



PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS EN EL AMAZONAS

GUÍA PARA MULTIPLICADORES

**CARTILLA DE EDUCACIÓN FINANCIERA
PARA MICROEMPRESARIOS Y PARA LA FORMALIZACIÓN DE
NEGOCIOS EN ZONAS DE FRONTERA COLOMBIA-BRASIL**

EDITOR

Banca de las Oportunidades
CAIXA Económica Federal
CAF

VICEPRESIDENCIA DE SECTOR PRIVADO

Jorge Arbache

COORDINADOR

Miguel Arango

AUTORES

Fundación Capital

CONCEPTO GRÁFICO

Fundación Capital

DISEÑO GRÁFICO

Claudia Parra Gabaldón

La versión en digital de esta publicación se encuentra en:
<http://www.scioteca.caf.com/>

© 2021 Corporación Andina de Fomento
Todos los derechos reservados

Esta "Guía para Multiplicadores" acompaña la versión de la
"Cartilla de Educación Financiera y Formalización de Negocios en el
Amazonas" con la cual se realizan los talleres a los microempresarios.

INTRODUCCIÓN	4
SECCIÓN 1	7
EL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS: INFORMACIÓN ÚTIL PARA EL MULTIPLICADOR	
1.1 El Programa de Educación Financiera y Formalización de Negocios	
1.2 El rol del multiplicador	
1.3 ¿Cómo utilizar esta guía?	
1.4 La preparación de un taller con microempresarios	
1.5 Paso a paso para el desarrollo del taller con microempresarios	
SECCIÓN 2	19
DESARROLLO DE LOS CONTENIDOS PARA MICROEMPRESARIOS	
▶ MÓDULO 1	
¿Cómo pueden usar los productos y servicios financieros para lograr sus metas personales y en sus negocios?	
<i>Presupuesto y crédito</i>	
▶ MÓDULO 2	
¿Cómo pueden invertir mejor su dinero?	
<i>Productos de ahorro e inversión</i>	
▶ MÓDULO 3	
¿Qué ganan al formalizar sus negocios y cómo pueden tener éxito haciendo empresa en una zona de frontera?	
<i>Formalización y comercio</i>	
▶ MÓDULO 4	
¿Cómo proteger a sus familias y estar preparados para enfrentar imprevistos?	
<i>Riesgos y Seguros</i>	
CIERRE FINAL DEL TALLER	49

En 2012, CAIXA, Banca de las Oportunidades y CAF – banco de desarrollo de América Latina firmaron un Acuerdo Marco de Cooperación, ratificado en el 2015 por la firma entre las partes de un Memorando de Entendimiento, que estableció como objetivo principal: “Realizar esfuerzos conjuntos para compartir conocimientos, experiencias y tecnologías e intercambiar información; así como apoyar la implementación de proyectos en América Latina, que sean de interés común”.

Las intenciones declaradas en el acuerdo citado están respaldadas por la intensión de los Gobiernos de Brasil y Colombia que han estado buscando en los espacios multilaterales contribuir a la ampliación del diálogo político a través de entidades como la CELAC (comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe) y la UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas), la Comisión bilateral Colombia - Brasil, Comisión de vecindad e integración y la Comisión Binacional Fronteriza.

En esta medida, uno de los intereses de este acuerdo es el fortalecer las zonas de fronteras como regiones capaces de impulsar y acelerar los procesos de desarrollo regional, donde las ciudades de distintos países han demostrado tener necesidades conjuntas más allá de la capacidad de respuestas locales, respetando la idiosincrasia de las comunidades que allí viven.

A partir de estrategias de cooperación entre los gobiernos de Brasil y Colombia, Banca de las Oportunidades, la CAIXA y CAF identificaron la región fronteriza de Tabatinga (Brasil) y Leticia (Colombia) como una prioridad en sus actividades.

Dentro de los grandes desafíos estratégicos encontrados en la región fronteriza, se encontró la necesidad de fortalecer las microempresas, agentes dinamizadores de la economía y del empleo a nivel local, y que enfrentan dificultades relacionadas con el manejo financiero, la falta de acceso a servicios financieros y altos niveles de informalidad.

Así, CAF, articulada con CAIXA y Banca de las Oportunidades, abrió una convocatoria para implementar un proyecto dirigido a esta región a fin de desarrollar un proyecto de fortalecimiento de capacidades de aliados locales, con miras a generar competencias locales, promoviendo la educación financiera, la formalización de las empresas, brindar información sobre el acceso y uso de los servicios financieros por parte de la población objetivo, y difundir información relacionada con la cultura financiera.

En el año 2018, Fundación Capital fue seleccionada para diseñar e implementar metodologías de Educación Económica y Financiera (EEF) con el fin de apoyar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de aliados locales de las ciudades de Tabatinga (Brasil) y Leticia (Colombia).

Fundación Capital es una organización internacional, reconocida a nivel internacional, que imagina, crea y pone a prueba ideas innovadoras que contribuyan a la inclusión económica y social de la población pobre o vulnerable. Busca que millones de familias tengan la posibilidad de alcanzar sus metas y decidir por sí mismas, sus propios caminos para superar la pobreza.

Esta guía va dirigida a líderes locales, funcionarios de entidades públicas y privadas con presencia a nivel local, personas que quieran crecer personal y profesionalmente y comprometidas con aportar a mejorar la calidad de vida de comunidades en Leticia, convirtiéndose en multiplicadores de la iniciativa. Al mismo tiempo, se espera que los aliados y líderes locales contribuyan a la sostenibilidad de esta iniciativa en el tiempo, logrando la réplica de la metodología y sus contenidos con microempresarios de la región.

Esta guía fue elaborada a partir del trabajo de CAF, Banca de las Oportunidades, CAIXA y Fundación Capital, y se basa en la revisión de diversos materiales compartidos por los aliados, que complementaron el trabajo de construcción y desarrollo de los contenidos realizado por el equipo de Fundación Capital.¹

Como resultado de este proceso de análisis, y a partir de la identificación de las oportunidades y de los desafíos propios de la región amazónica –tanto en Colombia como en Brasil– y del trabajo mancomunado con diversos aliados locales, tanto del sector público como privado, se identificaron las necesidades específicas de los microempresarios en

¹ Cartilla de Educación Financiera: Construir, Avanzar y Prosperar desarrollada por Banca de las Oportunidades, Asobancaria y Superintendencia Financiera de Colombia; Cartilla de Educación Financiera El Camino a la Prosperidad, Una Guía útil para manejar su dinero desarrollada por Banca de las Oportunidades ©2012; Programa Global de Educación Financiera, Metodología para Capacitación de Capacitadores desarrollada por USAID y Acción Social ©2009; Programa Global de Educación Financiera, Metodología para Capacitación a la Población desarrollada por USAID y Acción Social ©2009, Cartilhas da Coleção de Educação Financeira desarrolladas por la Caixa Econômica Federal ©2009; y Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, Educação Financeira para Beneficiários do Programa Bolsa Família desarrollada por Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome ©2009.

materia de fortalecimiento de capacidades financieras, manejo financiero, acceso y uso de servicios financieros. Además, se acogieron visiones y recomendaciones de diversos actores a nivel local, y se identificaron percepciones relacionadas con las entidades financieras y los procesos de formalización empresarial, que sirvieron de base para el diseño de los contenidos y la metodología propuesta.

Con todos estos insumos, se desarrolló una propuesta metodológica de formación guiada dinámica y participativa, basada en los principios de la construcción de conocimientos y de la educación de adultos. Los contenidos propuestos tienen un enfoque práctico, orientados a facilitar una toma de decisiones informada y consciente y a lograr la adopción de prácticas financieras y empresariales que favorezcan una mayor salud financiera de los microempresarios.

Esta guía se divide en dos grandes secciones; en la primera se presenta información útil para el multiplicador, relacionada con el uso de la presente guía, su rol como multiplicadores y la organización de talleres con microempresarios. En la segunda sección se presentan los contenidos correspondientes a cuatro módulos, junto con consejos prácticos para su desarrollo.

1.1 EL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y FORMALIZACIÓN DE NEGOCIOS EN EL AMAZONAS

Los objetivos del Programa de Educación Financiera y Formalización de negocios en el Amazonas son los siguientes:

► **Objetivo general**

Implementar metodologías de Educación Económica y Financiera para apoyar el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades locales en las ciudades de Tabatinga (Brasil) y Leticia (Colombia).

► **Objetivos específicos**

- Dejar capacidad instalada en la región fronteriza y fomentar el desarrollo de competencias en los aliados locales, a través de la transferencia de la metodología desarrollada para este proyecto.
- Orientar y sensibilizar a la población objetivo en los mecanismos de formalización empresarial, y en el acceso y uso de productos y servicios financieros.
- Transferir la metodología del Programa de Educación Económica y Financiera a los Aliados locales; capacitar en formalización empresarial; y en uso de servicios financieros.
- Acompañar a los Aliados y multiplicadores locales identificados en la capacitación a microempresarios locales y en el desarrollo de actividades de socialización de los resultados del proyecto.

En última instancia, se espera que el programa logre generar procesos endógenos de desarrollo, a través del **fortalecimiento de las capacidades financieras de los microempresarios de Leticia y Tabatinga**. Las habilidades financieras que se espera desarrollar están directamente relacionadas con la capacidad de los microempresarios para proyectarse hacia futuro, avanzar en su proyecto de vida y alcanzar sus metas.

En este sentido, los contenidos del programa se han articulado alrededor de cuatro grandes módulos:

1 ¿Cómo pueden usar los productos y servicios financieros para lograr sus metas y el beneficio de sus negocios? (Presupuesto y crédito).

El objetivo de este módulo es lograr que los microempresarios accedan a herramientas para proyectarse a largo plazo, organizar las finanzas para alcanzar sus metas y usar el crédito a conciencia.

2 ¿Cómo pueden invertir mejor su dinero? (Productos de ahorro e inversión). El objetivo de este módulo es lograr que los participantes conozcan las ventajas y desventajas de diferentes opciones de inversión, y comprendan cómo acceder y cómo utilizar productos y servicios transaccionales.

3 ¿Qué ganan al formalizar sus negocios y cómo pueden tener éxito haciendo empresa en una zona de frontera? (Formalización y comercio). El objetivo de este módulo es lograr que los participantes conozcan la importancia, beneficios y costos de formalizar sus actividades económicas, así como el paso a paso para lograrlo.

4 ¿Cómo proteger a sus familia y estar preparados para enfrentar imprevistos? (Riesgos y seguros). El objetivo de este módulo es lograr que los participantes comprendan los riesgos a los que se enfrentan y la importancia de los seguros como mecanismo de protección.

En este contexto, la presente guía está dirigida a multiplicadores –líderes y funcionarios de aliados y entidades locales– y fue desarrollada con el propósito de crear una herramienta medio que facilite la preparación, moderación y desarrollo de los talleres dirigidos a los microempresarios. Permite que el multiplicador conozca y utilice las herramientas necesarias para orientar el desarrollo de una metodología de capacitación experiencial, contemplada en el desarrollo de cuatro módulos contenidos en el presente material.

1.2 EL ROL DEL MULTIPLICADOR

El rol del multiplicador es preponderante en el éxito del proceso de implementación del Programa de Educación Financiera y Formalización de negocios en el Amazonas. La sostenibilidad de la iniciativa depende en gran medida del compromiso y disposición de los aliados locales y multiplicadores a replicar la metodología desarrollada con los microempresarios de Leticia o Tabatinga.

Vincular multiplicadores a esta iniciativa conlleva también ciertas ventajas para los aliados y líderes locales: implica fortalecer la experiencia y el saber sobre educación financiera y formalización empresarial al interior de las organizaciones, permite a los multiplicadores desarrollar habilidades prácticas en procesos de capacitación dirigidos a adultos (a través de una metodología experiencial y fácil de replicar), genera visibilidad y reconocimiento en las comunidades en las que trabajan y redes de contactos y trabajo en Leticia y Tabatinga.

► PERFIL DE LOS MULTIPLICADORES

No se requiere experiencia previa en educación financiera o en capacitación de adultos, pero se espera que los multiplicadores sean **personas comprometidas, que quieran crecer personal y profesionalmente**, y, sobre todo, que **tengan voluntad** de aportar al **mejorar la calidad de vida de las comunidades en Leticia**.

Se espera que los multiplicadores tengan las siguientes habilidades y destrezas:

- Habilidades de comunicacionales y de relacionamiento personal.
- Capacidad para motivar y orientar la participación.
- Capacidad para gestionar grupos.
- Respeto por la diversidad de orígenes y opiniones, capacidad de escucha y de mostrar genuino interés por las opiniones ajenas.
- Organización y administración del tiempo para la coordinación de las actividades.
- Adaptabilidad al cambio.

Los multiplicadores juegan igualmente un papel fundamental en el **desarrollo económico y social de la región amazónica**, a través de su contribución al fortalecimiento de las capacidades de microempresarios. Éstos últimos son actores clave para el desarrollo de sus comunidades, como generadores de empleo, dinamizadores de la economía local y en los procesos de encadenamiento productivo.

Sin embargo, los microempresarios enfrentan grandes desafíos para lograr afianzarse y crecer, relacionados justamente con la capacidad de proyectarse a futuro, de alcanzar sus metas y de gestionar adecuadamente sus escasos recursos financieros. Asimismo, la falta de información incide en el mal uso (o en el desaprovechamiento) de las oportunidades que significan el acceso y uso informado de los servicios financieros.

Este programa busca justamente contribuir a que los microempresarios puedan proyectarse a largo plazo y disponer de herramientas para alcanzar sus metas. Para ello, brinda información sobre los mecanismos para acceder y hacer un mejor uso de sus recursos, los productos y servicios financieros. Además, proporciona herramientas y consejos prácticos que les permitan comparar diferentes opciones y tomar decisiones de forma informada.

Más específicamente, se espera que los talleres tengan los siguientes impactos positivos en los microempresarios que participen:

- **Acceder** a herramientas que le permitan manejar mejor su dinero, para sacarle más provecho y lograr sus metas.
- **Identificar** los mecanismos disponibles para acceder a créditos financieros y las herramientas necesarias para comparar diferentes opciones en el mercado.
- **Conocer** diferentes opciones de ahorro e inversión, saber cómo comparar los productos que les ofrecen y cómo utilizarlos.
- **Acceder** a información sobre la ruta, ventajas y los costos del proceso de formalización, y saber qué implica operar en una zona de frontera.
- **Comprender** cómo proteger a sus familias y estar preparados para enfrentar imprevistos.

Adicionalmente, esta guía contribuye en el **proceso de transferencia del conocimiento y fortalecimiento de la capacidad de instituciones y aliados locales**, para que a través del equipo de multiplicadores se pueda **replicar esta metodología, incentivando los procesos de formalización y crecimiento económico de los microempresarios de la región amazónica**.

Consejos generales a tener en cuenta a la hora de realizar los talleres con microempresarios

Liderar talleres con microempresarios es un desafío importante. Comunicar y enseñar son habilidades que se desarrollan con la práctica, pero hay ciertas herramientas útiles para tener en cuenta a la hora de preparar y modelar un taller, sobre todo cuando éste va dirigido a adultos, como es el caso en este programa para microempresarios.

A continuación, se presentan algunos de estos consejos a tener en cuenta, que harán más fácil el desarrollo de los talleres con microempresarios:

En el modelo de David Merrill², el proceso de aprendizaje adulto más eficaz es aquel que se articula alrededor de 5 principios:

- El aprendizaje se favorece cuando los participantes deben **resolver problemas** que encuentran en su vida cotidiana (Problema).
- El aprendizaje se favorece cuando **los conocimientos previamente adquiridos se activan** como fundamento de los nuevos conocimientos a adquirir (Activación).
- El aprendizaje se favorece cuando el participante **aplica los nuevos conocimientos** (Aplicación).

² Merrill, M. D. "First principles of instruction." Educational Technology Research and Development, 2002.

- El aprendizaje se favorece cuando los nuevos **conocimientos son demostrados** a los participantes y no solo presentados (Demostración).
- El aprendizaje se favorece cuando los **nuevos conocimientos son integrados en las experiencias** individuales de cada participante (Integración).

El aprendizaje exige que el **participante sea activo**, puesto que se asimila mejor lo que uno es capaz de repetir en sus propias palabras. Mientras más activa sea la participación, más eficaz será la enseñanza. Además, **la participación genera mayor confianza y refuerza los mecanismos de autoestima** necesarios para la capacitación.

Existen además, una serie de diferencias muy importantes entre la educación para adultos y la educación para niños:

El niño no tiene grandes conocimientos o experiencias previas. **El adulto, en cambio, tiene experiencia acumulada.** La experiencia previa es clave en el proceso de aprendizaje de los adultos. Esta experiencia no viene necesariamente de la educación, sino también de sus vivencias. Muchas veces, esta experiencia no se valora, lo que puede generar frustración en los participantes. Por ello, **es importante valorar la experiencia y conocimientos previos de los microempresarios, reconociendo los saberes específicos de cada uno.** La experiencia previa de los participantes constituye el punto de partida de la capacitación.

A diferencia de la educación infantil, **la educación de adultos requiere que éstos entiendan el por qué les es útil aprender algo: ser conscientes de sus debilidades es el primer paso para emprender un proceso de fortalecimiento.** En consecuencia, uno de los primeros pasos es acompañar al adulto en la toma de conciencia de sus necesidades de aprendizaje. Esto permite al adulto fijarse objetivos a sí mismo y elaborar un plan de acción.

La educación de adultos es más efectiva cuando se basa en el **aprendizaje en grupo (y particularmente entre pares)** que cuando se basa en el aprendizaje individual o en modelos profesor-alumno. Por ello, es importante permitir a los miembros del grupo aprender los unos de los otros a partir de la experiencia adquirida.

El adulto logra dominar una temática cuando aplica los conocimientos adquiridos (y es mejor que esta aplicación sea inmediata). En lugar de sólo transmitir conocimientos, es **fundamental fomentar la capacidad para resolver problemas.**

Por último, es clave generar confianza y autoestima, estimular la voluntad de saber y aprender y promover la participación. A continuación, algunos consejos prácticos:

- **Llamar a los participantes por su nombre.**
 - **Leer de forma natural.** Tener buena entonación, hacer pausas y conservar el ritmo.
 - **Hacer contacto visual** con todos los participantes los participantes.
 - Nunca ridiculizar o menospreciar a los participantes. Al contrario, hacerles sentir permanentemente que sus contribuciones son valiosas.
- Reforzar con palabras positivas la participación: “muy bien”, “así es”, “excelente pregunta”.**
- **Consultar permanentemente** a los participantes sobre su nivel de comprensión sobre los temas tratados.
 - Usar ejemplos concretos: **se recomienda contextualizar con situaciones reales, contar anécdotas personales** o utilizar ejemplos de problemas o dificultades que los adultos hayan encontrado en sus vidas. Es recomendable aprovechar la experiencia personal para las explicaciones, con el fin de generar empatía con los participantes y apoyar las explicaciones con ejemplos cercanos y concretos.
 - Utilizar el humor.
 - Usar palabras claras y brindar respuestas precisas. **Mostrarse confiado, pero no arrogante.** No mostrarse nervioso, intentar limitar elementos distractores (tics, muletillas, vestimenta que llame la atención, etc.).

1.3 ¿CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA?

Esta guía se encuentra dirigida a los multiplicadores del Programa de Educación Financiera y Formalización de negocios, y constituye su principal herramienta de trabajo a la hora de preparar y moderar los talleres de Educación Financiera y Formalización de negocios con microempresarios.

El material se encuentra dividido en 4 módulos que abarcan los temas de presupuesto y crédito, inversión, proceso de formalización y negocios en frontera, y gestión de riesgos y seguros. A su vez cada uno de éstos módulos cuenta con **diferentes submódulos** desarrollados de acuerdo con la siguiente estructura:

► ESTRUCTURA GENERAL PARA EL DESARROLLO DE CADA UNO DE LOS MÓDULOS

Momentos del material

- **LECTURA:** a través de una historia que será transversal a los cuatro módulos, se buscará **ejemplificar y personalizar las problemáticas de cada tema**, y motivar al participante a reflexionar sobre el tema desde su

propia experiencia. Se distingue con un icono en forma de persona leyendo un libro.

– Identificador del material:



• **CONVERSACIÓN SOBRE LA HISTORIA:** a través de preguntas orientadoras, se busca **acercar e introducir al usuario a la información relevante de cada módulo**. Se espera que guíen un proceso de cuestionamiento y razonamiento autónomo por parte de los participantes. Se distingue con icono en forma de globo de texto.

– Identificador del material:



• **PROFUNDIZACIÓN:** sobre la base de preguntas generadoras de cuestionamientos, se motivará a los participantes a razonar desde su propia experiencia y conocimientos sobre los temas de cada módulo y submódulo. La conversación guiada buscará **promover el análisis y elaboración de conclusiones propias de cada participante**. Se distingue con icono en forma de lupa con engranajes. En este apartado se presentan algunos consejos que aportan al desarrollo de los contenidos.

– Identificador del material:



• **ACTIVIDAD PRÁCTICA:** en algunos módulos se compartirán ejercicios para socializar y desarrollar con los participantes, buscando una aplicación **práctica de los conceptos**. Se distingue con un icono en forma de cuaderno con un lapicero.

– Identificador del material:



• **CIERRE:** en algunos módulos y submódulos se resalta información importante para el microempresario, que le permitirá tener mayor claridad en las temáticas. A través de consejos prácticos en algunos submódulos y al final de cada módulo, se brinda **información clave, sencilla y útil al usuario**. Estos consejos estarán orientados hacia la toma de decisiones y la acción, explicando el “cómo” (paso a paso o recomendaciones para formalizarse, acceder a crédito, abrir una cuenta, etc.). Se distingue con un icono en forma de cuaderno con una lupa.

– Identificador del material:



**En la guía se presentan algunas actividades opcionales, se pueden realizar dependiendo del nivel de conocimiento de los participantes.*

1.4 LA PREPARACIÓN DE UN TALLER CON MICROEMPRESARIOS

Buscando garantizar las condiciones y materiales necesarios para la implementación del programa, se presenta un referente o ejemplo que tiene como base los elementos mínimos requeridos y el presupuesto asociado para la implementación de un taller dirigido a 15 microempresarios; teniendo en cuenta el desarrollo de la totalidad de actividades contempladas en los módulos.

Por otro lado, el taller está proyectado para una duración de 3 horas y 20 minutos, el cual se recomienda ser realizado en una única sesión.

▶ ELEMENTOS NECESARIOS PARA LOS TALLERES DIRIGIDOS A MICROEMPRESARIOS

Concepto	Número de unidades	Comentarios
Capacitado	1	
Refrigerio	16	Incluye el refrigerio del multiplicador y asistentes al taller.
Salón	3	Se recomienda buscar un espacio sin costo con los aliados locales.
Cartillas para los participantes	15	
Papelería	1	Se refiere a impresiones de agenda del programa, lista de asistencia y evaluación taller, post it entre otros.
Paquete de rótulos	1	Para escribir los nombres de los participantes.
Marcadores	2	
Caja de lapiceros	1	
Madeja de lana	1	

Es fundamental tener en cuenta el potencial de las alianzas institucionales para aumentar la oferta de valor y el potencial alcance de los talleres.

Buscar aliados institucionales es clave para:

- Lograr sinergias y aumentar el valor ofrecido a los participantes gracias a la posible existencia de experiencias y saberes complementarios entre los aliados.
- Apoyar la convocatoria a microempresarios y la difusión de información acerca de los talleres.
- Apalancar recursos para la realización de los talleres (personal de los aliados, espacios, materiales, etc.).

1.5 PASO A PASO PARA EL DESARROLLO DEL TALLER CON MICROEMPRESARIOS

Esta sección presenta el paso a paso del taller con microempresarios. Es la base para la **aplicación de una metodología de capacitación basada en la experiencia y saberes previos de los participantes y que promueve una participación activa de éstos**. Así, se busca una construcción colectiva del conocimiento, promoviendo especialmente el aprendizaje entre pares. La información que brinda el taller es de carácter concreto, práctica y útil. **Los talleres son de corta duración (una sola sesión de máximo 3 horas y 20 minutos)**. Para el desarrollo del taller se estima que los grupos estén conformados en promedio por **15 participantes**. La actividad debe realizarse con la **guía del multiplicador**.

► ACTIVIDAD

- **REGISTRO** (Duración 10 min.)

- **BIENVENIDA, PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE CARTILLAS A MICROEMPRESARIOS** (Duración 15 min.)

- **OBJETIVOS Y NORMAS DEL TALLER** (Duración 5 min.)

- **MÓDULO 1: ¿CÓMO PUEDEN USAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS PARA LOGRAR SUS METAS Y EL BENEFICIO DE SUS NEGOCIOS? PRESUPUESTO Y CRÉDITO** (Duración 63 min.)
 - 1.1 Lectura: parte 1 y conversación sobre la historia. (Duración 6 min.)
 - 1.2 ¿Para qué ahorrar? ¿Cómo alcanzar sus metas y lograr hacer crecer sus negocios? (Duración 14 min.)
 - 1.3 ¿Cómo organizar el presupuesto? (Cuentas del negocio y cuentas del hogar) (Duración 13 min.)
 - 1.4 Crédito: ¿En qué momento es útil? ¿Cómo evitar el sobreendeudamiento? (Duración 19 min.)
 - 1.5 ¿Qué deben tener en cuenta para comparar las diferentes ofertas de crédito? (Duración 11 min.)

- **MÓDULO 2: ¿CÓMO PUEDEN INVERTIR MEJOR SU DINERO? PRODUCTOS DE AHORRO E INVERSIÓN** (Duración 30 min.)
 - 2.1 Lectura: parte 2 y conversación sobre la historia (Duración 5 min.)
 - 2.2 ¿Cómo y en dónde pueden poner a producir su dinero? Oferta para la inversión (Duración 6 min.)
 - 2.3 ¿Cuáles son los principales productos y servicios transaccionales en el mercado? (Duración 13 min.)
 - 2.4 ¿Qué implica para un negocio aceptar pagos electrónicos? (Duración 11 min.)

- **RECESO** (Duración 10 min.)

- **MÓDULO 3: ¿QUÉ GANAN AL FORMALIZAR SUS NEGOCIOS Y CÓMO PUEDEN TENER ÉXITO HACIENDO EMPRESA EN UNA ZONA DE FRONTERA? FORMALIZACIÓN Y COMERCIO** (Duración 28 min.)

- 3.1 Lectura: parte 3 y conversación sobre la historia (Duración 5 min.)
- 3.2 ¿Cuáles son las ventajas y costos de formalizarse? (Duración 12 min.)
- 3.3 ¿Cuál es la ruta de formalización y requisitos del proceso? (Duración 6 min.)
- 3.4 ¿Cómo funcionan las tasas de cambio y las casas de cambio? (Duración 5 min.)

- **MÓDULO 4: ¿CÓMO PROTEGER A SUS FAMILIAS Y A SUS NEGOCIOS PARA ESTAR PREPARADOS PARA ENFRENTAR IMPREVISTOS? RIESGOS Y SEGUROS** (Duración 24 min.)

- 4.1 Lectura: parte 4 y conversación sobre la historia (Duración 5 min.)
- 4.2 ¿A qué riesgos están expuestos y cómo les pueden afectar? (Duración 11 min.)
- 4.3 ¿Cómo funcionan los seguros? (Duración 6 min.)

- **CIERRE TALLER** (Duración 15 min.)

*Se contemplan 6 minutos adicionales para responder las preguntas que surjan a lo largo del taller

- • **TIEMPO TOTAL: 3.20 HORAS**

A continuación, se detalla el desarrollo de cada uno de los momentos descritos en la anterior tabla:

► **ACTIVIDAD: REGISTRO**

- **Duración:** 10 minutos
- **Materiales:** 15 Rótulos, 3 marcadores, 2 lapiceros, 15 preguntas diagnóstico
- **Descripción:** previamente el multiplicador ubica las sillas en media luna; a medida que van llegando los participantes se registran en una lista de asistencia y se ubican en las sillas dispuestas por el multiplicador.
El multiplicador (a) con ayuda de un voluntario del taller, escribe los nombres de cada uno de los asistentes en los rótulos adhesivos y se lo pega a cada uno de los participantes.

► ACTIVIDAD: **BIENVENIDA, PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE CARTILLAS A MICROEMPRESARIOS**

• **Duración:** 15 minutos

• **Materiales:** 15 preguntas diagnóstico y una madeja de lana

• **Descripción:** el multiplicador tiene su madeja de lana en la mano e inicia la presentación con su nombre y comparte a qué se dedica.

Después le lanza la lana y le pasa la palabra a otro participante que deberá decir su nombre, a qué se dedica y decir en voz alta qué espera aprender en el taller. **Es importante que los participantes mencionen qué esperan aprender en el taller.**

Luego de responder, el participante elige a otro participante para que siga la dinámica ya descrita.

*Con el fin de optimizar el tiempo, será necesario que el multiplicador solo permita una intervención por participante.

El objetivo es crear una red. **Al final se hace la reflexión que lo que tejieron es como una red de pesca, que les permite crecer a nivel personal y laboral, los talleres permitirán aportar para generar conocimientos, redes de trabajo, seguridad y estabilidad.**

Este ejercicio sirve para comprender qué **expectativas existen con el taller, para explorar el nivel de conocimiento de educación financiera, para que los participantes adquieran conciencia de sus necesidades de aprendizaje** (del por qué les puede ser útil el taller), y para generar empatía entre los participantes.

A partir de las intervenciones de los participantes, el multiplicador refuerza el mensaje sobre los objetivos del taller, haciendo hincapié en que el taller les permitirá:

1 Proyectarse a futuro y **acceder a herramientas que le permitan manejar mejor su dinero**, para sacarle más provecho y lograr sus metas.

2 Evitar el sobreendeudamiento, comprendiendo la conveniencia (o no) de adquirir un crédito en ciertos momentos.

3 Acceder a información y herramientas para **comparar diferentes opciones de crédito** que existen en el mercado, así como las **ventajas y desventajas de los diferentes productos o servicios financieros.**

4 Conocer diferentes **opciones de ahorro e inversión**, saber cómo comparar los productos que les ofrecen y cómo sacarles más provecho.

5 Acceder a información sobre la **ruta, ventajas y los costos del proceso de formalización**, y saber qué ventajas implica operar en una **zona de frontera.**

6 Comprender cómo proteger a sus familias y estar **preparados para enfrentar imprevistos.**

El multiplicador le entrega de las cartillas a cada uno de los participantes y les dice que deberán hacer uso del material cuando se les indique.

► ACTIVIDAD: **REGLAS PARA EL DESARROLLO DEL TALLER**

• **Duración:** 5 minutos

• **Materiales:** N/A

• **Descripción:** el multiplicador le dice al equipo que, así como el pescador sale a la faena cada día y revisa que su red esté en perfectas condiciones, lo mismo aplica para el taller en esta red que se está construyendo de microempresarios con el fin de que aprovechen las oportunidades para el crecimiento de su negocio.

El multiplicador les pregunta a los participantes qué normas creen que son importantes establecer para el desarrollo y la participación durante el taller. **Resaltar los aportes de cada uno** y complementar con lo siguiente como ejemplo:

- Respetar y escuchar las ideas de los demás.
- Participar, compartir saberes y experiencias.
- Tener actitud positiva.
- No utilizar el celular (solo en caso de emergencia).

La clave del éxito en la implementación de la metodología se encuentra en la **capacidad del multiplicador para motivar a los participantes para que encuentren las respuestas ellos mismos, en una dinámica de conversación entre pares**. Para ello, es clave tener en cuenta los siguientes consejos:

1 Es preferible formular una pregunta que induzca una respuesta (en lugar de presentar los contenidos sin dar espacio a los participantes a que encuentren las respuestas por sí solos).

2 Es importante seguir atentamente el hilo de la conversación, e intervenir cuando ésta se desvíe del tema que esté siendo tratado.

Para evitar que los participantes sientan que sus opiniones o intereses son menospreciados, se deben usar frases como **“es muy importante lo que mencionas, pero vamos a volver al tema de...” o “dejaremos este tema para más adelante [y anotarlo en un tablero], y volvamos al tema de...”**.

3 Es importante saber cómo manejar adecuadamente - e incluso aprovechar - las diferencias al interior de un grupo de participantes. En particular, puede resultar muy útil la experiencia o el saber previos de quién tiene mayores conocimientos, para promover un aprendizaje activo de quién tiene menores conocimientos o habilidades financieras.

4 Es importante tener siempre en mente los aprendizajes clave de cada tema (aquellos que esperamos que los microempresarios recuerden).

Al terminar las intervenciones de los participantes, es importante reforzar estos aprendizajes clave, particularmente en el caso de que alguno no haya sido mencionado durante la conversación.

5 Es importante prever el uso y distribución del tiempo, pues estos dos factores aportan de gran manera a que el aprendizaje sea realmente efectivo. Revisa en la guía el tiempo de cada actividad.

6 Al inicio de cada módulo es recomendable escribir en el tablero el objetivo.

MÓDULO 1

¿CÓMO PUEDEN USAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS PARA LOGRAR SUS METAS PERSONALES Y EN SU NEGOCIO? PRESUPUESTO Y CRÉDITO

Antes de comenzar la actividad, escribe en el tablero el objetivo del módulo:

Lograr que los participantes accedan a herramientas para (1) planificar a corto y largo plazo y organizar mejor las finanzas de su hogar y de su negocio, y para (2) conocer y comparar la oferta de crédito financiero existente en la región, comprendiendo la conveniencia (o no) de adquirir un crédito en ciertos momentos, así como las ventajas y desventajas de los diferentes productos.

Consejo para el desarrollo del módulo

Si los participantes tienen preguntas durante el desarrollo del módulo, puedes solicitarle que las escriban en un post-it y posteriormente la peguen al lado del tablero, en el cierre del módulo lee las preguntas e invita a algún participante a responder, si ninguno de ellos tiene la respuesta intenta resolverla tú.



PASO 01

1.1 LECTURA - 3 MINUTOS

Lee la historia a los participantes, recuerda utilizar un tono de voz natural, con entonación fuerte y clara.

María y Pedro vivían con sus dos hijos. Carlos de 5 años y Laura de 13, ambos estudiaban en la escuela. Pedro trabajaba en la pesca y María vendía dulces en una pequeña tienda. La familia soñaba con salir adelante, adquirir una vivienda propia y lograr que sus hijos pudieran terminar el colegio e ingresaran a la universidad.

María y Pedro observaban con preocupación que cada día los ingresos de la familia eran muy variables, y que no ganaban lo suficiente para cumplir con las obligaciones que tenían en el hogar, menos para hacer realidad sus sueños. Decidieron entonces buscar alternativas y establecieron como meta comprar dos vitrinas en un plazo de seis meses, María y Pedro definieron acciones claras para lograr la meta. Ellos escribieron en un cuaderno lo que debían hacer: los ingresos y gastos del hogar, el costo de las vitrinas, el tiempo y la manera en que ahorrarían. De esta manera se sintieron motivados para lograr la meta.

Con las metas definidas, cambiaron algunos hábitos en el hogar y se acercaron a una entidad financiera para conocer qué productos y servicios ofrecían. Decidieron abrir una cuenta de ahorro a seis meses y establecieron como meta de ahorro \$420.000 a seis meses, María, juiciosa, realizó consignaciones de \$70.000 mensualmente. Después de cumplir el plazo acordado lograron alcanzar la meta de ahorro - y un poco más, con los intereses que les pagó el banco por alcanzar la meta en el tiempo establecido.

Después de seis meses de trabajo en familia, lograron comprar las vitrinas para ponerlas en la "Tienda la Perseverancia". Las ventas fueron constantes y consolidaron varios clientes que hizo que con el tiempo la tienda se quedara pequeña.



PASO 02

CONVERSACIÓN SOBRE LA HISTORIA - 3 MINUTOS

Después de leer el caso, comparte la siguiente pregunta con los participantes:

- **¿Conocen a alguien que haya cumplido sus metas del negocio y/o familiares?**
- **¿Cómo lo hizo?**

Permitir hasta 3 intervenciones de los participantes.

Continúa con la actividad de profundización, paso 03.

▶ 1.2 ¿PARA QUÉ AHORRAR? CÓMO ALCANZAR SUS METAS Y LOGRAR HACER CRECER SUS NEGOCIOS



PASO 03

PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

Consejo

Si el nivel de conocimiento y competencias de los participantes es heterogéneo, puedes armar parejas y realizar las preguntas del nivel avanzado. Inicialmente propiciar la discusión entre las parejas y posteriormente realizar una puesta en común.

Realiza la siguiente pregunta a los participantes:

- 1 Pregunta: ¿Qué hacen para ahorrar y lograr sus metas?**
- 2 Durante las respuestas de los participantes, identifica si mencionan los siguientes contenidos: "el ahorro me ayuda a cumplir mis temas", "el ahorro me ayuda a enfrentar emergencias", "el ahorro me da seguridad", "es importante identificar a dónde quiero llegar con el negocio", "es importante identificar qué acciones debo realizar para cumplir las metas".**

3 Si en las intervenciones de los participantes no se observa ninguna de las frases o palabras clave, puedes complementar con la siguiente información: **¿Por qué ahorrar? y ¿Cuáles son las formas de lograr las metas?**

¿Por qué ahorrar?

- El ahorro da **tranquilidad**, permite tener **capital para invertir, enfrentar emergencias y gastos imprevistos**.
- El ahorro permite **cumplir metas y sueños**.
- El ahorro da **seguridad y bienestar en la vejez**.

¿Cuáles creen que son las formas de lograr las metas?

- Los sueños son a largo plazo. A partir de sus sueños, deben definir qué **metas de corto plazo quieren alcanzar y en qué tiempo**.
- Es importante identificar qué **acciones concretas deben realizar** cada día para cumplir las metas que tienen con sus negocios.

Al cerrar las intervenciones, continúa con la actividad práctica contenida en el paso 04.



PASO 04

ACTIVIDAD PRÁCTICA - 7 MINUTOS

Consejo

Si el nivel de conocimiento y competencias de los participantes es heterogéneo puedes armar parejas para que desarrollen el ejercicio. Inicialmente propiciar la discusión entre las parejas y posteriormente realizar una puesta en común.

1 A modo de ejemplo, modela el **ejercicio para construir una meta** en el tablero o en una hoja de papel periódico con la información que se presenta a continuación. Comparte con el grupo la siguiente frase: **vamos a ilustrar un ejemplo para proyectar sus metas, ahorros, y acciones para alcanzarlas, a partir de la historia de Pedro y María.**

2 Después de socializar el ejemplo, invita a los participantes a que realicen el ejercicio en sus cartillas, a partir de su experiencia. Aquí podrán definir una meta, su valor, el tiempo en que la quieren lograr y las acciones para alcanzarla.

Ejercicio para construir una meta

- META (algo que esperen lograr en menos de un año)
Comprar dos vitrinas
- VALOR (no tiene que ser exacto)
\$420.000
- TIEMPO (en cuánto tiempo les gustaría lograrlo)
6 meses

- ACCIONES (qué hacer para lograrlo)
 - Abrir una cuenta de ahorros
 - Ahorrar semanalmente 70.000 pesos
 - Cotizar vitrinas

3 Dirígete al paso 05, cierre de la actividad.



PASO 05

CIERRE - 2 MINUTOS

Consejo

Si observas que la totalidad de participantes desea intervenir, puedes dar la siguiente indicación **“son importantes todos los aportes para construir entre todos, por eso en las siguientes actividades tendrán la oportunidad de participar”**.

- 1 Invita a dos participantes (diferentes de los que ya hayan participado) a socializar sus respuestas, complementa con lo siguiente: **Tener metas y acciones logrables, les permitirá tener un proyecto de vida para su realización personal y familiar.**
- 2 Retoma dos o tres ideas de los participantes y complementa con la información de **Consejos prácticos.**
- 3 Mientras que compartes los consejos **puedes escribir las palabras y frases clave en el tablero:** tiempo, acciones y metas. ahorro. entidad financiera, llevar poco efectivo y ahorro de recursos.

Consejos prácticos

- 1 Es muy importante definir en qué **tiempo** quieren lograr sus metas, e identificar qué **acciones concretas** deben realizar cada día para cumplir sus metas.
- 2 No hay que ser rico para ahorrar. **Se puede apartar un poco cada día.**
- 3 Traten de mantener los ahorros fuera de su alcance y el de su familia: en una **entidad financiera** no tendrán la tentación de gastarlo.
- 4 **No lleven mucho efectivo cuando salgan:** ¡eviten la tentación de gastarlo! En el hogar tomen medidas para hacer un buen uso de los recursos: **ahorren energía, no desperdicien agua y luz.**

Al terminar el cierre de esta actividad, procede al siguiente submódulo, paso 06.

▶ 1.3 ¿CÓMO ORGANIZAR EL PRESUPUESTO? CUENTAS DEL NEGOCIO Y CUENTAS DEL HOGAR



PASO 06

ACTIVIDAD PRÁCTICA - 7 MINUTOS

- 1 A modo de ejemplo, retoma la historia de Pedro y María; y modela el ejercicio en el tablero, es decir, escribe el ejemplo: **registro de ingresos y gastos con los datos en el negocio** que allí aparecen.
- 2 Invita a los participantes a que reflexionen sobre sus ingresos y gastos. **Deja que los participantes ingresen libremente la información sobre ingresos y gastos en el formato en blanco que tendrán en sus cartillas, sean éstos del negocio o del hogar. Una vez finalizado el ejercicio, pídeles que distingan en un ejercicio cuáles ingresos y gastos corresponden al negocio y cuáles corresponden al hogar** (por ejemplo, marcándolos con un color diferente).
- 3 Indícale a los participantes que en la **cartilla encontrarán el formato para que ingresen la información.**

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS

INGRESOS (el dinero que entra)

Salario 1:

\$750.000 (Lo que gana Pedro mensual por la venta de pescado).

Salario 2:

\$250.000 (Lo que gana María en la Tienda).

TOTAL INGRESOS: \$1.000.000

GASTOS (el dinero que sale)

Arriendo: \$ 460.000

Alimentación: \$100.000

Transporte: \$200.000

Vestuario \$40.000

Gastos médicos: \$25.000

Entretenimiento: \$15.000

Otros:

TOTAL GASTOS: \$840.000

TOTAL INGRESOS - TOTAL GASTOS= AHORRO (\$160.000)

Continúa con el cierre del submódulo, paso 07.

**PASO 07****CIERRE - 1 MINUTO**

1 Después de socializar el ejercicio pregúntale a los participantes qué les gustó del ejercicio y si es clara la información para asegurar la comprensión.

2 Complementa los aportes de los participantes diciendo lo siguiente: el control de los ingresos y gastos les permite conocer el dinero disponible para invertir, para ahorrar, para lograr sus metas y para tomar mejores decisiones a la hora de gastar. Es fundamental anotar en una libreta para llevar un registro de todos los ingresos y gastos, es clave llevar por separado las cuentas del hogar y del negocio.

- Si identificas que el nivel de conocimiento de los participantes relacionado con las temáticas es básico, realiza la *Actividad práctica contemplada en el paso 08*.
- Si evidencias que en las intervenciones demuestran los conocimientos relacionados con esta temática, *continúa con el paso 09*.

**PASO 08 (OPCIONAL)****ACTIVIDAD PRÁCTICA - 5 MINUTOS**

1 Introduce el tema con la siguiente pregunta: ¿Qué tienen en cuenta para definir el precio de sus productos?

2 Lee el siguiente ejemplo: Si hacer un pan de yuca cuesta 1.000 pesos y queremos ganarle un 30% a cada pan de yuca, ¿a cuánto lo venderían?

3 Luego de escuchar una o dos respuestas, menciona que se debería vender a 1.400 pesos. **Escribe en el tablero lo siguiente: (\$1.000 del costo unitario + 300 pesos de margen - 30% de 1.000 - + 100 pesos de imptoconsumo – correspondientes al 8% de 1.300).**

4 Complementa el ejercicio con la siguiente información: **es clave revisar los costos y garantizar que logren una ganancia del producto.** Para definir el precio de sus productos, deben tener en cuenta:

1. El costo de producción.
2. La ganancia esperada y los impuestos.
3. Los precios del mercado (competencia).

Continúa con el paso 09.

▶ **1.4 CRÉDITO: ¿EN QUÉ MOMENTO ES ÚTIL?
¿CÓMO EVITAR EL SOBREENDEUDAMIENTO?**

**PASO 09****PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS**

Consejo

Lee con anterioridad las ventajas, riesgos/responsabilidades de los diferentes tipos de crédito para que tengas conocimiento de los conceptos y puedas complementar las experiencias de los participantes.

Se recomienda iniciar con la siguiente pregunta introductoria:

1 Pregunta: **¿Cuándo es útil solicitar un préstamo?**

2 Durante las intervenciones identifica palabras o frases clave como: **préstamo, pago de cuotas, interés, financiar inversiones, gota a gota, bancos, cooperativas, seguridad, historial crediticio, datacrédito.**

3 Complementa los aportes de los participantes con la siguiente información: *(Si en las intervenciones se identifican los conceptos y palabras claves, puedes pasar directamente al paso 10).*

¿Cuándo es recomendable solicitar un crédito?

- **Financiar inversiones para el crecimiento de sus negocio.** Por ejemplo: ampliar el negocio, comprar materiales, nuevas máquinas o insumos que les permitirán aumentar la venta o mejorar la calidad del servicio.

- **Aprovechar oportunidades de negocio,** como ofertas temporales o situaciones favorables que se presenten de forma inesperada (por ejemplo, para financiar los ingredientes que permitan atender con refrigerios un gran evento).

- **Pagar la educación propia y de sus hijos.** La educación es una inversión de largo plazo (solo se ven los beneficios en el futuro), pero es una de las inversiones más rentables que existen.

- **Para adquirir o mejorar la vivienda.**

Continúa con la actividad de profundización, paso 10.



PASO 10

PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

1 Se recomienda iniciar con la siguiente pregunta introductoria: **¿Saben qué miran los bancos a la hora de evaluar si van a darles un crédito o no?**

2 Durante las intervenciones identifica palabras o frases clave como: **capacidad de pago, antigüedad del negocio, hábitos de pago (reportes en Datacrédito), fortaleza del negocio (surtido, instalaciones), profesionalismo y seriedad del empresario, uso del crédito (para qué lo van a usar), referencias personales y comerciales (opinión de uno que tienen los amigos, familiares, clientes o proveedores).**

3 Complementa los aportes de los participantes con la siguiente información: *(Si en las intervenciones se identifican los conceptos y palabras claves, puedes pasar directamente al paso 11).*

¿De qué depende que una entidad financiera les apruebe o niegue un crédito?

- Para solicitar un crédito y que la entidad financiera lo apruebe, **sus negocios deben tener seis meses o un año de antigüedad, dependiendo de la entidad.**

- Cuando piensen solicitar un crédito bancario, **cuéntenle al asesor de crédito** (cuánto tiempo lleva, qué experiencia tienen, quiénes son sus clientes) **y para qué utilizarían el crédito** (es preferible que el destino del crédito esté relacionado con la actividad productiva).
- **Asesores de la entidad financiera podrán visitar sus negocios.** Querrán ver sus instalaciones, su surtido, sus dinámicas de atención a los clientes.
- Querrán conversar también con sus **referencias personales** (amigos, familiares) y **referencias comerciales** (proveedores, clientes), para saber si son personas cumplidas y responsables.
- **Revisarán sus hábitos de pago.** Es difícil que les presten si están reportados en centrales de riesgo (como Datacrédito) por alguna deuda no pagada anteriormente. Pero no verán solo eso: también querrán ver si pagan sus **obligaciones al día**: el arriendo, los servicios públicos, etc. Por eso es importante ser cumplido con los pagos.
- Si se aprueba el crédito, verán que **primero les prestan montos bajos.** Luego, conforme van evaluando su **comportamiento de pago** (si son cumplidos en el pago de las cuotas) **irán ampliando los montos.**

Continúa con la actividad práctica, paso 11.



PASO 11

ACTIVIDAD PRÁCTICA - 7 MINUTOS

Consejo

Si identificaste que a los participantes les cuesta participar, puedes pedirles que se reúnan en 3 grupos. Inicialmente propiciar la discusión en los grupos y posteriormente realizar una puesta en común.

1 Comparte las preguntas con los participantes y completa con la información del apartado; primero complementa con las ventajas y después con los riesgos. Una vez respondan, continúa con la dinámica descrita.

- **¿Cuáles creen que son las ventajas del crédito informal?**
- **¿Cuáles creen que son los riesgos?**

Continúa con el punto 2

EL CRÉDITO INFORMAL: se refiere a los préstamos realizados por prestamistas informales como los “gota a gota”, así como los préstamos pactados entre miembros de la familia y amigos.

VENTAJAS:

- Obtienen el dinero de manera rápida.
- Poca o ninguna documentación o trámites.

RIESGOS:

- El llamado gota a gota es ilegal y muy costoso.
- Los créditos pueden ser peligrosos; en algunos casos utilizan amenazas para lograr los pagos de las cuotas.
- No están protegidos por el Estado.

2 Comparte las siguientes preguntas con los participantes:**¿Cuáles creen que son las ventajas del crédito formal?****¿Cuáles creen que son las responsabilidades?***Continúa con el punto 3*

EL CRÉDITO FORMAL: se refiere a los préstamos realizados por bancos, compañías de financiamiento o cooperativas, instituciones que son reguladas y supervisadas por la Superintendencia Financiera o por la Superintendencia de la Economía Solidaria.

VENTAJAS

- Acceso a una cantidad de dinero mayor.
- Son menos costosos que un crédito gota a gota o un crédito de tienda comercial.
- Mayor seguridad.
- Se genera historial financiero (para acceder a más productos o mejores condiciones en el futuro).

RESPONSABILIDADES

- Cuando reciben dinero de un préstamo se comprometen a devolverlo, incluidos los intereses. Asegúrense que pueden cumplir antes de firmar.
- Si se atrasan en el pago de una cuota pueden tener que pagar intereses de mora o multas.
- No pagar a tiempo siempre traerá consecuencias, como ser reportado en centrales de riesgo (Datacrédito), lo que a su vez afectará su capacidad a acceder a otros productos o mejores condiciones en el futuro.

3 Comparte las siguientes preguntas con los participantes y complementa con la información que se presenta a continuación:**¿Cuáles creen que son las ventajas del crédito con tiendas?****¿Cuáles creen que son las desventajas del crédito con tiendas?**

EL CRÉDITO CON TIENDAS: se refiere a préstamos por parte de una tienda (u otro negocio) para que un cliente compre su producto (por ejemplo, cuando compran una nevera en una tienda de electrodomésticos a varias cuotas). Ambos pactan unas fechas de pago que el cliente deberá respetar y cumplir.

VENTAJAS

– Obtienen el producto o servicio de manera inmediata.

DESVENTAJAS

– En general es costoso. Recuerden que las cuotas que pagan por sus compras también son una deuda y pagan un interés alto.

Después de abordar las preguntas, continúa con el cierre del submódulo, paso 12.

**PASO 12****CIERRE - 2 MINUTOS**

Cierra el submódulo y refuerza los conceptos con la siguiente información:

Consejos prácticos

- 1** Siempre es mejor el dinero propio que el ajeno: salvo que no tengan otra posibilidad, siempre es mejor ahorrar que endeudarse.
- 2** Recuerden diferenciar entre necesidades y deseos, y evitar solicitar cantidades de dinero que superen su capacidad de pago mensual. Esto lo podrán establecer después de realizar su presupuesto.
- 3** Las entidades financieras no son todas iguales. Si en una entidad financiera les niegan una solicitud, en otra podrían aprobarla.
- 4** Los créditos gota a gota son rápidos pero costosos, y están fuera de la ley. Además, les exponen a un alto riesgo.
- 5** Paguen sus cuentas y sus deudas a tiempo y así no les cobrarán de más. Si no pagan a tiempo los reportarán a Datacrédito y será difícil que vuelvan a acceder a créditos.

Procede al siguiente submódulo, paso 13.

▶ **1.5 ¿QUÉ DEBEN TENER EN CUENTA PARA COMPARAR LOS DIFERENTES OFERTAS DE CRÉDITO?**

**PASO 13****PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS**

- 1** Pregunta: **¿Qué tienen en cuenta a la hora de solicitar un crédito?**
- 2** Complementa los aportes de los participantes diciendo lo siguiente: **es muy importante que identifiquen para qué quieren o necesitan el crédito. Recuerden que no todos los bancos ofrecen lo mismo: les recomiendo evaluar y escoger la entidad financiera que ofrezca las mejores condiciones, para que éstas se acomoden a sus necesidades y la de sus negocios.**
- 3** Si los participantes no nombran la cuota, el plazo, la tasa de interés u otros costos, puedes complementar con la siguiente información:

¿Qué es importante tener en cuenta para elegir un crédito?

(si en las intervenciones se identifican los conceptos y palabras claves, puedes pasar directamente al paso 15).

4 Si identificas que los participantes no tienen conocimiento sobre la tarjeta de crédito, continua con el paso 14.

¿Qué es importante tener en cuenta para elegir un crédito?

• CUOTAS

– Esto es lo más importante: que no sea más de lo que pueden pagar mensualmente.

• PLAZO

– Tiempo que tienen para devolver el dinero.

– **Mientras más largo es el plazo, más caro es el crédito.** Hay muchas personas que solo se fijan en las cuotas y no en el plazo, por lo que terminan pagando mucho más de lo que les prestaron.

• TASA DE INTERÉS

– Cargo cobrado por el uso que se hace de un préstamo (corresponde a un porcentaje del dinero que se prestó que se paga con cada cuota).

– **Tasas de interés altas se disfrazan en plazos largos y cuotas bajas.**

• OTROS

– Qué otros costos asociados al crédito debes pagar, como comisiones, servicios, seguros, manejo, etc.

– Facilidad.

– Sencillez y rapidez.

Posterior a la finalización de las intervenciones, procede al paso 14.

Consejo

No olvides motivar la participación con ejemplos personales o cercanos que conozcas, esto permitirá direccionar las intervenciones de los participantes.

**PASO 14** (Opcional)**PROFUNDIZACIÓN** - 5 MINUTOS

1 Pregunta si han tenido tarjeta de crédito y si han pagado intereses.

2 Complementa los aportes de los participantes diciendo lo siguiente: **la tarjeta de crédito es un producto del banco. Es de crédito porque la entidad financiera les presta el dinero para la compra y después deben devolverlo.**

3 Si los participantes no mencionan las ventajas y los requisitos/responsabilidades de las tarjetas de crédito, puedes complementar la información presente en el siguiente apartado: **Tarjeta de crédito**

TARJETA DE CRÉDITO: es una tarjeta plástica que permite hacer compras en tiendas (cuando tengan datáfono) o en Internet y cancelar el valor pagado después. Es de crédito porque la entidad financiera les presta el dinero para la compra y después deben devolverlo. En general el repago del crédito comienza a realizarse el mes siguiente a la compra.

VENTAJAS

- Pueden comprar fácilmente y en cualquier momento.
- Pueden hacer compras por internet.
- Las compras a una sola cuota a veces no tienen intereses, y existen entidades financieras que incluso ofrecen hasta 3 cuotas sin intereses.

A TENER EN CUENTA

- Tener ingresos. La institución financiera generalmente realiza un estudio de crédito antes de dar acceso a una tarjeta de crédito.
- Entre más largo el plazo, más caro les saldrá el crédito.
- Es mejor comprar a una cuota y pagar el total a fin de mes sin interés.
- Los avances de dinero en efectivo con tarjeta de crédito suelen tener un alto costo.

Posterior a la finalización de las intervenciones, procede al cierre del submódulo, paso 15.



PASO 15

CIERRE - 1 MINUTO

El multiplicador recoge las conclusiones de las intervenciones y refuerza los conceptos con la información del apartado consejos prácticos.

Consejos prácticos

- 1** Cuando pidan prestado fíjense si van a poder pagar el valor de la cuota mes a mes. Pero tengan en cuenta que mientras más cuotas paguen, más caro les saldrá el crédito.
- 2** Con las tarjetas de crédito, es mejor comprar siempre a una sola cuota y pagar el total (no el pago mínimo) sin interés. Recuerden que los avances de dinero en efectivo con tarjeta de crédito suelen tener un alto costo.

Posterior a la finalización de las intervenciones, procede a introducir el módulo 2: **¿Cómo pueden invertir mejor su dinero?**

Consejo

Como cierre del módulo, puedes solicitarle a dos participantes que resalten los principales aprendizajes que les deja este módulo o puedes recordar el objetivo de este y preguntar si consideran se cumplió con el mismo.

MÓDULO 2

¿CÓMO PUEDEN INVERTIR MEJOR SU DINERO?

PRODUCTOS DE AHORRO E INVERSIÓN

Antes de comenzar la actividad, escribe en el tablero el objetivo del módulo:

Lograr que los participantes conozcan las ventajas y desventajas de la inversión, y comprendan cómo acceder y cómo utilizar productos y servicios transaccionales (cuentas empresariales, CDT y canales de manejo - banca en línea, tarjetas, banca móvil), para aumentar la confianza y frecuencia en el uso de éstos.

Consejo para el desarrollo del módulo

Si los participantes tienen preguntas durante el desarrollo del módulo, puedes solicitarle que las escriban en un post-it y posteriormente la peguen al lado del tablero, en el cierre del módulo lee las preguntas e invita a algún participante a responder, si ninguno de ellos tiene la respuesta intenta resolverla tú

PASO 01



▶ 2.1 LECTURA - 2 MINUTOS

Lee la historia a los participantes

Un día, Don Roberto, un conocido personaje del barrio, visita el mercado y escucha una conversación entre María y Pedro, en la que discutían sobre las posibilidades para conseguir el dinero que necesitaban para abrir un nuevo punto del mercado. Don Roberto los interrumpe y les explica que les tiene la solución para contar con el dinero que necesitan en poco tiempo y sin trámites. Él les explica que conoce a unos amigos que podrían invertir en su mercado la cantidad de dinero que necesiten, con una sola condición y es que reciban constantemente dinero en efectivo, lo consignen a su nombre y utilicen las cuentas del negocio para realizar pagos y transferencias a las personas que les indiquen.

La pareja regresa a su hogar, pensativos analizando la propuesta. Al siguiente día deciden investigar y se encuentran con que esta es una modalidad de lavado de dinero que utilizan personas para limpiar el dinero producto de actividades ilegales, y el ser partícipes de este tipo de acciones es un delito grave que los podría llevar a perder todo lo que tienen. Sin dudarlo, toman la decisión de rechazar la propuesta de Don Roberto.

Como fruto del trabajo y el ahorro, la familia ha logrado reunir 15 millones de pesos. Se encuentran entonces ante una encrucijada: dejar todo el dinero en el banco para estar tranquilos en caso de que algo les ocurra, o invertirlos para abrir dos nuevos puntos. María y Pedro recuerdan el caso de un amigo empresario que invirtió todos sus ahorros en mercadería y se quedó sin nada luego de que el último invierno inundara su local. La pareja decide no correr el mismo riesgo, y diversificar su inversión: dejan 5 millones en el banco, para tener en caso de emergencia, ponen 5 millones para la cuota inicial de una vivienda y deciden invertir los 5 millones restantes para abrir un nuevo punto.



PASO 02

CONVERSACIÓN SOBRE LA HISTORIA - 3 MINUTOS

Después de leer el caso, comparte la siguiente pregunta con los participantes: **¿Que opinan sobre la decisión de Pedro y María?**

Continúa con la actividad de profundización, paso 03.

Consejo

Si en las intervenciones los participantes hacen alusión al tema de lavado de activos, se sugiere complementar las intervenciones con los siguientes mensajes: **¡Es una actividad ilegal que puede llevarlos a perder sus negocios! ¡Puedes perder la posibilidad de acceder al sistema financiero! ¡Tienen un alto riesgo de perder el buen nombre de sus negocios!**

▶ 2.2 ¿CÓMO Y EN DÓNDE PUEDEN PONER A PRODUCIR SU DINERO? OFERTA PARA LA INVERSIÓN



PASO 03

ACTIVIDAD DE PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

1 Pregunta: **¿Prefieren invertir su dinero en gallinas o invertir su dinero en una entidad financiera? ¿Por qué?**

2 Realiza las siguientes preguntas a los participantes: **¿Prefieren invertir su dinero en gallinas o preferirían poner su dinero en una entidad financiera? ¿Cuál inversión es más riesgosa? ¿Por qué?**

3 Invita a cuatro participantes a que compartan sus respuestas.

4 Complementa las participaciones diciendo lo siguiente: **mientras más riesgosa una inversión, más probable es que pierdan dinero, si compran una gallina para producir huevos, corren el riesgo de que se enferme o muera. Si tienen una urgencia, pueden tener que venderla a un precio menor del que la compraron. Las ganancias que pueden obtener de la gallina son los ingresos por la venta de los huevos. En el caso del ahorro, son los intereses que pagan las entidades financieras por tener el dinero en una cuenta.**

Continúa compartiendo la información del apartado Cierre, paso 4.



PASO 04

CIERRE - 1 MINUTO

Consejos prácticos

- 1 La primera inversión debe tener un riesgo bajo.
- 2 Una inversión depende del riesgo que uno estén dispuestos a asumir.
- 3 El ahorro es una inversión de bajo riesgo (una inversión segura) y de baja ganancia. Siempre es bueno tener un ahorro como un colchón frente a imprevistos.
- 4 Es importante distribuir su dinero en distintas opciones de inversión (unas más riesgosas y otras menos). Esto se conoce como "diversificar la inversión". No existe una inversión mejor que otra. Todo depende de la persona y su situación.

Al terminar el cierre de esta actividad, procede al siguiente submódulo, paso 05.

▶ 2.3 ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE AHORRO E INVERSIÓN EN EL MERCADO?



PASO 05

PROFUNDIZACIÓN - 7 MINUTOS

Consejo

Lee con anterioridad las ventajas, riesgos/ responsabilidades de los diferentes tipos de productos para que tengas conocimiento de los conceptos y puedas complementar las experiencias de los participantes.

SERVICIOS FINANCIEROS

1 Comparte la pregunta con los participantes y completa con la información del apartado; primero complementa con las ventajas y después con las recomendaciones. Una vez respondan, continúa con la dinámica ya descrita.

¿Cuáles creen que son las ventajas de la cuenta de ahorros?

Continúa con el punto 2.

CUENTA DE AHORROS: producto en el que las personas pueden depositar y retirar dinero cuando lo deseen. La institución financiera reconoce un interés por el dinero que mantengan allí durante cierto tiempo. Pueden hacer cierto número de transacciones gratis mensualmente, las adicionales tienen ciertos cargos.

VENTAJAS

- Pueden depositar y dejar el dinero el tiempo que deseen.
- Pueden retirar el dinero en cajeros automáticos y hacer compras con una tarjeta débito.
- Pueden llevar el control de sus gastos consultando el estado de su cuenta.
- Pueden recibir dinero en esta cuenta desde otras partes del país y del exterior.
- Se pueden abrir con poco dinero.

RECOMENDACIONES

- Algunas cuentas no tienen costos ni cuotas de manejo.
- Recuerden no depositar dinero que no sea suyo en sus cuentas.

2 Comparte la siguiente pregunta y complementa con la información del apartado:

¿Cuáles creen que son las ventajas de las cuentas en el celular?

Continúa con el punto 3.

CUENTAS EN EL CELULAR: es parecido a una cuenta de ahorro, con la diferencia de que la pueden abrir y manejar directamente desde el celular, tienen límites de monto (máximo se puede tener 6 salarios mínimos de saldo – aprox 2.100.000 y de transacciones (pagos o transferencias – se pueden mover máximo 3 salarios mínimos al mes).

VENTAJAS

- Ahorran tiempo y dinero en desplazamientos. -Disponible las 24 horas del día.
- Costos bajos o gratuidad. Además, no consumen datos o mensajes.
- Pueden consultar saldos, pagar servicios públicos y mandar dinero a otras personas sin salir de casa. -Solo necesitan señal de teléfono (no datos ni internet).
- Pueden sacar o meter dinero en cualquier momento, en las oficinas o los corresponsales bancarios (tiendas de barrio que prestan servicios financieros).

RECOMENDACIONES

- Tener celular y cédula.
- En general, su cuenta está ligada a tu SIM Card (tarjeta/chip).
- Aunque el dinero siempre estará protegida por claves, es recomendable no cambiar de SIM.

3 Comparte la siguiente pregunta con los participantes y complementa con la información del apartado:

¿Cuáles creen que son las ventajas del CDT?

Continúa con el punto 4.

CDT: el Certificado de Depósito a Término (CDT) es una manera de ahorrar a más largo plazo. Sirve para guardar el dinero a un plazo determinado (6 meses, un año). Durante el tiempo en que se deposita el dinero se genera una tasa de interés, que es mayor que el de una cuenta de ahorros. Esto hace que produzca, para que al final del plazo reciban el dinero que invirtieron y los intereses correspondientes.

VENTAJAS

- Pueden ahorrar de manera segura y no tienen la tentación de gastar su dinero.
- Los intereses de un CDT dependen de la cantidad de dinero que aporten y el número de meses.
- Es importante no retirar el dinero del CDT antes de tiempo. Si lo haces te cobran una comisión y en ese caso se pierden los intereses pactados.

RECOMENDACIONES

- Recuerden que deben estar pendientes de la fecha en la que termina el CDT. De lo contrario se renovará por los meses acordados inicialmente.

4 Comparte la siguiente pregunta con los participantes y complementa con la información del apartado:

¿Qué es una cuenta empresarial?

CUENTA DE AHORROS EMPRESARIAL: servicio que facilita el manejo de los recursos del negocio. Permite optimizar la administración de sus recursos y facilita las operaciones al interior de sus empresas. Es ideal para hacer las transacciones de sus negocios (pago a proveedores, recepción de pagos a través de tarjetas cuando tengan datáfono). En general cobran una tasa o tarifa mensual, que depende de los servicios adquiridos. Para abrirla, requerirán presentar los papeles de sus negocios.

Continúa con la profundización, paso 06.



PASO 06

PROFUNDIZACIÓN - 7 MINUTOS

Consejo

Lee con anterioridad la información de los canales de manejo para que tengas conocimiento de los conceptos y puedas complementar las experiencias de los participantes.

1 Comparte la siguiente pregunta con los participantes: **¿Cómo y en dónde hacen los trámites financieros?**

A medida que van nombrando los canales de manejo, puedes ir anotando en el tablero los canales que conocen.

2 Si los participantes no mencionan alguno los canales de manejo, complementa con la información del apartado:

3 Canales de manejo.

Continúa con el cierre, paso 07.

CANALES DE MANEJO

** Son todos aquellos servicios que ofrecen las instituciones financieras para el manejo del dinero en el que tienen cuentas.*

• OFICINA

Espacio con personas en el que pueden hacer todo tipo de operaciones o transacciones en caja: depósitos, retiros, pagos, consultas, etc. y donde pueden solicitar créditos, seguros o aperturas de cuentas.

• CORRESPONSAL BANCARIO

Tiendas o negocios de barrio que prestan servicios financieros. En general tienen algún logo que los identifica. Permiten hacer transacciones como retiros, depósitos o pagos sin tener que ir hasta una oficina, en barrios o zonas en las que las instituciones financieras no tienen presencia. Son confiables, pues tienen el aval de la entidad financiera con la que trabajan.

• CAJERO AUTOMÁTICO

Es una máquina que permite hacer consultas y retiros – y a veces otras operaciones. Cobros diferentes según red.

• BANCA MÓVIL E INTERNET

Algunas entidades financieras ofrecen la posibilidad de usar el celular e internet para hacer transacciones. Deben tener una cuenta activa en el banco. Tienen la posibilidad de hacer transferencias, pago de servicios, consultas de saldo, programar retiros desde donde estén a bajo costo. Permite que las transacciones sean más rápidas y efectivas. No tienen que hacer fila para realizar los pagos.

• DATÁFONOS

Son dispositivos que permiten recibir pagos con tarjetas de débito o crédito. Este dispositivo genera automáticamente el comprobante de venta y realiza el depósito de las ventas en la cuenta del negocio.



PASO 07

CIERRE - 1 MINUTO

Consejos prácticos

1 Además de las oficinas, recuerden que pueden **hacer retiros, depósitos y pagos en los corresponsales bancarios** (tiendas o negocios de barrio que prestan servicios financieros).

2 Las cuentas desde el celular y las cuentas de ahorros son una buena opción, de bajo costo, para hacer depósitos, pagos y retiros de forma frecuente. **Las tarjetas débito permiten comprar en tiendas con datáfono sin cargar efectivo** (lo que es más seguro y permite controlar mejor los gastos). **Los CDT son buenas opciones para ahorrar a más largo plazo y ganar mayor interés.**

3 Tengan en cuenta que utilizar sus productos financieros o su nombre para realizar transferencias, consignaciones o algún tipo de transacción con dinero de dudosa procedencia puede traer problemas penales por posible lavado de dinero.

- Si identificas que el nivel de conocimiento de los participantes relacionado con las temáticas es básico, realiza la *Actividad de profundización contemplada en el paso 08.*
- Si evidencias que en las intervenciones demuestran los conocimientos relacionados con esta temática, continúa con el *paso 09.*

▶ 2.4 ¿QUÉ IMPLICA PARA UN NEGOCIO ACEPTAR PAGOS ELECTRÓNICOS?



PASO 08 (OPCIONAL) PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

1 Comparte las siguientes preguntas con los participantes: **¿Utilizan datáfonos en sus negocios? ¿Conocen los beneficios y costos?**

2 A medida que van nombrando las ventajas y costos, puedes ir anotando en el tablero los que conocen.

3 Si en las intervenciones de los participantes no se menciona alguno de los beneficios o costos, puedes complementar con la información del recuadro de **Pagos electrónicos.**

Continúa con el cierre, paso 09.

Consejo

Si los participantes tienen preguntas adicionales, solicita que las escriban en un post-it y posteriormente la peguen al lado del tablero, en el cierre del submódulo lea las preguntas y pregunte si algún participante tiene respuesta, de no ser así intente resolverla.

PAGOS ELECTRÓNICOS: para tener este servicio deben tener una cuenta empresarial (de ahorros o corrientes). Para la instalación, deben averiguar con su banco o con un representante del administrador del sistema de pago de bajo valor (Credibanco y Redeban, por ejemplo).

VENTAJAS

- Mayor seguridad (menos efectivo).
- Más comodidad para la contabilidad (los movimientos quedan registrados).
- Favorece acceso a otros productos, pues generan historial financiero.
- Diferenciación frente a negocios que no aceptan pagos con tarjeta.
- Mejor servicio al cliente, al darle más opciones para financiar sus compras.
- Aumento en ventas.

RIESGOS / RESPONSABILIDADES

- Los cobros y el costo depende de la entidad financiera en la que tengan su cuenta para recibir los pagos.
- Existen entidades que solo cobran una comisión sobre la venta. Hay casos en que cobran un pago inicial por la instalación o casos en que las entidades cobran un alquiler mensual. En general, no se cobra alquiler cuando se cumple un mínimo de compras al mes. -Las comisiones de venta son un porcentaje del valor vendido (un 2% o un 4% por ejemplo).
- El costo de la comisión varía dependiendo de la entidad financiera, del tipo de tarjeta (crédito o débito) y de la marca de la tarjeta con la que se realiza el pago (Visa, MasterCard, etc.).
- Mientras mayores sean sus ventas mensuales con datáfono, mayo será su poder de negociación con la entidad financiera para le ofrezca mejores precios.
- El datáfono funciona con la señal del teléfono, no requiere conexión a internet.



PASO 09

CIERRE - 1 MINUTO

Cierra el módulo, compartiendo los consejos prácticos con los participantes.

Consejos prácticos

1 Aceptar pagos electrónicos brinda varios beneficios a los empresarios:

menor riesgo de robo, registro automático de los movimientos financieros, favorece acceso a otros productos financieros, diferenciación con la competencia y mejor servicio al cliente.

2 Es importante **averiguar con diferentes entidades para ver cuál ofrece las mejores condiciones**, o los servicios que correspondan mejor a las necesidades de su negocio.

*Posterior al cierre, procede a introducir el módulo3: **¿Qué ganan al formalizar sus negocios y cómo pueden tener éxito haciendo empresa en zona de frontera?** (Formalización y comercio).*

MÓDULO 3

¿QUÉ GANAN AL FORMALIZAR SUS NEGOCIOS Y CÓMO PUEDEN TENER ÉXITO HACIENDO EMPRESA EN UNA ZONA DE FRONTERA? FORMALIZACIÓN Y COMERCIO

Antes de comenzar la actividad, escribe en el tablero el objetivo del módulo:

Lograr que los participantes conozcan la importancia, beneficios y costos de formalizar sus actividades económicas, así como el proceso (paso a paso) para lograrlo. Presentar a los participantes las oportunidades que implica estar en zona de frontera en el desarrollo de negocios, particularmente en términos de beneficios fiscales y comerciales.

Consejo para el desarrollo del módulo

Si los participantes tienen preguntas durante el desarrollo del módulo, puedes solicitarle que las escriban en un post-it y posteriormente la peguen al lado del tablero, en el cierre del módulo lee las preguntas e invita a algún participante a responder, si ninguno de ellos tiene la respuesta intenta resolverla tú.



PASO 01

▶ 3.1 LECTURA - 2 MINUTOS

Lee la historia a los participantes

María y Pedro lograron ampliar su tienda con la ayuda del ahorro y un préstamo. Nunca imaginaron que en tan poco tiempo tendrían su propio negocio y mucho menos que en tan solo seis meses lo estarían ampliando. El trabajo se había duplicado, Pedro continuaba trabajando en la pesca y comercializaba el pescado en la tienda, logrando ofrecer un mejor precio a sus clientes, mientras María administraba la tienda.

Las ventas continuaban aumentando con ganancias mensuales de hasta \$3.000.000, la variedad de productos ofrecidos cada vez obligaba a buscar nuevos proveedores. El reconocimiento de la tienda fue tal que una gran empresa contactó a Pedro y a María pues quería que ellos fueran sus proveedores de productos amazónicos para el mercado del otro lado de la frontera. Pedro y María aún no habían tramitado los papeles para formalizarse, y no tenían la capacidad de emitir una factura para este potencial gran cliente. El negocio se cayó. Esta experiencia le hizo comprender a la pareja la necesidad de que su negocio estuviera formalizado.

Sin perder tiempo Pedro se dirigió a la Cámara de Comercio, a la DIAN y a la Alcaldía, solicitando toda la información para adelantar el proceso de formalización de su negocio. Luego de cumplir con el proceso, su negocio quedó registrado como “mercado la Perseverancia”.



PASO 02

CONVERSACIÓN SOBRE LA HISTORIA - 3 MINUTOS

- 1 Después de leer el caso, comparte la siguiente pregunta con los participantes: **¿Por qué creen que es importante formalizarse?**
- 2 Complementa la información de los participantes diciendo lo siguiente: **formalizar sus negocios significa que cualquier local o tienda, realiza su actividad cumpliendo con las normas para disfrutar de las oportunidades que implica ser formal.**

Continúa con la actividad de profundización, paso 03.

▶ 3.2 ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y COSTOS DE FORMALIZARSE EN COLOMBIA?



PASO 03

PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

Consejo:

Lee con anterioridad las ventajas de formalizarse y otros beneficios fiscales para que tengas conocimiento de los conceptos y puedas complementar las experiencias y aportes de los participantes.

- 1 Pregunta: **¿Qué ventajas creen que tiene estar formalizado?**
- 2 A medida que los participantes van nombrando las ventajas de formalizarse y otros beneficios fiscales, puedes ir anotando en el tablero lo más importante.
- 3 Retoma las ideas de dos o tres participantes y complementa diciendo lo siguiente: **formalizarse implica integrarse en la economía del país, se convierten en miembros activos de la economía de su comunidad; esto favorece el crecimiento continuo de sus negocios y es un aporte a su región y su país.**
- 4 Si los participantes no mencionan alguna de las ventajas de formalizarse y otros beneficios fiscales, puedes complementar con la siguiente información:

VENTAJAS DE LA FORMALIZACIÓN

1 Credibilidad y reconocimiento

Cuando están formalizados, generan confianza. La formalización es un respaldo de la seriedad del negocio frente a clientes, entidades financieras, proveedores, inversionistas y frente a los organismos de

control y vigilancia del Estado. Al estar formalizado, no existe el riesgo de sufrir sanciones o multas por parte de los organismos de control y vigilancia. Si tienen empleados, los trabajadores están seguros y evitan sanciones por trabajadores no afiliados al sistema de seguridad social.

2 Acceso a oferta institucional

Posibilidad de acceder a programas de apoyo de gobierno, a una gama más amplia de servicios de desarrollo empresarial (capacitaciones, programas de capital semilla, ferias de negocio, etc.) y a productos financieros (como créditos) con mejores condiciones. Por ejemplo, la formalidad permite acceder a programas del Estado como Compre Colombiano, INNpulsa o ProColombia.

3 Oportunidades de negocio

Posibilidad de ser proveedores de empresas u organizaciones del sector privado (que requieren NIT y/o facturas para poder rendir gastos) y posibilidad de presentarse a convocatorias y contratar con entidades públicas (como Alcaldía, Gobernación, Prosperidad Social o el SENA).

4 Seguridad social

Permite enfrentar mejor imprevistos como enfermedades o accidentes. Les ayuda a estar mejor preparados para la vejez (por ejemplo a través del acceso al programa de Beneficios Económicos Periódicos de Colpensiones). Permite acceder a otro tipo de beneficios, como los subsidios familiares o los servicios de recreación de las Cajas de Compensación.

5 Beneficios del Refront

Zona de Régimen Especial Fronterizo para las Localidades de Tabatinga y Leticia (Refront). No se pagan impuestos por entrar (importación) o sacar (exportación) productos desde Leticia hacia Tabatinga y viceversa. El exportador o importador debe estar formalizado y presentar la factura (Leticia) o nota fiscal electrónica (Tabatinga).

* Es importante tener en cuenta que esto aplica solo para las ciudades de Leticia y Tabatinga. Todos los bienes que se vayan a ser comercializados entre las ciudades gemelas deben tener sus respectivas autorizaciones.

OTROS BENEFICIOS FISCALES

1 Exclusión de IVA en la Zona de Frontera

En el Amazonas colombiano, las personas que estén formalizadas y comercialicen varios tipos de productos: alimentos, vestuario, medicamentos, ropa, materiales de construcción, bicicletas y motos, etc. dentro de la zona de frontera no tienen que pagar IVA.

* Es importante tener en cuenta que la comercialización de estos productos debe estar registrada en el objeto social de la empresa para que sean exentos de IVA. Además, es necesario realizar el reporte ante las autoridades de aduana de los productos que se estén importando.

2 Exclusión de IVA fuera del Departamento

Además, los habitantes del Amazonas – que puedan demostrar que residen en la región – pueden pedir exclusión del IVA en sus compras fuera del Departamento.

3 Declaración de importación

Los comerciantes que importen hasta 1.000 Dólares (cerca de 3 millones de pesos), no necesitan presentar declaración de importación, solamente la factura.

4 Trámite de importación

Todo el pescado congelado, fresco, vivos, alevinos y salado se considera que pertenecen a la Cuenca Amazónica, es producto nacional; es decir que el comerciante no debe hacer ningún trámite de importación.

Menciona lo que sigue:

- Sabemos que formalizarse no implica solo ventajas. Es un proceso complejo, que implica además obligaciones.
- **En su cartilla encontrarán el paso a paso para la formalización**, con los diferentes trámites que tienen que hacer ante la DIAN, la Cámara de Comercio, la Alcaldía y otras entidades, con sus respectivos costos aproximados.
- Encontrarán también algunas **indicaciones sobre las obligaciones que implica formalizarse**, en materia de pago de impuestos u otros aportes sociales.

Continúa con el cierre, paso 04.



PASO 04

CIERRE - 1 MINUTO

Cierra el submódulo diciendo lo siguiente: **si el propósito es que sus negocios crezcan, una ruta segura es la formalización, tendrán más facilidades para crecer, acceder a oportunidades de negocio y a beneficios del Estado, promueven la competencia leal, fortalecen el reconocimiento frente a la comunidad y aportan al crecimiento de nuestro país.**

Consejos prácticos

1 El proceso de formalización implica también **obligaciones**, como el pago de impuestos y aportes sociales.

2 Revisen sus cartillas con el fin de conocer el paso a paso y las obligaciones. Tengan en cuenta que deben renovar la matrícula mercantil cada año con la Cámara de Comercio y mantener la información de la actividad comercial y datos de sus negocio actualizados en el RUT.

3 Recuerden que los programas cambian con el tiempo, **acérquense a las instituciones para consultar** la vigencia y condiciones de los mismos. Posterior al cierre, procede a introducir el submódulo: *¿Cuál es la ruta de formalización, costos y requisitos del proceso? Paso 05.*

▶ 3.3 ¿CUÁL ES LA RUTA DE FORMALIZACIÓN Y REQUISITOS DEL PROCESO?



PASO 05

PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

- 1 Comparte la siguiente pregunta con los participantes: ¿Cuáles creen que son los pasos para formalizarse?
- 2 A medida que van nombrando los pasos, costos y requisitos, puedes ir anotando en el tablero la información útil y relevante.
- 3 Retoma dos o tres ideas de los participantes y complementa con la información a continuación.

RUTA DE FORMALIZACIÓN (PASO A PASO)

1 DIAN

Deberán solicitar el RUT como persona natural o jurídica.

2 CÁMARA DE COMERCIO

Deberán diligenciar el formulario como persona natural o jurídica.

3 ALCALDÍA

Deberán diligenciar el formulario del Impuesto de industria y comercio y acercarse a la Alcaldía para completar los formularios de uso del suelo.

ÚLTIMOS PASOS

*Depende de la actividad comercial

- SAYCO & ACIMPRO

Aplica para actividades comerciales en las cuales se incluya la reproducción de música o de alguna obra protegida por derechos de autor.

- SECRETARIA DE SALUD DEPARTAMENTAL

Si su negocio involucra la manipulación y/o preparación de alimentos para consumo humano o animal, deben tramitar una Matrícula Sanitaria ante la Secretaría de Salud.

- BOMBEROS

Quienes vayan a registrar establecimiento de comercio deben acercarse a la oficina de Bomberos.

- INVIMA

Si su negocio involucra productos que se expendan directamente al consumidor como alimentos, medicamentos, productos de aseo o cosméticos, deben obtener el Registro Sanitario expedido por el INVIMA.

Continúa con el cierre, paso 06.

Consejo

Si ves que hay confusión, haz una pausa y verifica que todos los participantes entiendan la actividad.



PASO 06 CIERRE - 1 MINUTO

Comparte la información del apartado.

Consejos prácticos

1 Acérquense a las instituciones para **aclerar todas las dudas que tengan** y aprovechen el apoyo que les puedan brindar.

2 Revisen el paso a paso en sus cartillas con el fin de validar si cumplen con la totalidad de requisitos que requieren sus negocios.

Si identificas que el nivel de conocimiento de los participantes relacionado con las temáticas es básico, realiza la *Actividad práctica contemplada en el paso 07*.

Si evidencias que en las intervenciones demuestran los conocimientos relacionados con esta temática, continúa con el **desarrollo del módulo 4**.

▶ 3.4 ¿CÓMO FUNCIONAN LAS TASAS DE CAMBIO Y LAS CASAS DE CAMBIO?



PASO 07 (OPCIONAL) PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

1 Lee el siguiente enunciado a los participantes: **“por la temporada de vacaciones el real se aprecia y el peso se deprecia”**. **¿Creen que es el momento para comprar reales? ¿En dónde los comprarían?**

2 Escucha las respuestas de los participantes y complementa con la siguiente información:

PARA TENER EN CUENTA CON LAS TASAS Y CASAS DE CAMBIO

- OFERTA Y DEMANDA

– Si hay más personas queriendo comprar reales (hay menos reales circulando en el mercado) la tasa de cambio del real sube (comprar reales sale más caro). Es decir que el real se “aprecia”. A la inversa, en este caso la tasa de cambio del peso baja (comprar pesos sale más barato).

– Si la demanda de reales baja (hay menos personas queriendo comprar reales o más reales circulando en el mercado), la tasa de cambio del real baja (comprar reales sale más barato). En este caso, decimos que el real se “deprecia”.

- TASA DE CAMBIO

Las tasas de cambio evolucionan en función de mercados globales: la confianza en una moneda a nivel nacional e internacional, las importaciones o exportaciones a nivel nacional, el crecimiento económico y las expectativas para cada país, etc.

- CASAS DE CAMBIO

- Como en cualquier negocio, las casas de cambio buscan comprar barato y vender caro, solo que en este caso el producto que ellos comercializan es dinero.

- En el caso de las casas de cambio autorizadas y vigiladas, éstas se deben guiar por los precios oficiales de comercialización de estas. Es importante tener presente que las tasas que se ofrecen en una casa de cambio, siempre que esté legalmente constituida, deberían responder al comportamiento de económico de los países.

Continúa con la presentación del módulo 4.

MÓDULO 4

¿CÓMO PROTEGER A SUS FAMILIAS Y A SUS NEGOCIOS PARA ESTAR PREPARADOS PARA ENFRENTAR IMPREVISTOS? RIESGOS Y SEGUROS

Antes de comenzar la actividad, escribe en el tablero el objetivo del módulo:

Lograr que los participantes comprendan los riesgos a los que se enfrentan, los mecanismos para hacer frente a estos riesgos y la importancia de los seguros como mecanismo de protección.

Consejo para el desarrollo del módulo

Si los participantes tienen preguntas durante el desarrollo del módulo, puedes solicitarle que las escriban en un post-it y posteriormente la peguen al lado del tablero, en el cierre del módulo lee las preguntas e invita a algún participante a responder, si ninguno de ellos tiene la respuesta intenta resolverla tú.

PASO 01



4.1 LECTURA - 2 MINUTOS

Lee la historia a los participantes

Un día una sorpresiva llamada despertó a familia en la madrugada, cuando apenas se asomaban los rayos del sol. Era el comandante del cuerpo de bomberos, que les notificó que uno de sus mercados había sido consumido por un gran incendio que acabó con todo lo que allí estaba almacenado, no se había salvado nada. Carlos y María solo se miraron en silencio, se les pasó por la mente la pérdida del capital invertido, casi \$30.000.000, las familias que quedarían sin sustento por la calamidad y lo que les costaría volver a levantarse de esta dificultad.

María le dijo a Pedro: “No te preocupes, porque apenas solicitamos el crédito para abrir la nueva sucursales, decidí que era necesario asegurar nuestra inversión y estar preparados frente a cualquier siniestro”. A Pedro le volvió el alma al cuerpo y agradeció la iniciativa de su esposa y la fortuna de haber adquirido una póliza que protegiera su inversión.

La pareja adelantó los respectivos trámites con la aseguradora y lograron re inaugurar su mercado y mantener los empleos que generaban. Después de esta experiencia, Pedro y María decidieron adquirir seguros para su hogar y seguros de vida y accidentes para su familia.



PASO 02

CONVERSACIÓN SOBRE LA HISTORIA - 3 MINUTOS

1 Después de leer el caso, comparte la siguiente pregunta con los participantes: **¿A qué riesgos sienten que están expuestos?**

2 Complementa la información de los participantes diciendo lo siguiente: **así como les sucedió a Pedro y a María, donde perdieron una de las sucursales de su mercado, también les podría pasar a ustedes. En el mercado financiero existe la posibilidad de adquirir un seguro para que las amenazas con golpeen tan duro las finanzas personales, responder a riesgos que pueden afectar la tranquilidad y para asegurar las cosas que son importantes para ustedes.**

Continúa con la actividad de profundización, paso 03.

▶ 4.2 ¿A QUÉ RIESGOS ESTÁN EXPUESTOS Y CÓMO LOS PUEDEN AFECTAR? RIESGOS E IMPACTO



PASO 03

PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

1 Comparte la siguiente pregunta con los participantes: **¿Saben cuáles son los riesgos a los que están expuestas sus familias y sus negocios?**

2 Retoma dos o tres ideas de los participantes y complementa con la siguiente información:

TIPOS DE RIESGO

- RIESGOS SOBRE EL PATRIMONIO (SE REFIERE PROPIEDADES, VEHÍCULOS, MAQUINARIAS, DINERO EN EFECTIVO)
 - Casa: robo, calamidades, desastres naturales
 - Negocio propio: robo, desastres naturales, accidentes de trabajo, riesgos profesionales (especialmente cuando hay empleados).
 - Carro: accidente, robo, desastres naturales.
 - Infraestructura y contenidos.

- RIESGOS SOBRE LA INTEGRIDAD PERSONAL (SE REFIERE A TENER SALUD, ESTAR ENTERO, SIN DAÑOS)
 - Problemas de salud
 - Hospitalización
 - Accidentes
 - Muerte

Mecanismos para enfrentarlos:

Existen medidas más o menos graves que uno debe adoptar para enfrentar una calamidad.

Medidas de reacción:

- Entre las **menos graves**, se encuentran **gastar sus ahorros, hacer sacrificios económicos o pedir ayuda.**
- Entre las **más graves**, se encuentran **pedir prestado, vender sus bienes o tener que dejar de consumir elementos básicos, como medicamentos o alimentos.**
- Es mejor tomar medidas de prevención: ahorrar (para pequeños imprevistos) y adquirir un seguro (para eventos graves).

Continúa con el paso 04.

▶ **4.3 ¿CÓMO FUNCIONAN LOS SEGUROS?**



PASO 04

PROFUNDIZACIÓN - 5 MINUTOS

Se recomienda iniciar con la pregunta introductoria.

1 Pregunta: **¿Cuáles son las ventajas y riesgos de los seguros?**

2 Retoma dos o tres ideas de los participantes y complementa con la siguiente información:

PARA TENER EN CUENTA CON LOS SEGUROS

VENTAJAS

- Para casos graves (por ejemplo una enfermedad grave, un incendio o la muerte) en donde las pérdidas económicas son más grandes, el seguro es mejor opción. En cambio, el ahorro es mejor opción para enfrentar pequeños imprevistos.
- Eviten pedir prestado dinero en caso de que ocurra una calamidad. Un seguro sale más barato que pedir prestado cuando se presenta una emergencia.
- Brinda tranquilidad y permite proteger a sus familias.

RIESGOS

- Es un gasto sin que sepan si algo ocurrirá o no.
- Si nada ocurre, no se devuelve el valor de la prima (porque ese dinero se habrá utilizado para cubrir las pérdidas de una familia que sí sufrió una calamidad).

Continúa con el paso 05.



PASO 05

CIERRE - 1 MINUTO

Cierra el módulo, compartiendo la información del apartado.

Consejos prácticos

- 1** Si necesitan adquirir un seguro pueden averiguar y **comparar diferentes opciones en entidades financieras**, compañías aseguradoras, y otras empresas que comercializan seguros.
- 2 Pregunten qué exclusiones o deducibles, cuánto cuesta y cuánto cubre.** El monto de dinero del cual ustedes como asegurados se hacen cargo, si los daños de una moto tienen un costo de \$400.000, la aseguradora pagará \$200.000, los otros \$200.000 corresponden al deducible.
- 3** Es muy importante **preguntar qué deben hacer** en caso de que ocurra la calamidad cubierta.
- 4** Un buen seguro es aquel en que el **proceso de contratación es sencillo, que tiene pocas exclusiones, pólizas fáciles de entender, requisitos mínimos** (por ejemplo, no exige examen médico de ingreso), **primas bajas y montos de cobertura adecuados.**
- 5 Si dejan de pagar la prima el seguro dejará de funcionar**, si no pasa nada no se devolverá el dinero de la prima.

Continúa con el cierre final.

CIERRE FINAL DEL TALLER

*15 MINUTOS

Comparte las siguientes preguntas con los participantes, **¿Qué aprendizajes se llevan del taller? ¿Qué recomendaciones tienen para nosotros? y un compromiso que se lleven para hacer crecer sus negocios.**

Realiza un cierre, presentando una conclusión general por cada uno de los módulos. De acuerdo con las respuestas de los participantes, enfatiza los siguientes aprendizajes:

- ▶ **1** Es necesario definir metas claras y concretas asociadas a los presupuestos en el hogar y en el negocio que les permitan tener un panorama claro sobre la realidad financiera, y de esta manera de utilizar el crédito como una herramienta para alcanzar sus metas personales y lograr que sus negocios crezcan.
- ▶ **2** Adelantar **el proceso de formalización** de sus negocios, les proporciona beneficios importantes como: **credibilidad y reconocimiento, acceso a oferta institucional, oportunidades, afiliación a seguridad social para ustedes y sus empleados y a oportunidades de negocio que les permitirá que sus negocios crezcan.** Recuerden que en las cámaras de comercio hay asesores que les proporcionan la atención u orientación que requieren.
- ▶ **3** El sector financiero cuenta con una amplia oferta de productos y servicios a su disposición que pueden facilitar la realización de sus metas personales y comerciales, en ese sentido, es importante que tengan claro cuáles son sus metas, necesidades y sobre todo cuál es tu capacidad de pago al momento de acceder a créditos comerciales o de consumo. **Consulten la oferta de las diferentes entidades financieras y comparen los beneficios, plazos, tasas de intereses y requisitos para acceder a estos productos y servicios.** Recuerden que una planeación responsable permitirá tener un buen comportamiento como cliente y un buen historial crediticio que les abrirá más oportunidades y facilidades en el sector financiero.
- ▶ **4** En sus negocios, vida personal y familiar no están libres de sufrir algún accidente o dificultad, para contar con el respaldo y disponibilidad de recursos necesarios para afrontar estas situaciones adversas existen los seguros, **en el mercado hay una amplia oferta que les permitirá asegurar sus bienes, locales, vehículos, maquinaria, vida, entre muchos más.** Recuerden la importancia de analizar cada uno de los seguros de acuerdo con sus necesidades, costo, cobertura de la protección y reconocimiento de la aseguradora.

**Muchas gracias por la participación,
esperamos que estos consejos sean útiles y los conviertan
en acciones que permitan crecer sus negocios.**