales

- ✓ Tarjetas para portanombre

Para el desarrollo del taller debemos seguir los siguientes pasos.



EL PASO A PASO



OBJETIVO

Registro de asistentes y entrega de materiales.



TIEMPO

10 min



MATERIALES

Formato 1. Registro de asistencia
Formato 2. Agenda del taller

PASO 1 - REGISTRO

- ✓ Antes de iniciar la capacitación, realizar el **registro de asistencia** de los participantes y entregar el material del participante.
- ✓ Si el grupo no se conoce o es el primer encuentro con el capacitador, podemos **entregar a cada participante un portanombre** para facilitar la identificación de los mismos durante el taller.



OBJETIVOS

Dar la bienvenida y proveer información sobre el desarrollo del taller: objetivo, duración y compromisos.

Identificar los conocimientos de los participantes que tengan relación con el tema del taller.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

1. "Presupuesto"

PASO 2 - PRESENTACIÓN DEL TEMA

- ✓ **Dar inicio al taller con la bienvenida:**

Bienvenidos al taller de educación financiera. El módulo que desarrollaremos es "Presupuesto" y tiene una duración 2 horas. Los temas son:

- Ingresos y tipos de gastos
- Situación financiera
- Presupuesto

Este taller es un espacio de aprendizaje entre todos, para eso, es importante que hagamos muchas preguntas para aclarar dudas o comprender mejor algún tema. También aprendemos de la experiencia, así que todas nuestras anécdotas y nuestros ejemplos serán bienvenidos.

- ✓ **Establecer con los participantes los compromisos del taller:**

- Participar activamente haciendo preguntas y compartiendo conocimientos y experiencias.
- Posibilitar preguntas durante todo el taller, respetando los turnos para hablar.
- Silenciar el celular.
- Cuidar la limpieza y orden del lugar de capacitación.
- Otros que el grupo proponga.

- ✓ Introducir el tema utilizando la  **LÁMINA 1 "PRESUPUESTO"** haciendo las siguientes preguntas:

Preguntas	Ejemplo de respuestas
¿A quién vemos en la imagen?	A una señora y un señor
¿Qué están haciendo las personas de la imagen?	Están pensando en sus cuentas Están calculando sus gastos Suman cuánto ganan
¿Cómo creemos que estará la situación financiera de estas personas?	Preocupados Tienen más gastos que ingresos
¿Alguno de nosotros hace esto de pensar/ anotar los ingresos y gastos?	Sí, todo el tiempo. A veces No, nunca

- ✓ **Decir:**

Las personas de la imagen están pensando en todos sus ingresos y gastos, hoy veremos para qué se hace esto y reflexionaremos si es útil o no para nuestro día a día.



OBJETIVO

Presentar los contenidos del taller a través de una dinámica colaborativa en la que los participantes tienen que identificar los conceptos con su contenido.



TIEMPO

15 min



MATERIALES

Tarjetas con conceptos y dibujos

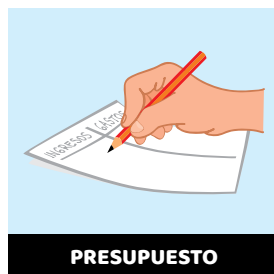


LÁMINAS

2. "Ingresos"
3. "Gastos y tipos de gastos"
4. "Presupuesto"
5. "Situación financiera"

PASO 3 - INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Solicitar a todos los participantes sentarnos en semicírculo.
- ✓ Entregar a 7 personas las tarjetas con imágenes de los conceptos y a otras 7 personas las **tarjetas con el título de los conceptos**. **NOTA PARA EL CAPACITADOR:** si hay más de 14 participantes formar pequeños grupos para entregar las tarjetas y si hay menos de 14 participantes entregar más de una tarjeta por participante.
- ✓ **Las tarjetas con los temas son:**



PRESUPUESTO



INGRESOS



GASTOS NECESARIOS



GASTOS OBLIGATORIOS



GASTOS POR GUSTO



GASTOS INESPERADOS



SITUACIÓN FINANCIERA

- ✓ Debemos encontrar a nuestros pares. Para ello, intercambiaremos los temas e imágenes hasta encontrarnos.
- ✓ Una vez que encontramos a nuestros pares, cada grupo presentamos el concepto que nos tocó y explicamos lo que entendimos.

NOTA PARA EL CAPACITADOR: Animar la participación haciendo preguntas y dando ejemplos sobre los temas relacionados con los contenidos de este módulo.

1. Con la ayuda de la  **LÁMINA 2 "INGRESOS"**, preguntar: *¿Qué son los ingresos?, ¿de dónde provienen los ingresos?* Escuchar a los participantes y luego explicar el concepto.

INGRESOS



Los ingresos son las entradas en dinero o en especie de la familia, a cambio de trabajo, venta de productos o remesas (dinero que envían familiares o amigos que viven en otros lugares del país o en el extranjero).

Ejemplos de ingreso de dinero:

1. Por la producción de tu trabajo
2. Lavado de ropas
3. Venta de chipa
4. Trabajos de albañilería
5. Envíos de dinero que nos hace algún familiar que trabaja en otra parte

2. Y los gastos, ¿cuáles son? Escuchar a los participantes y luego explicar el concepto utilizando la  **LÁMINA 3 "GASTOS"**.



GASTOS

Representan los pagos por servicios, productos o compromisos financieros asumidos por la persona o la familia.

Es el destino del dinero de una persona, familia o gobierno con el fin de obtener bienes o servicios.

3. Hay varios **TIPOS DE GASTOS**. ¿Cuáles son estos gastos que tenemos en las tarjetas?, ¿qué otros ejemplos podemos decir? Escuchar a los participantes y luego explicar el concepto.

TIPOS DE GASTOS

A. POR NECESIDAD

- **Fijos:** Son los que suceden con cierta regularidad y podemos calcular de cuánto serán. Los gastos fijos son los que necesitamos para vivir. Por ejemplo: la luz, el agua, el pasaje, el combustible, las cuotas, la comida son gastos fijos.

- **Variables:** Son los que suelen suceder pero no sabemos cuándo y ni cuánto serán. Por ejemplo la reparación de un electrodoméstico dañado.

B. POR DESTINO

- **Gastos necesarios:** Son aquellos que hacemos para conseguir las cosas que necesitamos para vivir bien: alimentación, servicios públicos, combustible, transporte, artículos para el negocio o producción. Un buen manejo de estos gastos puede producir ahorro al final del mes.

- **Gastos obligatorios:** Son gastos fijos como el alquiler, el pago de deudas o de compras a crédito. Son fijos porque no cambia el monto ni se pueden disminuir hasta que se terminan de pagar, es decir no se puede recortar para ahorrar dinero.

- Gastos discrecionales

o gustos: Son cosas que compramos o servicios que pagamos pero que no son ni necesarios ni obligatorios, entonces se pueden aplazar si no hay dinero o si deseamos ahorrar. La compra de un celular nuevo, gastos en bebidas alcohólicas, cigarrillos, tragamonedas o juegos de azar pueden ser ejemplos de estos gastos.

- **Gastos inesperados:** Son gastos que se originan en eventos también inesperados: un accidente, una enfermedad o la muerte de una persona de la familia, un desastre natural como una inundación, sequía o tormentas.



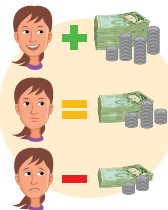
4. ¿Qué es un presupuesto? ¿Hacemos presupuesto? ¿Podemos compartir cómo hacemos nuestro presupuesto? Escuchar a los participantes y luego explicar el concepto con la ayuda de la  **LÁMINA 4 "PRESUPUESTO"**.



PRESUPUESTO

Es un resumen escrito y ordenado de ingresos y gastos posibles en un periodo determinado de tiempo, permite establecer prioridades y evaluar posibilidades de ahorrar, invertir o acceder a financiamiento para lograr los objetivos. Es recomendable realizarlo periódicamente, especialmente antes de tomar un nuevo compromiso financiero.

5. ¿Es útil elaborar un presupuesto? Por qué sí o por qué no. ¿Qué es para nosotros "situación financiera"? Escuchar a los participantes y luego explicar el concepto con la ayuda de la  **LÁMINA 5 "SITUACIÓN FINANCIERA"**.



SITUACIÓN FINANCIERA

Para conocer la situación financiera, debemos revisar nuestros ingresos y nuestros gastos. El resultado nos dirá si nuestras finanzas están equilibradas, tiene saldo positivo o negativo.

Positivo: ingresos mayores que gastos.
Negativo: gastos mayores que ingresos.
Empate: ingresos y gastos iguales.

6. Preguntar ¿Cuáles suelen ser las dificultades para hacer un presupuesto?

✓ Continuar con el siguiente paso.



OBJETIVOS

Realizar el análisis de una situación financiera ficticia a partir de elaborar en grupo un presupuesto.



TIEMPO

20 min



MATERIALES

Formato 3. "Presupuesto"



LÁMINAS

4 "Presupuesto"

5. "Situación financiera"

6. "Consejos"



Quando decidimos ahorrar, incluimos el monto de nuestro ahorro en la columna de gastos. Ahorrar no es lo que nos sobra. Separamos una parte de nuestros ingresos y destinamos al ahorro, como parte de nuestro presupuesto.



PASO 4 -ANÁLISIS DE CONTENIDOS

- ✓ Solicitar que todos los participantes nos sentemos en semicírculo y prestemos atención a la lectura del relato. Utilizar la lámina con las ilustraciones para contar historia.
- ✓ Explicar las partes de un presupuesto.

PERIODO DE TIEMPO 1 mes	
INGRESOS	GASTOS
	Gastos necesarios
	Gastos obligatorios
	Gastos
	Gastos Inesperados
	Gastos del negocio*
TOTAL	TOTAL



NOTA PARA EL CAPACITADOR

***Gastos del Negocio:** en muchos casos, los participantes generan ingresos a partir de actividades productivas o comerciales. Si bien este material es sobre finanzas personales, si este es el caso de nuestros participantes, debemos incluir "gastos del negocio" dentro del presupuesto para calcular la situación.

✓ **Continuar con la historia de Angelina:**

Ahora vamos a escuchar la historia de Angelina. Luego veremos qué puede hacer ella para saber su situación financiera.

El presupuesto nos ayuda a saber dónde se va esa plata que entra en la casa. Conocer en qué gastamos nos ayuda a controlar mejor nuestra plata.



1 Decidir con el grupo el periodo de tiempo: por día, semana o mes.

2 Anotar los ingresos que tiene Angelina.

NOTA: si los participantes deciden hacer el presupuesto por semana o mes ayudar con el cálculo:

Ejemplo semana:

Gs. 45.000 X 7 = GS. 315.000

Mes:

Gs. 45.000 X 30 = GS. 1.350.000

3 Anotar todos los gastos de Angelina. Para eso tener en cuenta la clasificación de los gastos propuestas en este material.

NOTA: este es solo un ejemplo, obtener los montos a partir de la historia y de lo que las participantes saben.

Angelina se dedica a la venta de mercaderías casa por casa y los fines de semana, ella vende comidas en la canchita. Tiene dos metas principales: construir una pieza más y que sus 2 hijos continúen sus estudios. Sabe que para lograr sus metas necesita plata.

Si le va bien, ella gana Gs. 45.000 por día. Pero si llueve, ya no puede vender sus mercaderías.

También están sus gastos: la comida, el pasaje, combustible, la cuota del lavarropas, las recargas de saldo al celular, los gastos en la escuela, la libreta del almacén. Además, debe comprar las mercaderías para vender. Otro gasto importante que suele tener Angelina es cuando sus hijos se enferman. La última vez, el más pequeño se engripó mal y tuvo fiebre. Ella le llevó al doctor y debió comprar medicamentos muy caros.

- ✓ Preguntar: ¿Cómo puede saber Angelina de cuánta plata dispone para lograr sus metas?
- ✓ Escuchar las respuestas y relacionar con la importancia de conocer la situación financiera a través del **PRESUPUESTO**.
- ✓ Con la ayuda de un papel sulfite o pizarra realizamos con el grupo el Presupuesto de Angelina.

1 PERIODO DE TIEMPO 1 mes				3	
2 INGRESOS		GASTOS			
Venta de mercaderías	Gs. 1.350.000	Gastos necesarios			
Venta de comida	Gs. 800.000	Comida	Gs. 900.000		
		Transporte	Gs. 300.000		
		Cuotas	Gs. 170.000		
		Escuela	Gs. 150.000		
		Libreta de almacén	Gs. 300.000		
		Gastos			
		Saldo celular	Gs. 60.000		
		Otros	Gs. 150.000		
		Gastos Inesperados			
		Enfermedad hijo	Gs. 180.000		
TOTAL INGRESOS		Gs. 2.150.000	TOTAL GASTOS	Gs. 2.210.000	

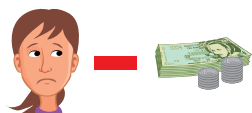
SITUACIÓN FINANCIERA



POSITIVO: ingresos mayores que gastos



EMPATE: ingresos y gastos iguales



NEGATIVO: ingresos menores que gastos

- ✓ Una vez que terminamos de describir las partes del presupuesto, explicamos cómo se puede conocer la **SITUACIÓN FINANCIERA** a partir de los resultados que del monto que da la resta de los ingresos y gastos:

CÁLCULO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA	
TOTAL DE INGRESOS GS.	Gs. 2.150.000
TOTAL DE GASTOS GS.	Gs. 2.210.000
RESULTADO	Gs. 60.000 Negativo

- ✓ Reflexionar:

¿Cómo es la situación financiera de Angelina? ¿Qué puede hacer para mejorar sus ingresos o disminuir sus gastos?

- ✓ Escuchar las respuestas y relacionar con los siguientes consejos utilizando la [LÁMINA 5](#):

AUMENTO MIS INGRESOS

Para aumentar tus ingresos: pienso qué otras actividades puedo realizar para tener más ingresos



DISMINUYO MIS GASTOS

Para disminuir mis gastos: reviso cuánto estoy gastando en gustos y si los puedo reducir. Miro mis gastos necesarios, calculo si alguno puedo reducir. Con un ahorro para emergencias voy a controlar mejor mis gastos si sucede algo inesperado, además voy a estar más tranquila.





OBJETIVOS

Promover un espacio de práctica en el que los participantes sean capaces de transferir los conocimientos adquiridos en un ejercicio personal.



TIEMPO

35 min



MATERIALES

Formato 3. Presupuesto

PASO 5 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Explicar nuevamente las **partes de un PRESUPUESTO** de acuerdo al siguiente ejemplo:

PERIODO DE TIEMPO	
INGRESOS	GASTOS
	Gastos necesarios
	Gastos obligatorios
	Gastos
	Gastos Inesperados
TOTAL INGRESOS	TOTAL GASTOS

- ✓ Una vez que terminamos de describir las partes del **PRESUPUESTO**, explicamos cómo se puede conocer la **SITUACIÓN FINANCIERA** a partir de la resta del total de ingresos menos el total de gastos:

CÁLCULO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA	
TOTAL DE INGRESOS GS.	Gs.
	-
TOTAL DE GASTOS GS.	Gs.
RESULTADO	Gs.

- ✓ Indicar a los participantes que ahora realizaremos nuestro **PRESUPUESTO PERSONAL**. Para ello, como capacitador, iremos preguntando a cada uno si necesita ayuda para hacerlo.
- ✓ Finalizado el **PRESUPUESTO** solicitar que uno o dos participantes compartan de manera voluntaria sus impresiones del ejercicio.



OBJETIVO

Afianzar el conocimiento adquirido a partir de la asignación de una tarea a ser realizada en la casa.



TIEMPO

10 min

PASO 6 - TAREA

- ✓ Explicar la tarea para la casa:

Revisar el presupuesto realizado en el taller y realizar ajustes en colaboración de la familia. Este es un buen momento para fijar los compromisos de cada miembro de la familia sobre cómo manejar el dinero de ahora en adelante. Por ejemplo, cómo controlar mejor los gastos.

**OBJETIVO**

Reflexionar acerca de los temas vistos durante el taller y dar una valoración final.

**TIEMPO**

10 min

**LÁMINAS**

7. "Hoy aprendimos"

**PASO 7 - EVALUACIÓN**

- ✓ Para finalizar el taller realizar la fijación de los contenidos y para ello solicitar a los participantes que expresen sus aprendizajes. Utilizar la  **LÁMINA 7** para guiar las preguntas.
- ✓ Realizar las siguientes **preguntas y relacionar las respuestas** con el tema de taller:
 - *¿Aprendimos algo nuevo? ¿Algo que no sabíamos y ahora sabemos?*
 - *¿Nos pareció útil aprender sobre estos temas?*
 - *¿El ejercicio que hicimos aquí nos ayudará a hacer nuestro presupuesto regularmente?*
- ✓ Retomar los **conceptos claves y elaborar una conclusión final** con la ayuda de un mapa o esquema conceptual.
- ✓ Terminada esta etapa continuar con una breve **evaluación del taller** a través de unas preguntas abiertas.
 - *¿Cuáles de los temas desarrollados son los que consideramos más importantes?*
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué podemos hacer diferente para que el taller sea mejor?*
 - *¿Le diremos a nuestra familia o amigos que tomen este taller? ¿Por qué?*

**OBJETIVO**

Dar el cierre de la sesión y agradecer la participación.

**TIEMPO**

5 min

PASO 8 - CIERRE

- ✓ Agradecer la participación de los asistentes al taller e incentivar a continuar con la formación en el tema de inclusión financiera.
- ✓ Animar a hacer el presupuesto en casa y a revisarlo constantemente.
- ✓ Hablar de los siguientes módulos y en caso de continuar con el grupo, acordar próximos encuentros.

AHORRO

**Me propongo una meta y
hago un plan de ahorro**



FICHA DE CONTENIDOS

AHORRO

Es la acción de guardar una parte del ingreso para utilizar en el futuro. Es una decisión consciente sobre el uso del dinero u otros recursos con que contamos. Todas las personas, independientemente del monto de nuestros ingresos, podemos ahorrar.

TIPOS DE AHORRO

a. De acuerdo a la forma en que se ahorra

- Ahorro en dinero

Es cuando guardamos dinero hoy para usarlo en otro momento. Puede ser en un lugar de la casa o en una institución financiera.

- Ahorro en especie

Es cuando ahorramos con otros medios; como cuando compramos un animal o cuando bajamos el consumo de agua, gas, electricidad; cuando nos juntamos con otros vecinos para hacer gastos juntos, etc.

b. De acuerdo al lugar en el que se guarda

- Ahorro Formal

El ahorro formal es el que realizamos en una institución financiera regulada por el Estado y autorizada para captar ahorros. En Paraguay estas instituciones son los bancos, financieras y cooperativas. El ahorro formal es en dinero.

Ventajas del ahorro formal: es más seguro, puede generar rendimiento (intereses por cuenta de ahorro o depósito a plazo), da acceso a otros servicios financieros, está protegido por el Estado.

Desventajas del ahorro formal: es menos accesible, suele haber costos de transacción de la institución financiera.

- Ahorro Informal

El ahorro informal es el que realizamos a través de cualquier mecanismo fuera de las instituciones financieras. Puede ser en especie o en dinero.

Existen muchas formas de ahorro informal:

- Grupos de ahorro, cadenas, ruedas.
- Ahorro guardado en casa o con otras personas.
- Ahorro en especie: animales, materiales de construcción, comida, bienes, etc.

Ventajas de ahorro informal: es más cercano y tiene menos costo de transacción.

Desventajas del ahorro informal: más riesgoso (se puede perder/dañar o robar); al estar más al alcance hay más tentación de gastarlo.

RAZONES PARA AHORRAR:

- **Para alcanzar metas:** el ahorro permite lograr las metas financieras que nos proponemos.
- **Para la vejez:** el ahorro es una forma de prepararse para el futuro. Tener dinero ahorrado para la vejez da seguridad y tranquilidad a las personas.
- **Para emergencias:** tener un ahorro para enfrentar imprevistos o emergencias da tranquilidad a las personas.

PLAN DE AHORRO

Un plan de ahorro es cuando nos proponemos alcanzar una suma de dinero y decidimos organizarnos para guardar de forma constante hasta llegar a la meta. Ahorrar es un paso importante para alcanzar nuestra meta y para ello, necesitamos planear bien cómo hacerlo, tener claridad en la forma de alcanzar nuestra meta ayuda a mantenernos en el camino.

PRODUCTOS FINANCIEROS DE AHORRO EN PARAGUAY

Cuenta Básica de ahorro

Se denomina “Cuenta Básica de Ahorro” a aquellas cuentas que las Entidades del Sistema Financiero autorizadas a captar depósitos del público, ponen a disposición de personas físicas.

Para su uso y manejo posee características simplificadas: no requiere monto mínimo de apertura ni saldo promedio mínimo de mantenimiento, será de uso exclusivo en Moneda Local, y podrá estar exonerada total o parcialmente de comisiones, costos y gastos inherentes a las cuentas convencionales de depósitos.

Ahorro Programado

Es una forma de ahorro formal, es decir que se habilita una cuenta de ahorro en una financiera, banco o cooperativa con el propósito de lograr una meta financiera.

En la cuenta de ahorro se deposita un monto fijo de dinero cada cierto tiempo. El monto y el tiempo en que se va a depositar lo tenemos que elegir nosotros como ahorristas.

Ahorro a la vista

Son cuentas que permiten hacer depósitos y retiros de dinero sin límites en cuanto a cantidad de veces y en el momento requerido.

Pueden ser abiertas a nombre de una o más personas naturales o a nombre de personas jurídicas. La institución financiera puede pagar un pequeño interés por los depósitos. No tienen plazo definido y pueden ser en moneda nacional o extranjera.

Requisitos básicos para abrir una Cuenta de Ahorro en una Institución Financiera:

- Ser mayor de edad.
- Cédula de Identidad del firmante.
- Comprobante de Ingreso o documento que avale el depósito a realizar.
- Depósito inicial.
- Factura de servicio público.
- Monto mínimo (definido según cada institución).
- En el caso de las cooperativas, ser socios y cumplir con sus reglamentos.

TALLER AHORRO

ESTIMADO CAPACITADOR:

Bienvenido al módulo de Ahorro.

En esta sección encontraremos el paso a paso para desarrollar con éxito nuestro taller.

La preparación previa es fundamental para lograr los objetivos de las actividades.



OBJETIVOS

Al finalizar este taller se espera que el participante pueda:

- ✓ Reconocer la importancia del ahorro para lograr metas de vida.
- ✓ Comprender las ventajas y desventajas del ahorro formal e informal.
- ✓ Adquirir herramientas útiles para ahorrar: plan de ahorro.



DURACIÓN

La duración del taller está prevista para **2 horas**.



CANTIDAD DE PARTICIPANTES

La cantidad de participantes recomendada para el taller es de **25 a 30 personas**.



MATERIALES

- ✓ Pizarra/cartulina/sulfito u otro material
- ✓ Marcadores
- ✓ Hojas
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Folleto para el participante

Opcionales

- ✓ Tarjetas para portanombre

Para el desarrollo del taller debemos seguir los siguientes pasos.



EL PASO A PASO



OBJETIVO

Registro de asistentes y entrega de materiales.



TIEMPO

10 min



MATERIALES

Formato 1. Registro de asistencia
Formato 2. Agenda del taller

PASO 1 - REGISTRO

- ✓ Antes de iniciar la capacitación, realizar el **registro de asistencia** de los participantes y entregar el material del participante.
- ✓ Si el grupo no se conoce o es el primer encuentro con el capacitador, podemos **entregar a cada participante un portanombre** para facilitar la identificación de los mismos durante el taller.



OBJETIVOS

Dar la bienvenida y proveer información sobre el desarrollo del taller: objetivo, duración y compromisos.

Identificar los conocimientos de los participantes que tengan relación con el tema del taller.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

1. "Ahorro"

PASO 2 - PRESENTACIÓN DEL TEMA

- ✓ **Dar inicio al taller con la bienvenida:**

Bienvenidos al taller de educación financiera. El módulo que desarrollaremos es "Ahorro" y tiene una duración de 2 horas. Los temas son:

- Ahorro
- Tipos de ahorro
- Plan de ahorro

Este taller es un espacio de aprendizaje entre todos, para eso, es importante que hagamos muchas preguntas para aclarar dudas o comprender mejor algún tema. También aprendemos de la experiencia, así que todas nuestras anécdotas y nuestros ejemplos serán bienvenidos.

- ✓ **Establecer con los participantes los compromisos del taller:**
 - Participar activamente haciendo preguntas y compartiendo conocimientos y experiencias.
 - Hacer preguntas durante todo el taller, respetando los turnos para hablar.
 - Silenciar el celular.
 - Cuidar la limpieza y orden del lugar de capacitación.
 - Otros que el grupo proponga.

- ✓ Introducir el tema utilizando la  **LÁMINA 1 "AHORRO"** haciendo las siguientes preguntas:

Preguntas	Ejemplo de respuestas para el capacitador
¿A quién vemos en la imagen?	A una señora y un señor con una libreta
¿Cuál es la meta financiera que se proponen lograr?	Un motocarro
¿Cómo va a lograr esa meta?	Con el ahorro
¿Cómo se ven las personas?	Contentas, satisfechas, entusiasmadas

- ✓ Decir:

Una de las formas para lograr nuestras metas financieras es a través del ahorro. En este módulo veremos qué es el ahorro y qué podemos hacer para ahorrar.



OBJETIVO

Presentar los contenidos del módulo a partir de relacionarlos con situaciones cercanas al contexto de los participantes.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

2. "Qué es el ahorro"

PASO 3 - INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Solicitar que todos los participantes nos sentemos en semicírculo.
- ✓ Presentar la  **LÁMINA 1 "QUÉ ES EL AHORRO"** y explicar los siguientes contenidos.

NOTA PARA EL CAPACITADOR: es importante preguntar a los participantes "¿qué entendemos por? ¿qué pensamos que significa?" antes de explicar las definiciones aquí presentadas.

- ✓ Preguntar: **¿Qué entendemos por ahorro? ¿Hemos ahorrado alguna vez o estamos ahorrando?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:



AHORRO

Es la acción de guardar una parte del ingreso para utilizar en el futuro, es una decisión consciente sobre el uso del dinero u otros recursos con que contamos. Todas las personas, independientemente del monto de nuestros ingresos, podemos ahorrar.

✓ **¿De qué forma podemos ahorrar?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

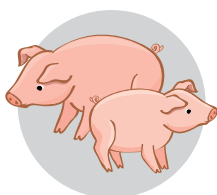
TIPOS DE AHORRO

De acuerdo a la forma en que se ahorra



Ahorro en dinero

Ahorrar en dinero es cuando guardamos dinero hoy para usarlo en otro momento. Puede ser en un lugar de la casa o en una institución financiera.



Ahorro en especie

Ahorrar en especie es cuando ahorramos con otros medios como cuando compramos un animal, cuando bajamos el consumo de agua, gas y electricidad, cuando nos juntamos con nuestros vecinos para hacer gastos juntos etc.

✓ Además del ahorro en dinero y en especie podemos tener otros tipos de ahorro de acuerdo al lugar en que se guarda **¿Qué lugares conocemos en los que se puede ahorrar?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

Si les digo ahorro formal ¿qué entienden por eso? Para ustedes, ¿cuáles son las ventajas y desventajas del ahorro formal?

TIPOS DE AHORRO

De acuerdo al lugar en el que se guarda:

Ahorro Formal

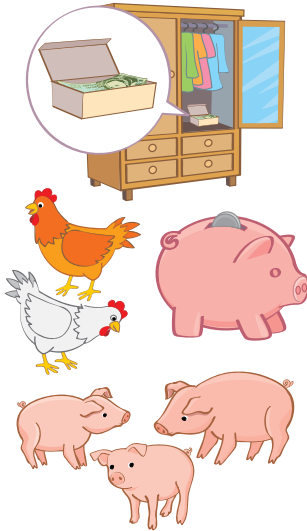
El ahorro formal es el que realizamos en una institución financiera regulada por el Estado y autorizada para guardar ahorros. En Paraguay, estas instituciones son los bancos, las financieras y las cooperativas. El ahorro formal es en dinero.

Ventajas del ahorro formal: es más seguro, puede generar rendimiento (intereses por cuenta de ahorro o depósito a plazo), da acceso a otros servicios financieros, está protegido por el Estado.

Desventajas del ahorro formal: menos accesible, suele haber costos de transacción de la institución financiera.



**Otra forma de ahorro es el informal ¿cuál será este ahorro?
Tendrá ventajas y desventajas ¿cuáles?**



Ahorro Informal

El ahorro informal es el que realizamos a través de cualquier mecanismo fuera de las instituciones financieras. Puede ser en especie o en dinero.

Existen muchas manera de ahorro informal:

- Grupos de ahorro, cadenas, ruedas.
- Ahorro guardado en casa o con otras personas.
- Ahorro en especie: animales, materiales de construcción, comida, bienes, etc.

Ventajas de ahorro informal: es más cercano y tiene menos costo de transacción.

Desventajas del ahorro informal: es más riesgoso (se puede perder/dañar/robar/etc.); al estar más al alcance, hay más tentación de gastarlo.

✓ **¿Para que ahorrar?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

RAZONES PARA AHORRAR:

Para alcanzar metas: el ahorro permite lograr las metas financieras que nos proponemos. Por ejemplo: Juan ahorró Gs. 1.000.000 para arreglar el techo de su casa.

Para la vejez: el ahorro es una forma de prepararse para el futuro. Tener dinero ahorrado para la vejez da seguridad y tranquilidad a las personas. Ejemplo: Francisca ahorró una parte de lo que ganaba lavando ropa. Ahora que ya no puede trabajar, con este ahorro ella puede ir al doctor y comprar los medicamentos que necesita.

Para emergencias: tener un ahorro para enfrentar imprevistos o emergencias da tranquilidad a las personas. Por ejemplo: Cuando una granizada fuerte destruyó el techo de la casa de la familia Pedrozo, el arreglo se hizo rápidamente porque la familia Pedrozo tenía un ahorro para emergencias.

✓ **Finalmente, ¿qué nos parece que es un plan de ahorro?, ¿Quién ya ha hecho antes un plan de ahorro?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:



PLAN DE AHORRO

Un plan de ahorro es cuando nos proponemos alcanzar una suma de dinero y decidimos organizarnos para guardar de forma constante hasta llegar a la meta. Ahorrar es un paso importante para alcanzar nuestra meta y para ello, necesitamos planear bien cómo hacerlo, tener claridad en la forma de alcanzar nuestra meta ayuda a mantenernos en el camino.

✓ **Continuar con el siguiente paso.**



OBJETIVOS

Analizar los contenidos a través de una historia basada en situaciones cotidianas y similares a la realidad de los participantes.

Elaborar un plan de ahorro utilizando la situación presentada en relato y los conocimientos propios de los participantes.



TIEMPO

20 min



LÁMINAS

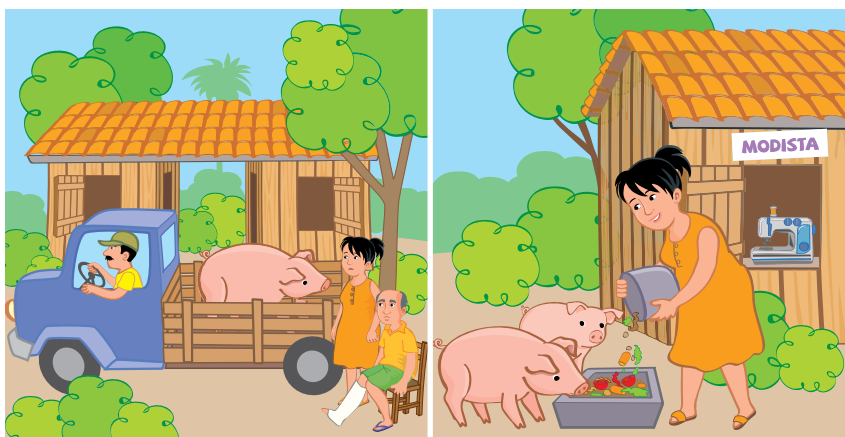
3. "El sueño de Tomasa"
(Contexto rural)
4. "Ana supera las dificultades para ahorrar"
(Contexto urbano)
5. "Plan de ahorro"

PASO 4 - ANÁLISIS DE CONTENIDOS

ACTIVIDAD 1

- ✓ Solicitar que todos los participantes nos sentemos en semicírculo y prestemos atención a la lectura del siguiente relato.

CONTEXTO RURAL LÁMINA 2. EL SUEÑO DE TOMASA



Tomasa prende la radio y escucha a su locutor preferido mientras prepara el desayuno para sus hijos. Es el ritual de todas las mañanas. Después de dar dinero a los niños para el recreo, ella reflexiona que le gustaría estar en casa por las tardes y trabajar en algo que siempre le gustó: coser.

Tomasa ahorra durante unos meses pensando en una máquina de coser, pero cuando su esposo Luis se accidenta, no solo usa su ahorro sino que vende el chancho que estaba engordando para fin de año. Es un año "jetu' u". Tiene cuotas de la olla, cuotas de fiambreras, cuotas del horno que nunca usa.

Pasan los días. Tomasa escucha en la radio alguien que dice: "El primer paso para lograr tus metas es empezar a ahorrar. Y para no tocar cada rato esa plata que estás juntando podés meter tu plata en una institución financiera".

"¿Educación financiera? ¿Banco, cooperativa, financiera?" Tomasa recuerda el mensaje durante todo el día. Días después, va al centro y pregunta qué necesita para abrir una caja de ahorro en un banco. A Tomasa le parece interesante lo que le dicen en el banco, pero para ir al centro tiene que prestar una moto, comprar el combustible y pagar a una persona que la lleve.

Tomasa sigue pensando. "¿Y si con una parte de mi ahorro compro dos chanchitos y lo empiezo a engordar? Uno se va a llamar "Máquina de Coser" y otro "Emergencias", dice Tomasa.

CONTEXTO URBANO **LÁMINA 3.**
ANA SUPERA LAS DIFICULTADES PARA HORRAR



Ana trabaja en el centro. Tiene dos trabajos: por las mañanas hace limpieza en un edificio y por las tardes, plancha sobre pedido. Ana junta dinero desde hace varios meses para arreglar la casa de sus padres que viven en el campo. El techo de la casa tiene unas maderas que iban a ser provisionarias cuando, hace años, una tormenta llevó parte del techo. Cada vez que visita la casa de sus padres, Ana vuelve angustiada porque el techo está cayendo.

¡Al fin tiene el dinero suficiente para comprar las chapas y las vigas nuevas! Ana se pone tan contenta y nerviosa, que cuando llega al lugar para comprar, se da cuenta que ha perdido todo el dinero. Busca y busca, pero no encuentra. Ana se pone muy triste por unos días, pero no se desanima. Vuelve a empezar de cero.

Ana ahora apuesta por lo seguro: va al Banco que queda en el centro camino a su trabajo y abre una cuenta de ahorro. Pronto arreglará el techo de la casa de sus padres y está pensando en ahorrar para comprarse la moto que tanta falta le hace. Ana sabe que si necesita puede comprar con tarjeta de débito y también puede sacar dinero del cajero

- ✓ Solicitar a los participantes que conversen sobre la historia con el compañero de al lado. Utilizar estas preguntas guía:

¿Cómo ahorra la protagonista del cuento?

¿Qué dificultades tuvo para ahorrar?

¿Cuáles son las formas de ahorro que identificamos en las historias?

**¿Cuáles son las ventajas de hacer un ahorro formal?,
¿Cuáles son las desventajas?**

**¿Cuáles son las ventajas de hacer un ahorro informal?,
¿Cuáles son las desventajas?**

- ✓ Podemos registrar las respuestas utilizando un cuadro dibujado en un papel sulfite, pizarra u otro material:

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
AHORRO FORMAL	<i>Es más seguro, puede generar rendimiento (intereses por cuenta de ahorro o depósito a plazo), da acceso a otros servicios financieros, está protegido por el Estado.</i>	<i>Es menos accesible, suele haber costos de transacción de la institución financiera.</i>
AHORRO INFORMAL	<i>Es más cercano, menos costo de transacción. Es una forma de ahorro tradicional.</i>	<i>Es más riesgoso. se puede perder, dañar o robar. Al estar más al alcance hay más tentación de gastarlo.</i>

NOTA PARA EL CAPACITADOR:

Recomendar a los participantes planificar el ahorro de acuerdo a la situación financiera de cada uno. Esto podemos saber realizando un presupuesto (ingreso menos gastos).

ACTIVIDAD 2

- ✓ Formar pequeños grupos de 6 integrantes. Indicar que calcularemos cuánto debe ahorrar Tomasa/ Ana para lograr su meta.

Recordar la meta de:

Tomasa: tener un pequeño negocio de costura en su casa y un fondo para las emergencias.

Ana: arreglo de la casa de sus padres.

- ✓ Mostar la lámina con el siguiente esquema:

1 Meta ¿Cuál es mi meta?

2 Tiempo ¿Para cuándo quiero alcanzarla?
La meta es a corto o largo plazo

3 Valor en dinero ¿Cuántos guaraníes vale?

4 Mis recursos ¿Qué tengo ahora para alcanzar esa meta?

5 Ahorro de

Gs.

por ☐ día ☐ semana ☐ mes

¿Cuántos guaraníes necesito ahorrar por semana/mes hasta alcanzar mi meta?

- ✓ Explicar en plenaria que este esquema es una forma de planear el ahorro. Preguntar

Recordamos el plan de ahorro ¿Qué podemos decir sobre el plan de ahorro?

- ✓ Escuchar las respuestas y continuar con la siguiente explicación:

PLAN DE AHORRO

Es cuando nos proponemos alcanzar una suma de dinero y decidimos organizarnos para guardar de forma constante hasta llegar a la meta. Ahorrar es un paso importante para alcanzar nuestra meta y para ello necesitamos planear bien cómo hacerlo, tener claridad en la forma de alcanzar nuestra meta ayuda a mantenernos en el camino.

¿Cómo pensamos que se puede hacer un plan de ahorro?

Para empezar a planear cómo cumplir mis metas financieras, nuestras metas financieras, tenemos que responder a estas 5 preguntas:

1. ¿Cuál es nuestra meta?
2. ¿Para cuándo queremos alcanzarla?
3. ¿Cuántos guaraníes vale?
4. ¿Qué tenemos ahora para alcanzar esa meta?
5. ¿Cuántos guaraníes necesitamos ahorrar por día/semana/mes hasta alcanzar mi meta?

- ✓ Indicar que en cada grupo, respondiendo a las 5 preguntas, ayudaremos a la protagonista de la historia a elaborar el Plan de Ahorro para la meta. Este es un ejemplo de cómo puede quedar el plan de ahorro:

CONTEXTO RURAL: EL CASO DE TOMASA

1 Meta *Un fondo para emergencias*

2 Tiempo *6 meses (en grupo decidimos el plazo)*

3 Valor en dinero *Gs.1.000.000 (en grupo decidimos el monto)*

4 Recursos *Tomasa tiene ingreso por sus chanchos*

5 Ahorro de Gs. 25.000
por ☐ día ☒ semana ☐ mes

CONTEXTO URBANO: EL CASO DE ANA

1 Meta Arreglo de vivienda

2 Tiempo
12 meses (en grupo decidimos el plazo)

3 Valor en dinero
Gs. 3.000.000 (en grupo decidimos el monto)

4 Recursos
Ana tiene ingresos por sus dos trabajos.

5 Ahorro de Gs. 250.000
por ☐ día ☐ semana ☒ mes

- ✓ Finalizado el ejercicio en grupo pedir a un representante que comparta en plenaria el resultado del ejercicio grupal. Con la información del grupo iremos completando el Plan de Ahorro en un sulfito, una pizarra u otro material.

- ✓ Finalizar con una explicación motivadora.

Todos podemos ahorrar y no es necesario tener mucho dinero para hacerlo. Lo importante es tener claro para qué vamos a ahorrar, cuánto necesitamos, para cuándo lo queremos y si ya tenemos recursos que nos pueden ayudar a alcanzar más rápido la meta de ahorro.

Enfatizar que además de los recursos financieros, son muy importantes las actitudes que tenemos para lograr nuestras metas.

Autoestima, confianza, voluntad son fundamentales para empezar. La perseverancia nos ayudará a mantenernos en el camino para lograr las metas que nos proponemos.



**OBJETIVOS**

Promover un espacio de práctica en el que los participantes sean capaces de transferir los conocimientos adquiridos en un ejercicio personal.

**TIEMPO**

35 min

**MATERIALES**

Formato "Plan de ahorro"

**LÁMINAS**

5. "Plan de Ahorro"

6. "Consejos para ahorrar"

PASO 5 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Entregar a cada uno de los participantes una hoja con el formato de Plan de ahorro y lápices.

NOTA PARA EL CAPACITADOR: si anteriormente desarrollamos el taller de metas financieras, solicitar la revisión del ejercicio Plan de metas financieras y trabajar sobre la propuesta de cada participante.

GUIAR PASO A PASO LA ACTIVIDAD:

- ✓ Decir:

Pensar o escribir nuestras metas financieras es el primer paso para alcanzarlas. Ahora, pensemos cómo podemos estar más cerca de esas metas con el ahorro.

- ✓ Preguntar:

¿Cuánto necesitamos ahorrar para esa meta?

¿Qué podemos hacer para ahorrar?

¿En dónde podemos guardar nuestro ahorro?

¿Tenemos un ahorro en una institución financiera? ¿Por qué sí o por qué no?

- ✓ Seguidamente, con la ayuda del formato del Plan de Ahorro completaremos respondiendo a las 5 preguntas y relacionando con las metas financieras propuestas por los participantes. Dar un tiempo para completar cada pregunta.

1. *¿Cuál es mi meta?*

2. *¿Para cuándo quiero alcanzarla?*

3. *¿Cuántos guaraníes vale?*

4. *¿Qué tengo ahora para alcanzar esa meta?*

5. *¿Cuántos guaraníes necesito ahorrar por día/semana/mes hasta alcanzar mi meta?*

- ✓ Solicitar que algunos participantes compartan voluntariamente sus planes una vez terminado el ejercicio.
- ✓ Reforzar los conceptos del taller relacionando la exposición de los participantes.

✓ Con la ayuda de la  **LÁMINA 5**, motivar a los participantes con los siguientes consejos sobre el ahorro:

1



Tengo clara mi meta de ahorro.

2



Cuido mis gastos. Los que no son tan necesarios, pueden esperar.

3



Elijo un lugar para ahorrar: puede ser informal o formal.

4



Averiguo las opciones de ahorro formal en mi localidad y qué ventajas tiene.

5



Ahorrar es un hábito. Cuánto más ahorro, más cerca voy a estar de lograr mi meta.

6

1 Meta ¿Cuál es mi meta?	
2 Tiempo ¿Hasta cuándo quiero ahorrar? La meta es a corto o largo plazo	3 Valor en dinero ¿Cuántos guaraníes vale?
4 Mis recursos ¿Qué tengo ahora para alcanzar esa meta?	5 Ahorro de Gs. por ☐ día ☐ semana ☐ mes ¿Cuántos guaraníes necesito ahorrar por semana/mes hasta alcanzar mi meta?

Practico mi plan de ahorro.



OBJETIVO

Afianzar el conocimiento adquirido a partir de la asignación de una tarea a ser realizada en la casa.



TIEMPO
10 min

PASO 6 - TAREA

✓ Explicar la tarea para la casa:

En casa

*En casa, con la familia, compartimos lo aprendido en el taller. Recomendamos utilizar el **EJERCICIO PLAN DE AHORRO** y completar entre todos los que viven en nuestra casa las metas que se quieran lograr. Una vez finalizado el ejercicio, revisemos cada tanto nuestro plan para que sirva como recordatorio de lo que nos propusimos realizar para lograr nuestras metas financieras.*

En la familia, en el grupo o en la asociación

*Podemos trazar planes de ahorro en familia o con los miembros de un comité o asociación al que pertenecemos. Compartimos con ellos lo aprendido en el taller y elaboramos entre todos el **EJERCICIO PLAN DE AHORRO** para lograr metas en común”.*



OBJETIVO

Reflexionar acerca de los temas vistos durante el taller y dar una valoración final.



TIEMPO

10 min



LÁMINAS

7. "Hoy aprendimos"



PASO 7 - EVALUACIÓN

- ✓ Para finalizar el taller realizar la fijación de los contenidos y para ello solicitar a los participantes que expresen sus conclusiones.
- ✓ Realizar las siguientes **preguntas y relacionar las respuestas** con el tema de taller:
 - *¿Aprendimos algo nuevo? ¿Algo que no sabíamos y ahora sabemos?*
 - *¿Nos pareció útil aprender sobre estos temas?*
 - *¿El ejercicio que hicimos aquí nos ayudará a pensar en un plan de ahorro para lograr metas financieras?*
- ✓ Retomar los **conceptos claves y elaborar una conclusión final** con la ayuda de un mapa o esquema conceptual.
- ✓ Terminada esta etapa, continuar con una breve **evaluación del taller** a través de unas preguntas abiertas.
 - *¿Cuáles de los temas desarrollados son los que consideramos más importantes?*
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué podemos hacer diferente para que el taller sea mejor?*
 - *¿Le diremos a nuestra familia o amigos que tomen este taller? ¿Por qué?*



OBJETIVO

Dar el cierre de la sesión y agradecer la participación.



TIEMPO

5 min

PASO 8 - CIERRE

- ✓ Agradecer la participación de los asistentes al taller e incentivar a continuemos con la formación en el tema de inclusión financiera.
- ✓ Animar a hacer el Plan de ahorro.
- ✓ Hablar de los siguientes módulos y en caso de continuar con el grupo, acordar próximos encuentros.

CRÉDITO

**Un buen manejo del crédito
me ayuda a lograr mis metas
financieras**



FICHA DE CONTENIDOS

CRÉDITO

Es obtener dinero o bienes en el presente, ya sea de instituciones financieras u otras entidades, incluso de particulares. Este dinero o bien debe ser pagado en el futuro, de acuerdo a las condiciones pactadas. Algunas de estas condiciones son: el plazo, el monto de las cuotas, la tasa de interés y penalidades. Quien toma un crédito o un préstamo se llama Deudor, quien lo otorga es llamado Acreedor.

ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE

Es cuando tomamos créditos y asumimos un compromiso de pago de forma consciente e informada; cuando mantenemos un nivel de endeudamiento que podemos afrontar sin dificultad.

MOTIVOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO

Solemos pedir un crédito para:

- **Invertir:** Para iniciar o ampliar la actividad productiva a la que nos dedicamos, el préstamo hace posible aprovechar una oportunidad de negocio. Tenemos que asegurarnos de que este negocio será rentable: para pagar el crédito y para que nos genere ganancias.
- **Solucionar una emergencia:** el préstamo nos ayuda a resolver un problema inmediato.
- **Consumir o comprar algún artículo:** Cuando tomamos un crédito para obtener algo para el cual no tenemos dinero en este momento.

TIPO DE CRÉDITO

a. Según la fuente

- **Informales:** Es aquel otorgado por particulares, que pueden ser amigos, parientes, conocidos o el conocido "usurero", en este último caso, generalmente tiene costos muy elevados y en caso de retrasos en los pagos, genera gastos excesivos, incluso pérdida de patrimonio.
- **Formales:** Es aquel otorgado por las instituciones o entidades financieras, con las condiciones y requerimientos de cada una de ellas, como plazos, tipo, interés, el cual generalmente está dado por las condiciones de mercado.

b. Según el destino

- **Préstamo de consumo:** Es crédito destinado a cualquier tipo de gasto no especificado, generalmente de consumo, con condiciones especiales y de corto plazo.
- **Préstamo productivo o del negocio:** Son para financiar actividades productivas del sector comercial, agropecuario o pequeñas industrias.
- **Microcrédito:** Son créditos de pequeños montos, a corto plazo y de menor exigencia que los créditos convencionales, destinados al sector de la Microempresa o de los Microempresarios, generalmente destinados a capital operativo.
- **Vivienda:** Para la compra, mejora o refracción de la vivienda, cuando no sea de uso comercial.

CAPACIDAD DE PAGO

Se refiere a los recursos para cumplir con un compromiso financiero de acuerdo al plazo del crédito que pretendemos tomar. Es decir, hasta cuánto podemos endeudarnos. Si superamos ese monto, tenemos un sobreendeudamiento. Para eso, realizamos un ejercicio que nos permite calcular cuál es nuestra capacidad de pago:

- 1º Sumamos nuestros ingresos y le restamos nuestros gastos.
- 2º Multiplicamos el resultado de la resta por 50%.
- 3º El resultado de la multiplicación es el monto recomendado para pagar cuotas.

RIESGOS DE ENDEUDAMIENTO

Incumplimiento: omisión de pago de una cuota de un crédito. Por ejemplo cuando no alcanza el dinero para pagar la cuota de la moto, no la pagamos y ahí estamos incumpliendo con el pago.

Sobreendeudamiento: Es la situación económica y financiera por la cual atravesamos cuando enfrentamos dificultades para cumplir adecuadamente con nuestros compromisos de pago, sean estos por deudas de créditos o compromisos financieros asumidos.

TALLER CRÉDITO

ESTIMADO CAPACITADOR:

Bienvenido al módulo de Crédito.

En esta sección encontraremos el paso a paso para desarrollar con éxito nuestro taller.

La preparación previa es fundamental para lograr los objetivos de las actividades.



OBJETIVOS

Al finalizar este taller se espera que el participante pueda:

- ✓ Comprender los conceptos de préstamo y tipos de préstamos.
- ✓ Identificar las fuentes de crédito: formal e informal, así como sus ventajas y desventajas.
- ✓ Analizar las diferencias entre utilizar el ahorro o la deuda.
- ✓ Conocer qué es la capacidad de pago.
- ✓ Conocer los principales riesgos de la deuda: incumplimiento y sobreendeudamiento.



DURACIÓN

La duración del taller está prevista para **2 horas**.



CANTIDAD DE PARTICIPANTES

La cantidad de participantes recomendada para el taller es de **25 a 30 personas**.



MATERIALES

- ✓ Pizarra/cartulina/sulfito u otro material
- ✓ Marcadores
- ✓ Hojas
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Folleto para el participante

Opcionales

- ✓ Tarjetas para portanombre

Para el desarrollo del taller debemos seguir los siguientes pasos.



EL PASO A PASO



OBJETIVO

Registro de asistentes y entrega de materiales.



TIEMPO

10 min



MATERIALES

Formato 1. Registro de asistencia
Formato 2. Agenda del taller

PASO 1 - REGISTRO

- ✓ Antes de iniciar la capacitación, realizar el **registro de asistencia** de los participantes y entregar el material del participante.
- ✓ Si el grupo no se conoce o es el primer encuentro con el capacitador, podemos **entregar a cada participante un portanombre** para facilitar la identificación de los mismos durante el taller.



OBJETIVOS

Dar la bienvenida y proveer información sobre el desarrollo del taller: objetivo, duración y compromisos.

Identificar los conocimientos de los participantes que tengan relación con el tema del taller.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

1. "Crédito"

PASO 2 - PRESENTACIÓN DEL TEMA

- ✓ **Dar inicio al taller con la bienvenida:**

Bienvenidos al taller de educación financiera. El módulo que desarrollaremos es "Crédito" y tiene una duración 2 horas. Los temas son:

- Crédito
- Tipos de crédito
- Costo total de un préstamo o crédito
- Capacidad de pago
- Riesgos del mal manejo de la deuda

Este taller es un espacio de aprendizaje entre todos, para eso, es importante que hagamos muchas preguntas para aclarar dudas o comprender mejor algún tema. También aprendemos de la experiencia, así que todas nuestras anécdotas y nuestros ejemplos serán bienvenidos.

- ✓ **Establecer con los participantes los compromisos del taller:**

- Participar activamente haciendo preguntas y compartiendo conocimientos y experiencias.
- Hacer preguntas durante todo el taller, respetando los turnos para hablar.
- Silenciar el celular.
- Cuidar la limpieza y orden del lugar de capacitación.
- Otros que el grupo proponga.

- ✓ introducir el tema utilizando la  **LÁMINA 1 "CRÉDITO"** haciendo las siguientes preguntas:

Preguntas	Ejemplo de respuestas
¿A quién vemos en la imagen?	A una señora y un señor
¿Qué están haciendo las personas de la imagen?	Están en el bus Están calculando cuánto deben
¿De qué que serán las cuentas?	Agua, luz, cuota de moto, cuota de electrodomésticos
¿Cómo creemos que se sienten?	Preocupados Angustiados Pensativos

- ✓ **Decir:**

Las personas de la lámina están preocupadas por sus deudas. Muchas veces nos encontramos en esta situación. En este módulo, veremos como podemos manejar bien las deudas.



OBJETIVO

Presentar los contenidos del módulo a partir de relacionarlos con situaciones cercanas al contexto de los participantes.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

2. "Qué es el crédito"
3. "Para qué sirve el crédito"
4. "Riesgos del mal manejo de la deuda"
5. "Endeudamiento responsable"

PASO 3 - INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Solicitar que todos los participantes nos sentemos en semicírculo.
- ✓ Presentar la  **LÁMINA 1 "QUÉ ES CRÉDITO"** y explicar los siguientes contenidos.

NOTA PARA EL CAPACITADOR: es importante preguntar a los participantes "¿qué entendemos por? ¿qué pensamos qué significa?" antes de explicar las definiciones aquí presentadas.

- ✓ **¿Qué entendemos por crédito?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el contenido.

CRÉDITO

Es obtener dinero o bienes en el presente, ya sea de instituciones financieras u otras entidades, incluso de particulares; el crédito debe ser pagado en el futuro, de acuerdo a las condiciones pactadas. Algunas de estas condiciones son: el plazo, el monto de las cuotas, la tasa de interés y penalidades. Quien toma un crédito o un préstamo se llama Deudor, quien lo otorga es llamado Acreedor.

✓ **¿Cuáles son los motivos para pedir un crédito?**

Escuchar las respuestas. Relacionar con la  **LÁMINA 3**
"PARA QUÉ SIRVE EL CRÉDITO".

MOTIVOS PARA SOLICITAR UN CRÉDITO

Solemos pedir un crédito para:

- **Invertir:** Para iniciar o ampliar la actividad productiva a la que nos dedicamos, el préstamo hace posible aprovechar una oportunidad de negocio. Tenemos que asegurarnos de que este negocio será rentable: para pagar el crédito y para que nos genere ganancias.
- **Solucionar una emergencia:** el préstamo nos ayuda a resolver un problema inmediato.
- **Consumir o comprar algún artículo:** Cuando tomamos un crédito para obtener algo para el cual no tenemos dinero en este momento.

✓ **¿De dónde podemos pedir un crédito?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

**TIPO DE CRÉDITO
SEGÚN LA FUENTE**

Informales

Es aquel otorgado por particulares, que pueden ser amigos, parientes, conocidos o el conocido "usurero", en este último caso, generalmente tiene costos muy elevados y en caso de retrasos en los pagos, genera gastos excesivos incluso pérdida de patrimonio.

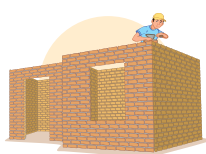
Formales

Es aquel otorgado por las instituciones o entidades financieras, con las condiciones y requerimientos de cada una de ellas, como plazos, tipo, interés, el cual generalmente está dado por las condiciones de mercado.

✓ **De acuerdo al destino del crédito ¿cuáles son los créditos que podemos pedir?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

**TIPO DE CRÉDITO
SEGÚN EL DESTINO**



DE CONSUMO

Es crédito destinado a cualquier tipo de gasto no especificado, generalmente de consumo, con condiciones especiales y de corto plazo. Las tarjetas de crédito se encuentran en este tipo de créditos.

PRODUCTIVO O DEL NEGOCIO

Son para financiar actividades productivas del sector comercial, agropecuario o pequeñas industrias.

MICROCRÉDITO

Son créditos de pequeños montos, a corto plazo y de menor exigencia que los créditos convencionales, destinados al sector de la Microempresa o de los Microempresarios, generalmente destinados a capital operativo.

VIVIENDA

Para la compra, mejora o refracción de la vivienda, cuando no sea de uso comercial.

✓ **¿Cuáles son los riesgos de la deuda?**

Escuchar las respuestas y relacionar con la  **LÁMINA 4**
"RIESGOS DEL MAL MANEJO DE LA DEUDA".

RIESGOS DE ENDEUDAMIENTO

Incumplimiento: omisión de pago de una cuota de un crédito. Por ejemplo cuando no alcanza el dinero para pagar la cuota de la moto, no la pagamos y ahí estamos incumpliendo con el pago.

Sobreendeudamiento: es la situación económica y financiera por la cual atravesamos cuando enfrentamos dificultades para cumplir adecuadamente con nuestros compromisos de pago, sean estos por deudas de créditos o compromisos financieros asumidos.

✓ **¿Qué es la capacidad de pago para nosotros?**

Escuchar las respuestas y relacionar con la  **LÁMINA 5.**
"ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE"

ENDEUDAMIENTO RESPONSABLE

Es cuando tomamos créditos y asumimos un compromiso de pago de forma consciente e informada; cuando mantenemos un nivel de endeudamiento que podemos afrontar sin dificultad.

✓ **¿Qué es la capacidad de pago para ustedes?**

Escuchar las respuestas y relacionar con la definición.

CAPACIDAD DE PAGO

Se refiere a los recursos para cumplir con un compromiso financiero de acuerdo al plazo del crédito que pretendemos tomar. Es decir, hasta cuánto podemos endeudarnos. Si superamos ese monto, tenemos un sobreendeudamiento. Para eso, realizamos un ejercicio que nos permite calcular cuál es nuestra capacidad de pago:

- 1° Sumamos nuestros ingresos y le restamos nuestros gastos.
- 2° Multiplicamos el resultado de la resta por 50%.
- 3° El resultado de la multiplicación es el monto recomendado para pagar cuotas.

✓ Continuar con el siguiente paso.



OBJETIVOS

Analizar los contenidos a través de una historia basada en situaciones cotidianas y similares a la realidad de los participantes.



TIEMPO

60 min



LÁMINAS

6. "Justina y Cándido necesitan un préstamo"

PASO 4 -ANÁLISIS DE CONTENIDOS

ACTIVIDAD 1 – SITUACIÓN FINANCIERA

- ✓ Solicitar que todos los participantes nos sentemos en semicírculo y prestemos atención a la lectura del relato. Utilizar la lámina con las ilustraciones para contar la historia.

Justina y Cándido hacen sus cálculos

Justina y Cándido tienen 4 hijos. Cándido gana Gs. 1.000.000 cada mes, pero también hace changas junto a su hijo mayor. Si no llueve, Cándido y su hijo traen al hogar Gs. 500.000 semanales. En la casa también vive el padre de Justina que a menudo va al hospital. Los tres hijos menores de la pareja van a la escuela. Justina tiene una huerta que muchas veces salva a la hora de cocinar.

Cándido y Justina anotan todos los gastos y se dan cuenta que pueden controlar mejor la plata. Ahora saben que el ingreso de la familia es de Gs. 2.500.000 y que los gastos son:



GASTOS

Alimentación	Gs. 1.100.000
Combustible	Gs. 150.000
Merienda escolar	Gs. 120.000
Agua	Gs. 20.000
Luz	Gs. 45.000
Cuota de moto	Gs. 250.000
TV Cable	Gs. 70.000
Zapatos y ropas	Gs. 30.000
Saldo para celular	Gs. 60.000
Productos de limpieza	Gs. 80.000
Remedios y estudios	Gs. 325.000

- ✓ Finalizado el relato, preguntar. **¿Cómo pueden saber Cándido y Justina si les alcanza para pagar todos sus gastos?**

Escuchar las respuestas y decir que entre todos ahora vamos a elaborar el presupuesto de la familia de Cándido y Justina, para ello preparar una cartulina o sulfito con el siguiente esquema:

PRESUPUESTO FAMILIAR - MES DE _____		(escribir el mes que corresponda)
INGRESOS	GASTOS	
TOTAL INGRESOS	Gs.	TOTAL GASTOS Gs.

- ✓ Con la ayuda de los participantes completar el presupuesto familiar con los montos de los ingresos y gastos de la familia de Cándido y Justina. **El cuadro puede quedar similar a este ejemplo:**

PRESUPUESTO FAMILIAR - MES DE JULIO			
INGRESOS		GASTOS	
Changas	Gs. 1.500.000	Gastos necesarios	
Trabajo de Cándido	Gs. 1.000.000	Alimentación	Gs. 1.100.000
		Combustible	Gs. 150.000
		Merienda escolar	Gs. 120.000
		Zapatos y ropas	Gs. 30.000
		Productos de limpieza	Gs. 80.000
		Gastos obligatorios	
		Agua	Gs. 20.000
		Luz	Gs. 45.000
		Cuota de moto	Gs. 250.000
		TV Cable	Gs. 70.000
		Gastos por gustos	
		Saldo para celular	Gs. 60.000
		Gastos inesperados	
		Remedios y estudios	Gs. 325.000
TOTAL INGRESOS	Gs. 2.500.000	TOTAL GASTOS	Gs. 2.250.000

INGRESOS: Gs. 2.500.00
GASTOS: Gs. 2.250.00
RESULTADO: Gs. 250.000

ACTIVIDAD 2 – CAPACIDAD DE PAGO

- ✓ Continuar con la historia de Cándido y Justina:

Cándido y Justina quieren una heladera

Justina averigua cuánto cuesta una heladera nueva, la que tenía ya no se puede reparar. Le preocupa que con el calor todo se descompone y hasta hielo compran para el tereré. Habla con Cándido y deciden pedir un préstamo para una heladera que cuesta Gs. 1.000.000. A Justina le preocupa de dónde podrían prestar el dinero y si tienen posibilidad de pagar bien las cuotas. También tiene en cuenta que si compra al contado, sale más barato.

- ✓ **Finalizado el relato, decir:** cuando sacamos un préstamo tenemos que estar seguros de poder pagarlo. Aquí es cuando hay que calcular la capacidad de pago.

- ✓ **Explicar:**

RESTAR → -	1.250.000	INGRESOS GS.	SALDO	2.150.000
	1.000.000	GASTOS GS.	MULTIPlicAR → ×	50%
		SALDO	CALCULAR LA MITAD DE ESTE SALDO →	Gs. 125.000
	Gs. 250.000			
				ESTA ES LA CAPACIDAD DE PAGO RECOMENDADA ↑

NOTA:

No existe un consenso en el porcentaje para el cálculo de la capacidad de pago. En este material utilizamos el 50%, pero podemos encontrar diferentes porcentajes en otros materiales. Cada institución puede adaptar este valor de acuerdo al porcentaje que considere.



- ✓ Completar el cálculo de la capacidad de pago utilizando la historia de Justina y Cándido. Calcular en plenaria la capacidad de pago utilizando los datos del presupuesto elaborado en la **ACTIVIDAD 1**.

			CAPACIDAD DE PAGO	
INGRESOS GS.	2.500.000			250.000
GASTOS GS.	2.250.000		×	50%
SALDO	Gs. 250.000			Gs. 125.000

- ✓ Indicar que la capacidad de pago de Justina y Cándido es de Gs. 125.000

- ✓ Ahora preguntar, ya que hemos calculado la capacidad de pago: **¿Qué tipo de préstamo quieren Justina y Cándido?**

- ✓ Escuchar las respuestas y recordar los diferentes tipos de crédito: personal, productivo, microcrédito y vivienda.
Respuesta: el crédito que están pensando en obtener es de consumo.

ACTIVIDAD 3 – COMPARACIÓN DE FUENTES DE CRÉDITO

- ✓ Continuar. Con la capacidad de pago de Justina y Pablo ahora practicaremos cómo elegir un préstamo.
- ✓ Formar 4 grupos de trabajo y entregar a cada grupo la hoja con información de 4 fuentes de préstamo.
Pedir que en grupo analicemos bien las opciones: los requisitos que piden y el monto de las cuotas del préstamo.

FUENTE 1

- 1. LUGAR:** una institución financiera.
- 2. REQUISITOS:** fotocopia de Cédula, factura de servicio, comprobante de ingreso, referencia personal y comercial, no estar en el buró de crédito, ser socio y estar al día con el aporte de la cooperativa.
- 3. MONTO:** Gs. 1.000.000
- 4. CUOTA:** Gs. 90.000
- 5. PLAZO:** durante 12 meses.

FUENTE 2

- 1. LUGAR:** una institución financiera.
- 2. REQUISITOS:** Fotocopia de Cédula, factura de servicio, comprobante de ingreso, referencia personal y comercial, no estar en el buró de crédito
- 3. MONTO:** Gs. 1.000.000
- 4. CUOTA:** Gs. 116.000
- 5. PLAZO:** durante 12 meses.

FUENTE 3

- 1. LUGAR:** una institución financiera.
- 2. REQUISITOS:** fotocopia de Cédula, factura de servicio, comprobante de ingreso, no estar en el buró de crédito
- 3. MONTO:** Gs. 1.000.000
- 4. CUOTA:** Gs. 101.000
- 5. PLAZO:** durante 18 meses.

FUENTE 4

- 1. LUGAR:** en la plaza
- 2. REQUISITOS:** fotocopia de Cédula
- 3. MONTO:** Gs. 1.000.000
- 4. CUOTA:** Gs. 200.000
- 5. PLAZO:** durante 18 meses.

- ✓ Luego, pedir que un participante comente lo analizado en grupo.
- ✓ Anotar los comentarios en la pizarra o cartulina utilizando el siguiente esquema:

TIPO DE CRÉDITO: Consumo				
	FUENTE 1	FUENTE 2	FUENTE 3	FUENTE 4
Monto de cuotas				
Plazo (cantidad de cuotas)				
Total a Pagar				
REQUISITOS				
- Cédula de Identidad				
- Comprobante de domicilio				
- Comprobante de ingresos				
- Ser socio y estar al día con las cuotas				
- Formularios				
- Referencias comerciales y personales				

- ✓ Animar la discusión en plenaria con las siguientes preguntas:
 - ¿Dónde nos piden más requisitos? ¿Dónde nos piden menos?
 - ¿Cuál es la cuota que pueden pagar Justina y Cándido, según su capacidad de pago?
 - ¿Cuál es el costo total del préstamo en cada caso?
 - ¿Cuál es el préstamo que más les conviene a Justina y Cándido?
- ✓ Escuchar las respuestas y luego explicar:

**ANTES DE SACAR UN PRÉSTAMO
ES IMPORTANTE TENER EN CUENTA:**

- Calcular el costo total.
- Calcular la capacidad de pago.
- Atender bien la cantidad de cuotas. **Cuotas pequeñas pero interminables hace que sea más caro el préstamo.**

ACTIVIDAD 4 – SELECCIÓN ENTRE AHORRO Y CRÉDITO

- ✓ ¿Qué están pensando comprar Justina y Cándido?, ¿Cuál es la diferencia entre el crédito y el ahorro?

Escuchar las respuestas y luego explicar:



- ✓ Preguntar: **¿Qué nos conviene más? ¿Ahorrar o endeudarnos?**
En plenaria analizar las ventajas y desventajas

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
AHORRO	Podemos conseguir mejores precios.	Tenemos que esperar un tiempo para comprar lo que queremos.
CRÉDITO	Tenemos de inmediato lo que queremos o necesitamos.	Suele ser más caro. Debemos tener mucho cuidado con las cuotas pequeñas. Para evitar pagar muy caro lo que estamos comprando, debemos calcular el costo total de la deuda.

La diferencia con el ahorro es que cuando sacamos un préstamo usamos dinero de otros y cuando usamos el ahorro es nuestro propio dinero.



ACTIVIDAD 5 – ¿CÓMO MANEJAR LOS RIESGOS DE LA DEUDA?

- ✓ Preguntar: **¿Cuáles son las consecuencias de una mala administración de la deuda?** Escuchar las respuestas y completar el siguiente cuadro:

PROBLEMAS	CAUSAS POSIBLES
Sobreendeudamiento	
Incumplimiento	

- ✓ Continuar con algunas alertas para identificar el mal uso de la deuda:

- Cuando usamos crédito para comprar cosas que alguna vez compramos con efectivo.
- Cuando sacamos préstamos o prórrogas para pagar deudas.
- Cuando utilizamos nuestro ahorro para pagar préstamos.
- Cuando utilizamos crédito para gastos básicos.

- ✓ Preguntar: **¿Qué hacemos si estamos sobreendeudados?**

- Nos acercamos a la institución financiera para renegociar.
- Elaboramos un presupuesto para analizar los gastos e identificar cuáles podemos ajustar.
- Si tenemos más de una deuda, analizamos con detalle cada una de ellas. Es decir: cuánto es el capital, cuánto es el interés, cuánto es la multa y en cuánto tiempo terminaríamos de pagar. Después de hacer eso, decidimos cuál nos conviene pagar primero.



OBJETIVOS

Facilitar un espacio de práctica en el que los participantes sean capaces de transferir los conocimientos adquiridos en un ejercicio personal.



TIEMPO

10 min



LÁMINAS

5. "Endeudamiento responsable"

PASO 5 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Explicar que el siguiente ejercicio es individual y se trata de calcular la capacidad de pago de cada participante. Seguir los siguientes pasos:

1. Elaborar el presupuesto: podemos hacerlo por semana, quincena o mes. Podemos escribirlo o hacerlo mentalmente y pedir apoyo al capacitador.
2. Una vez identificadas nuestras situaciones financieras, calcular la capacidad de pago siguiente la siguiente fórmula:

RESTAR → -	INGRESOS GS.	SALDO	MULTIPLICAR → ×	50%
	GASTOS GS.			
	SALDO	CAPACIDAD DE PAGO →		



OBJETIVO

Afianzar el conocimiento adquirido a partir de la asignación de una tarea a ser realizada en la casa.



TIEMPO
10 min

PASO 6 - TAREA

- ✓ Explicar la tarea para la casa:

En casa

En casa, con la familia, compartir lo aprendido en el taller. Para ello, utilizar el **EJERCICIO PRESUPUESTO Y LA CAPACIDAD DE PAGO**. Revisemos en familia la situación financiera de la casa y la capacidad de pago que tenemos para asumir de forma responsable los créditos.

En grupo o asociación

Podemos hacer el cálculo de la capacidad de pago de los miembros de un comité o asociación. Compartimos con ellos lo aprendido en el taller.



OBJETIVO

Reflexionar acerca de los temas vistos durante el taller y dar una valoración final.



TIEMPO
10 min



LÁMINAS
7. "Hoy aprendimos"

PASO 7 - EVALUACIÓN

- ✓ Para finalizar el taller realizar la fijación de los contenidos y para ello solicitar a los participantes que expresen sus aprendizajes. Utilizar la  **LÁMINA 6** para guiar las preguntas.
- ✓ Realizar las siguientes **preguntas y relacionar las respuestas** con el tema de taller:
 - ¿Aprendimos algo nuevo? ¿Algo que no sabíamos y ahora sabemos?
 - ¿Nos pareció útil aprender sobre estos temas?
 - ¿El ejercicio que hicimos aquí nos ayudará a pensar en nuestras metas financieras?
- ✓ Retomar los **conceptos claves y elaborar una conclusión final** con la ayuda de un mapa o esquema conceptual.
- ✓ Terminada esta etapa continuar con una breve **evaluación del taller** a través de unas preguntas abiertas.
 - ¿Cuáles de los temas desarrollados son los que consideramos más importantes?
 - ¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?
 - ¿Qué podemos hacer diferente para que el taller sea mejor?
 - ¿Le diremos a nuestra familia o amigos que tomen este taller? ¿Por qué?





OBJETIVO

Presentar los contenidos sobre Tarjeta de Crédito relacionados con situaciones cotidianas.

TIEMPO



20 min

LÁMINAS



8. "Tarjeta de Crédito"

CONTENIDO COMPLEMENTARIO: TARJETA DE CRÉDITO

- ✓ Explicar en qué consiste la Tarjeta de Crédito: ***Dentro de los créditos de consumo también se encuentran las Tarjetas de Crédito. ¿Qué es para nosotros una tarjeta de crédito?***

Escuchar las respuestas y relacionar con los siguientes contenidos:

TARJETA DE CRÉDITO

Es un plástico que emite una entidad financiera que sirve como medio de pago en los negocios adheridos al sistema. Es un crédito que la entidad financiera nos presta, esta cantidad se conoce como línea de crédito. Si tenemos una tarjeta de crédito asumimos la obligación de devolver el importe de nuestras compras y pagar los intereses, las comisiones bancarias y los gastos correspondientes.

¿Cuándo es recomendable utilizar una tarjeta de crédito?

- Compra de electrodomésticos.
- Compra de Medicamentos.
- Compra de Comidas.
- Compra de insumos para limpieza de la casa.
- Compra de insumos para la cocción de comidas diarias.

Las Tarjetas de Crédito se han convertido en importantes fuentes de financiación para muchas personas, ya que permiten adquirir bienes en el momento que no disponen de dinero en efectivo.

¡Hay que utilizarlo con prudencia!

- Gastar solo lo que está en nuestro presupuesto.
- Llevar un control de los gastos realizados con tarjeta de crédito, conservar los comprobantes para verificar con el extracto mensual.
- Considerar las fechas que aparecen en el extracto de nuestra tarjeta:

- *Periodo de facturación.*
- *Periodo de gracia.*
- *Periodo de pago.*
- *Fecha de Cierre o fecha de corte.*
- *Fecha de Vencimiento.*

CONSEJOS

Comprar con tarjeta de crédito no significa no pagar, sino que podemos pagar más tarde.

Para que no paguemos caro nuestras compras debemos cancelar el total de las compras que realizamos en el mes.

**Veamos un ejemplo**

Mario hizo las siguientes compras con su tarjeta de crédito el mes pasado.

Pantalón por Gs. 180.000 sin cuota

Champion por Gs. 350.000 sin cuota

En los primeros días de este mes, Mario recibió el extracto de su tarjeta de crédito:

PLAZO PARA PAGAR SIN INTERESES**PERIODO EN QUE SE USÓ LA TARJETA DE CRÉDITO**

Periodo de gracia				
Fecha de facturación	Producto	Cantidad de cuotas	Monto mensual	Saldo a vencer
13/02/16	Pantalón	1	180.000	
15/02/16	Champion	1	350.000	
Total a pagar en el mes			530.000	
Pago mínimo requerido			53.000	
Saldo de la deuda			477.000	
				Fecha de vencimiento

ÚLTIMO DÍA DE PAGO SIN INTERESES MORATORIOS

Para que Mario cancele su crédito debe pagar Gs. 530.000 antes de la fecha de vencimiento.

Si Mario solo paga el mínimo, es decir Gs. 53.000 acumulará una deuda de Gs. 477.000 sobre el cual se le cobrará intereses en el próximo mes. Es decir, si Mario no cancela el total de Gs. 530.000 y sólo paga el mínimo, su deuda irá creciendo mes a mes.

Debemos tener en cuenta que las comisiones, gastos, seguros e intereses moratorios a pagar por la tarjeta de crédito deben especificarse en el contrato firmado entre el titular y la institución financiera.

**OBJETIVO**

Dar el cierre de la sesión y agradecer la participación.

**TIEMPO**

5 min

PASO 9 - CIERRE

- ✓ Agradecer la participación de los asistentes al taller e incentivar a continuar con la formación en el tema de inclusión financiera.
- ✓ Animar a calcular la capacidad de pago y el costo total de la deuda antes de tomar un crédito.
- ✓ Hablar de los siguientes módulos y en caso de continuar con el grupo, acordar próximos encuentros.

SEGURO

**Me permite afrontar
los riesgos**



FICHA DE CONTENIDOS

RIESGO

Es la probabilidad de que ocurra un accidente o imprevisto que dañe nuestra persona, familia o patrimonio.

¿QUÉ HACER ANTE LOS RIESGOS?

a. Prevención: es realizar acciones para evitar que ocurra un siniestro, es decir, un accidente, un incendio o un choque o hacer que su impacto sea menor.

- Cuidamos la salud con la alimentación, ejercicio físico y visitas al médico.
- Utilizamos casco en la moto o cinturón de seguridad en un vehículo.
- Evitamos actividades peligrosas especialmente sin las medidas y el equipo de seguridad apropiados.
- Revisamos las instalaciones eléctricas y el sistema de gas del hogar o lugar de trabajo.

b. Previsión: es cuando las medidas que tomamos para afrontar un riesgo tienden a constituir un fondo económico para que, en el futuro, podamos hacer frente a las consecuencias del riesgo, en caso de que ocurra.

Tipos de previsión

- **Ahorro:** a través del ahorro para emergencias o imprevistos, podemos crear un fondo para utilizar en caso de que ocurra un riesgo no esperado.
- **Autoseguro:** a través del autoseguro podemos hacer efectivo parte del patrimonio que poseemos. Ejemplo: venta de animales, terreno, bienes para hacer frente al riesgo.
- **Servicio Prepago:** a través de un servicio prepago, pagamos de manera anticipada por un servicio que vamos a utilizar en el futuro. En Paraguay existen sistemas de salud prepaga y de sepelios, donde podemos hacer un aporte periódico para el uso futuro del servicio una vez que ocurre una enfermedad o muerte.

También algunas cooperativas tienen un esquema de solidaridad que permite transferir recursos en caso de fallecimiento del socio o un familiar.

- **Seguro:** a través del seguro, transferimos el costo de nuestros riesgos a una aseguradora que se compromete a indemnizar en caso de que ocurra el siniestro.

SEGURO

Es un producto financiero que podemos adquirir a través de un contrato con una aseguradora.

Un seguro es una forma de previsión que nos permite afrontar el impacto económico del daño o la pérdida de la persona o el bien asegurado, a cambio del pago de un monto que se llama prima.

TIPOS DE SEGURO

Los tipos de seguros más comunes en el mercado son los siguientes:

a. De personas: incluye a los seguros donde el objeto asegurado es la persona.

- **Seguro de vida:** cuando la persona asegurada fallece la compañía de seguros se encarga de proveer una cantidad de dinero a los beneficiarios designados.
- **Seguro de accidentes personales:** nos permite cubrir gastos por accidente. Los conceptos y montos asegurados dependerán del alcance de la cobertura contratada.

b. De patrimonio: nos permite asegurar parte o la totalidad de nuestro patrimonio: vehículo, casa, etc.

- **Seguro de automóviles:** en caso de accidentes automovilísticos, la compañía aseguradora paga los daños ocasionados a la salud o al vehículo de

un tercero (seguro responsabilidad civil contra terceros). Según corresponda, cubre los daños que el vehículo del asegurado y sus ocupantes puedan incurrir; siempre dependiendo del tipo de cobertura y alcance del contrato.

- **Seguro de propiedad/hogar:** los seguros de propiedad cubren los posibles daños que se generen por desastres naturales, robos, e incendios que puedan afectar el hogar o negocio del asegurado.
- **Seguro agrícola/agropecuaria:** existen distintas modalidades de seguro agropecuario y/o agrícola. El objetivo es: proteger cultivos y animales contra los riesgos de eventos adversos de la naturaleza o de otra índole. Ejemplo, sequía, inundación, plagas y viento.
- **Seguro de cancelación de deudas:** es un seguro que cubre nuestras deudas de crédito con instituciones financieras en caso de fallecimiento.

MICROSEGURO

Es el seguro destinado a la protección de las personas de bajos ingresos contra peligros específicos, a cambio de pagos de primas con montos bajos y regulares proporcionales a la probabilidad y costo del riesgo involucrado.

EL CONTRATO DE SEGURO

Un contrato es un acto libre y voluntario entre dos o más personas, es decir, un compromiso obligatorio, por escrito.

Por el contrato de seguro, el asegurador está obligado, mediante el pago de una prima por parte del asegurado, a indemnizar por el daño a personas o patrimonios de acuerdo a los términos que se acuerdan.

Al contratar un seguro se firma un contrato. Estos son los términos con los que nos encontraremos en el contrato:

- **Póliza:** es el documento justificativo oficial del contrato de seguro.
- **Prima:** es el dinero que debemos pagar a la compañía de seguros a cambio de la cobertura descrita en la póliza. Podemos abonar en una sola vez o en pagos parciales (mensual, semestral, anual, etc.).
- **Titular o asegurado:** es la persona a cuyo nombre está el seguro.
- **Beneficiario:** es la persona que recibe el dinero del seguro que paga la empresa aseguradora cuando ocurre el siniestro asegurado. Para cada tipo de seguro el beneficiario puede ser diferente: puede ser el titular y/o terceros.
- **Siniestro:** es cuando sucede el riesgo asegurado de manera concreta y se generan los daños con cobertura en la póliza.
- **Indemnización:** es el importe que está obligado a pagar el asegurador en caso de producirse el siniestro.
- **Deducible:** es el pago que debemos hacer como asegurado cuando ocurre un siniestro. Se calcula de acuerdo a la cantidad total asegurada.
- **Riesgos no asegurables:** son las condiciones o circunstancias específicas listadas en la póliza que no están cubiertas y por las cuales la póliza no pagará beneficios. Conocido también como exclusiones. Por ejemplo: un seguro de propiedad no cubre los gastos de un incendio si el asegurado es quien lo inicia.
- **Riesgos asegurables:** son los riesgos cubiertos por la póliza.

¿QUIÉNES ESTÁN AUTORIZADOS A OFRECER SEGUROS?

Los agentes de las compañías de seguro, que pueden ser personas físicas (como un vendedor) o jurídicas (como por ejemplo, instituciones financieras).

Cualquier agente de seguro y las mismas compañías deben estar inscriptas y autorizadas por el ente regulador de seguros en Paraguay: la Superintendencia de Seguros del Banco Central del Paraguay.

- Proveer información certera, veraz y oportuna cuando esté contratando un seguro.
- Preguntar y conocer bien cuál es el procedimiento a seguir para solicitar la cobertura en caso de un siniestro.

PRODUCTOS FINANCIEROS DE SEGURO EN PARAGUAY

- **Microseguro social:** es el seguro destinado a la protección de las personas de bajos ingresos contra riesgos específicos. La principal característica de este producto es la prima con montos bajos.
- **Seguro agrícola:** es un tipo de seguro que cubre riesgos de daño a cultivos por granizadas, sequías, inundaciones, incendios u otros.
- **Seguro del vehículo:** es un tipo de seguro que podemos tomar si tenemos un vehículo a fin de cubrir riesgos en caso de accidentes.
- **Seguro de vida - cancelación de deuda:** es un tipo de seguro que se aplica sobre los préstamos que nos otorgan algunas instituciones financieras y sobre las tarjetas de crédito. Este seguro se aplica cuando, en caso de no poder seguir pagando la deuda, por razones de salud y/o muerte. Cubre el saldo de la deuda.

DERECHOS Y DEBERES DEL ASEGURADO

a. Derechos

- Recibir toda la información suficiente y auténtica para poder analizarla y tomar decisiones adecuadas.
- Realizar todas las consultas necesarias a la compañía proveedora de seguros que debe escuchar al cliente o potencial cliente y responder con información.
- Elegir el tipo de seguro que deseamos adquirir y la aseguradora con la cual queremos asegurarnos.
- Derecho a que la compañía de seguros cumpla con los términos y las condiciones de la póliza en tiempo y forma.

b. Deberes

- Leer con atención las condiciones del contrato de seguro e identificar los riesgos cubiertos y las exclusiones (aquellos riesgos no cubiertos).
- Revisar la vigencia del contrato: desde cuándo y hasta cuándo está vigente.
- Cumplir con los términos y condiciones de la póliza de seguro, como el pago de la prima en fecha.
- Preguntar sobre las condiciones de pago de la prima, incluyendo las fechas y forma de pago.

TALLER SEGURO

ESTIMADO CAPACITADOR:

Bienvenido al módulo de Seguro.

En esta sección encontraremos el paso a paso para desarrollar con éxito nuestro taller.

La preparación previa es fundamental para lograr los objetivos de las actividades.



OBJETIVOS

Al finalizar este taller se espera que el participante pueda:

- ✓ Reconocer al seguro como una herramienta para afrontar riesgos futuros.
- ✓ Comprender cómo funciona un seguro.
- ✓ Identificar los tipos de seguros que existen y analizar las ventajas y desventajas de contratar un seguro.



DURACIÓN

La duración del taller está prevista para **2 horas**.



CANTIDAD DE PARTICIPANTES

La cantidad de participantes recomendada para el taller es de **25 a 30 personas**.



MATERIALES

- ✓ Pizarra/cartulina/sulfito u otro material
- ✓ Marcadores
- ✓ Hojas
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Folleto para el participante

Opcionales

- ✓ Tarjetas para portanombre

Para el desarrollo del taller debemos seguir los siguientes pasos.



EL PASO A PASO



OBJETIVO

Registro de asistentes y entrega de materiales.



TIEMPO

10 min



MATERIALES

Formato 1. Registro de asistencia
Formato 2. Agenda del taller

PASO 1 - REGISTRO

- ✓ Antes de iniciar la capacitación, realizar el **registro de asistencia** de los participantes y entregar el material del participante.
- ✓ Si el grupo no se conoce o es el primer encuentro con el capacitador, podemos **entregar a cada participante un portanombre** para facilitar la identificación de los mismos durante el taller.



OBJETIVOS

Dar la bienvenida y proveer información sobre el desarrollo del taller: objetivo, duración y compromisos.

Identificar los conocimientos de los participantes que tengan relación con el tema del taller.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

1. "Seguro"

PASO 2 - PRESENTACIÓN DEL TEMA

- ✓ **Dar inicio al taller con la bienvenida:**

*Bienvenidos al taller de educación financiera. El módulo que desarrollaremos es **"Seguro"** y tiene una duración de 2 horas. Los temas son:*

- Riesgos
- Seguro
- Tipos de seguros
- Las partes del seguro

Este taller es un espacio de aprendizaje entre todos, para eso, es importante que hagamos muchas preguntas para aclarar dudas o comprender mejor algún tema. También aprendemos de la experiencia, así que todas nuestras anécdotas y nuestros ejemplos serán bienvenidos.

- ✓ **Establecer con los participantes los compromisos del taller:**

- Participar activamente haciendo preguntas y compartiendo conocimientos y experiencias.
- Hacer preguntas durante todo el taller, respetando los turnos para hablar.
- Silenciar el celular.
- Cuidar la limpieza y orden del lugar de capacitación.
- Otros que el grupo proponga.

- ✓ Introducir el tema utilizando la  **LÁMINA 1 "SEGURO"** haciendo las siguientes preguntas:

Preguntas	Ejemplo de respuestas
¿A quién vemos en la imagen?	A una señora y un señor con un motocarro accidentado.
¿Qué está sucediendo en la imagen?	Chocaron y están llamando por teléfono.
¿Cómo se sienten los personajes?	Preocupados Asustados Están en calma resolviendo el accidente.

- ✓ **Explicar:**

Una de las formas de disminuir los efectos económicos ante situaciones futuras y riesgosas es a través del seguro. En este módulo veremos qué es el seguro y cómo funciona.



OBJETIVO

Presentar los contenidos del módulo a partir de relacionarlos con situaciones cercanas al contexto de los participantes.

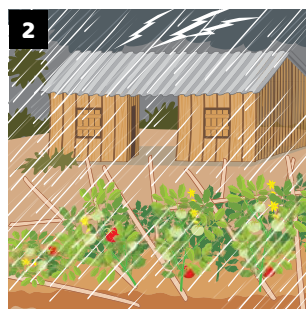
 **TIEMPO**
15 min

 **LÁMINAS**
2. "Qué es el seguro"

PASO 3 - INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Solicitar a todos los participantes que formemos 3 grupos de igual número de integrantes.
- ✓ Entregar las tarjetas con imágenes e indicar que la consigna es poner en orden las tarjetas para que cuenten una historia.

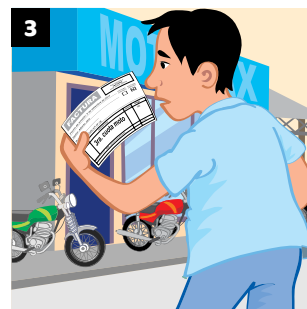
Ejemplo: Seguro agrícola



Ejemplo: Seguro de vida



Ejemplo: Seguro de vehículo



NOTA PARA EL CAPACITADOR:

es importante preguntar a los participantes “¿qué entendemos por? ¿qué pensamos qué significa?” antes de explicar las definiciones aquí presentadas.

- ✓ Una vez que los grupos han finalizado, solicitar que presenten en plenaria el orden de las tarjetas y explicar la historia.

- ✓ Felicitar por el trabajo y analizar las historias con la ayuda de las siguientes preguntas:

¿Qué sucedió en la historia?
¿Suelen ocurrir este tipo de situaciones?
¿Qué hacemos ante una situación similar?

- ✓ **¿Qué es un riesgo para nosotros?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el contenido.

RIESGO

Es la probabilidad que ocurra un accidente o imprevisto que dañe nuestra persona, familia o patrimonio.

- ✓ **¿Qué hacer ante los riesgos?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido.

ANTE LOS RIESGOS SE PUEDEN HACER DOS COSAS:

1. PREVENCIÓN: es realizar acciones para evitar que ocurra un siniestro, es decir, un accidente, un incendio o un choque o hacer que su impacto sea menor.

- Cuidamos la salud con la alimentación, ejercicio físico y visitas al médico.
- Utilizamos casco en la moto o cinturón de seguridad en un vehículo.
- Evitamos actividades peligrosas especialmente sin las medidas

y el equipo de seguridad apropiados.

- Revisamos las instalaciones eléctricas y el sistema de gas del hogar o lugar de trabajo.

2. PREVISIÓN: es cuando las medidas que tomamos para afrontar un riesgo tienden a constituir un fondo económico para que en el futuro podamos hacer frente a las consecuencias del riesgo, en caso de que ocurra.

TIPOS DE PREVISIÓN

Ahorro: a través del ahorro para emergencias o imprevistos, podemos crear un fondo para utilizar en caso de que ocurra un riesgo no esperado.

Autoseguro: a través del autoseguro podemos hacer efectivo parte del patrimonio que tenemos. Ejemplo: venta de animales, terreno o bienes para hacer frente al riesgo.

Servicio Prepago: a través de un servicio prepago, pagamos de manera anticipada

por un servicio que va a utilizar en el futuro. En Paraguay existen sistemas de salud prepaga y de sepelios, donde podemos hacer un aporte periódico para el uso futuro del servicio una vez que ocurre la enfermedad o la muerte. También algunas cooperativas tienen un esquema de solidaridad que permite transferir recursos en caso de fallecimiento del socio o un familiar.

Seguro: a través del seguro, transferimos el costo de nuestros riesgos a una aseguradora que se compromete a indemnizar en caso de que ocurra el siniestro.

✓ ¿Qué es un seguro para nosotros?

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido.

SEGURO

Es un producto financiero que podemos adquirir a través de un contrato con una aseguradora.

Un seguro es una forma de previsión que nos permite afrontar el impacto económico del daño o la pérdida de la persona o el bien asegurado, a cambio del pago de un monto que se llama prima.

✓ ¿Cuáles son los riesgos que puede cubrir un seguro?

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

TIPOS DE SEGURO

Los tipos de seguros más comunes en el mercado son los siguientes:

A. DE PERSONAS: incluye a los seguros donde el objeto asegurado es la persona.

- **Seguro de vida:** cuando la persona asegurada fallece, la compañía de seguros se encarga de proveer una cantidad de dinero a los beneficiarios designados.
- **Seguro de accidentes personales:** nos permite cubrir gastos por accidente. Los conceptos y montos asegurados dependerán del alcance de la cobertura contratada.

B. DE PATRIMONIO: nos permite asegurar parte o la totalidad de nuestro patrimonio: vehículo, casa, etc.

- **Seguro de automóviles:** en caso de accidentes automovilísticos, la compañía aseguradora paga los daños ocasionados a

la salud o al vehículo de un tercero (seguro responsabilidad civil contra terceros). Según corresponda, cubre los daños que el vehículo del asegurado y sus ocupantes puedan incurrir; siempre dependiendo del tipo de cobertura y alcance del contrato.

- **Seguro de propiedad/hogar:** los seguros de propiedad cubren los posibles daños que se generen por desastres naturales, robos, e incendios que puedan afectar el hogar o negocio del asegurado.
- **Seguro agrícola/agropecuario:** existen distintas modalidades de seguro agropecuario y/o agrícola. El objetivo es: proteger cultivos y animales contra los riesgos de eventos adversos de la naturaleza o de otra índole. Ejemplo, sequía, inundación, plagas y viento.
- **Seguro de cancelación de deudas:** es un seguro que cubre nuestras deudas de crédito con instituciones financieras en caso de fallecimiento.

✓ **¿Qué es un contrato de seguro?,**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

EL CONTRATO DE SEGURO

Un contrato es un acto libre y voluntario entre dos o más personas, es decir, un compromiso obligatorio, por escrito.

Por el contrato de seguro, el asegurador está obligado, mediante el pago de una prima por parte del asegurado, a indemnizar por el daño a personas o patrimonios de acuerdo a los términos que se acuerdan.

✓ **¿Un seguro cubre todos los riesgos?,**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

SEGUROS Y RIESGOS

Un seguro clasifica los riesgos en:
ASEGURABLE Y NO ASEGURABLE

Ejemplo: Seguro de vida

Ana contrata un seguro de vida para ella. Si Ana fallece, sus beneficiarios recibirán una indemnización. En el caso de que su esposo muera, no habrá indemnización porque él no está asegurado.

MUERTE DEL ASEGURADO

ASEGURABLE

MUERTE DEL CÓNYUGE

NO ASEGURABLE

✓ **¿Dónde podemos comprar un seguro?**

Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

ESTÁN AUTORIZADOS A OFRECER SEGUROS:

- *Los agentes de las compañías de seguro, que pueden ser personas físicas (como un vendedor) o jurídicas (como por ejemplo, instituciones financieras).*
- **Importante:** *cualquier agente de seguro y las mismas compañías deben estar inscriptas y autorizadas por el ente regulador de seguros del Paraguay: la Superintendencia de Seguros del Banco Central del Paraguay.*

- ✓ **¿Cuáles son nuestros derechos y deberes como asegurados?**
Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

DERECHOS Y DEBERES DEL ASEGURADO

DERECHOS

- Recibir toda la información suficiente y auténtica para poder analizarla y tomar decisiones adecuadas.
- Realizar todas las consultas necesarias a la compañía proveedora de seguros que debe escuchar al cliente o potencial cliente y responder con información.
- Elegir el tipo de seguro que deseamos adquirir y la aseguradora con la cual haremos.
- Derecho a que la compañía de seguros cumpla con los términos y las condiciones de la póliza en tiempo y forma.

DEBERES

- Leer con atención las condiciones del contrato de seguro e identificar los riesgos cubiertos y las exclusiones (aquellos riesgos no cubiertos).
- Revisar la vigencia del contrato: desde cuándo y hasta cuándo está vigente.
- Cumplir con los términos y condiciones de la póliza de seguro, como el pago de la prima en fecha.
- Preguntar sobre las condiciones de pago de la prima, incluyendo las fechas y forma de pago.
- Proveer información certera, veraz y oportuna cuando esté contratando un seguro.
- Preguntar y conocer bien cuál es el procedimiento a seguir para solicitar la cobertura en caso de un siniestro.

- ✓ **Existe un tipo de seguros más accesible ¿Conocemos o compramos alguna vez un microseguro?**
Escuchar las respuestas y relacionar con el siguiente contenido:

MICROSEGURO

Es el seguro destinado a la protección de las personas de bajos ingresos contra riesgos específicos. La principal característica de este producto es la prima con montos bajos.

TIPOS DE MICROSEGURO

- **Microseguro de Vida:** es un seguro que tiene como objetivo brindar los recursos mínimos necesarios para hacer frente a los gastos en caso de fallecimiento del titular. Ejemplo: cobertura de gastos funerarios.
- **Microseguro de Crédito-Vida (cancelación de deuda):** la mayoría de las instituciones que se dedican a las microfinanzas tienen como requisito que quienes soliciten un crédito, tengan que comprar a su vez un

microseguro de crédito-vida o cancelación de deuda. La póliza en este tipo de microseguro está estipulada para que, en caso de fallecimiento, el microseguro cubra la deuda.

- **Microseguro de Accidentes Personales:** es un seguro que, según las condiciones establecidas en la póliza, cubre distintos tipos de riesgos asociados a cualquier lesión del asegurado de carácter accidental. Podría incluir gastos médicos, invalidez parcial o permanente e incluso la muerte del asegurado a causa de un accidente.

- ✓ **Continuar con el siguiente paso.**



OBJETIVOS

Analizar los contenidos a través de una historia basada en situaciones cotidianas y similares a la realidad de los participantes.

Elaborar un plan de ahorro utilizando la situación presentada en relato y los conocimientos propios de los participantes.



TIEMPO

20 min



LÁMINAS

3. "Marta se prepara"

5. "Cómo funciona un seguro"

PASO 4 -ANÁLISIS DE CONTENIDOS

ACTIVIDAD 1

- ✓ Solicitar que todos los participantes nos sentemos en semicírculo y prestemos atención a la lectura del siguiente relato.

Marta y su marido Ramón tienen una huerta y venden sus productos en la feria.

"Para mí que esto de seguro de vida es tirar plata. ¡Oipota piko ñamano mba'e!"- piensa Marta.

Pasan los meses y una mala noticia llega: Ramón está enfermo y debe operarse. Los doctores dicen que el tratamiento será largo y que es grave la situación de Ramón. Recomiendan a la familia "estar preparada". Marta, en medio de la tristeza y la preocupación, se queda pensando en "¿qué es estar preparada?".

Situación A. Marta no compra el seguro

Marta está calculando que mientras Ramón esté enfermo, ella no podrá atender la huerta y las ventas van a disminuir. Si Ramón no logra superar la operación, también habrá muchos gastos. La preocupación no la deja dormir.

Situación B. Marta compra el seguro

Marta está pensando que ahora se siente con más fuerzas para afrontar la situación. Podrá estar con Ramón durante su tratamiento. Agradece haber pensado bien acerca del seguro. Sabe que si algo llega a ocurrir, ella tendrá los recursos económicos para afrontar la situación. "A veces, por no querer pensar en estas cosas que son inevitables, no estamos preparados para cuando suceden"- se dice Marta.



- ✓ Solicitar a los participantes que conversemos sobre la historia con el compañero de al lado. Utilizar estas preguntas guía:

¿Qué dificultades tienen Marta y Ramón?

¿Qué sucede en la situación A?

¿Qué sucede en la situación B?

¿Cuáles son las ventajas de tener un seguro? ¿Cuáles son las desventajas?

En cada situación, ¿quién asume el impacto económico de lo que le pasa a Ramón?

- ✓ Registrar las respuestas utilizando un cuadro en papel sulfite, pizarra u otro material:

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
SITUACIÓN A		
SITUACIÓN B		

ACTIVIDAD 2

- ✓ **A la hora de contratar el seguro, Marta tuvo muchas dudas. Recordemos cuáles son las partes de un seguro:**

Mostar la  **LÁMINA 5** con el siguiente esquema:

1. POLIZA Es el documento justificativo oficial del contrato de seguros está obligado a pagar contractualmente el asegurador en caso de producirse el siniestro.	
2. TITULAR O ASEGURADO Es la persona a cuyo nombre está el seguro.	3. BENEFICIARIO Es la persona que recibe el dinero del seguro que paga la aseguradora cuando ocurre el siniestro asegurado. Para cada tipo de seguro el beneficiario puede ser diferente: puede ser el titular y/o terceros.
4. PRIMA Es el dinero que debemos pagar a la compañía de seguros a cambio de la cobertura descrita en la póliza. Podemos abonar en una sola vez o en pagos parciales (mensual, semestral, anual, etc.).	5. INDEMNIZACIÓN Es el importe que está obligado a pagar el asegurador en caso de producirse el siniestro.
6. DEDUCIBLE Es el pago que debemos hacer como asegurado cuando ocurre un siniestro. Se calcula de acuerdo a la cantidad total asegurada.	7. RIESGOS NO ASEGURABLES Son las condiciones o circunstancias específicas listadas en la póliza que no están cubiertas y por las cuales la póliza no pagará beneficios. Conocido también como riesgos no asegurables. Por ejemplo: un seguro de propiedad no cubre los gastos de un incendio si el asegurado es quien lo inicia.



OBJETIVOS

Promover un espacio de práctica en el que los participantes sean capaces de transferir los conocimientos adquiridos en un ejercicio personal.



TIEMPO

35 min



MATERIALES

Formato "Análisis de seguro"
 Casos: seguro de vida, seguro agrícola y seguro de vehículo.

PASO 5 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Pedir formar grupos de 5 integrantes. Entregamos a cada grupo una hoja con el formato para analizar el seguro y la información de un seguro.
- ✓ Solicitar que revisemos el ejemplo del seguro y completemos en grupo el Formato de Análisis de Seguro.
- ✓ Apoyar en la lectura de las historias en caso de dificultad.

CASO 1 – SEGURO DE VIDA

CASO 2 – SEGURO DE VIDA

CASO 3 – SEGURO DE VEHÍCULO

- ✓ Guiar paso a paso la actividad con las siguientes preguntas:

¿Qué tipo de seguro es?
 ¿Quién es el titular?
 ¿Quién es el beneficiario?
 ¿De cuánto es la prima?
 ¿Qué beneficio cubre?
 ¿Cuánto es el deducible?
 ¿Qué no incluye el seguro?

1. SEGURO	
2. TITULAR	3. BENEFICIARIO
4. PRIMA	5. INDEMNIZACIÓN
6. DEDUCIBLE	7. RIESGOS NO ASEGURABLES

- ✓ Solicitar que compartan voluntariamente su trabajo.
- ✓ Reforzar los conceptos del taller relacionando la exposición de los participantes.



OBJETIVO

Afianzar el conocimiento adquirido a partir de la asignación de una tarea a ser realizada en la casa.



TIEMPO
10 min

PASO 6 - TAREA

- ✓ Explicar la tarea para la casa:

*En casa, con la familia, compartir lo aprendido en el taller. Para ello utilizar el **EJERCICIO ANÁLISIS DE SEGURO** y analizar en familia: ¿nos interesa contar con un seguro? ¿de qué tipo? ¿dónde podemos recurrir para comprar un seguro?*



OBJETIVO

Reflexionar acerca de los temas vistos durante el taller y dar una valoración final.



TIEMPO

10 min



LÁMINAS

7. "Hoy aprendimos"



PASO 7 - EVALUACIÓN

- ✓ Realizar la fijación de los contenidos y para ello, solicitar a los participantes que expresemos nuestras conclusiones.
- ✓ Realizar las siguientes **preguntas y relacionar las respuestas** con el tema de taller:
 - *¿Aprendimos algo nuevo? ¿Algo que no sabíamos y ahora sabemos?*
 - *¿Nos pareció útil aprender sobre estos temas?*
 - *¿El ejercicio que hicimos aquí nos ayudará a pensar en las formas de afrontar los riesgos?*
- ✓ Retomar los **conceptos claves y elaborar una conclusión final** con la ayuda de un mapa o esquema conceptual.
- ✓ Realizar una breve **evaluación del taller** a través de unas preguntas abiertas.
 - *¿Cuáles de los temas desarrollados son los que consideramos más importantes?*
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué podemos hacer diferente para que el taller sea mejor?*
 - *¿Le diremos a nuestra familia o amigos que tomen este taller? ¿Por qué?*



OBJETIVO

Dar el cierre de la sesión y agradecer la participación.



TIEMPO

5 min

PASO 8 - CIERRE

- ✓ Agradecer la participación de los asistentes al taller e incentivar a continuar con la formación en el tema de inclusión financiera.
- ✓ Animar a informarse sobre los seguros ofrecidos a nivel local
- ✓ Hablar de los siguientes módulos y en caso de continuar con el grupo, acordar próximos encuentros.

SISTEMA FINANCIERO Y PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

Soy parte del sistema financiero, por eso conozco mis derechos y deberes



FICHA DE CONTENIDOS

SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero es lo que nos permite relacionarnos como individuos, con unidades económicas, con instituciones y con entidades financieras a través del intercambio de productos, instrumentos y servicios. Los sistemas financieros permiten que el dinero se movilice dentro de una economía.

LOS ACTORES DEL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero está compuesto por:

1. Individuos y/o unidades

económicas: son los actores que buscan obtener rentabilidad de sus ahorros (prestamistas) o buscan financiamiento (prestatarios). Los individuos y unidades económicas también pueden estar interesados en movilizar sus fondos y/o cubrir ciertos riesgos con operaciones financieras.

2. Instituciones financieras: son organizaciones que realizan actividades de intermediación financiera, es decir captan recursos del público en diferentes modalidades y los colocan en diferentes productos o servicios financieros. Sus actividades son reguladas y supervisadas por organismos del Estado.

Los principales intermediarios en Paraguay son los bancos y las financieras. Las cooperativas de ahorro y crédito también realizan actividades de captar recursos de sus socios y los colocan en préstamos.

NOTA PARA EL CAPACITADOR: existen distintos tipos de cooperativas: de producción, de ahorro y crédito y otras -trabajo, servicios, vivienda, multiactivas. Las autorizadas para estas actividades son las de ahorro y crédito y algunas multiactivas. Estas últimas se llaman así porque realizan más de una actividad, por ejemplo: producción y ahorro y crédito.

3. Organismo regulador del sistema financiero: las instituciones financieras que operan en el mercado de un país responden a leyes y regulaciones que permiten garantizar los derechos de los usuarios. Los organismos reguladores en Paraguay son:

a. Banco Central del Paraguay -

BCP: conforme a la Ley 489/95 en su Artículo 3°, son "objetivos fundamentales del Banco Central del Paraguay preservar y velar por la estabilidad del valor de la moneda y promover la eficacia y estabilidad del sistema financiero". Sus funciones más importantes como Banca Central, entre otras, son: emitir dinero y controlar los medios de pagos; regular la cantidad de dinero en circulación; regular el sistema financiero y precautelar la estabilidad del sistema financiero y de pagos. El BCP supervisa y regula las operaciones de los bancos y financieras en el país a través de la Superintendencia de Bancos (www.bcp.gov.py).

b. Instituto Nacional de

Cooperativismo - INCOOP: es el ente regulador de las cooperativas del Paraguay. El INCOOP fue creado por la Ley 2157/03: "Que regula el funcionamiento del INCOOP y establece su carta Orgánica" como "autoridad de aplicación de la legislación cooperativa y autoridad de control de los entes cooperativos" (Art. 1) (www.incoop.gov.py).

4. Otras entidades financieras:

aparte de las instituciones financieras, existen otras entidades que brindan servicios financieros y/u ofrecen productos financieros. Entre las principales se encuentran:

- a. **Aseguradoras:** son empresas inscriptas y supervisadas por la Superintendencia de Seguros que ofrecen cobertura de riesgos a cambio del pago de una suma estipulada (prima) por parte del tomador del seguro.
- b. **Casas de crédito:** son empresas formalmente constituidas que ofrecen créditos comerciales. Son empresas legalmente constituidas pero que actualmente no responden a ninguna de las figuras controladas por los organismos de regulación (BCP, INCOOP). Ofrecen créditos y no están autorizadas a recibir depósitos de ahorro.
- c. **Empresas de Medios de Pago (EMPES):** Son las empresas que pueden procesar, administrar y prestar servicios relacionados a medios de pagos electrónicos a través de telecomunicaciones. Una "Empe" provee de dinero y realiza transferencias electrónicas no bancarias. Ejemplo: las empresas que realizan giro.
- d. **Remesadoras:** son empresas a través de las cuáles podemos enviar dinero desde una ciudad o país para ser retirado en otra ciudad o país.
- e. **Redes de Pago/Cobranzas:** son las empresas que actúan como canales de acceso para que podamos realizar pagos o recibir dinero en establecimientos habilitados para el efecto.

¿CUÁL ES EL BIEN QUE INTERCAMBIAN/COMPARTEN LOS ACTORES DEL SISTEMA FINANCIERO?

El dinero: todos los productos, servicios e instrumentos financieros que se intercambian en el sistema financiero se valoran en dinero. El dinero puede ser físico que es el dinero en efectivo (billetes y monedas) o electrónico que es el valor monetario almacenado electrónicamente en una cuenta, aceptado como medio de pago y reconvertible a dinero en efectivo.

PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

Cuenta de ahorro: puede ser a la vista, cuenta básica, a plazo fijo, o un Certificado de Depósito de Ahorro (CDA).

Crédito: de acuerdo al fin, puede ser de consumo, de vivienda, productivo o del negocio o microcrédito.

Seguro: de acuerdo al fin, puede ser de seguro de personas (vida) o seguro de patrimonio (vivienda, vehículo, agrícola, otros).

Transferencias internacionales y nacionales: envío y recepción de dinero desde otra ciudad u otro país.

PRINCIPALES INSTRUMENTOS PARA EL USO DEL DINERO

a. Las tarjetas: las tarjetas son medios de pago emitidos por entidades financieras que permiten comprar sin necesidad de dinero en efectivo y a la vez disponer de efectivos en los cajeros automáticos.

Según los especialistas en temas financieros, las tarjetas se han convertido en los medios de pago más aceptados en los últimos tiempos por la facilidad de uso, comodidad y seguridad.

- **Tarjetas de Débito:** se denominan también *dinero plástico* y, cuando las utilizamos en cualquier comercio, se deduce el monto de la compra (o retiro de dinero si utilizamos un cajero) directamente de la cuenta a la que está vinculada la tarjeta, siempre y cuando existan fondos en dicha cuenta. Por razones de seguridad, la mayoría de las entidades emisoras establecen un monto máximo por día para extracciones en cajeros automáticos. Además, las entidades pueden cobrarnos por la emisión de una nueva tarjeta en caso de extravío o vencimiento y por las extracciones realizadas en cajeros automáticos.

- **Tarjetas de Crédito:** a diferencia de la tarjeta de débito, las tarjetas de crédito nos permiten realizar compras en comercios y retirar dinero de los cajeros sin necesidad de contar con fondos propios en una cuenta. Esto significa que la Tarjeta de Crédito no utiliza fondos de una cuenta nuestra, sino que utiliza dinero que la entidad financiera nos presta.

b. Cheques: los cheques son documentos utilizados como medios de pago mediante el cual, si somos titulares de una cuenta corriente, ordenamos a nuestra entidad bancaria que pague una cantidad determinada a una persona u empresa. Sólo las personas o empresas que tienen cuenta corriente en un banco pueden tener chequeras o emitir cheques.

Billetera Electrónica: es el dinero electrónico aceptado masivamente para realizar diferentes transacciones.

pertenecen a las entidades financieras. Su función principal es la extracción de dinero en efectivo, entre otras funciones adicionales.

Para usar un cajero, debemos contar una tarjeta de débito o de crédito y un PIN (número secreto identificativo). En los cajeros podemos realizar las siguientes operaciones: retirar dinero en efectivo; consultar el saldo y los últimos movimientos de la cuenta; modificar el PIN, entre otros.

d. Banca Web/Banca Móvil: es un servicio ofrecido por las instituciones financieras que permite a sus clientes realizar ciertas operaciones bancarias desde un dispositivo con acceso a Internet. **NOTA PARA EL CAPACITADOR:** la banca móvil es cuando se puede acceder desde un teléfono celular. En cambio, a la banca web también se puede acceder a través de cualquier dispositivo con internet (tablet, computadora, celular).

CANALES MÁS RELEVANTES DEL SISTEMA FINANCIERO

a. Ventanilla: a través de la ventanilla de las instituciones y las entidades financieras, podemos realizar operaciones relacionadas a los productos o servicios financieros contratados o a contratar. Por ejemplo: cuando nos acercamos a la sucursal a realizar el pago de nuestra cuota de préstamo o un depósito a nuestra cuenta de ahorro; cuando nos acercamos a un punto de venta para hacer giro .

b. POS: el POS es un dispositivo electrónico utilizado para procesar pagos a través de tarjetas en comercios. Los comerciantes, a través de un POS pueden leer la información de la tarjeta de crédito o débito del cliente, comprobar si los fondos en la cuenta o la línea de crédito son suficientes para la compra a realizar. El POS permite realizar el pago e imprimir un comprobante.

c. Los cajeros automáticos o ATM: ATM es la sigla en inglés de Automated Teller Machine, es decir, los cajeros automáticos. Son máquinas que

¿CÓMO SE RESPALDAN LAS OPERACIONES QUE REALIZAMOS EN EL SISTEMA FINANCIERO?

A través de documentos. Existen distintos tipos de documentos según los productos, servicios o instrumentos que utilicemos dentro del sistema. **Los principales son:**

a. Contrato: cada vez que contratamos un producto o servicio financiero, debemos firmar un contrato donde, en las cláusulas, se establecen las condiciones y pautas de lo que estamos adquiriendo.

b. Pagaré: es un documento de promesa de pago donde una persona se compromete al pago de una suma determinada de dinero en un plazo de tiempo establecido a una tercera persona. Generalmente, cuando quitamos un préstamo, nos hacen firmar un pagaré por el total de nuestra deuda. Es importante que, una vez que cancelemos la deuda, la entidad o institución nos devuelva el pagaré para su destrucción, pues al haber cancelado la deuda la promesa ya está cumplida. Si no cumplimos con nuestras cuotas, llegada la fecha establecida en el pagaré, la institución/entidad puede demandarnos con ese documento.

c. Recibo/Comprobante: es un comprobante que indica que un tercero recibió dinero por parte nuestra. El recibo puede ser físico (en papel) o electrónico (por mail, por mensaje). Por ejemplo, al pagar nuestras cuotas de préstamos nos deben dar un recibo, también al depositar dinero en nuestra cuenta y al hacer alguna transferencia como pagar con nuestra tarjeta de crédito. Es muy importante guardar los recibos porque son nuestros comprobantes de que hemos realizado la operación financiera en cuestión.

d. Extractos: Son resúmenes de los movimientos en nuestra cuenta o la lista de los cargos en nuestra tarjeta de crédito. Un extracto muestra todo lo que ingresó o salió de nuestra cuenta en un tiempo establecido.

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR FINANCIERO.

Se trata de una diversidad de acciones que deben llevar a cabo los oferentes de servicios y productos financieros, para evitar perjuicio a los usuarios de éstos. Existe una Ley (1334/98) que establece condiciones generales de defensa al consumidor y del usuario.

La protección al cliente financiero es muy importante porque a través de la misma se garantiza los derechos del usuario de productos y servicios financieros.

DERECHOS Y DEBERES DEL USUARIO

a. Derechos

- **Derecho a elegir:** debemos tener libertad de seleccionar el producto o servicio que consideremos preferible según nuestros propios criterios a partir de una variedad existentes en el mercado.
- **Derecho a ser resarcido:** como consumidores podemos reclamar el incumplimiento de las condiciones acordadas de acuerdo al contrato. Al momento del reclamo, es fundamental contar con documentos que nos avalen: comprobantes de pago, copia del contrato, etc.

- **Derecho a la información:** tenemos derecho a tener información precisa, correcta, adecuada y suficiente sobre el producto o el servicio que nos ofrecen. Como consumidor, la información nos permite comparar y seleccionar los productos o servicios.
- **Derecho a asociarse:** si estuviéramos interesados, los consumidores tenemos derecho a juntarnos y constituir asociaciones con el fin de representar a un colectivo de consumidores y defender nuestros derechos. Esto tiene un enfoque de prevención de abusos, así como de tratamiento de posibles situaciones de conflicto.
- **Derecho al cumplimiento de lo ofertado:** los clientes tenemos derecho a recibir lo adquirido -y a exigirlo- en las condiciones acordadas en cuanto a tiempo, calidad, cantidad y precio.
- **Derecho al buen trato:** los clientes tenemos derecho a ser bien atendidos por el personal de la entidad o institución financiera.

b. Deberes

- **Analizar detalladamente las ofertas:** deberíamos estudiar más de una opción antes de elegir un producto o servicio y comparar plazos, condiciones, tasas, requisitos, cercanía de la sucursal, etc.
- **Revisar bien las condiciones del producto o servicio financiero antes de adquirirlas de las entidades o instituciones financieras:** las publicidades de las entidades financieras pueden ayudarnos mucho a conocer un producto y a interesarnos en él. Sin embargo, siempre debemos pedir más información sobre el producto en la entidad para entender bien cómo funciona el producto y qué costos tiene. Tenemos que estar bien seguros antes de adquirir algo.

- **Una vez que ya se adquirió el producto/servicio financiero es muy importante llevar un registro de cómo vamos avanzando u operando en relación a ese producto o servicio:** por ejemplo, si tenemos un crédito, tenemos que llevar un registro de la cantidad de pagos que ya hicimos, controlar si nos están cobrando bien, etc. En caso de identificar algo diferente a lo pactado, debemos reclamar a la entidad.
- **Dar siempre información verdadera a la entidad o institución financiera.** Debemos proveer a la entidad o institución financiera la información que nos solicitan para acceder a un producto o servicio siendo honestos con los datos.

OBLIGACIONES EN EL SISTEMA FINANCIERO

Las instituciones o entidades financieras estipulan el precio por sus productos o servicios, de acuerdo a las regulaciones y las leyes vigentes.

- Deben informar a sus clientes sobre los costos de sus productos y servicios.

En el caso de bancos y financieras, éstos deben publicar el listado de tarifas máximas de comisiones que cobran por los productos y servicios ofertados e informar a la Superintendencia de Bancos. Las instituciones no pueden cobrar a sus clientes más de lo establecido en dicho listado. Además, tienen la obligación de publicar en 2 diarios de gran circulación dicho listado.

DEFINICIÓN DE QUEJAS Y RECLAMOS

Cuando un servicio o un producto se da de acuerdo a lo pactado, estamos en nuestro pleno derecho de reclamar. Reclamo: comunicación que realiza el cliente o consumidor al estar disconforme con el producto o servicio prestado, que afecta su legítimo interés. También podemos presentar quejas cuando estamos disconformes con lo relacionado a nuestra relación con la entidad o institución que no afectan las condiciones explícitamente pactadas o acordadas.

CANALES DE QUEJAS Y RECLAMOS

En Paraguay, la entidad responsable de apoyarnos en la protección de nuestros derechos como consumidor es la Secretaría Nacional de Defensa del Consumidor y el Usuario (SEDECO):

Contacto SEDECO:

Número de teléfono: (021) 52 44 55

Número de teléfono gratuito para el consumidor y el usuario: 0800 11 88 99

Email: reclamos@sedeco.gov.py

Importante: acercarnos primero a la entidad con la que tenemos inconveniente. Generalmente, las instituciones y entidades financieras tienen una unidad de atención al cliente donde pueden recibir nuestras inquietudes.

Luego de haber acudido a la entidad o institución, si no hacen caso a nuestro reclamo o no nos sentimos conformes con la solución brindada, podemos realizar un reclamo ante la SEDECO.

Para entidades o instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos del Banco Central del Paraguay: si no obtenemos respuesta en la entidad o institución financiera o quedamos insatisfechos con las respuestas, podemos presentar reclamos personalmente a través de una nota dirigida al Área de Protección al Consumidor de la Superintendencia de Bancos, Primer Piso, ubicada en la calle Cabo 1º Marecos y Federación Rusa. La nota debe estar respaldada con todos los antecedentes y las documentaciones.

Esta área analiza el reclamo, que puede ser rechazado si el objeto del mismo está fuera de la competencia de la Superintendencia de Bancos. En el proceso, se nos puede requerir más información y también a la institución/entidad. Mediante un seguimiento al reclamo, nos dan una respuesta a través de una resolución.

Contacto BCP:

email: usuariofinanciero@bcp.gov.py

Teléfono: 608 011 int.2351

Es importante tener todas las documentaciones del producto adquirido o servicios contratado para que un reclamo esté fundado.

TALLER SISTEMA FINANCIERO Y PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

ESTIMADO CAPACITADOR:

Bienvenido al taller de Sistema Financiero y Protección al consumidor.

En esta sección encontraremos el paso a paso para desarrollar con éxito nuestro taller.

La preparación previa es fundamental para lograr los objetivos de las actividades.



OBJETIVOS

Al finalizar este taller esperamos que el participante pueda:

- ✓ Conocer los actores del sistema financiero y los diferentes productos y servicios que ofrecen.
- ✓ Reconocer los derechos y deberes de los clientes o usuarios financieros.
- ✓ Contar con información útil que permita analizar, a partir del contexto, las ventajas y desventajas de los productos o servicios que se ofrecen en el sistema financiero.
- ✓ Tomar decisiones informadas a la hora de adquirir productos o servicios financieros.



DURACIÓN

La duración del taller está prevista para **2 horas**.



CANTIDAD DE PARTICIPANTES

La cantidad de participantes recomendada para el taller es de **25 a 30 personas**.



MATERIALES

- ✓ Pizarra/cartulina/sulfito u otro material
- ✓ Marcadores
- ✓ Hojas
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Folleto para el participante

Opcionales

- ✓ Tarjetas para portanombre

Para el desarrollo del taller debemos seguir los siguientes pasos.



EL PASO A PASO



OBJETIVO

Registro de asistentes y entrega de materiales.



TIEMPO

10 min



MATERIALES

Formato 1. Registro de asistencia
Formato 2. Agenda del taller

PASO 1 - REGISTRO

- ✓ Antes de iniciar la capacitación, realizar el **registro de asistencia** de los participantes y entregar el material del participante.
- ✓ Si el grupo no se conoce o es el primer encuentro con el capacitador, podemos **entregar a cada participante un portanombre** para facilitar la identificación de los mismos durante el taller.



OBJETIVOS

Dar la bienvenida y proveer información sobre el desarrollo del taller: objetivo, duración y compromisos.

Identificar los conocimientos de los participantes que tengan relación con el tema del taller.



TIEMPO

15 min



LÁMINAS

1. "Sistema Financiero y Protección al consumidor"

PASO 2 - PRESENTACIÓN DEL TEMA

- ✓ **Dar inicio al taller con la bienvenida:**

Bienvenidos al taller de educación financiera. El módulo que desarrollaremos es "Sistema Financiero y Protección al Consumidor" y tiene una duración 2 horas. Los temas son:

- Sistema Financiero
- Instituciones Financieras
- Derechos y deberes de los clientes o usuarios financieros

Este taller es un espacio de aprendizaje entre todos, para eso, es importante que hagamos muchas preguntas para aclarar dudas o comprender mejor algún tema. También aprendemos de la experiencia, así que todas nuestras anécdotas y nuestros ejemplos serán bienvenidos.

- ✓ **Establecer con los participantes los compromisos del taller:**

- Participar activamente haciendo preguntas y compartiendo conocimientos y experiencias.
- Hacer preguntas durante todo el taller, respetando los turnos para hablar.
- Silenciar el celular.
- Cuidar la limpieza y orden del lugar de capacitación.
- Otros que el grupo proponga.

- ✓ Introducir el tema utilizando la  **LÁMINA 1** **"SISTEMA FINANCIERO Y PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR"** haciendo las siguientes preguntas:

Preguntas	Ejemplo de respuestas para el capacitador
¿A quién vemos en la imagen?	A unas personas Un banco/financiera
¿Qué están haciendo las personas de la imagen?	Están ahorrando Están sacando un crédito
De la situación que vemos en la imagen. ¿Cuál es la función que cumple la institución financiera?	El banco recibe el ahorro de las personas y que después presta a otras.
¿Cuál es la ganancia del banco?	Los intereses y las comisiones que cobra por prestar dinero y otros servicios que ofrece.
¿Cuál es la ganancia de las personas al acceder a servicios o productos financieros?	Costos más bajos, historial crediticio.

- ✓ **Explicar:**

Las personas de la imagen están realizando una actividad financiera en las diferentes instituciones, hoy veremos qué es el sistema financiero, cómo funciona y cuáles son nuestros derechos y deberes al ser clientes o usuarios financieros.



OBJETIVO

Presentar los contenidos del taller a través de una dinámica colaborativa en la que los participantes tienen que identificar los conceptos con su contenido.



TIEMPO

30 min



MATERIALES

Tarjetas con dibujos



LÁMINAS

2. Instituciones financieras
3. Productos y servicios financieros

PASO 3 - INTEGRACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Formar 5 grupos de igual número de integrantes.
- ✓ Entregar a cada grupo 2 tarjetas con imágenes de las instituciones que componen el sistema financiero.
- ✓ **Las tarjetas con los temas son:**

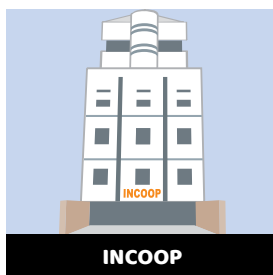




RED DE PAGO



BCP



INCOOP



SEDECO

- ✓ Dar unos minutos para que analicemos las imágenes.
- ✓ Colocar una cartulina, un sulfito u otro material en un lugar visible y explicar que servirá para armar un “mapa financiero”.
- ✓ Como capacitador damos una breve descripción de la función principal que cumple una institución financiera y los grupos deben señalar si tienen esa institución en las tarjetas ilustradas.
- ✓ Cuando la descripción y la imagen sean las correctas pegamos la tarjeta en la cartulina de tal forma a ir armando el mapa de las instituciones financieras.
- ✓ **Leer una a una la descripción de las instituciones financieras:**

BANCO: captan depósitos para luego prestarlos. Están reguladas por el BCP.

FINANCIERA: captan depósitos para luego prestarlos. Están reguladas por el BCP.

COOPERATIVAS: captan depósitos de sus socios para luego prestarlos a sus socios. Están reguladas por el INCOOP.

GIROS: son las empresas de medios de pago electrónico. Las EMPES pueden procesar, administrar y/o prestar servicios relacionados a medios de pagos electrónicos a través de telecomunicaciones. Una EMPE presta servicios de provisión de dinero electrónico y realiza transferencias electrónicas no bancarias.

ASEGURADORA: son empresas inscriptas y supervisadas por la Superintendencia de Seguros que ofrecen cobertura de riesgos a cambio de una prima por parte del tomador del seguro.

CASA DE CRÉDITO: son empresas formalmente constituidas que ofrecen créditos comerciales. Son empresas legalmente constituidas pero que actualmente no responden a ninguna de las figuras controladas por los organismos de regulación (BCP, INCOOP). Ofrecen créditos y no están autorizadas a recibir depósitos de ahorro.

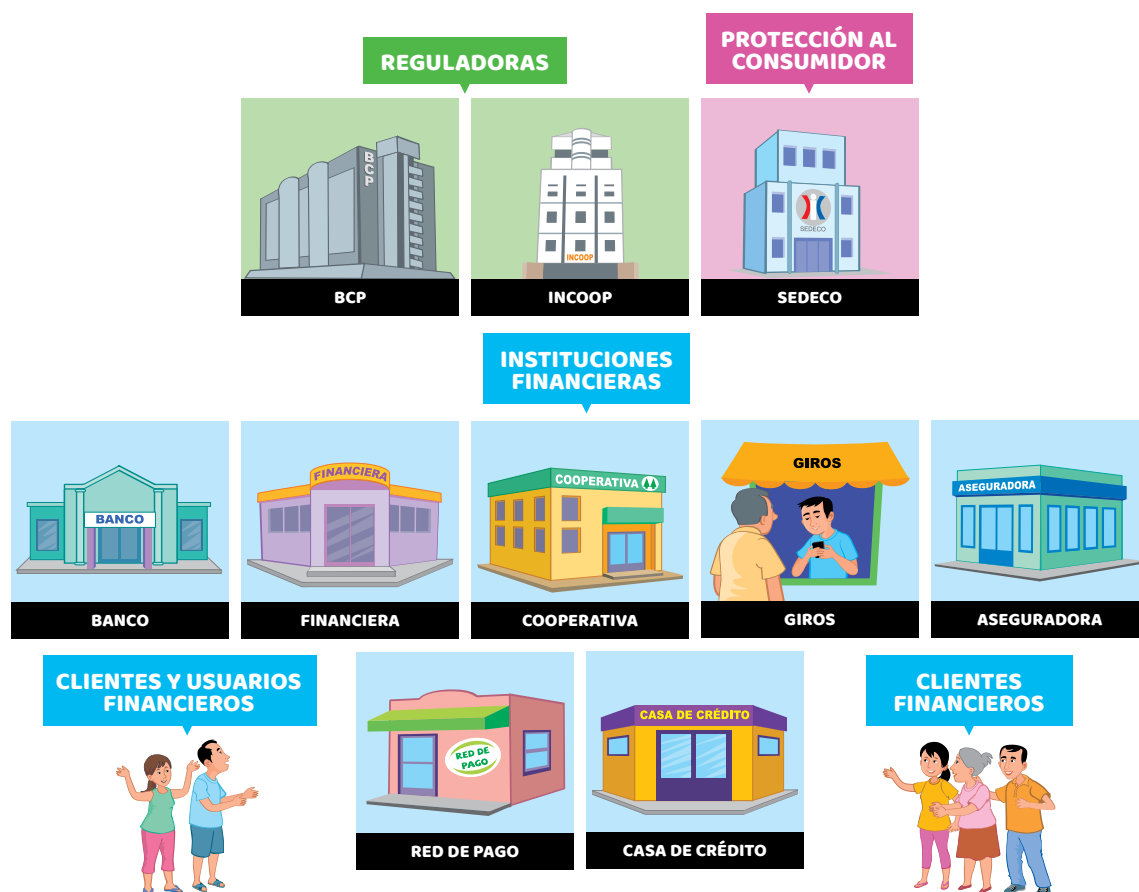
RED DE PAGO: las empresas de redes de pagos son aquellas a través de las cuáles podemos realizar el pago de varios servicios acercándonos a una boca de cobranza o a través de aplicativos digitales o servicios web.

BCP: es la encargada de supervisar y regular a las instituciones financieras, como banco, financieras, aseguradoras y EMPES.

INCOOP: es el ente regulador de las cooperativas.

SEDECO: es la encargada de generar y aplicar la legislación referente a los derechos del consumidor.

- ✓ El “Mapa Financiero” quedará como el ejemplo que se muestra más abajo. Reforzar la explicación con la  **LÁMINA 2 “INSTITUCIONES FINANCIERAS”**.



- ✓ Una vez concluido el mapa, preguntar a los participantes: *¿Cuáles son las instituciones financieras a las que tenemos acceso? ¿Está cerca de nuestro lugar o nuestra vivienda?* Marcar. Ejemplo:



- ✓ Continuar con el siguiente paso.



OBJETIVOS

Relacionar las instituciones financieras con los diferentes productos o servicios que ofrecen.



TIEMPO

20 min



LÁMINAS

3. Productos y servicios financieros

Cuadro con respuestas como ejemplo para el capacitador.

PASO 4 - ANÁLISIS DE CONTENIDOS

- ✓ Explicar, con la  **LÁMINA 3 "PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS"**, los productos y servicios que ofrecen en el sistema financiero:

CUENTA DE AHORRO: puede ser a la vista, cuenta básica, a plazo fijo, o un Certificado de Depósito de Ahorro (CDA). **Están autorizadas a recibir ahorro:** bancos y financieras bajo la garantía del Fondo de Garantía de Depósitos; las cooperativas, donde el Instituto Nacional de Cooperativismo trabaja para crear un fondo de Garantía que actualmente no existe.

CRÉDITO: de acuerdo al fin, puede ser de consumo, de vivienda, productivo o del negocio o microcrédito. Ofrecidos por: bancos, financieras, cooperativas y casas de crédito.

SEGURO: de acuerdo al fin, puede ser de seguro de personas (vida) o seguro de patrimonio (vivienda, vehículo, agrícola, otros). Ofrecido por las aseguradoras que utilizan diferentes mecanismos para llegar a los clientes, puede ser a través de personas llamadas corredores de seguros o instituciones financieras como bancos, financieras o cooperativas.

TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES Y NACIONALES: envío y recepción de dinero desde otra ciudad u otro país. Podemos realizar a través de las empresas de medios de pagos, bancos, financieras o cooperativas.

- ✓ Presentar situaciones y solicitar a los participantes que indiquen a dónde pueden acudir para obtener estos productos o servicios. Utilizar el mapa financiero para indicar las instituciones de acuerdo a cada caso.

Situación	¿Qué producto financiero necesita?	¿A qué institución puede acudir?
Justina quiere ahorrar en una institución financiera	Cuenta de ahorro	Banco, Financiera, Cooperativa
Pablo necesita dinero para ampliar su negocio	Crédito	Banco, Financiera, Cooperativa, Casa de crédito

Angelina recibe dinero de su hermana que está en Ciudad del Este

Remesa

Giro, Banco, Financiera, Cooperativa

Ana acaba de comprar una moto, y quiere tener un seguro para su moto

Seguro

Aseguradora

✓ Reflexionar en plenaria:

Este mapa representa al sistema financiero de Paraguay, con sus actores, instituciones y entidades. Como vemos, no siempre encontramos a todas estas instituciones en nuestra localidad, aun así es importante que las conozcamos y sepamos cuáles son las actividades que están autorizadas a realizar. Como ciudadanos al acceder a los productos y servicios que ofertan estas instituciones, nos convertimos en actores del sistema financiero, es decir somos clientes o usuarios financieros con derechos y obligaciones.



OBJETIVOS

Analizar diferentes situaciones que pueden suceder a partir de la interacción entre clientes e instituciones financieras. Apoyar la apropiación de los deberes y derechos como clientes financieros.



TIEMPO

35 min



MATERIALES

Láminas con situaciones
Sulfito o cartulina
Marcadores

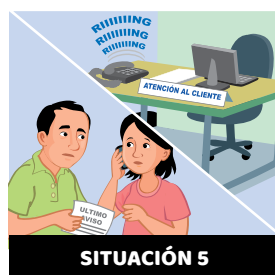
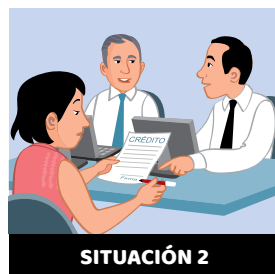


LÁMINAS

4. "Deberes y derechos"

PASO 5 - APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS

- ✓ Continuar con la siguiente actividad con los mismos grupos de trabajo.
- ✓ Entregar a cada grupo una lámina. En cada lámina se encuentran diferentes situaciones de interacción entre clientes e instituciones financieras.
- ✓ Analizar en grupo lo que sucede en la lámina. Dar unos minutos para el análisis:



- ✓ Preparar, en una cartulina o pizarra, un cuadro para el análisis de las diferentes situaciones.

1. SITUACIÓN	2. DIAGNÓSTICO ¿Qué sucede?	3. PROPUESTAS ¿Qué hacer?	4. DEBERES Y DERECHOS	5. CONSEJOS
SITUACIÓN 1				
SITUACIÓN 2				
SITUACIÓN 3				
SITUACIÓN 4				
SITUACIÓN 5				

- ✓ **Completar el cuadro con el siguiente orden:**
 - Solicitar al grupo que muestre la lámina y comparta la reflexión que realizaron entorno a la situación.
 - **Punto 1.** Pegar la lámina en el cuadro.
 - **Punto 2.** Anotar las palabras clave de la descripción de la situación.
 - **Punto 3.** Preguntar qué podemos hacer diferente.
 - **Punto 4.** Reforzar la reflexión enfatizando los deberes y derechos de los clientes financieros.
- ✓ **El cuadro puede ser similar a este:**



1. SITUACIÓN	2. DIAGNÓSTICO ¿Qué sucede?	3. PROPUESTAS ¿Qué hacer?	4. DEBERES Y DERECHOS	5. CONSEJOS (que deberá aportar el capacitador)
SITUACIÓN 1	La mujer no quiere ingresar al banco. Piensa que el banco es sólo para la gente que tiene mucho dinero.	La señora puede ingresar al banco y consultar acerca de los productos que le interesan.	Todos tenemos derecho a recibir una buena atención por parte del personal de la institución financiera.	Siempre es importante preguntar cuando tenemos dudas.
SITUACIÓN 2	La mujer decide tomar un préstamo pero parece tener dudas.	La mujer puede aclarar con el empleado del banco las dudas que tiene. El empleado debe explicarle bien todo lo que dice el contrato y la señora tiene derecho a preguntar todas sus dudas hasta estar segura.	Derecho a recibir información y aclaración de todas las dudas sobre los servicios o productos que ofrece la institución financiera.	Es muy importante leer bien un contrato antes de firmar y preguntar si no entendemos algo. Al tomar un crédito es importante saber el interés y el costo total de nuestro préstamo, así como el monto, cantidad y fecha de vencimiento de las cuotas.
SITUACIÓN 3	Hombre quiere usar el cajero automático. Otra persona está muy cerca de él, mirando la pantalla de cajero.	Ante la incertidumbre de cómo usar el cajero, el señor puede ingresar a la institución financiera y pedir ayuda a un empleado. En las instituciones financieras tienen que enseñar a utilizar los servicios del banco: ATM, banca móvil, banca web, tarjeta de débito, tarjeta de crédito, y otros.	Derecho a recibir capacitación en la utilización de los productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras.	Nunca debemos dar nuestra clave (PIN) a alguien. No deberíamos permitir que alguien más que nosotros manipule nuestra tarjeta y encima nos cobre una comisión. Al utilizar el cajero, tenemos que cuidar que nadie esté queriendo mirar nuestra clave.
SITUACIÓN 4	El hombre se siente tentado a tomar el crédito del anuncio. Piensa que es muy fácil tener el crédito.	Debería preguntar todo antes de endeudarse.	Derecho a conocer todos los costos del producto o servicio y las condiciones de la institución financiera para no llevarse sorpresas.	Siempre preguntar acerca de todos los costos asociados del crédito, cuál es la tasa de interés, cuántas cuotas tendremos que pagar y, por cada pago realizado, exigir un comprobante.
SITUACIÓN 5	Una mujer y un hombre preocupados porque les viene una cuenta grande. Están llamando a la institución financiera y no les atienden.	La institución financiera debe atender a sus clientes y orientarles en sus dudas.	Derecho a realizar quejas y reclamos. El proceso es: 1° Directamente con la institución financiera. 2° Si no nos pueden resolver el problema, contactar con el BCP o SEDECO según sea el caso. 3° Si no hay respuesta a nuestro reclamo contactar a las oficinas de protección al consumidor en SEDECO.	

**OBJETIVO**

Afianzar el conocimiento adquirido a partir de la asignación de una tarea a ser realizada en la casa.

**TIEMPO**

10 min

✓ Señalar lo siguiente:

Todos podemos formar parte del sistema financiero de Paraguay, al adquirir un producto o servicio ofrecido por instituciones o entidades financieras. Esto nos convierte en clientes financieros, y como tales tenemos derechos y deberes.

PASO 6 - TAREA**✓ Explicar la tarea para la casa:*****En casa***

Compartir en familia los temas del taller. Recordar que para ser clientes financieros es importante conocer qué instituciones la componen y cuáles son sus funciones.



OBJETIVO

Reflexionar acerca de los temas vistos durante el taller y dar una valoración final.



TIEMPO

10 min



LÁMINAS

7. "Hoy aprendimos"



PASO 7 - EVALUACIÓN

- ✓ Para finalizar el taller realizar la fijación de los contenidos y para ello solicitar a los participantes que expresen sus conclusiones.
- ✓ Realizar las siguientes **preguntas y relacionar las respuestas** con el tema de taller:
 - *¿Aprendimos algo nuevo? ¿Algo que no sabíamos y ahora sabemos?*
 - *¿Nos pareció útil aprender sobre estos temas?*
 - *¿El ejercicio que hicimos aquí nos sirve para entender como funciona el sistema financiero y cuáles son los deberes y derechos que tenemos como clientes financieros?*
- ✓ Retomar los **conceptos claves y elaborar una conclusión final** con la ayuda de un mapa del Sistema Financiero.
- ✓ Realizar una breve **evaluación del taller** a través de unas preguntas abiertas.
 - *¿Cuáles de los temas desarrollados son los que consideramos más importantes?*
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué podemos hacer diferente para que el taller sea mejor?*
 - *¿Le diremos a nuestra familia o amigos que tomen este taller? ¿Por qué?*



OBJETIVO

Dar el cierre de la sesión y agradecer la participación.



TIEMPO

5 min

PASO 8 - CIERRE

- ✓ Agradecer la participación de los asistentes al taller e incentivar a que continuemos participando de los talleres de educación financiera.
- ✓ Animar a conocer cómo funciona el sistema financiero.
- ✓ Hablar de los siguientes módulos y en caso de continuar con el grupo, acordar próximos encuentros.

INSTITUCIÓN:	
CAPACITADOR:	
MÓDULO:	
LUGAR:	FECHA:

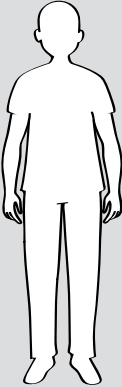
TALLER DE EDUCACIÓN FINANCIERA

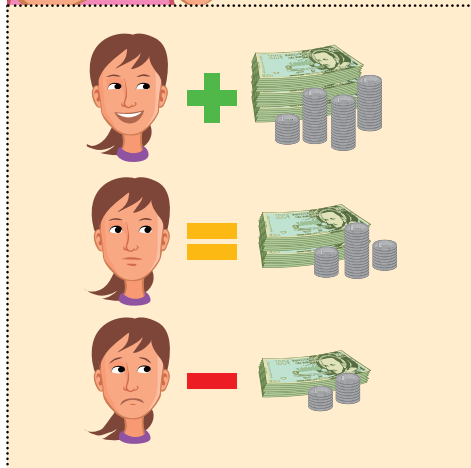
AGENDA

INSTITUCIÓN:	
CAPACITADOR:	
MÓDULO:	
LUGAR:	FECHA:

DURACIÓN	ACTIVIDAD
10 min	Paso 1. Registro de asistencia
15 min	Paso 2. Presentación del tema
15 min	Paso 3. Contenido del tema
20 min	Paso 4. Análisis de contenidos
35 min	Paso 5. Práctica del tema
10 min	Paso 6. Explicación de tareas
10 min	Paso 7. Evaluación del taller
5 min	Paso 8. Cierre

MI PLAN DE METAS FINANCIERAS

1 SITUACIÓN ACTUAL	2 EL CAMINO: RECURSOS Y ACCIONES		3 METAS: SITUACIÓN FUTURA
	MIS RECURSOS 	ACCIONES PARA LLEGAR A MI META 	META PERSONAL PLAZO GUARANÍES
	MIS RECURSOS 	ACCIONES PARA LLEGAR A MI META 	META FAMILIAR PLAZO GUARANÍES
	MIS RECURSOS 	ACCIONES PARA LLEGAR A MI META 	META PRODUCTIVA PLAZO GUARANÍES
	MIS RECURSOS 	ACCIONES PARA LLEGAR A MI META 	META COMUNITARIA PLAZO GUARANÍES

		
		
	PRESUPUESTO	INGRESOS
	GASTOS NECESARIOS	GASTOS OBLIGATORIOS
GASTOS POR GUSTO	GASTOS INESPERADOS	SITUACIÓN FINANCIERA

PRESUPUESTO

PERIODO DE TIEMPO	
INGRESOS	GASTOS
	Gastos necesarios
	Gastos por obligación
	Gastos
	Gastos Inesperados
	Gastos del negocio*
TOTAL	TOTAL

CÁLCULO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

TOTAL DE INGRESOS GS.

TOTAL DE GASTOS GS.

RESULTADO

-

MI PLAN DE AHORRO

1 Meta ¿Cuál es mi meta?

2 Tiempo
¿Para cuándo quiero alcanzarla?
La meta es a corto o largo plazo

3 Valor en dinero
¿Cuántos guaraníes vale?

4 Mis recursos
¿Qué tengo ahora para alcanzar esa meta?

5 Ahorro de

Gs.

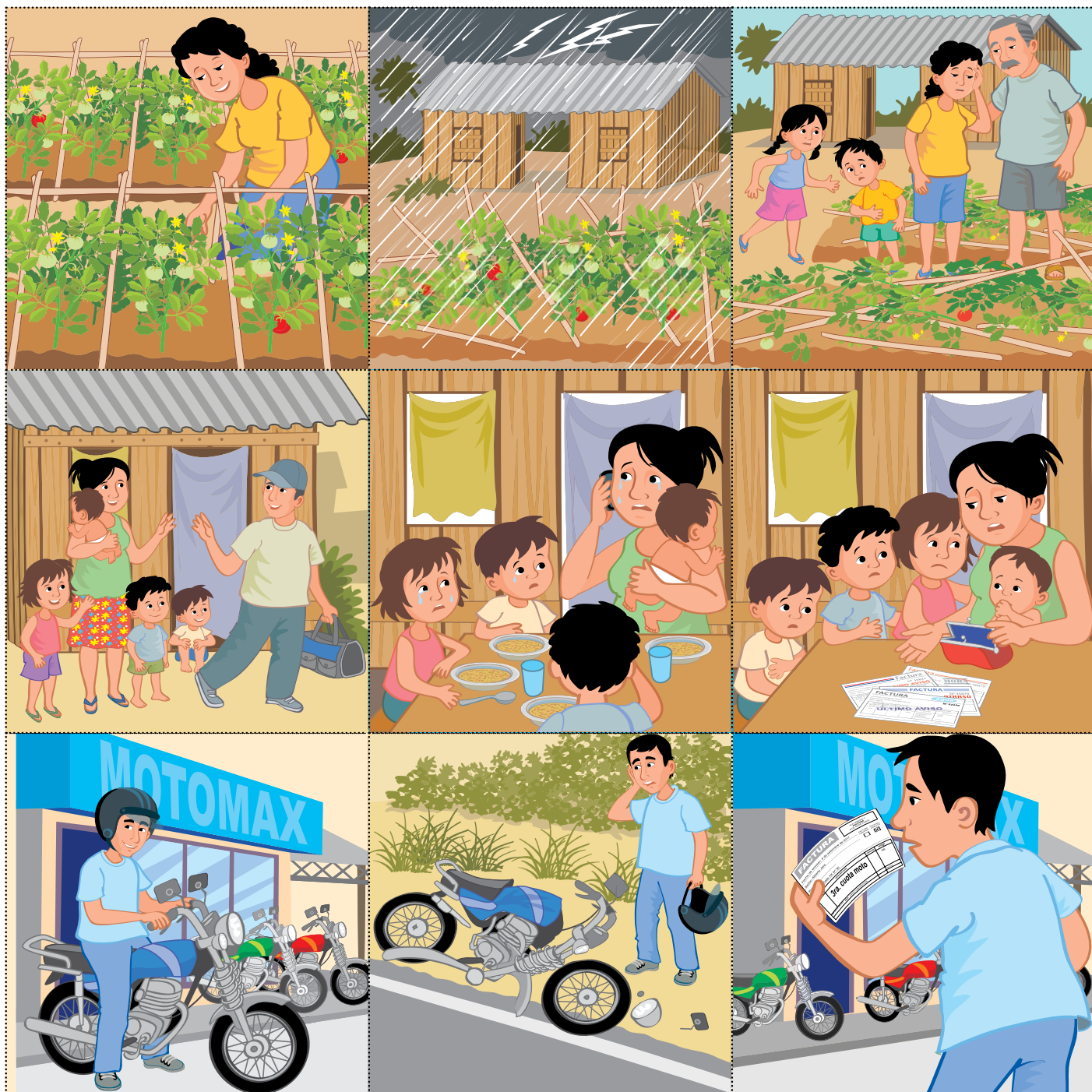
por ☐ **día** ☐ **semana** ☐ **mes**

¿Cuántos guaraníes necesito ahorrar por
semana/mes hasta alcanzar mi meta?

CAPACIDAD DE PAGO

INGRESOS GS.	
GASTOS GS.	
SALDO	
SALDO	
	× 50%

NOTA: No existe un porcentaje único para el cálculo de la capacidad de pago. En este material proponemos 50% como porcentaje para calcular la capacidad de pago desde el endeudamiento responsable.



CASO 1 - SEGURO DE VIDA

Ricardo García compra un seguro de vida. La póliza está a su nombre y elige a Olga, su esposa, como beneficiaria del seguro. El seguro cuesta Gs. 800.000 y la aseguradora le ofrece diferentes formas de pago, él decide pagarlo en 10 cuotas. En caso de que Ricardo muera, Olga recibirá por única vez, Gs. 10.000.000 menos Gs. 250.000 en concepto de deducible, según el contrato de seguro. También en el contrato se especifica que la aseguradora debe verificar que la muerte sea por causas naturales o un accidente, si no es así, el seguro no se hará responsable de la indemnización.

CASO 2- SEGURO AGRÍCOLA

La familia Cantero decide comprar un seguro agrícola para afrontar posibles riesgos que afecten su cultivo. El contrato de la póliza tiene como beneficiario de la indemnización a Juan Cantero. El seguro cuesta Gs. 1.500.000 y la aseguradora ofrece diferentes formas de pago. La familia Cantero elige pagar en 10 cuotas.

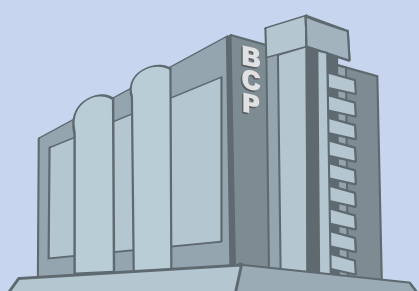
En caso de que el cultivo de la familia Cantero se vea afectado y se pierda la producción, Juan recibirá por única vez, Gs. 8.000.000 menos Gs. 500.000 en concepto de deducible, según el contrato de seguro. También en el contrato se especifica que la aseguradora debe verificar que la pérdida de la producción sea por condiciones climáticas o siniestros y que no fue provocada intencionalmente, de lo contrario, el seguro no se hará responsable de la indemnización.

CASO 3- SEGURO DE VEHÍCULO

Claudia Reyes decide comprar un seguro para su moto. La póliza y el contrato dice que el beneficiario de la indemnización está a nombre de Claudia Reyes. El seguro cuesta Gs. 1.000.000 y la aseguradora le ofrece diferentes formas de pago. Claudia elige pagar en 10 cuotas. En caso de que su moto sufra un siniestro, Claudia recibirá por única vez, Gs. 6.000.000 menos Gs. 450.000 en concepto de deducible, según el contrato de seguro. También en el contrato se especifica que la aseguradora debe verificar que el siniestro no fue provocado intencionalmente, de lo contrario, el seguro no se hará responsable de la indemnización.

CUADRO PARA ANALIZAR SEGUROS

1. SEGURO	
2.TITULAR	3. BENEFICIARIO
4.PRIMA	5. INDEMNIZACIÓN
6.DEDUCIBLE	7. RIESGOS NO ASEGURABLES





SITUACIÓN 1



SITUACIÓN 2



SITUACIÓN 3



SITUACIÓN 4



SITUACIÓN 5

FUENTE 1

1. LUGAR: una institución financiera.

2. REQUISITOS: fotocopia de Cédula, factura de servicio, comprobante de ingreso, referencia personal y comercial, no estar en el buró de crédito, ser socio y estar al día con el aporte de la cooperativa.

3. MONTO: Gs. 1.000.000

4. CUOTA: Gs. 90.000

5. PLAZO: durante 12 meses.

FUENTE 2

1. LUGAR: una institución financiera.

2. REQUISITOS: Fotocopia de Cédula, factura de servicio, comprobante de ingreso, referencia personal y comercial, no estar en el buró de crédito

3. MONTO: Gs. 1.000.000

4. CUOTA: Gs. 116.000

5. PLAZO: durante 12 meses.

FUENTE 3

1. LUGAR: una institución financiera.

2. REQUISITOS: fotocopia de Cédula, factura de servicio, comprobante de ingreso, no estar en el buró de crédito

3. MONTO: Gs. 1.000.000

4. CUOTA: Gs. 101.000

5. PLAZO: durante 18 meses.

FUENTE 4

1. LUGAR: en la plaza

2. REQUISITOS: fotocopia de Cédula

3. MONTO: Gs. 1.000.000

4. CUOTA: Gs. 200.000

5. PLAZO: durante 18 meses.



IMPULSAN



**TETÁ VIRU
MOHENDAPY**
MOTENONDEHA
MINISTERIO DE
HACIENDA



SECRETARÍA
**TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN
DEL DESARROLLO ECONÓMICO
Y SOCIAL**



CON EL APOYO DE

 **Fundación Capital**



EMBAJADA
DE ESPAÑA
EN PARAGUAY



aecid
OFICINA TÉCNICA
DE COOPERACIÓN



cooperación
española

www.masvalesaber.edu.py