

PROGRAMA NACIONAL DE EDUCACIÓN FINANCIERA MANUAL PARA EL CAPACITADOR



Índice

Recomendaciones Generales para los Capacitadores 3

Módulo 1

Introducción a La Educación Financiera... 9

Parte 1:

Inclusión Financiera y Educación Financiera

- 1.1 ¿Qué es la Inclusión Financiera? 12
- 1.2 ¿Qué es la Educación Financiera? 13
- 1.3 ¿Por qué es necesaria la Educación Financiera? 14

Parte 2:

Programa Nacional de Educación Financiera y Otras Experiencias

- 2.1 Presentación Institucional del Programa Nacional de Educación Financiera de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) del Uruguay 15
- 2.2 Otras experiencias de Programas de Educación Financiera 16

Módulo 2

Conceptos básicos del sistema financiero en Uruguay 21

Parte 1:

Conceptos Básicos del Sistema Financiero

- 1.1 ¿Qué se entiende por sistema financiero? 24
- 1.2 Fuentes de Servicios Financieros 25
- 1.3 Concepto de bancarización 28

Parte 2:

Actores del Sistema Financiero Uruguayo

- 2.1 Bancos 29
- 2.2 Cooperativas de ahorro y crédito 33
- 2.3 Financieras 34
- 2.4 El Sector Público: La Banca Pública 35
- 2.5 El Sector Público: Instituciones Gubernamentales de Apoyo a Mypes 35
- 2.6 Instituciones de Microfinanzas 36

Parte 3:

Protección del Usuario del Sistema Financiero

- 3.1 Derechos y responsabilidades del consumidor 40
- 3.2 Ejemplos de acciones de protección del usuario del sistema financiero 46
- Anexos 49

Módulo 3

Servicios Financieros 53

Parte 1:

¿Qué son los Servicios Financieros?

- 1.1 ¿Qué son los llamados “Servicios Financieros”? 56
- 1.2 Valor del dinero en el tiempo 60

Parte 2:

Los Productos Financieros

- 2.1 Créditos 62
- 2.2 Cuentas Bancarias y Depósitos 64
 - 2.2.1 Depósitos a la vista 65
 - 2.2.2 Depósitos a plazo fijo 66

Parte 3:

Medios de Pago

- 3.1 Efectivo 70
- 3.2 Cheque 71
- 3.3 Tarjeta de débito 72
- 3.4 Tarjeta de crédito 73
- 3.5 Transferencias electrónicas 76

Parte 4:

Otros Productos Financieros

- 4.1 Leasing 77
- 4.2 Factoring 78
- 4.3 Descuento de documentos 78
- 4.4 Remesas 79
- 4.5 Seguros 79
 - 4.5.1 Microseguros 80
- Anexos 82

Módulo 4

Créditos y Administración de la Deuda 85

Parte 1:

Créditos

- 1.1 Créditos y Líneas de Crédito 88
- 1.2 ¿Para qué cosas tomamos crédito? 89
- 1.3 Componentes del Crédito 90
- 1.4 Algunas preguntas útiles para evaluar si es conveniente tomar un crédito 93
- 1.5 Elección del crédito 94
- 1.6 Costos de un crédito 94

Parte 2:

Administración de la Deuda

- 2.1 Deudas buenas y deudas malas 100
- 2.2 ¿Cuánta deuda puedo pagar? 101
- 2.3 Los peligros de endeudarse 104
- Anexos 106

Módulo 5

Planificación Financiera y Ahorro 111

Parte 1:

Planificación Financiera

- 1.1 ¿Qué es un plan financiero? 114
- 1.2 Beneficios de un presupuesto 116
- 1.3 ¿Cómo elaborar un presupuesto? 116

Parte 2:

Ahorro

- 2.1 ¿Qué es el ahorro y por qué ahorrar? 131
- 2.2 ¿Por qué es importante ahorrar? 132
- 2.3 Ahorrar para invertir 133
- 2.4 ¿Cómo ahorrar? 134
- 2.5 Las distintas modalidades de ahorro 135
- 2.6 ¿Cómo aumentar su ahorro? 136
- Anexos 139

Índice de Ejercicios Prácticos

Módulo 2

Conceptos básicos del sistema financiero en Uruguay

Ejercicio práctico 1	24
Ejercicio práctico 2	27
Ejercicio práctico 3	30
Ejercicio práctico 4	37
Ejercicio práctico 5	38

Módulo 3

Servicios Financieros

Ejercicio práctico 1	58
Ejercicio práctico 2	61
Ejercicio práctico 3	67
Ejercicio práctico 4	74

Módulo 4

Créditos y Administración de la Deuda

Ejercicio práctico 1	96
Ejercicio práctico 2	97
Ejercicio práctico 3	102
Ejercicio práctico 4	103

Módulo 5

Planificación Financiera y Ahorros

Ejercicio práctico 1	115
Ejercicio práctico 2	117
Ejercicio práctico 3	118
Ejercicio práctico 4	119
Ejercicio práctico 5	120
Ejercicio práctico 6	121
Ejercicio práctico 7	125
Ejercicio práctico 8	126
Ejercicio práctico 9	138

Recomendaciones Generales para los Capacitadores



La presente sección de este Manual para el Capacitador brinda herramientas pedagógicas para el dictado de las sesiones educativas que se encuentran a continuación. Esta sección no forma parte de las sesiones educativas que componen el Manual de Educación Financiera para alumnos.

✓ ¿CÓMO UTILIZAR EL MANUAL PARA EL CAPACITADOR?

El presente MANUAL PARA EL CAPACITADOR contiene 5 sesiones educativas, a saber:

- **Módulo 1. Introducción a la Educación Financiera**
- **Módulo 2. Conceptos básicos del Sistema Financiero en Uruguay**
- **Módulo 3. Servicios Financieros**
- **Módulo 4. Créditos y Administración de la Deuda**
- **Módulo 5. Planificación Financiera y Ahorro**

Cada uno de estos módulos contiene:

a) Contenido teórico correspondiente a la temática y sus correspondientes Ejercicios Prácticos ➤ Es el material que tiene el alumno en su Manual de Educación Financiera y que a lo largo de este Manual para el Capacitador lo encontramos en el cuerpo del documento.

b) Actividades pedagógicas para que los capacitadores cuenten con las herramientas prácticas para la transmisión de los contenidos de cada sección ➤ Estas actividades sólo resultan visibles para el capacitador, y le indican paso por paso qué debe decir y/o hacer a lo largo de la sesión.

➤ Para identificar estas actividades en el presente Manual se les ha otorgado un color de fondo y el siguiente ícono:



➤ Dentro de cada recuadro lo que el capacitador debe **decir** se ha identificado con letra *itálica*.

LA IMPORTANCIA DE LA PREPARACIÓN

Dado que la descripción de las sesiones educativas es bien detallada, no será necesario que el capacitador busque materiales adicionales. Sin embargo, deberá destinar un tiempo para prepararse antes de comenzar la capacitación.

La preparación consistirá en:

- Leer previamente el material que va a dictar.
- Asegurarse de comprender lo que dice el Manual y si algo del contenido teórico no le resultara lo suficientemente claro podrá buscar información adicional para hallarse más seguro a la hora del dictado.
- Asegurarse de contar con todos los materiales necesarios para el dictado.

Cada capacitador podrá impartirle su impronta a la sesión, agregando ejemplos o casos que le parezcan que ayudan a explicar una determinada temática.

No deberá subestimar el tiempo que necesita para prepararse, de lo contrario la falta de preparación se reflejará en la sesión y esto lo hará sentirse incómodo. Si se prepara con anticipación, podrá aprovechar mejor el tiempo durante el dictado de la sesión y disfrutar el proceso.

El éxito de la sesión educativa dependerá del trabajo que el capacitador realice durante esta etapa de preparación.

DURACIÓN DE LAS SESIONES EDUCATIVAS

- Se estima que el dictado de cada una de las sesiones educativas hacia los destinatarios finales demandará entre 100 y 150 minutos (no es recomendable que las sesiones excedan las 2 horas y media dado que es muy difícil mantener la atención del alumno).
- Se recomienda que las sesiones cuenten con un breve receso a mitad de la jornada educativa.
- Del mismo modo, y por respeto a los destinatarios, se recomienda cumplir con los horarios para el dictado de la sesión educativa que se hubieran pautado.

EDUCACIÓN PARA ADULTOS: HERRAMIENTAS Y CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EDUCAR FINANCIERAMENTE A ADULTOS

Para lograr cambios de comportamiento que sean duraderos, la Educación Financiera utiliza los principios y prácticas de la educación de adultos como guía para el desarrollo de un **enfoque centrado en los participantes**, tanto para el diseño como para la implementación de las capacitaciones.

El aprendizaje de los adultos tiene características especiales. No se puede abordar la educación para adultos como cualquier proceso de aprendizaje.

Una de las características importantes de la educación para adultos es que los adultos aportan sus experiencias de vida al entorno de aprendizaje. La motivación es siempre mayor cuando la capacitación se basa en la participación interactiva, creando un entorno en el que los adultos dan y reciben usando sus propias experiencias pasadas y el conocimiento que ya tienen para la solución de sus problemas y el logro de sus metas. Los adultos deben tener la oportunidad de reflexionar sobre el nuevo contenido, conectarlo con su propia situación personal, practicar su uso y determinar su aplicación.

1. Factores claves a tener en cuenta

A continuación se enumerarán una serie de factores claves a tener en cuenta para que el proceso de educar financieramente a los adultos se lleve a cabo de la mejor manera posible:

Tomar en cuenta la experiencia adquirida

- ✓ Mientras que el niño no tiene conocimientos o experiencia previa, el adulto “sabe”: **tiene experiencia** acumulada.
 - Esta experiencia no viene necesariamente de la educación, sino también de sus **vivencias**. La formación debe construir sobre lo vivido.
- ✓ Muchas veces, esta experiencia **no se valora**: baja autoestima, baja valoración de lo aprendido al hacer (vs. lo aprendido con métodos de educación tradicionales).
 - Uno de los objetivos del capacitador es valorar la experiencia y conocimientos previos de los adultos, reconociendo los saberes específicos de cada uno.
 - La experiencia previa de los alumnos constituye el punto de partida de la formación.
- ✓ Puede ayudar a romper el hielo utilizar frases como: *“El objetivo de este curso no es empezar de cero, sino por el contrario, se trata de aprovechar su experiencia para construir juntos un conocimiento fortalecido”* o *“Algunos temas les resultarán familiares: me gustaría que me interrumpieran para contarnos su experiencia personal en esos casos”*.

Generar confianza y autoestima

- ✓ El ambiente y el contexto de aprendizaje deben estar **libres de amenaza y no ser intimidantes**: la competencia debe limitarse, mientras la apertura de espíritu y la confianza mutua deben promoverse.
- ✓ El mayor temor de los adultos en formación es probablemente aquel de ser juzgados. Este temor puede incluso inhibir el proceso de aprendizaje.
 - ✦ La formación debe ser un **espacio de reflexión y experimentación** conjunta, y no un espacio de evaluación.
 - ✦ Se debe evitar la generación de sentimientos negativos, como la ignorancia, el ridículo o el fracaso.
- ✓ Pueden existir también resistencias frente a lo que se percibe como un “regreso a la escuela”: esta percepción hace sentir una amenaza de evaluación o sanción (que caracterizan a la educación escolar).
 - ✦ Los adultos desean que se les reconozca su **condición diferencial** respecto de niños o adolescentes.
 - ✦ El capacitador debe **tranquilizarlos**, explicitando que la formación busca enseñar de otra forma y que su experiencia previa – personal y profesional – va a facilitarles adquirir nuevos conocimientos.

Estimular la voluntad de saber y aprender

- ✓ En una formación, los adultos se motivan cuando descubren las necesidades e intereses que pueden satisfacer gracias a ésta.
 - ✦ Por ello debe percibir los objetivos del aprendizaje como los suyos propios.
 - ✦ Debe favorecerse igualmente una autoevaluación de los avances en el aprendizaje.
- ✓ A diferencia de la educación infantil, la educación de adultos requiere que éstos sepan porqué deben aprender algo.
 - ✦ Ser conscientes de nuestras debilidades es el primer paso para emprender un proceso de fortalecimiento.
 - ✦ En consecuencia, es preciso acompañar al adulto en la toma de consciencia de sus necesidades de aprendizaje. Esto le permitirá fijarse objetivos a sí mismo y actuar en consecuencia.
- ✓ Es importante ampliar los conocimientos de los miembros del grupo permitiéndoles aprender los unos de los otros a partir de la experiencia adquirida.

2. Algunos consejos prácticos para el dictado de las sesiones

Valorizar: Nunca ridiculizar o menospreciar a los alumnos, al contrario, hacerles sentir permanentemente que sus contribuciones son valiosas.

Promover una participación activa: Mientras más activa la participación del alumno, más eficaz es la enseñanza. Permitir y promover el diálogo entre alumno y capacitador y entre alumno y alumno. Además, la participación genera mayor confianza y refuerza los mecanismos de autoestima necesarios para la formación.

Fomentar la reflexión: Dar tiempo para la reflexión personal sobre los temas tratados. Acompañar dichos procesos de reflexión, pero dejando un espacio de libertad al alumno.

Evaluar y auto-evaluar: Consultar permanentemente a los alumnos sobre su nivel de comprensión sobre los temas específicos tratados, así como sobre su nivel de satisfacción general con el curso. Solicitar a los alumnos que reflexionen regularmente sobre si están logrando los objetivos que ellos mismos se pusieron al comenzar el curso.

Ilustrar los contenidos teóricos: Usar ejemplos concretos contextualizando con situaciones reales, ejemplos de problemas o dificultades que los adultos hayan encontrado en sus vidas. Invitarlos a contar anécdotas personales.

No subestimar la importancia de las habilidades comunicacionales: Ninguna de las recomendaciones anteriores tiene sentido si el capacitador no logra captar la atención de su audiencia o si ésta no lo percibe como un hábil comunicador. Usar palabras claras, brindar respuestas precisas. Mostrarse confiado pero no arrogante. Utilizar el sentido del humor. No mostrarse nervioso, intentar limitar elementos distractores (tics, muletillas, vestimenta que llame la atención, etc.). Mantener una distancia y relación capacitador-alumno prudentes. El aprendizaje se favorece cuando se muestra empatía y respeto, así como coherencia en los contenidos y metodologías. Recordar que la comunicación no es sólo verbal, sino que pasa también por la gestualidad, la mirada, las posturas, etc.

Otros consejos adicionales:

- Hacer preguntas de forma regular: abiertas para iniciar discusiones, cerradas para obtener respuestas breves y precisas. Formular preguntas es fundamental para lograr retornos de los alumnos, y evaluar así si el mensaje está llegando al receptor correctamente.
- Reformular los conceptos y ejemplos para asegurarse una comprensión cabal.
- Hacer síntesis de lo enseñado con regularidad, resumiendo la información clave y los conceptos fundamentales a ser adquiridos.
- Tener la capacidad de adaptarse a las características de la audiencia: las formaciones se desarrollarán en diferentes contextos geográficos y sociales y se orientarán a diferentes perfiles dentro de las instituciones de microfinanzas. Para ello, es importante tener un conocimiento básico de los contextos sociales, económicos y humanos de las zonas donde trabajan los participantes de la formación y adaptar el lenguaje a los perfiles de participantes.



Introducción a la
Educación Financiera

MÓDULO 1



OBJETIVOS

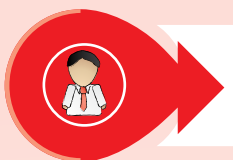
El capacitador debe procurar que en el marco del módulo “Introducción a la Educación Financiera”, los participantes:

- Logren introducirse al concepto de Inclusión Financiera
- Tomen conocimiento sobre en qué consiste la Educación Financiera y su importancia
- Conozcan el Programa Nacional de Educación Financiera llevado a cabo por OPP y sus características
- Conozcan distintas experiencias de Educación Financiera y sus resultados



MATERIALES NECESARIOS

- Computadora (opcional)
- Proyector (opcional)
- Módulos de capacitación (capacitador y participante)
- Pizarra
- Tiza o Marcador
- Hojas en blanco



INTRODUCCIÓN:

El capacitador dice a los participantes:

Bienvenidos al taller de capacitación “Introducción a la Educación Financiera”.

Muchas personas no conocen qué es la Educación Financiera, y sobre todo, por qué ésta es tan importante para nuestra vida en general, y particularmente si somos emprendedores y tenemos nuestra propia actividad económica.

Durante este taller, tendremos una introducción al concepto de Inclusión Financiera, para luego ver cómo la Educación Financiera nos ayuda a estar más incluidos financieramente.

Desarrollaremos los siguientes temas:

- *¿Qué es la Inclusión Financiera?*
- *¿En qué consiste la Educación Financiera y por qué es importante?*
- *Presentación institucional del Programa Nacional de Educación Financiera llevado a cabo por OPP*
- *Distintas experiencias de Educación Financiera y sus resultados*

Los invito a que si durante el transcurso del taller voy muy rápido o algo no se comprende, me lo hagan saber. Las preguntas no molestan, al contrario, nos enriquecen a todos, así que no tengan vergüenza.

¡Empecemos!

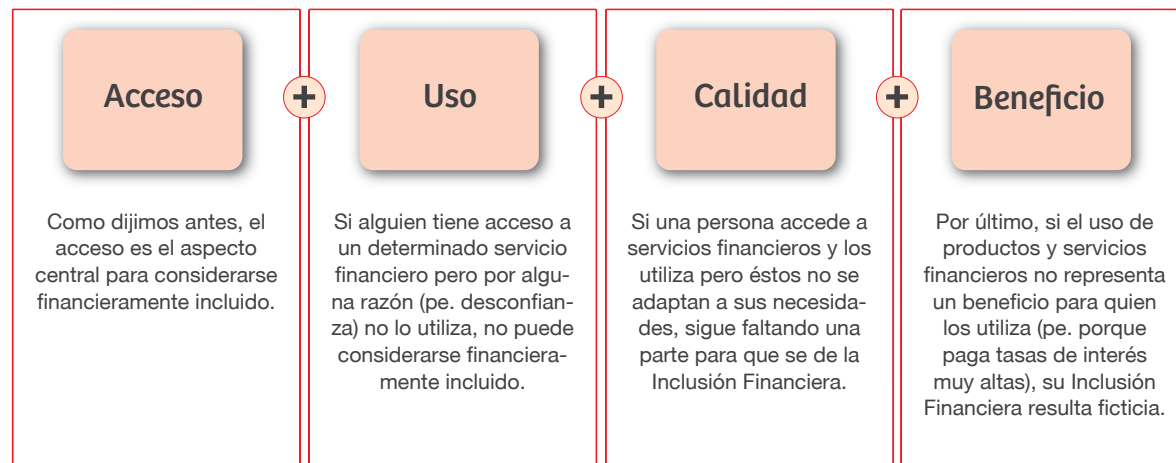
Parte 1

Inclusión Financiera y Educación Financiera

1.1 ¿Qué es la Inclusión Financiera?

Inclusión Financiera no sólo significa **tener acceso** a un conjunto de **productos y servicios financieros** que incluyen crédito, ahorro, seguros, sistema de pagos y pensiones, sino también acceso a **Educación Financiera y protección al consumidor**.

Para que haya Inclusión Financiera se tienen que dar **simultáneamente 4 características**:



Existe consenso acerca de que **la falta de Inclusión Financiera limita el potencial de desarrollo de los hogares**, por eso este es un tema muy importante para cualquier economía.



Actividad 1.A - ¿Qué es la Inclusión Financiera?

El capacitador dice:

*Si yo les digo la palabra **INCLUSIÓN**, ¿qué palabras o conceptos se les vienen a la mente?*

El capacitador anota en la pizarra las palabras que vayan surgiendo.

¿Y estas palabras las asocian a algo positivo o negativo?

(Deberían responder que a algo positivo)

Continúa:

*Así como la palabra **Inclusión** la asociamos a algo positivo, existe el concepto de **Inclusión Financiera**, el cual sin duda hace referencia a algo positivo.*

A continuación el capacitador explica la sección 1.1.

1.2 ¿Qué es la Educación Financiera?

Como se dijo antes, la Inclusión Financiera no sólo consiste en el acceso a productos y servicios financieros sino que también debe ir acompañada de la Educación Financiera y la protección de los derechos del consumidor. Estas dos cosas están muy vinculadas, ya que en la medida en que el usuario está más “financieramente educado”, más conocimiento tiene de sus derechos y deberes como consumidor del sistema financiero.

Así, la **Educación Financiera** se basa en la idea de que **no basta con haber accedido a posibilidades financieras sino que es preciso generar capacidades financieras que permitan hacer de esas oportunidades financieras el mejor uso posible.**

La Educación Financiera busca fortalecer y cambiar los comportamientos para que se logre un **aumento de los ingresos, una mejor administración y protección de los bienes y un uso efectivo de los servicios financieros.** No se trata sólo de ofrecer información acerca del sistema financiero¹.

La Educación Financiera se trata a menudo de educación no formal que enseña a:

- Administrar bien el dinero,
- Ahorrar de manera regular,
- Gastar el dinero de forma responsable,
- Aprovechar al máximo los recursos que tenemos.

¹©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados.



Actividad 1.B - ¿Qué es la Educación Financiera?

El capacitador dice:

Como dijimos antes, la Educación Financiera es uno de los componentes de la Inclusión Financiera.

No basta con haber accedido a posibilidades financieras sino que es preciso generar capacidades financieras que permitan hacer de esas oportunidades financieras el mejor uso posible.

¿A qué me refiero con el “mejor uso posible”? A que a partir de contar con mayores conocimientos sobre nuestras posibilidades financieras y el uso que le podemos dar al dinero podamos:

- Aumentar nuestros ingresos
- Administrar mejor nuestro dinero
- Hacer un mejor uso de los servicios financieros

Entonces, la Educación Financiera nos ayuda a lograr todo esto porque a través de la educación no formal nos enseña a:

- Administrar bien el dinero,
- Ahorrar de manera regular,
- Gastar el dinero de forma responsable,
- Aprovechar al máximo los recursos que tenemos.

1.3 ¿Por qué es necesaria la Educación Financiera?²

- Porque a menudo las personas no conocen las oportunidades financieras con que cuentan.
- Porque hoy existen muchas más opciones financieras que en el pasado pero sin embargo los clientes muchas veces no comprenden estas nuevas opciones y probablemente no las usen a su favor.
- Porque permite promover ciertos cambios positivos en el uso del dinero, como un mayor ahorro, un gasto más prudente y un endeudamiento justificado.
- Porque permite que planificando su economía personal, las personas se hallen mejor preparadas para enfrentar imprevistos que les surjan.
- Porque ayuda a que los usuarios del sistema financiero conozcan sus derechos y responsabilidades, muchas veces desconocidos.

-
-
-
-

² ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados



Actividad 1.C - ¿Qué es la Educación Financiera?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador dice:

Todas las familias, cualquiera sea su nivel de ingresos, comparten las mismas aspiraciones. Todas buscan poder llevar alimentos a la mesa de su hogar, educar a sus hijos, tener una casa y planificar para el futuro. Sin embargo, cuando una familia cuenta con recursos más limitados, tratar de conseguir todas estas metas con poco dinero se torna más complejo, especialmente cuando el hogar se ve afectado por un evento inesperado, tal como el fallecimiento de uno de sus miembros, enfermedad o pérdidas materiales causadas por desastres naturales. Para lograr reunir una cantidad de dinero que permita alcanzar sus aspiraciones, las familias con ingresos limitados no solamente deben gastar con cautela, sino también informarse y saber administrar su dinero hábilmente. El objetivo de la Educación Financiera es precisamente entregarles las herramientas y el poder para lograr esto.

Dicho todo esto, los invito a que formen grupos de a dos y, sin mirar el manual, discutan y anoten por qué consideran que la Educación Financiera es necesaria.

Se les da unos 5/10 minutos y luego el capacitador los invita a que compartan lo que reflexionaron y lo va anotando en la pizarra. A continuación completa lo anotado con los puntos de la sección 1.3 que no hubieran surgido e invita a los participantes a completar sus guías con puntos adicionales que hubieran surgido de las reflexiones.

Parte 2

Programa Nacional de Educación Financiera y Otras Experiencias

2.1 Presentación Institucional del Programa Nacional de Educación Financiera de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) del Uruguay

El **Programa Nacional de Educación Financiera**, del cual estas sesiones educativas forman parte, surge en el marco del **Programa de Microfinanzas para el Desarrollo Productivo (APT-OPP) de la Presidencia de la República Oriental del Uruguay**.

El objetivo fundamental del Programa de Microfinanzas para el año 2013 es la consolidación de una **política pública de Inclusión Financiera para la inclusión productiva**, con fuerte énfasis en el **desarrollo económico territorial**.

Dentro de este contexto, el objetivo principal del Programa es la **reducción de la brecha** existente entre la oferta y la demanda, tanto financiera como de acompañamiento en la gestión a emprendedores y Mypes de todo el país, dentro de un **enfoque de desarrollo de oportunidades, inclusivo y territorial**.

Para el logro de este objetivo, el Programa promueve una serie de políticas e instrumentos, a través de sus cuatro componentes:

- i)** generación de un marco de funcionamiento adecuado del sector microfinanciero;
- ii)** promoción del acceso a productos financieros adecuados;
- iii)** **impulso de la formación en Educación Financiera, así como en capacitación y asesoramiento técnico de emprendedores y Mypes; y**
- iv)** fortalecimiento de las capacidades de una red de instituciones financieras, de apoyo a Mypes y de entidades que ayudan a identificar las necesidades de apoyo del público objetivo.



Actividad 2.A – Presentación Institucional del Programa Nacional en Educación Financiera

El capacitador explica:

Esta sesión educativa de la cual ustedes están formando parte surge de una iniciativa del Estado por promover la Educación Financiera, y a la cual _____ (nombre de la organización correspondiente) ha decidido sumarse.

¿Algunos de ustedes han oído hablar del Programa de Microfinanzas para el Desarrollo Productivo de la Presidencia de la República? ¿Conocen cuáles son sus objetivos o qué acciones realiza?

A continuación presenta la sección 2.1

En este marco, se identificó la necesidad de instrumentar un **Programa de Formación para la Educación Financiera que incluya a todos los actores relevantes vinculados a la temática de la Inclusión Financiera en el Uruguay**: instituciones microfinancieras, instituciones de apoyo a Mypes, gobiernos locales así como el sector académico.

A partir de ello es que la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) decide desarrollar junto a PlaNet Finance Argentina, experto en Educación Financiera, su Programa Nacional de Educación Financiera, cuyo objetivo global radica en: **lograr sensibilizar a la población sobre la importancia de la Educación Financiera como herramienta de desarrollo e inclusión social**.

El Programa Nacional de Educación Financiera consta de 4 componentes que brindan un abordaje integral, a saber:

- **Componente 1** Jornada de Sensibilización de Actores Relevantes del Sector de las Microfinanzas
- **Componente 2** Talleres de Formación de Capacitadores en Educación Financiera para las Instituciones financieras + Taller Piloto de Formación en Educación Financiera para Microempresarios
- **Componente 3** Talleres de Sensibilización y Formación de Capacitadores en Educación Financiera para Instituciones de Apoyo a Mypes e Intendencias
- **Componente 4** Seminarios y/o espacios de reflexión con Universidades

Las presentes sesiones educativas son el resultado de los componentes 2 y 3, a partir de los cuales se han formado a los capacitadores en Educación Financiera para que repliquen las formaciones.

2.2 Otras experiencias de Programas de Educación Financiera



Actividad 2.B – Otras experiencias de Programas de Educación Financiera

El capacitador indica a los participantes que se enumeren de 1 a 3. Luego separa todos los unos por un lado, los dos por otro, y los 3 por otro, cada uno de ellos armando un grupo. Al Grupo 1 le asigna el Programa “Promocionando el Ahorro en Familias JUNTOS”; al Grupo 2, el Programa “Cambiando la percepción sobre los microseguros”; y el Grupo 3, “Programa Global de Educación Financiera”.

El capacitador indica que cada uno de los grupos deberá leer el caso que se les ha asignado y preparar un resumen con las principales características en 10 minutos, para exponerlo en 5 minutos al resto de los compañeros. Pueden apoyarse utilizando la pizarra o las hojas en blanco disponibles.

Programa Piloto “Promocionando el Ahorro en Familias Juntos”, Perú

Programa piloto de ahorro orientado a dotar de herramientas financieras a las beneficiarias del programa de Transferencias Monetarias Condicionadas Juntos, a través del uso y manejo de cuentas de ahorros.

Aspectos claves:

- Capacitación a las mujeres beneficiarias sobre características básicas del sistema financiero formal (Las instituciones financieras - Rol del Estado en el sistema financiero - Los clientes del sistema financiero).
- Acompañamiento financiero a las mujeres beneficiarias, mediante mujeres líderes locales y visitas bimestrales de los facilitadores.
- Incentivo a las mujeres beneficiarias a participar activamente en el programa a través de un sorteo que premia los esfuerzos de ahorro con una canasta de víveres.

Beneficiarios:

24.300 beneficiarias en siete departamentos del país (en 2010).

Resultados:

- En sólo un año de implementación del programa, el porcentaje de las mujeres beneficiarias que efectivamente ahorran aumentó drásticamente, pasando del 16% al 95%.
- Las beneficiarias han interiorizado la importancia del ahorro financiero formal y lo identifican como una herramienta que les permite utilizar mejor su dinero, enfrentar emergencias e invertir en el futuro.

Programa “Cambiando la percepción sobre los microseguros”, Confederación de Seguros de Brasil (CNSeg)

Sensibilización y educación de los consumidores potenciales del seguro en mercados de bajos ingresos en la favela de Santa Marta, Brasil.

Aspectos claves:

- Estudio piloto para entender los conocimientos de la población hacia los seguros y sus prácticas de gestión de riesgos.
- Campaña de sensibilización a través de la producción de cuatro herramientas de comunicación: una radionovela, un cortometraje, teatro de calle, y material gráfico impreso.
- Producción de un kit metodológico que permita a cualquier empresa producir su propia estrategia de educación del consumidor sobre seguros.

Lecciones aprendidas:

- Importancia de la articulación con líderes locales
- La sensibilización debe enfatizar la probabilidad de pérdida que existe, pero también el alivio que el seguro brinda a la familia.
- El efecto demostración es el modo más convincente de persuadir a los clientes para comprar una póliza.
- Cuando es elevada la participación de la comunidad, aumenta la sustentabilidad del proyecto.
- Efectividad en la transmisión de los conceptos difíciles cuando se usan referencias familiares a la comunidad.

Beneficiarios: 8.000 personas de la favela de Santa Marta.

“Programa Global de Educación Financiera”- Microfinance Opportunities Citi Foundation, Freedom from Hunger

Primera iniciativa global de capacitación financiera para personas de bajos ingresos en países en desarrollo.

Aspectos claves

- En colaboración con 6 IMFs, producción de currículos cuyos contenidos fueron adaptados a poblaciones de bajos ingresos.
- Los mensajes claves de los currículos fueron transmitidos a través de la radio, televisión, teatro de calle y documentos impresos.
- Realización de talleres de capacitación.

Contenido de los currículos:

- Presupuesto: Use su dinero con cautela
- Administración de su Deuda: Maneje su crédito con cuidado
- Ahorros: ¡Sí se puede!
- Servicios Bancarios: Conozca sus opciones
- Negociaciones financieras: Comuníquese con confianza en sí mismo
- Gente joven: Su futuro, su dinero
- Remesas: Aprovechalas al máximo
- Gestión de los Riesgos y Seguros: Protege el futuro de tu familia
- Protección del consumidor: Equilibrando riesgos y responsabilidades

Resultados: La campaña logró alcanzar a 30 millones de personas a través de los currículos, las capacitaciones y los medios de comunicación. 450 organizaciones en 60 países en el mundo participaron del programa.



Actividad 2.B – Otras experiencias de Programas de Educación Financiera (cont.)

A continuación cada grupo expone en 5 minutos. **Finalizada la exposición el capacitador pregunta:**

¿Cuál de los 3 casos tiene más elementos en común con las sesiones educativas del Plan Nacional de Educación Financiera?

La respuesta correcta es el caso 3. El capacitador explica que algunos contenidos que se dictarán en las sesiones han sido tomados del material de Microfinance Opportunities (disponible gratuitamente) y adaptados al contexto local.

Cierre

El capacitador dice:

Hemos finalizado con éxito el “Módulo1: Introducción a la Educación Financiera”. Les pido que si les ha quedado alguna consulta por hacer lo hagan en este momento. De la misma forma, si quieren compartir alguna reflexión con los compañeros es bienvenida.

[En caso de corresponder: Les pido también que antes de retirarse completen la encuesta que les voy a repartir y que nos servirá para seguir mejorando estas capacitaciones en Educación Financiera.]

Esperamos que la capacitación les haya resultado de utilidad y que esto redunde en un mejor manejo de sus asuntos financieros. Muchas gracias. (Aplausos)

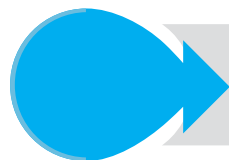


NOTAS

Lined area for taking notes, consisting of multiple horizontal dotted lines.

Conceptos básicos del Sistema Financiero en Uruguay

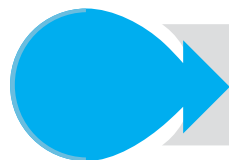
MÓDULO 2



OBJETIVOS

El capacitador debe procurar que en el marco del módulo “Conceptos básicos del Sistema Financiero en Uruguay”, los participantes:

- Tomen conocimiento del funcionamiento básico del Sistema Financiero
- Conozcan los diferentes actores del sistema financiero uruguayo
- Aprendan sobre sus derechos y responsabilidades como usuarios del sistema financiero
- Conozcan los programas de protección del consumidor existentes



MATERIALES NECESARIOS

- Computadora (opcional)
- Proyector (opcional)
- Módulos de capacitación (capacitador y participante)
- Pizarra
- Tiza o Marcador
- Hojas en blanco
- Bolígrafos
- Tarjetas de Derechos de Usuarios (Sección Anexos de este módulo)



INTRODUCCIÓN:

El capacitador dice a los participantes:

Bienvenidos al taller de capacitación Conceptos Básicos del Sistema Financiero en Uruguay.

Muchas personas no conocen cómo es el funcionamiento del sistema financiero, y de qué manera éste interviene en sus actividades cotidianas. Durante este taller, aprenderemos qué es el sistema financiero, cómo funciona y cuáles son los principales actores intervinientes, en particular en Uruguay.

Desarrollaremos los siguientes temas:

- *¿Qué se entiende por sistema financiero?*
- *¿Qué es la bancarización?*
- *¿Quiénes son los actores del sistema financiero uruguayo?*
- *¿Qué características tienen cada uno de estos actores?*
- *¿Cuáles son los derechos y responsabilidades de los consumidores del sistema financiero?*

Los invito a que si durante el transcurso del taller voy muy rápido o algo no se comprende, me lo hagan saber. Las preguntas no molestan, al contrario, enriquecen a todos así que no tengan vergüenza.

¡Empecemos!

Parte 1

Conceptos Básicos del Sistema Financiero

1.1 ¿Qué se entiende por Sistema Financiero?

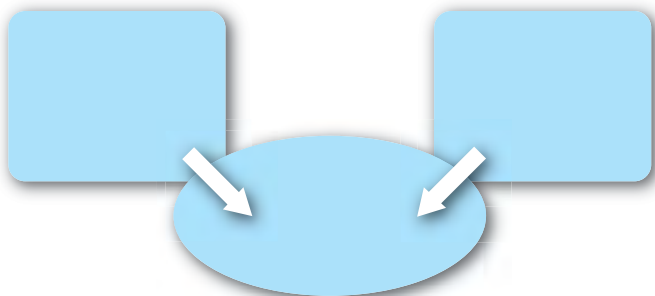
El Sistema Financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo objetivo es **canalizar el ahorro que generan los agentes económicos con capacidad de financiación hacia aquellos otros que tienen necesidad de financiación.**

La función principal del sistema financiero es la **intermediación** entre *los que tienen dinero* y *los que necesitan dinero*, es decir, **persigue la asignación eficaz de los recursos financieros** a través la provisión de productos y servicios financieros¹.

✓ Esquema del Sistema Financiero

Ejercicio Práctico 1

Complete el esquema del sistema financiero de acuerdo a la definición de la sección 1.1



¹ 2010 © Plan de Educación financiera. CNMV y Banco de España.



Actividad 1.A - Sistema Financiero:

El capacitador pregunta

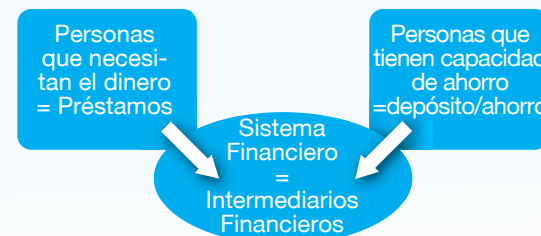
¿De qué manera ustedes creen que interactúan con el sistema financiero?

A continuación el capacitador explica qué se entiende por sistema financiero.

Actividad 1.B - Sistema Financiero:

El capacitador pedirá a los participantes que realicen el Ejercicio Práctico 1, completando el “Esquema del Sistema Financiero” en su cuadernillo de acuerdo a la definición de sistema financiero brindada. A continuación invitar a alguno de ellos a que pase y lo grafique en la pizarra con ayuda de todos.

Solución:





Actividad 1.C - Fuentes de servicios financieros

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador dice:

Dijimos que el Sistema Financiero es un conjunto de instituciones, medios y mercados que permiten que se realice el proceso de intermediación financiera. Este conjunto de instituciones, medios y mercados, no sólo son de carácter formal, sino que también pueden serlo de carácter informal o semiformal.

Para darnos una idea de cómo se compone este conjunto les voy a hacer la siguiente pregunta: ¿De dónde pueden obtener servicios financieros ustedes y sus vecinos?

Elaborar una lista con las respuestas de los participantes en la parte izquierda de la pizarra.

Si no mencionan servicios informales, seguir haciendo preguntas para determinar si mantienen sus ahorros en casa, o bajo el colchón, e incluirlos en la lista. La lista final debería incluir las siguientes opciones:

1. El banco; 2. Compañía de seguros; 3. Agencia funeraria; 4. Cooperativas de ahorro y crédito; 5. Prestamistas informales; 6. Instituciones de microcrédito; 7. Familiares y amigos; 8. Tiendas comerciales; 9. El colchón; 10. Casas de empeño; 11. Financieras

Luego de nombradas todas las fuentes el capacitador explicará las definiciones de “Servicios financieros formales, informales y semiformales”. Volver a la lista de servicios financieros. Explicar:

Por cada tipo de servicio que hemos identificado, vamos a decidir si es informal, formal o semiformal. Lo haremos entre todos y mientras tanto ustedes pueden ir completando en sus Manuales el Ejercicio Práctico 2.

Dividir la pizarra en tres columnas a la derecha de la lista de servicios financieros: el título de cada columna será formal, informal y semiformal. Revisar la lista de servicios, pedir a los participantes que identifiquen cada una como formal, informal o semiformal y colocar una “x” o una marca en la columna correspondiente. Si hubiera tiempo, se les puede consultar sobre cuáles consideran que son las ventajas y desventajas de cada tipo de servicios financieros.

Solución: 1. El banco: FORMAL; 2. Compañía de seguros: FORMAL; 3. Agencia funeraria: INFORMAL; 4. Cooperativas de ahorro y crédito: SEMIFORMAL; 5. Prestamistas informales: INFORMAL; 6. Instituciones de microcrédito: INFORMAL (pe: si es ONG) o SEMIFORMAL; 7. Familiares y amigos: INFORMAL; 8. Tiendas comerciales: INFORMAL o SEMIFORMAL; 9. El colchón: INFORMAL; 10. Casas de empeño: INFORMAL o SEMIFORMAL; 11. Financieras: SEMIFORMAL

Dijimos que el Sistema Financiero es un **conjunto de instituciones, medios y mercados** que permiten que se de el proceso de intermediación financiera.

Este conjunto de instituciones, medios y mercados, no sólo son de carácter formal, sino que también pueden serlo de carácter informal o semi-formal.

Servicios financieros informales

Todas las transacciones financieras, créditos y depósitos que ocurren fuera de las leyes y la supervisión de la autoridad estatal de banca. Éstas incluyen prestamistas informales, casas de empeño, grupos de autoayuda y ONGs, así como miembros de la familia que aportan sus ahorros a una microempresa.

Servicios financieros formales

Todas las transacciones financieras, incluyendo créditos y depósitos que son proveídos por instituciones que son reguladas y supervisadas por la autoridad estatal de banca. Dentro de éstos se incluyen bancos comerciales, compañías de seguros financieras, que deben reportar al gobierno de forma regular.

Servicios financieros semiformales

Todas las transacciones financieras ofrecidas por instituciones que no son reguladas por las autoridades bancarias, pero que operan bajo la autorización y supervisión de otras agencias estatales. Entre algunos ejemplos se encuentran las cooperativas y mutuales de crédito, las cuales frecuentemente son supervisadas por una agencia u organismo estatal regulador.



Ejercicio Práctico 2

¿De dónde pueden obtener servicios financieros usted y sus vecinos? (Completar)

Fuente financiera	Formal	Informal	Semiformal

Todas estas instituciones, medios y mercados de alguna forma u otra conforman el sistema financiero.

1.3 Concepto de bancarización²

Una parte importante del proceso de **intermediación financiera** se realiza mediante el **proceso de bancarización** de la población.

✓ ¿Qué es la bancarización?

Es el proceso mediante el cual se incrementa el nivel de utilización de los servicios financieros por parte de la población en general, estableciendo una relación de largo plazo. Existe mayor grado de bancarización cuando aumenta el volumen de las transacciones realizadas por los agentes económicos (que se constituyen tanto por las personas físicas, como por las personas jurídicas) a través del sistema financiero.

✓ Objetivo de la bancarización: ¿Por qué es importante la bancarización?

- Permite una “rentabilidad” del dinero: darle mayor valor a través del interés cobrado cada mes por los depósitos en el banco.
- Facilita el sistema de pagos y reduce el riesgo vinculado al uso del dinero en efectivo.
- Permite tener un historial crediticio y entonces ser potencial cliente de préstamos.
- Da la posibilidad de solicitar préstamos y así mejorar su negocio.

✓ ¿Por qué existen niveles bajos de bancarización?

- Por los niveles altos de pobreza e informalidad, los cuales limitan las garantías que puede brindar una persona.
- Por la incertidumbre vinculada a los ingresos.
- Por la cobertura limitada e insuficiente del sistema financiero: los servicios financieros no llegan o no se adaptan a toda la población.
- Por la falta de información y Educación Financiera de la población que desconoce cuáles son los productos financieros existentes en el mercado.

² Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de Perú.



Actividad 1.D - Concepto de bancarización:

El capacitador explica:

Si bien, todas las fuentes mencionadas anteriormente conforman el sistema financiero, algunas de ellas tienen mayor peso que otras, como es el caso de los bancos.

El capacitador pregunta:

- ¿Quién de ustedes tiene una cuenta bancaria?
- ¿Asisten al banco habitualmente?
- ¿Qué operaciones o actividades realizan cuando van?

Invitar a algunos de los microempresarios que hayan manifestado tener cuenta bancaria a contar su experiencia sobre el uso de la misma.

A continuación el capacitador presenta:

- ¿Qué es la bancarización?
- Objetivo de la bancarización: ¿Por qué es importante la bancarización?
- ¿Por qué existen niveles bajos de bancarización?

Parte 2

Actores del Sistema Financiero Uruguayo

2.1 Bancos

✓ Definición y funcionamiento de los Bancos

Los Bancos son los **intermediarios financieros mayoritarios** y también los más conocidos por el público.

Los Bancos reciben dinero de las personas que quieren ahorrar (**depósitos**). Los clientes que depositan dinero en el banco cobran una tasa de interés que varía en función del monto depositado.

A su vez, los Bancos prestan dinero a los prestatarios (**préstamos o créditos**) y cobran una tasa de interés mensual sobre cada préstamo. La tasa de interés es el precio del préstamo, la cobran al cliente por dejarle usar sus fondos.

Debido a que el interés que cobra por los préstamos es mayor al interés que paga por los ahorros, el banco obtiene una ganancia³.

³ ©2010 Microfinance Opportunities and Freedom from Hunger.



Actividad 2.A - Derechos y Responsabilidades del usuario de Servicios Financieros:

El capacitador presenta:

- Definición y funcionamiento de los bancos.

✓ ¿Qué tipo de operaciones se puede realizar con los Bancos?⁴

Ejercicio Práctico 3

De manera colaborativa entre todos los participantes del curso, completar el siguiente cuadro describiendo las operaciones que realizan los Bancos con los diferentes tipos de actores.

	Personas	Empresas
Operaciones Pasivas		
Operaciones Activas		



Actividad 2.B - Bancos:

Dibujar el cuadro “¿Qué tipo de operaciones se puede realizar con los Bancos?” e indicarles a los participantes que entre todos resolverán el Ejercicio Práctico 3. Animarlos a que digan qué operaciones consideran que los Bancos realizan con las personas y las empresas y a qué se denomina operaciones pasivas y operaciones activas. Una vez completo, cada participante lo llenará en su cuaderno como aparece debajo:

	Personas	Empresas
Operaciones Pasivas	Personas y empresas depositan ahorros en los Bancos.	Los Bancos y otros intermediarios financieros: - pagan intereses a los ahorristas - tienen la obligación de devolver el monto depositado cuando los clientes lo piden
Operaciones Activas	Personas y empresas pueden solicitar préstamos, tarjetas de crédito y otros productos/ servicios financieros	Los Bancos y otros intermediarios financieros tienen derecho a: - cobrar intereses - cobrar comisiones y gastos administrativos - recuperar el capital

⁴ Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de Perú.

Mitos comunes acerca de los Bancos⁵:

Existen numerosos mitos acerca de los bancos.

- Debes ser rico para usar un banco.
- Los bancos no son amigables.
- Ir al banco quita mucho tiempo.
- Si roban un banco, pierdes tu dinero.
- Los bancos se quedarán con mi casa.

Sin embargo, también hay un desconocimiento importante de la población acerca de las actividades de los bancos.

Características de los Bancos:

- Tienen requisitos poco flexibles.
- Suelen financiar actividades formales únicamente.
- Los trámites para solicitar créditos son exhaustivos.
- Suelen no tener celeridad en el otorgamiento del crédito.
- Están facultados para captar ahorro (a diferencia de las otras entidades financieras, a excepción de las cooperativas de intermediación financiera). Eso los hace más robustos en tanto el ahorro captado incrementa el monto de la cartera disponible para préstamos, y por tanto actúa como fuente del financiamiento de los créditos.

⁵ ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados



Actividad 2.C – Bancos: Mitos:

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador dice:

Muchas veces tenemos una determinada opinión sobre una persona o una cosa, simplemente a raíz de lo que otras personas piensan de ella, y porque tendemos a generalizar esa experiencia que otro pudo haber tenido. Por ejemplo, si pensamos en Suiza, debido a que algunas personas de esa región tienen muchos recursos, se asume fácilmente que todos son millonarios.

Algo similar sucede con los bancos. Muchos creen ciertas cosas sobre los bancos que pueden ser o no ciertas. Hoy día vamos a tratar de descubrir qué creencias sobre los bancos son ciertas, y cuáles son solamente mitos.

Voy a preguntarles algo y quisiera que levanten la mano para dar su respuesta cuando deeseen hacerlo. No hay respuestas correctas o incorrectas. Nuestro objetivo es dar la mayor cantidad de respuestas que podamos.

¿Cuando digo la palabra “Banco,” qué imágenes o pensamientos vienen a su mente?

Anotar en la pizarra todo lo que vaya surgiendo. Cuando ya no tengan sugerencias, revisar la lista y agregar los puntos que no hubieran sido mencionados todavía. Luego, decidir cuáles son verdaderos y cuáles son solamente mitos. Algunos participantes podrían estar en desacuerdo. Invitarlos a intercambiar opiniones.

✓ Beneficios del uso de los servicios de un banco⁶

- Seguridad (*el dinero está seguro*)
- Liquidez (*para ahorros*)
- Confiabilidad
- Privacidad
- Ganancias (*el dinero genera intereses*)
- Muchos productos disponibles (*varios tipos de préstamos y cuentas de ahorro*)
- Posibilidad de tener un historial crediticio
- Protegido por las leyes bancarias
- Acceso a asesoría financiera por parte de personal especializado.

✓ Ejemplos de Bancos

Entre los principales bancos del Uruguay se hallan:



⁶ Ibíd.



Actividad 2.D - Bancos: Beneficios:

Pedir a los participantes que formen grupos de aproximadamente 5 personas y que compartan sus percepciones acerca de cuáles son los beneficios de operar con bancos.

Invitarlos a que al menos una persona del grupo tome nota para una posterior puesta en común.



Actividad 2.E - Ejemplos de Bancos en Uruguay:

El capacitador pregunta:

¿Cuáles son los bancos que conocen?

Los anota en la pizarra.

¿Alguno de éstos es un banco público?

2.2 Cooperativas de ahorro y crédito

- Tienen su origen en las Cajas Populares y Rurales – experiencias de ahorro colectivo y popular –.
- Los trabajadores públicos y privados, y los docentes fueron la base de los primeros grupos cooperativistas.
- En la actualidad la oferta de crédito de las cooperativas se orienta fundamentalmente a **personas con ingresos fijos** (asalariados, jubilados, pensionados, etc.) y sólo en menor grado se financia a micro y pequeños empresarios⁷.
- Algunas de ellas han incursionado en el **ámbito de las microfinanzas** y otorgan créditos sin recibo de sueldo y con una modalidad muy similar a la de las IMFs.
- Poseen gran visibilidad **a nivel nacional**.
- A partir del año 2008 el sector cooperativo cuenta con legislación específica (Ley 18.407). Solamente las cooperativas de intermediación financiera que se hallan bajo la órbita de control del **Banco Central Uruguayo**, están facultadas a captar ahorros.

✓ Ejemplos de Cooperativas



⁷ SILVEIRA Milton y MARTÍ Juan Pablo (2008). El sector cooperativo de ahorro y crédito del Uruguay y la experiencia de COFAC. Cooperativas e Integración Regional Mercosur con el apoyo de IDRC.



Actividad 2.F - Cooperativas de ahorro y crédito y Financieras:

Dividir el aula en 4 grupos. Pedir a dos grupos que nombren Cooperativas, definan sus características y las anoten, y a los otros dos grupos pedirles que hagan lo mismo pero con las Financieras.

Luego de darles unos 10/15 minutos de discusión, los grupos presentan las conclusiones a viva voz (se puede determinar un presentador por grupo, o bien, que presente todo el equipo).

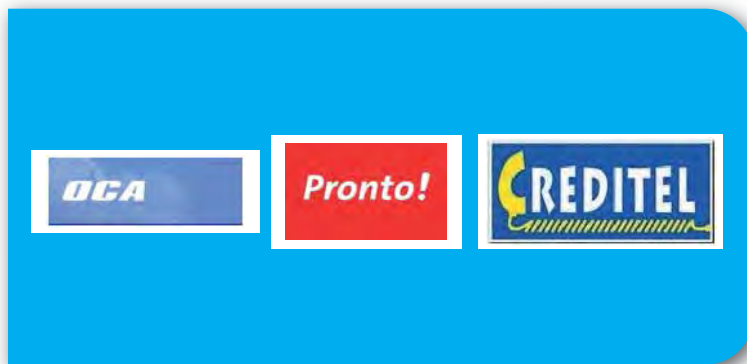
Luego el capacitador completa la descripción tanto de las cooperativas, como de las Financieras de acuerdo a lo que se describe en las secciones 2.2 y 2.3.

2.3 Financieras

- Son entidades reguladas por el Banco Central Uruguayo.
- Se orientan fundamentalmente al crédito de consumo.
- No pueden captar depósitos.
- Se caracterizan por la agilidad en el otorgamiento del crédito.
- Su tasa de interés suele ser elevada dado precisamente que el principal destino es el consumo.
- Por lo general no tienen un producto específico de crédito para microemprendedores, pero a menudo éstos toman crédito con las Financieras presentando el recibo de sueldo de algún familiar, amigo o vecino.
- Trabajan con difusión masiva (publicidad en calle, radio y televisión).
- Las Financieras más grandes del Uruguay tienen cobertura nacional, con presencia aún en las ciudades pequeñas.

✓ Ejemplos de Financieras

Entre las principales Financieras del Uruguay en la actualidad se encuentran:



2.4 El Sector Público: La Banca Pública



- El Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) es el banco más importante de este país.
- Con una larga trayectoria y cobertura a nivel nacional, posee una gran incidencia en el sector bancario uruguayo.
- A su vez, es el banco que mayor confianza inspira entre los uruguayos.
- El Banco de la República Oriental del Uruguay ha decidido iniciar operaciones en el ámbito de las microfinanzas en agosto de 2008.
- Su estrategia de inserción ha consistido en la creación de una empresa especializada denominada República Microfinanzas S.A. que ha comenzado a otorgar créditos en marzo de 2010.

2.5 El Sector Público: Instituciones Gubernamentales de Apoyo a Mypes

Desde el Estado, existen varias instituciones gubernamentales que dan apoyo desde distintos ángulos al sector de la microempresa y las microfinanzas.

A. Programa de Microfinanzas para el Desarrollo Productivo – OPP

Depende de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y tiene como finalidad la **gestión e implementación de proyectos de desarrollo productivo de carácter sectorial o regional** y que permitan la coordinación con otras organizaciones locales.



Actividad 2.G - La Banca Pública:

El capacitador presenta el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU), según la sección 2.4.



Actividad 2.H - Instituciones Gubernamentales de Apoyo a Mypes:

Presentar los tres actores gubernamentales principales de apoyo a Mypes.



B. Dirección Nacional de Artesanías, Pequeña y Mediana Empresa (DINAPYME)

Creada en 1990, se enmarca bajo la órbita del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Se encarga de coordinar acciones en todo el territorio nacional a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Ofrece servicios de capacitación, asistencia técnica y financiera, así como también, asesoramiento y apoyo a las relaciones interinstitucionales.



C. Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)

Entre sus líneas de acción se encuentra el promover y asistir a las micro, pequeñas y medianas empresas como agente financiero. Actúa como banca de segundo piso, es decir, financia a las Instituciones Financieras. Así contribuye de manera indirecta a dar un apoyo sostenido a las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional.



2.6 Instituciones de Microfinanzas

Las instituciones de microfinanzas no se definen por un tipo específico de figura jurídica sino más bien por las características de su operatoria y el público al cual se orientan.

Así, las cooperativas de ahorro y crédito, las financieras e incluso los bancos pueden ser considerados instituciones de microfinanzas en la medida en que cumplan con una serie de características. Definamos cuáles son estas características completando el Ejercicio 4 que aparece a continuación.

Ejercicio Práctico 4

Características de las Instituciones de Microfinanzas Completar según corresponda

- 1) Atienden a _____ o a quienes trabajan por cuenta propia, ya sea de carácter formal o _____.
- 2) Se orientan fundamentalmente a los emprendimientos _____.
- 3) Los tipos de _____ que otorgan son principalmente productivos o para vivienda.
- 4) Por lo general, no solicitan _____ reales y los requisitos son _____.
- 5) Metodología “in situ”: la institución evalúa al microempresario en su propio _____.
- 6) En ocasiones acompañan el financiamiento con asistencia técnica y _____.
- 7) La mayoría de las Instituciones de Microfinanzas en Uruguay operan bajo la forma de sociedades anónimas u Organizaciones No Gubernamentales, por lo tanto no se hallan facultadas para captar _____ del público.

Ejemplos de Instituciones de Microfinanzas



Actividad 2.J - Actores del sistema financiero y características

El capacitador invitará a los participantes a realizar el Ejercicio Práctico 4, completando los espacios en blanco con la palabra que consideren más adecuada.

A continuación pedirá a distintos participantes que se ofrezcan a leer lo que han completado. En caso de que existan errores, corregirlos y explicar a qué se refiere cada característica.

Solución: 1) micro y pequeñas empresas; informal; 2) productivos; 3) créditos; 4) garantías; flexibles; 5) emprendimiento; 6) capacitación; 7) ahorros.

El capacitador invita a los participantes a realizar el Ejercicio Práctico 5 de unir con flechas.



Ejercicio Práctico 5

Actores del sistema financiero y características (Unir con flechas según corresponda)

BANCOS

**COOPERATIVAS
DE AHORRO Y
CRÉDITO**

FINANCIERAS

**INSTITUCIONES DE
MICROFINANZAS**

- ✓ El otorgamiento es inmediato o muy rápido.
- ✓ Pueden captar ahorros.
- ✓ Atienden a la micro y pequeña empresa formal e informal.
- ✓ Requisitos flexibles.
- ✓ Presentan tasas de interés altas.
- ✓ Por lo general, para tomar crédito se requiere un recibo de sueldo.
- ✓ Mayor posibilidad de ofrecer altos volúmenes de crédito.
- ✓ Fundamentalmente, otorgan crédito de consumo.
- ✓ El otorgamiento del crédito puede resultar poco ágil.
- ✓ El crédito se evalúa en el emprendimiento.
- ✓ Se solicitan garantías reales.



Solución Ejercicio Práctico 5

BANCOS

**COOPERATIVAS
DE AHORRO Y
CRÉDITO**

FINANCIERAS

**INSTITUCIONES DE
MICROFINANZAS**

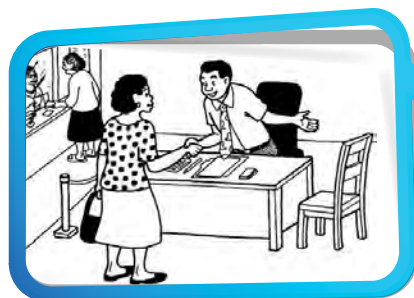
- ✓ El otorgamiento es inmediato o muy rápido.
- ✓ Pueden captar ahorros.
- ✓ Atienden a la micro y pequeña empresa formal e informal.
- ✓ Requisitos flexibles.
- ✓ Presentan tasas de interés altas.
- ✓ Por lo general, para tomar crédito se requiere un recibo de sueldo.
- ✓ Mayor posibilidad de ofrecer altos volúmenes de crédito.
- ✓ Fundamentalmente, otorgan crédito de consumo.
- ✓ El otorgamiento del crédito puede resultar poco ágil.
- ✓ El crédito se evalúa en el emprendimiento.
- ✓ Se solicitan garantías reales.

Parte 3

Protección del Usuario del Sistema Financiero

3.1 Derechos y responsabilidades del consumidor⁸

A) Derechos del consumidor



1. El/la cliente(a) tiene **derecho a ser tratado(a) con respeto** por el personal de las Instituciones Financieras y los miembros del grupo solidario si pertenece a uno.

2. El/la cliente(a) tiene **derecho a ser escuchado(a)**. En caso de que los servicios provistos por la Institución Financiera no corresponden a las necesidades del cliente o que los derechos del cliente sean violados, el cliente debe tener la oportunidad de notificarlo a la Institución Financiera y que las medidas necesarias sean tomadas.



El capacitador dice a los participantes:

Hasta aquí, hemos visto:

- ¿Qué se entiende por sistema financiero?
- ¿Qué es la bancarización?
- ¿Quiénes son los actores del sistema financiero uruguayo?
- ¿Qué características tienen cada uno de estos actores?

Es decir, analizamos el sistema financiero desde el lado de la oferta de productos y servicios financieros. Ahora pasaremos a ver cuáles son los derechos y obligaciones o responsabilidades que tenemos aquellas personas que utilizamos el sistema financiero, es decir, los usuarios, y cuáles son los mecanismos de protección con que contamos.

Actividad 3.A - Derechos y Responsabilidades del usuario de Servicios Financieros:

El capacitador enuncia uno a uno los “Derechos del Consumidor” y para cada uno de ellos pregunta a los participantes:

- ¿Por qué es importante ese derecho?
- ¿Qué puede pasar si no se respeta ese derecho?
- ¿Cuál es mi papel si observo que no se respeta un derecho a otro usuario?

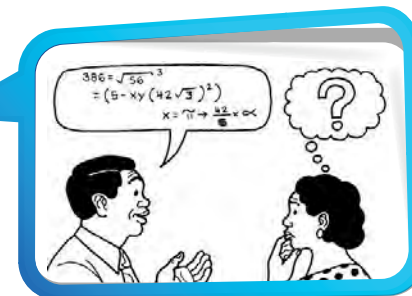
⁸ ©2010 Microfinance Opportunities and Freedom from Hunger.

3. El/la cliente(a) tiene **derecho a la privacidad**. La información personal de los clientes no puede ser divulgada a otros individuos que no sean el asesor de crédito y los miembros del grupo sin la autorización de los clientes.



4. El/la cliente(a) tiene el **derecho de decidir cuál producto elegir**. Es importante que el cliente compare los diferentes productos antes de elegir cuál va a solicitar y ese proceso de selección tiene que desarrollarse sin la presión de ningunos de los representantes de la Institución Financiera.

5. El/la cliente(a) tiene el **derecho a recibir información clara, verídica y oportuna**. Es imprescindible que el cliente entienda toda la información sobre los productos propuestos pues por eso el personal de las Instituciones Financieras tiene la obligación de dedicar tiempo para contestar a todas las preguntas y dudas de los clientes.





Actividad 3.B - Derechos y Responsabilidades del usuario de Servicios Financieros:

(©2010 Microfinance Opportunities and Freedom from Hunger)

El capacitador dividirá a los participantes en cuatro grupos y les entregará a cada grupo una serie de tarjetas (las tarjetas se tomarán de la sección Anexos de este módulo).

Luego escribirá en la pizarra en 3 columnas “Derecho a ser escuchado”, “Derecho al Respeto”, “Derecho a la Privacidad”, y para cada uno realizará una subdivisión indicando “Respetado / Violado”.

Le indicará a cada grupo que lea las tarjetas que les han tocado y que discutan sobre a qué derecho hace referencia, y si el mismo está siendo respetado o violado. Tendrán 10/15 minutos para analizarlo y luego pasará un representante del equipo y pegará la tarjeta en la columna que corresponda.

Solución:

Derecho al respeto:

- Un oficial de crédito no se presenta a una reunión programada con un cliente sin dar explicaciones. **Violado**
- Durante una reunión con un cliente, el oficial de crédito recibe una llamada telefónica. El oficial le indica a quien llama que está en una reunión y que le devolverá la llamada luego. **Respetado**
- Durante una reunión con un cliente, el oficial de crédito recibe una llamada en su celular y habla por 15 minutos. **Violado**
- El oficial de crédito come su merienda mientras atiende a un cliente. **Violado**
- Un oficial acusa a un cliente que se ha atrasado en el pago de “vago” diciendo que no ha trabajado lo suficiente para realizar su pago del préstamo a tiempo. **Violado**
- El oficial de crédito recibe al cliente y lo invita a tomar asiento junto a su escritorio, además le ofrece un vaso con agua. **Respetado**



Solución (cont.):

Derecho a ser escuchado

- Un oficial de crédito escucha a un cliente mientras describe su confusión acerca de dos productos. Él trata de explicar la diferencia de otra manera. **Respetado**
- Un oficial de crédito ignora la solicitud de un cliente para que le ofrezca más información acerca de los términos y condiciones del préstamo que desea obtener. **Violado**
- El oficial de crédito interrumpe la explicación de un cliente acerca de su problema para ofrecerle una solución. **Violado**
- El oficial de crédito le dice al cliente que él no tiene tiempo para escuchar su historia personal; él solamente necesita saber qué clase de garantía puede ofrecer para el crédito que quiere. **Violado**

Derecho a la privacidad

- El oficial de crédito contacta al esposo de la clienta para consultarle si él está de acuerdo con la solicitud de crédito de su esposa. **Violado**
- El oficial de crédito visita a los vecinos del cliente para preguntarles por qué el cliente ha fallado en el pago de su préstamo. **Violado**
- El oficial de crédito le cuenta a su amigo acerca de la suerte de su cliente al recibir una herencia que le permitirá expandir su negocio sin la necesidad de más préstamos. **Violado**
- En la Iglesia, la clienta escucha por qué su solicitud de préstamo fue denegada y entonces la clienta se da cuenta de que el oficial de crédito ha hablado acerca de su situación con otros clientes. **Violado**

B) Responsabilidades de los clientes

1. El/la cliente(a) tiene la **responsabilidad de tratar a otros individuos con respeto**. Del mismo modo que todos tienen que tratar con respeto a los clientes, ellos mismos tienen que demostrar respeto a las personas, personal de las instituciones y miembros del grupo.



2. El/la cliente(a) tiene la **responsabilidad de analizar el costo de un producto**. Es también responsabilidad del cliente de analizar todas las características del producto antes de aceptarlo y de asegurarse que entendió toda la información sobre ese mismo producto.



Actividad 3.C - Responsabilidades de los clientes

El capacitador enuncia las responsabilidades de los clientes. A continuación pregunta a los participantes:

■ *¿Estas responsabilidades tienen que ver con los derechos que hemos discutido?*

Luego explica que varias responsabilidades están relacionadas con los derechos. Por ejemplo, el derecho a la privacidad y la responsabilidad de proteger la información confidencial de otros o bien el derecho a recibir información clara, verídica y oportuna y la responsabilidad de analizar todas las características del producto antes de aceptarlo.

Luego de discutido esto el capacitador pregunta:

■ *¿Cuáles son los derechos y responsabilidades que ustedes ponen en práctica en el día a día?*

■ *¿Cuáles son los derechos o responsabilidades más difíciles a aplicar en la práctica?*

3. El/la cliente(a) tiene la **responsabilidad de cumplir con los términos y condiciones del producto elegido**.



4. El/la cliente(a) tiene la **responsabilidad de ofrecer información verídica y oportuna**. Es imprescindible que el cliente de información correcta para que la institución pueda proporcionarle productos y servicios financieros adecuados.

5. El/la cliente(a) tiene la **responsabilidad de proteger la información personal de otros**. Cuando el cliente pertenece a un grupo solidario, no puede divulgar la información de sus socios fuera del grupo.



3.2 Ejemplos de acciones de protección del usuario del sistema financiero

La Smart Campaign⁹



✓ ¿Qué es la Smart Campaign?

La Smart Campaign es una campaña internacional cuyo objetivo es incentivar a los líderes en microfinanzas a brindar servicios financieros transparentes, respetuosos y prudentes a todos los usuarios del sistema financiero a través de la adopción de principios de protección al cliente.

Se trata de una iniciativa de protección al consumidor surgida a raíz de la última crisis financiera de las hipotecas en Estados Unidos que demostró la importancia de la responsabilidad, la seguridad y la transparencia en los servicios financieros.

✓ Los principios de protección del consumidor de La Smart Campaign:

1. Diseño y distribución apropiada de productos

Los productos y los canales de distribución serán diseñados teniendo en cuenta las características de los clientes.

2. Prevención del sobreendeudamiento

Los proveedores estarán atentos en todas las fases del proceso de crédito para determinar si los clientes tienen la capacidad de pagar sus obligaciones sin sobre-endeudarse.

⁹The Smart Campaign <http://www.smartcampaign.org/>



Actividad 3.D – Ejemplos de acciones de protección del usuario

El capacitador dice:

Existen algunos ejemplos de campañas que promueven una serie de principios para lograr una mayor protección a los usuarios de servicios financieros.

Una campaña internacional de este tipo orientada específicamente a microfinanzas es la Smart Campaign.

A continuación el capacitador explica qué es la Smart Campaign y sus principios de protección.

3. Transparencia

Se resalta la necesidad de obtener información transparente, expresada de manera clara y con un lenguaje que los clientes pueden entender sobre los precios, términos y condiciones de los productos.

4. Precios responsables

Los precios, términos y condiciones serán fijados de una manera que sea asequible para los clientes, permitiéndole a las instituciones financieras ser sostenibles.

5. Trato justo y respetuoso de los clientes

Los proveedores de servicios financieros y sus agentes deberán tratar a los clientes sin discriminación, evitando la corrupción y el trato abusivo o agresivo de los clientes por parte del personal.

6. Privacidad de los datos de los clientes

La privacidad individual de los datos de los clientes será respetada de acuerdo a las leyes y regulaciones de las distintas jurisdicciones.

7. Mecanismos para resolución de quejas

Los proveedores tendrán mecanismos puntuales y que brinden respuestas, para el manejo y la resolución de quejas y problemas para sus clientes.

Protección del consumidor en Uruguay¹⁰

El Área de Defensa del Consumidor del Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay tiene como misión lograr el equilibrio en las relaciones de consumo, procurando mayor información y transparencia en el funcionamiento del mercado, eliminando los posibles abusos del sistema.



Actividad 3.E – Ejemplos de acciones de protección del usuario

El capacitador dice:

Vale la pena preguntarse lo siguiente:

¿Adónde puedo dirigirme a reclamar si identifico que alguno de estos principios o derechos de los usuarios que vemos anteriormente están siendo violados?

En Uruguay, el lugar para realizar ese tipo de reclamos es el Área de Defensa del Consumidor del Ministerio de Economía y Finanzas.

A continuación el capacitador presenta la descripción del organismo y las gestiones que allí pueden realizarse.

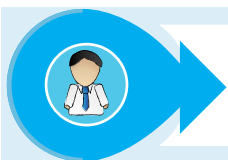
¹⁰ Página web del Área de Defensa del Consumidor del Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay <http://www.consumidor.gub.uy>

El Área de Defensa del Consumidor tiene una unidad específica de **Atención al Usuario del Sistema Financiero**. Su rol es el **asesoramiento en temas referentes a servicios financieros** (deudas por préstamos o tarjetas de crédito, tasas de interés cobradas, retenciones, etc.).

También facilita el entendimiento de los montos cobrados, así como verifica si los mismos están dentro de los parámetros legales, pudiendo auspiciar mecanismos de conciliación para la solución de conflictos.

¿Qué tipo de gestiones se realizan?

- Consulta: Asesoramiento a un planteo realizado por un usuario que no implica un contacto con el proveedor.
- Mediación: Asesoramiento que deriva en un intento de conciliación telefónica con el proveedor.
- Audiencia Administrativa: Citación al proveedor solicitada por el usuario en el marco de la Ley de Relaciones de Consumo con la finalidad de llegar a un acuerdo entre las partes.
- Denuncia: Gestión de un planteo realizado por el usuario que presume que un hecho o situación viola la ley de relaciones de consumo.



CIERRE

El capacitador dice a los participantes:

Hemos finalizado con éxito el “Módulo 2: Conceptos básicos del Sistema Financiero en Uruguay”. Les pido que si les ha quedado alguna consulta por hacer lo hagan en este momento. De la misma forma, si quieren compartir alguna reflexión con los compañeros es bienvenida.

[En caso de corresponder: Les pido también que antes de retirarse completen la encuesta que les voy a repartir y que nos servirá para seguir mejorando estas capacitaciones en Educación Financiera]

Esperamos que la capacitación les haya resultado de utilidad y que esto redunde en un mejor manejo de sus asuntos financieros. Muchas gracias. (Aplausos)

ANEXOS

Juego de tarjetas sobre los derechos de los usuarios del sistema financiero¹¹ - Recortar por la línea punteada.



Un oficial de crédito no se presenta a una reunión programada con un cliente sin dar explicaciones.

El oficial de crédito interrumpe la explicación de un cliente acerca de su problema para ofrecerle una solución.

Durante una reunión con un cliente, el oficial de crédito recibe una llamada en su celular y habla por 15 minutos.

El oficial de crédito come su merienda mientras atiende a un cliente.

Un oficial acusa a un cliente que se ha atrasado en el pago de un préstamo diciendo que no ha trabajado lo suficiente para realizar su pago del préstamo a tiempo.

El oficial de crédito recibe al cliente y lo invita a tomar asiento junto a su escritorio, además le ofrece un vaso con agua.

Un oficial de crédito escucha a un cliente mientras describe su confusión acerca de dos productos. Él trata de explicar la diferencia de otra manera.

Un oficial de crédito ignora la solicitud de un cliente para que le ofrezca más información acerca de los términos y condiciones del préstamo que desea obtener.

¹¹ ©2010 Microfinance Opportunities and Freedom from Hunger



Durante una reunión con un cliente, el oficial de crédito recibe una llamada telefónica. El oficial le indica a quien llama que está en una reunión y que le devolverá la llamada luego.

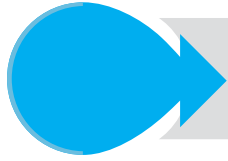
El oficial de crédito le dice al cliente que él no tiene tiempo para escuchar su historia personal; él solamente necesita saber qué clase de garantía puede ofrecer para el crédito que quiere.

El oficial de crédito contacta al esposo de la clienta para consultarle si él está de acuerdo con la solicitud de crédito de su esposa.

El oficial de crédito visita a los vecinos del cliente para preguntarles por qué el cliente ha fallado en el pago de su préstamo.

El oficial de crédito le cuenta a su amigo acerca de la suerte de su cliente al recibir una herencia que le permitirá expandir su negocio sin la necesidad de más préstamos.

En la Iglesia, la clienta escucha por qué su solicitud de préstamo fue denegada y entonces la clienta se da cuenta de que el oficial de crédito ha hablado acerca de su situación con otros clientes.



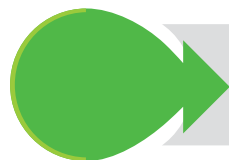
NOTAS

Area for taking notes, consisting of a grid of horizontal dotted lines.



Servicios Financieros

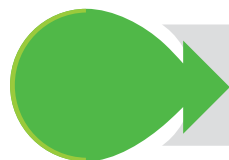
MÓDULO 3



OBJETIVOS

El capacitador debe procurar que en el marco del módulo “Servicios Financieros”, los participantes:

- Conozcan qué se entiende por servicios financieros
- Comprendan el valor del dinero en el tiempo
- Identifiquen los diferentes productos financieros y medios de pago existentes en el mercado
- Conozcan otras alternativas financieras, no utilizadas habitualmente



MATERIALES NECESARIOS

- Computadora (opcional)
- Proyector (opcional)
- Módulos de capacitación (capacitador y participante)
- Pizarra
- Tiza o marcador
- Hojas en blanco
- Bolígrafos
- Materiales necesarios según actividades prácticas



INTRODUCCIÓN:

El capacitador dice a los participantes:

Bienvenidos al taller de capacitación “Servicios Financieros”.

Existen una variedad de productos y servicios financieros a nuestro alcance, pero muchas veces sólo utilizamos una minoría de ellos porque no sabemos de su existencia o porque por falta de conocimiento no nos atrevemos a usarlos. Sin embargo, muchos de estos productos podrían sernos muy útiles a la hora de manejar nuestro presupuesto, particularmente si somos emprendedores y tenemos nuestra propia actividad económica.

Durante este taller, aprenderemos cuáles son los productos y servicios financieros existentes en el mercado, cuáles son los más adaptados a nuestras necesidades y cómo utilizarlos en nuestras actividades.

Desarrollaremos los siguientes temas:

- *¿Qué son los servicios financieros?*
- *¿Qué productos financieros existen?*
- *¿Con qué medios de pago contamos?*
- *Otros productos financieros existentes en el mercado.*

Los invito a que si durante el transcurso del taller voy muy rápido o algo no se comprende, me lo hagan saber. Las preguntas no molestan, al contrario, enriquecen a todos así que no tengan vergüenza.

¡Empecemos!

Parte 1

¿Qué son los Servicios Financieros?

Haciendo un repaso del módulo anterior, ya vimos que:

- La función principal del sistema financiero es la intermediación entre los que tienen dinero y los que necesitan dinero, es decir, persigue la asignación eficaz de los recursos financieros a través de la provisión de productos y servicios financieros¹.
- Las fuentes de servicios financieros son muy diversas, pueden ser de carácter formal, informal o semiformal, y todas ellas conforman el sistema financiero.

Habiendo visto los actores que conforman el sistema financiero y sus características, ahora profundizaremos en conocer *beneficios que nos otorga un servicio financiero y cuáles son las herramientas o productos financieros a través de los cuales se brinda ese servicio.*

1.1 ¿Qué son los llamados “Servicios Financieros”?²

En nuestra vida diaria utilizamos diferentes servicios (pe. servicio de transporte, de salud, etc.) y diferentes bienes (pe. alimentos, ropa, etc.), y a la vez los ofrecemos a través de nuestras actividades económicas (pe. si soy peluquera brindo un servicio, mientras que si tengo un kiosco ofrezco bienes). **En todos los casos, el intercambio de estos bienes y servicios se realiza pagando o cobrando, según corresponda.**

Esta acción por la cual se entrega un bien o un servicio a cambio de una cierta cantidad de dinero se denomina transacción.

¹ 2010 © Plan de Educación Financiera. CNMV y Banco de España.

² AEBU, “Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras”, Ediciones AEBU, Montevideo, Uruguay, Septiembre 2011 (adaptación)



Actividad 1.A – ¿Qué son los llamados “Servicios Financieros”?

El capacitador comienza haciendo una introducción sobre lo visto en el módulo anterior, y luego pregunta:

- ¿Qué tipo de servicios utilizan en su vida diaria?
- ¿Y qué tipo de bienes consumen?

Una vez que 3 o 4 participantes hayan expresado sus opiniones luego pregunta:

- Y en sus emprendimientos ¿ofrecen un bien o un servicio?

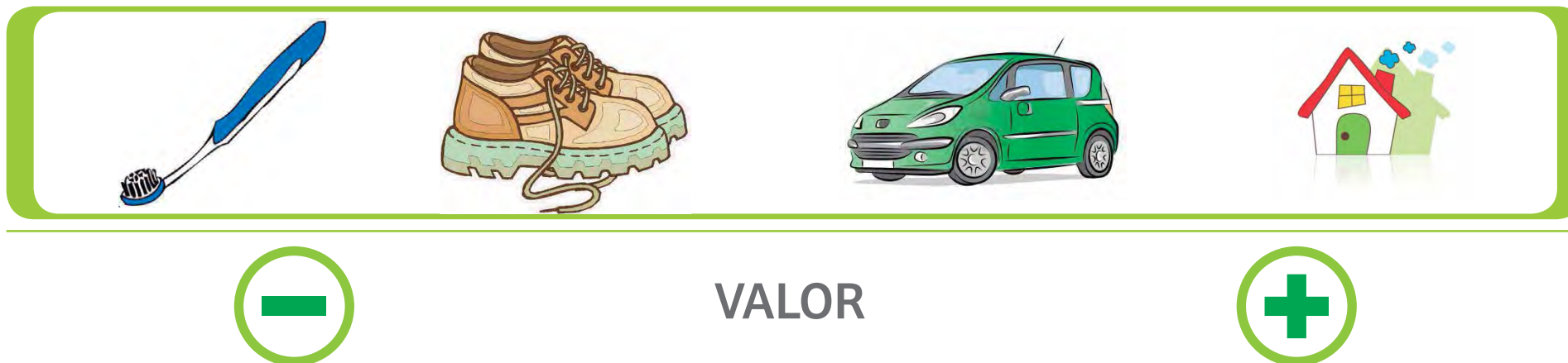
Y tanto cuando consumen un bien o servicio, como cuando ustedes lo ofrecen, ¿qué dan o piden a cambio de lo que consumen u ofrecen?

Si no comprenden que se refieren al intercambio de dinero guiarlos para que puedan interpretarlo.

A continuación el capacitador explica la sección 1.1.

A su vez, esa “cierta cantidad de dinero”, se determina por el valor que posee el bien o servicio entregado.

Por ejemplo:



Cuando hablamos de dinero, no nos referimos solamente al dinero en efectivo, sino a todos los medios de pago que pueden aceptarse para realizar una transacción. Pero entonces... ¿cuándo usamos los servicios financieros en una transacción?

- Si pagamos o cobramos en efectivo ➡ no estamos utilizando servicios financieros.
- Pero si lo hacemos mediante otro medio de pago, como por ejemplo un cheque o tarjeta, o incluso si para pagar retiramos dinero en efectivo de un cajero automático o lo obtuvimos de un crédito que tomamos ➡ estamos utilizando servicios financieros.

Así, **todos los instrumentos que sustituyen al dinero físico** para pagar o cobrar integran los **servicios financieros**.



Actividad 1.B – ¿Qué son los llamados “Servicios Financieros”?

El capacitador pide a los participantes que recuerden las últimas 3 transacciones que realizaron (ya sea ofreciendo o adquiriendo un producto o servicio).

Pedirles que cuenten cuáles han sido y si utilizaron o no servicios financieros en las mismas.

Los servicios financieros se materializan a través de una serie de **herramientas financieras que podemos separar en:**

1) Productos financieros: entre estos productos financieros se hallan los créditos, los depósitos, etc.

2) Medios de Pago: entre los cuales se hallan las tarjetas de extracción (de cajeros automáticos), de débito y crédito, los cheques, etc.

A continuación describiremos cada uno de estos en mayor profundidad, pero antes, realicemos el Ejercicio Práctico 1 para identificar cuándo estamos utilizando servicios financieros.

 **Ejercicio Práctico 1**

¿Cuándo utilizamos servicios financieros?

Lee las siguientes historias, decide si los protagonistas utilizaron servicios financieros o no. En caso de que hayan utilizado, indica de cuál se trata.

Historia 1

Juan es panadero y para abrir su propio negocio, pidió un préstamo al banco. Como le faltaba dinero para terminar de arreglar su panadería, también le pidió a su hermano José que le preste una parte del dinero. José aceptó prestarle el dinero con un plazo más flexible que el del banco. Juan vive en un pueblo alejado del lugar donde vive José, pero cada mes cuando viaja a visitar a su familia aprovecha y le devuelve parte del dinero a José. Un día, José llama a Juan y le dice que necesita dinero urgentemente porque su hijo está enfermo, y le pide que le devuelva una parte del dinero esa misma semana. Juan tiene suficientes ahorros para devolverle el dinero rápidamente pero no puede dejar la panadería y no encuentra a nadie que lo reemplace para viajar hasta el pueblo de José. Juan le comenta el problema a un vecino suyo que le aconseja ir al banco y preguntar si existe una solución para mandar el dinero a su hermano, ya que Juan recordaba que José tenía una cuenta en el banco. Un empleado del banco le propone efectuar una transferencia del monto de dinero que tiene que devolver en la cuenta bancaria de José. El mismo día, Juan y el empleado bancario realizan la transferencia electrónica y dos días después José recibe el dinero en su cuenta bancaria y lo puede usar a tiempo para su hijo.

¿Juan y José utilizaron servicios financieros? SI / NO

¿Cuáles?



Actividad 1.C – Servicios Financieros

El capacitador dice:

Hagan grupos de a 2 personas y lean las historias del Ejercicio Práctico 1. Luego decidan si los protagonistas utilizaron servicios financieros o no, y en caso de que lo hubieran hecho, de qué servicio financiero se trata.

Darles 10 minutos para que los participantes completen el ejercicio. A continuación el capacitador leerá en voz alta cada una de las historias y pedirá a un grupo al azar que comente qué ha contestado. Preguntar si algún grupo puso algo diferente y en caso de que sucediera animarlos a que compartan sus ideas y las discutan entre todos. Luego decir cuál era la respuesta correcta, y en caso de que hubiera errores corregirlos explicando la resolución en cada caso.

Resolución del ejercicio:

- Historia 1: SI. Préstamo, Transferencia electrónica, Cuenta Bancaria.
- Historia 2: SI. Tarjeta de crédito.
- Historia 3: SI. Tarjeta de débito, Cuenta bancaria y Cajero automático.
- Historia 4: NO.
- Historia 5: SI. Cheque diferido.

Historia 2

Ana y Rosa quieren organizar una fiesta para el cumpleaños de su hermano Pablo. Deciden ir al mercado central que está un poco alejado para comprar las verduras y frutas a mejor precio. Sin embargo, a la hora de pagar, Ana se da cuenta que no tiene suficiente efectivo para pagar todo lo que querían comprar. Ana piensa que no tendrá tiempo para volver a comprar otro día antes de la fiesta y no tendrá suficiente comida para cocinar para todos los invitados. Mientras ella está pensando en una solución, Rosa habla con el vendedor que le explica que acaba de instalar una terminal electrónica para que los clientes puedan pagar con tarjetas de débito y crédito. Justamente Rosa hace pocos meses cuenta con una tarjeta de crédito que tomó en una financiera y decide usarla. Al final pagan todo lo que necesitan con la tarjeta de crédito de Rosa y evitan tener que volver al mercado o comprar más caro en la ciudad. Ana no tiene tarjeta de crédito pero ahora le parece muy práctico y está pensando en averiguar para solicitar una.

¿Ana y Rosa utilizaron servicios financieros? SI / NO.

¿Cuáles?

Historia 3

Florencia tiene que pagar los gastos escolares de sus hijos pero al volver de su trabajo se da cuenta que no dispone de suficiente efectivo y tendría que volver a su casa para tomar más efectivo. Esto hace enojar a Florencia porque el liceo queda de camino entre su trabajo y su casa, e ir a su casa y volver al liceo le va a significar una pérdida de tiempo e incluso no sabe si llegará a tiempo antes de que éste cierre. Mientras está pensando en que tendrá que pagar la cuota al otro día y que eso le implicará un recargo pues se encuentra en el día de vencimiento, pasa en frente de un cajero automático. Florencia tiene una tarjeta de débito ya que su sueldo como empleada estatal se lo depositan en una cuenta del BROU. Es así como Florencia soluciona su problema retirando el dinero del cajero automático y puede ir a pagar los gastos escolares con el dinero en efectivo que retiró.

¿Florencia utilizó servicios financieros? SI / NO.

¿Cuáles?

Historia 4

Paula nunca tuvo mucha confianza en los bancos porque no conoce bien los servicios que proporcionan y cómo funcionan. Así, Paula tiene ahorrados \$20.000 que guarda escondidos en su casa. En un momento dado el hijo de Paula sufre un accidente y ella utiliza parte de sus ahorros para pagar una intervención quirúrgica. El pago lo realiza en efectivo. El resto del dinero sigo escondido en su casa en caso de otra emergencia.

¿Paula utilizó servicios financieros? SI / NO.

¿Cuáles?

Historia 5

Roberta ofrece el servicio de lavado y secado de ropa y con ello obtiene ingresos estables pero reducidos. Roberta quiere expandir su negocio porque sabe que si bien tiene clientes regulares, no usa todas las potencialidades de su negocio y podría trabajar por lo menos con cinco clientes regulares más. Con su hija piensan en una solución para atraer a más clientes y su hija le aconseja imprimir folletos para presentar su tienda y le propone repartirlos entre los vecinos y otros comercios del barrio. Roberta pide a una imprenta que le haga unos folletos de publicidad porque sabe que con la publicidad va a conseguir nuevos clientes. Además, ella conoce a los dueños de la imprenta y como tienen buena relación ella negocia con ellos para pagar con cheque diferido es decir que la imprenta le cobrará el dinero en la fecha que aparece en el cheque (Roberta prefiere esa fecha y no otra porque sabe que para ese entonces tendrá dinero en su cuenta corriente porque sus clientes le habrán pagado los servicios). Así Roberta puede imprimir sus folletos que le permitirán promocionarse mejor, y los abona con un cheque diferido a 30 días.

¿Roberta utilizó servicios financieros? SI / NO.

¿Cuáles?



1.2 Valor del dinero en el tiempo

El uso de los **servicios financieros se vincula muy fuertemente** a un factor clave que es el **tiempo**, y el **valor del dinero a lo largo de éste**.

El valor del dinero cambia con el tiempo y mientras más largo sea este período, mayor es la evidencia de la forma en cómo disminuye su valor³. Un peso de hoy no vale lo mismo que un peso de mañana. Contar hoy con una determinada cantidad de dinero siempre vale más que contar mañana con la misma cantidad.

Los factores que inciden en el valor del dinero a lo largo del tiempo son los siguientes⁴:

- La **inflación**, que consiste en un incremento generalizado de precios, hace que el dinero pierda poder adquisitivo en el tiempo, es decir que se desvalorice.
- El **riesgo** en el que se incurre al prestar o invertir una determinada cantidad de dinero (por ejemplo, en el negocio) sobre el cual se espera ver los resultados a futuro, ya que no tenemos la certeza absoluta de recuperar o sacar rentabilidad sobre el dinero prestado o invertido. Esto se llama **incertidumbre**.
- La **oportunidad** que tendría el dueño del dinero de invertirlo en otra actividad económica, protegiéndolo no solo de la inflación y del riesgo sino también con la posibilidad de obtener una utilidad. El dinero en sí mismo tiene una característica fundamental: la capacidad de generar más dinero, es decir, de generar más valor.

Veamos cómo una determinada suma de dinero cambia su valor a través del tiempo. Si disponemos de \$100.000, podemos afirmar que no son lo mismo \$100.000 de hoy a \$100.000 dentro de un año. Con los \$100.000 de hoy compramos cierta cantidad de bienes, los cuales no podremos adquirir con los mismos \$100.000 dentro de un año por efecto de la inflación (desvalorización o pérdida del poder adquisitivo). Pero aún suponiendo que la inflación sea cercana a cero, también podemos pensar que la persona que invierte \$100.000 y piensa recuperarlos al cabo de un año, no estará dispuesta a recibir los mismos \$100.000, espera recuperar sus \$100.000 más un dinero adicional que le permita cubrir no sólo la inflación y el riesgo, sino obtener alguna utilidad.

Por ejemplo:

Si un par de zapatos vale hoy \$1.000 y la inflación proyectada para el año entrante es de un 8%, esto quiere decir que para adquirir los mismos zapatos dentro de un año, será necesario disponer de \$1.080. El cálculo puede efectuarse de la siguiente manera:

$$\text{Valor Actual} = \$1.000$$

$$\text{Valor dentro de un año} = \text{Valor Actual} * \text{Inflación} = \$1.000 * 8\% = \$1.000 * 1,08 = \$1.080$$

³ “Nociones de Interés”, Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia.

⁴ *Ibíd.* (adaptación)



Actividad 1.D – Valor del dinero en el tiempo

El capacitador explica el concepto del valor del dinero en el tiempo según el punto 1.2.



Ejercicio Práctico 2

Valor del dinero en el tiempo

En función al concepto del valor del dinero en el tiempo que vimos, indica en cada caso qué le conviene hacer al microempresario y por qué.

1) Rodolfo es carpintero y le encargan que realice 200 pupitres para un liceo. El cliente le indica que sólo podrá abonarle la totalidad al finalizar el trabajo. Rodolfo sabe que si hace el trabajo puede obtenerle un margen del doble (tiene un costo de \$600 por pupitre y los puede vender a \$1.200 cada uno).

(A) Costo de los 200 pupitres = $\$600 * 200 = \120.000

(B) Precio de Venta de los 200 pupitres = $\$1.200 * 200 = \240.000

Margen de Ganancia = Precio de Venta – Costo = (B) – (A) = $\$120.000$

Pero el problema es que Rodolfo no tiene el dinero necesario para comprar los insumos que le faltan para poder hacer el trabajo, para ello necesita \$60.000.

Frente a esto Rodolfo tiene 2 alternativas:

➤ Decirle al cliente que no está en condiciones de realizar ese trabajo en esas condiciones, perdiéndose así de una ganancia de \$120.000

➤ Tomar un crédito por \$60.000 para realizar el trabajo, por el cual, al cabo de 24 meses deberá devolver \$85.000 (\$60.000 de capital y \$25.000 de intereses). Tengamos en cuenta que el interés que pagaría Rodolfo es el precio por contar con el dinero hoy, que es cuando lo necesita.

Si fueras Rodolfo, ¿qué harías?, ¿por qué?

2) Carolina es maestra y tiene ahorrados \$50.000 que guarda por cualquier imprevisto que pueda surgir. A Carolina le ofrecen de un banco la posibilidad de abrir una caja de ahorro, sin ningún costo para ella porque se trata de una promoción para maestros. El empleado del banco le explica que esa caja de ahorro le pagará un interés del 0,05% mensual y que el único requisito para abrirla es depositar \$3.000.

Carolina hace un año tenía los \$50.000 guardados debajo del colchón en su casa y sabía que por el momento no los iba a utilizar. Entonces decide consultarle al empleado acerca de cuánto dinero recibiría al cabo de un año si ella depositara \$50.000 en la cuenta. El empleado le indica que al cabo de un año ella contaría con aproximadamente \$50.325.

Carolina tiene dos opciones:

➤ Seguir con sus ahorros bajo el colchón como hasta ahora.

➤ Abrir la caja de ahorro y poner allí su dinero.

Si fueras Carolina, ¿qué harías?, ¿por qué?



Actividad 1.E– Valor del dinero en el tiempo

El capacitador invita a los participantes a realizar individualmente el Ejercicio Práctico 2. Les da unos 10 minutos para que lo realicen. A continuación el capacitador leerá en voz alta el ejercicio y lo resolverá junto a todos los participantes. Puede invitar a que los participantes comenten sus respuestas pero dado que este ejercicio puede representar mayor complejidad no forzar la situación:

Resolución Ejercicio Práctico 2: Luego de discutir un poco las resoluciones que dieron los participantes el capacitador dice:

1) *A Rodolfo le conviene tomar el crédito porque si no lo hace se pierde la posibilidad de hacer el trabajo (Ganancia = \$0). En cambio, tomando el crédito logra una ganancia de \$95.000.*

Cálculo:

Margen si hubiera tenido el dinero = \$120.000

Menos Intereses por servicios financieros = (\$25.000)

Margen si opta por tomar el crédito = \$95.000

Es importante destacar que el interés que paga Rodolfo es el precio de contar con el dinero en el momento en que lo necesita.

2) *A Carolina le conviene poner su dinero en la caja de ahorro. Debajo del colchón no le genera ningún margen e incluso se produce una pérdida de valor por inflación; en cambio, dejándolo en la caja de ahorro puede disponer de este cuando quiera pero mientras lo mantenga ahí el dinero genera intereses a lo largo del tiempo.*

Parte 2

Los Productos Financieros

2.1 → Créditos⁵

Un crédito es un préstamo de dinero, en el que la persona que lo recibe se compromete a devolverlo en un plazo establecido, pagando intereses, seguros y costos de administración.

La palabra crédito, que deriva del verbo latino credere (creer), implica que hay un acto de confianza en la persona que recibe el préstamo de dinero⁶.

Hay varias formas de obtener un crédito:

- Cuando se trata de compras no demasiado grandes, algunos comercios ofrecen su propio crédito para vender en cuotas o se puede utilizar una tarjeta de crédito (que puede ser ofrecida por los bancos, por administradoras de créditos o las cooperativas de ahorro y crédito).
- Cuando se trata de obtener un crédito más grande, por ejemplo para hacer una inversión en el negocio o comprar un auto o una casa, usualmente se solicita a una entidad financiera porque tiene capital suficiente y el sistema de garantías que se necesita.

⁵AEBU, "Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras", Ediciones AEBU, Montevideo, Uruguay, Septiembre 2011 (adaptación)

⁶Página web Finanzas para todos [www.finanzasparatodos.es] (adaptación)



Actividad 2.A – Los Productos Financieros

El capacitador dice:

Como mencionamos antes, los servicios financieros llegan a nosotros a través de herramientas financieras. Estas herramientas pueden ser tanto Productos Financieros o Medios de Pago.

Hagamos juntos una lista de los Productos Financieros y Medios de Pagos que ustedes conocen.

El capacitador anota en la pizarra lo que dicen los participantes y les indica que a continuación se explicarán cada uno de ellos, comenzando por los Productos Financieros.



Actividad 2. B – Créditos

El capacitador pregunta a los participantes:

¿Alguien de ustedes tomó un crédito alguna vez? (Si los participantes son clientes de las instituciones financieras esta pregunta se puede obviar)

¿Con qué institución lo hizo? ¿Para qué lo pidió?

El capacitador anima a los participantes a contar su experiencia. A continuación explica la sección "2.1 Créditos"

Los créditos, a su vez, se pueden clasificar en:

Crédito de consumo	Préstamo que sirve para adquirir bienes o cubrir pago de servicios y que no tiene un fin productivo. Este tipo de crédito lo otorgan mayoritariamente las financieras, pero los comercios y las tarjetas de crédito por lo general también financian consumo.
Crédito para capital de trabajo	Préstamo que se destina a la adquisición de insumos o mercadería para la actividad normal y habitual del negocio. Tiene un fin productivo.
Crédito para activo fijo o inversión	Préstamo que se destina a la incorporación de capital en un emprendimiento a los efectos de obtener una mayor ganancia en el futuro. Este capital se caracteriza por tener una vida útil de mediano o largo plazo, durante la cual se le puede sacar provecho, es decir, a diferencia del capital de trabajo que se utiliza en sólo un ciclo productivo, el activo fijo se consume a lo largo de muchos. Un crédito para activo fijo puede financiar la incorporación de una determinada maquinaria, la ampliación de un local o una planta, etc.
Crédito para vivienda	Préstamo que se entrega para adquirir una propiedad ya construida, un terreno, la construcción de una vivienda o la refacción de la misma. Normalmente, los bancos que otorgan créditos para vivienda lo hacen a través de créditos hipotecarios , ya que la garantía del préstamo es la hipoteca sobre el bien adquirido o construido
Microcrédito	Préstamos a microempresarios que no tienen acceso al sistema financiero tradicional y que es otorgado bajo requisitos flexibles. Si bien el microcrédito suele destinarse a fines productivos, puede adoptar cualquiera de los tipos mencionados anteriormente porque lo que define al microcrédito es su metodología. Las instituciones de microfinanzas son las principales proveedoras de microcréditos.



Actividad 2.C – Clasificación de Créditos según destino

El capacitador les pide a aquellos que hayan manifestado haber tomado crédito anteriormente que indiquen si se trata de crédito de consumo, para capital de trabajo, para activo fijo o para vivienda.

Mientras que las primeras 4 categorías hacen referencia al **destino**, la última se refiere a la **metodología de crédito**.

2.2 Cuentas Bancarias y Depósitos

Las cuentas bancarias permiten utilizar una serie de servicios financieros que ofrecen los bancos (y en algunos casos las cooperativas) y que resultan útiles para administrar mejor la economía familiar o del negocio.

Tener una cuenta bancaria tiene muchos beneficios:

- Como ahorrista, puede gozar de la seguridad que ofrecen los bancos mientras sus ahorros crecen con los ingresos por intereses.
- La variedad de cuentas permite realizar distintas operaciones según sus necesidades.
- Utilizar un banco impone una disciplina que es difícil de mantener cuando uno trata de ahorrar en casa.
- Ahorrar en un banco mantiene su dinero lejos de otros que podrían presionarlo para gastarlo o que podrían sentir la tentación de gastarlo ellos mismos.
- Los bancos están regulados por el Estado, lo que minimiza su riesgo al depositar sus fondos allí.

Las cuentas bancarias permiten realizar **depósitos**. Un depósito consiste en un contrato en virtud del cual una persona (depositante) entrega una cierta cantidad de dinero (depósito) a una entidad financiera (depositaria) que adquiere la obligación de restituirla de acuerdo con las condiciones estipuladas en el contrato. A cambio, el depositante paga comisiones a la entidad financiera y cobra una tasa de interés⁷.

En Uruguay, las únicas instituciones que pueden recibir depósitos son los **bancos** y las **cooperativas de intermediación financiera**, que son un tipo específico de cooperativa⁸.

Existen dos modalidades básicas de depósitos bancarios, en función de la **liquidez**, es decir, del momento en que el depositante puede disponer de los fondos depositados. Si el dinero depositado es plenamente disponible, se trata de un **depósito a la vista**. Si, por el contrario, está sujeto a un plazo determinado y el depositante no puede retirar su dinero antes de que este plazo se cumpla, es un **depósito a plazo fijo**.

⁷Página web de Edufinet [www.edufinet.com] (adaptación)

⁸Portal Usuario Financiero del Banco Central de Uruguay BCU [www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Default.aspx]



Actividad 2. D – Cuentas Bancarias y Depósitos

El capacitador dice:

- (Sólo en caso de corresponder): *En el módulo anterior algunos de ustedes manifestaron tener una cuenta bancaria ¿Quiénes eran?*
- *¿Para qué las utilizan?*
- *Sea que tengan o no cuenta bancaria: ¿Qué tipos de cuentas bancarias conocen?*

Invitarlos a que cuenten su experiencia, para qué la utilizan, en qué institución la tienen.

A continuación presentar el punto 2.2 explicando los diferentes tipos de cuentas.

2.2.1 Depósitos a la vista

Con los depósitos a la vista, el depositante **puede disponer de sus fondos en cualquier momento** pues se trata de productos totalmente líquidos, de disponibilidad libre e inmediata. El titular del depósito puede hacer uso de sus fondos retirándolo en efectivo de una sucursal bancaria, a través de un cajero automático, o bien, mediante cheque o transferencia.

Los depósitos a la vista se clasifican en: **cuentas corrientes** o **cajas de ahorro**. Ambos tipos de cuentas son muy líquidas dado que **permiten disponer del saldo en cualquier momento**. Eso implica que el banco o entidad financiera tiene la obligación de tener ese dinero a disposición del titular de la cuenta, por lo que no puede hacer colocaciones del mismo en otras operaciones, motivo por el cual no pagan al ahorrista intereses muy altos. Por eso las cuentas corrientes y las cajas de ahorro no son los productos más adecuados para el ahorro a largo plazo.

Cuenta corriente⁹

Ese tipo de cuenta bancaria está **adaptada** a aquellos que necesitan un lugar donde realizar **depósitos regulares y retiros frecuentes**. Como mencionamos antes, en Uruguay las únicas instituciones que pueden recibir depósitos en Cuenta Corriente son los bancos y las cooperativas de intermediación financiera.

La Cuenta Corriente posibilita al usuario un servicio de pagos, ya que le permite ordenar giros y transferencias de dinero depositado, pagar facturas o recibos a través de débito automático, realizar retiros de dinero utilizando cajeros automáticos y recibir ingresos de dinero. También le permite retirar dinero o realizar pagos emitiendo **cheques**, pero para ello es importante que la Cuenta Corriente tenga dinero suficiente, de lo contrario el cheque se rechaza. Si la institución bancaria lo desea o así lo ha acordado previamente con el cliente, puede anticiparle el dinero que falte para realizar el pago. Eso se denomina crédito por sobregiro y tiene un costo adicional.

Características de las Cuentas Corrientes:

- Pocas restricciones.
- Tasa de interés pagadera muy baja.
- Permite evitar el riesgo de llevar grandes cantidades de efectivo consigo.
- Ayuda a llevar el control de sus gastos.
- Tipo de cuenta apropiada para transacciones financieras regulares (por ejemplo, depósitos o retiros diarios o semanales).
- Permite la emisión de cheques y la posibilidad de obtener sobregiros.
- Representa una forma sencilla de ahorro para necesidades de corto plazo (pe: artículos para el hogar, vacaciones).

⁹Portal Usuario Financiero del Banco Central de Uruguay BCU [www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Default.aspx]

Caja de Ahorro¹⁰

La Caja de Ahorro es muy similar a una Cuenta Corriente, aunque mantienen algunas diferencias. Las más destacadas son:

- Con la finalidad de dar mayor permanencia al saldo, la caja de ahorro puede ofrecer menos facilidades para realizar ingresos y pagos. No existe la posibilidad de tener una libreta de cheques.
- Con la caja de ahorro no existe la posibilidad de obtener sobregiros. Para compensar estas restricciones, las entidades pueden ofrecer a cambio a los depositantes una tasa de interés que en general es reducida.

Mientras que la cuenta corriente está adaptada para la realización de operaciones regulares, la caja de ahorro se orienta más para quienes tienen metas de ahorro, ya que **incentiva que los fondos depositados permanezcan en la cuenta.**

La mayoría de los bancos ofrecen ventajas especiales por abrir una caja de ahorro en dicha institución por lo que conviene comparar las ofertas. Entre las posibles ventajas están: tarjetas gratis, seguros de accidentes o de hogar, hipotecas y préstamos personales con condiciones más ventajosas, ausencia de comisiones, acceso a la banca on-line y regalos, entre otros. Es importante conocer bien las condiciones de todas estas ofertas, por ejemplo, si nos ofrecen una tarjeta gratuita, asegurarnos de que siempre va a ser gratuita ya que, a veces, sólo lo es durante el primer año.

Si alguien cobra su salario a través de un cajero automático, entonces posee una cuenta bancaria que habitualmente es una caja de ahorro.

2.2.2 Depósitos a plazo fijo¹¹

Un depósito a plazo fijo es un producto que consiste en la entrega de una cantidad de dinero a una institución bancaria, el que quedará **inmovilizado**, es decir el depositante no puede disponer de él, durante el período pactado. Al final del plazo, la institución devuelve el dinero, junto con los intereses convenidos. Los depósitos a plazo fijo **se orientan más a objetivos de ahorro e inversión a mediano y largo plazo.**

¹⁰ Portal Usuario Financiero del Banco Central de Uruguay BCU [www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Default.aspx]

¹¹ Idem



Actividad 2.E – Cuentas Bancarias y Depósitos

©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)

Realizar el Ejercicio Práctico 3:
Indicar a los participantes que lean las historias de Roberta y Florencia – en caso de que haya participantes que no sepan leer, el capacitador puede leer las historias a voz alta –. Luego, el capacitador pregunta:

1. *¿Por qué una cuenta corriente es adecuada para Roberta?*
2. *¿Por qué una cuenta de depósito a plazo fijo es adecuada para Florencia?*
3. *¿En qué se diferencian Florencia y Roberta?*

El principal atractivo de un depósito a plazo, es la **seguridad de no perder el capital y cobrar un interés fijo predeterminado (interés que es mayor al que se paga en las cajas de ahorro)**. Al vencimiento de su depósito a plazo, usted puede renovarlo o retirar el capital depositado más los intereses.

El depósito a plazo fijo es una alternativa adecuada cuando una persona dispone de un monto de dinero que no va a utilizar durante un determinado tiempo y si la tasa de interés le resulta atractiva. En Uruguay, sólo los bancos y las cooperativas de intermediación financiera pueden recibir depósitos a plazo.



Ejercicio Práctico 3

Lee las historias de Roberta y Florencia. Luego reflexiona sobre las preguntas a continuación.

Roberta

Roberta tiene un ingreso estable pero muy bajo lavando ropa para clientes regulares. Rara vez le queda dinero extra. Sin embargo, recientemente encontró un trabajo en las mañanas como empleada en una tienda, lo que le deja las tardes libres para su negocio de lavado de ropa. Ella está muy deseosa de tener este ingreso extra para pagar los estudios de su hija. Roberta tendrá que ahorrar un poquito de dinero cada semana.

En el banco, Roberta se informa sobre una cuenta corriente, la cual le permite hacer depósitos y retiros frecuentes. Sin embargo, se sorprende por las comisiones que el banco cobra por la cuenta:

- Debe tener \$1.000 para abrir su cuenta. Para conseguir esa cantidad de dinero Roberta tendrá que ahorrar cada centavo de lo que gana en la tienda durante un mes o más.
- Si el saldo de su cuenta baja a menos de \$1.000, el banco le cobrará una comisión por mantenimiento de cuenta de \$100.
- Roberta puede retirar dinero de su cuenta hasta 5 veces sin costo. A partir del sexto retiro, le cobrarán \$50.
- La cuenta gana una pequeña tasa de interés de 0,05%.

En un principio, Roberta estaba muy confundida por todas estas reglas y comisiones, pero luego de leer el material informativo varias veces y conversar sobre éste con el empleado del banco, se dio cuenta de que manteniendo \$1.000 en la cuenta podría evitar la mayoría de las comisiones. Si bien eso requeriría un sacrificio a corto plazo, el dinero estaría siempre a su disposición. Con un poquito de disciplina y planificando con su hija qué comprar y cuándo hacerlo, Roberta pudo arreglárselas para limitar sus retiros a 5 por mes y así evitar las comisiones extra.

Florencia

Florencia quiere abrir un puesto de venta de flores frescas. Ha estado ahorrando para ello y ahora tiene guardados \$10.000 en una caja con seguro en su casa. Ella carga la llave consigo todo el tiempo y le preocupa perderla. Sin embargo, Florencia se enteró recientemente de que poniendo su dinero en una cuenta de depósito a plazo fijo en el banco, podría hacer crecer sus ahorros y alcanzar su meta más rápido.

Esta cuenta paga un interés del 4% anual sobre el monto depositado. Esa tasa es cinco o seis veces mayor que la tasa de interés que ofrece una caja de ahorros. Sin embargo, para obtener una tasa tan alta, Florencia debe estar de acuerdo en dejar su dinero depositado en el banco por un período específico de tiempo, el cual se denomina “plazo”, y que debe ser de 3 meses o más. A medida que aumenta el plazo, mayor será la tasa de interés que obtenga.

Florencia sabe que el poner su dinero en una cuenta de depósito a plazo fijo le ayudará a no gastarlo y a ganar un interés que no obtendría si dejara su dinero guardado en casa. Pero tiene que pensar en cuánto tiempo está dispuesta a no usar el dinero porque una vez que lo coloque en el plazo fijo, no podrá retirarlo hasta tanto se cumpla el plazo.

- ¿Qué pasará si necesita algo del dinero para una emergencia? El banco cobra una multa sobre el dinero que se retire antes del término del plazo.
- ¿Qué plazo debería elegir? ¿Será recomendable poner la totalidad de sus \$10.000 en la cuenta a plazo fijo, o dejar una parte en una cuenta distinta que le ofrezca un mayor acceso a su dinero?

Finalmente, Florencia se decide por un plazo de 4 meses para su depósito a plazo fijo dado que sabe que no podrá poner el puesto de flores antes de dicho período.

Preguntas a reflexionar:

1. ¿Por qué una cuenta corriente es adecuada para Roberta?
2. ¿Por qué una cuenta de depósito a plazo fijo es adecuada para Florencia?
3. ¿En qué se diferencian Florencia y Roberta?



Actividad 2.E – Cuentas Bancarias y Depósitos (cont.)

©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)

Respuestas posibles:

1. Gracias a la cuenta corriente, Roberta puede mantener el saldo requerido, puede evitar las comisiones limitando el número de retiros, y gana intereses mientras puede seguir haciendo depósitos regularmente. El dinero estará siempre a su disposición, a la vez que permanece seguro.
2. Con una cuenta de depósito a plazo fijo, Florencia tiene una cantidad significativa de dinero ahorrado, tiene una mayor probabilidad de alcanzar su objetivo de ahorro más rápido porque la cuenta paga un mayor interés que la cuenta corriente o caja de ahorro, y ella no necesita el dinero de inmediato.
3. Roberta necesita flexibilidad para sus transacciones regulares. Si bien podrá ahorrar una pequeña cantidad de dinero regularmente, ella sabe de antemano que necesitará tener acceso a ese dinero para distintos gastos. Florencia, por otro lado, tiene un objetivo a largo plazo para el cual está ahorrando y quiere poner su dinero donde esté seguro y crezca a la vez.



Actividad 2.F – Cuentas Bancarias y Depósitos

©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

Una vez leídas las historias, el capacitador pregunta a los participantes:

1. *¿Por qué el banco carga una comisión de mantenimiento de cuenta sobre las cuentas corrientes que llevan un saldo menor al depósito mínimo? ¿Por qué cobra comisiones por retiros?*
2. *¿Cuáles son las ventajas de este tipo de cuenta?*
3. *¿Qué puede dificultar a una persona el uso de este tipo de cuenta?*
4. *¿Por qué creen ustedes que el depósito a plazo fijo paga mayor*

interés que la cuenta corriente?

5. *¿Cuáles son las ventajas de este tipo de cuenta?*

6. *¿Qué dificultades puede enfrentar una persona para usar este tipo de cuenta?*

Respuestas posibles:

- 1) Todas las cuentas le cuestan al banco, tanto abrirlas como mantenerlas. Las cuentas con un monto muy pequeño de depósito le pueden costar al banco más de lo que puede ganar sobre ese dinero depositado. Los bancos cobran comisiones por cada transacción para cubrir los gastos que implica realizar dicha transacción (tiempo que le toma al personal llevar a cabo la transacción para el cliente, registrar la transacción, etc.).
- 2) Lugar seguro para guardar los fondos, fácil acceso a los fondos, registro de depósitos y retiros.
- 3) Mantener un depósito mínimo para evitar los cargos y comisiones por mantenimiento de cuenta, pagar las comisiones por transacciones, llevar el control de cuántas transacciones “sin cargo” ha realizado en el mes.
- 4) El banco tiene el uso de ese dinero depositado por un período determinado de tiempo, sin tener que procesar ninguna transacción (depósitos o retiros). Debido a que los costos para el banco son menores y que además puede utilizar el dinero para otras operaciones, éste puede pagar intereses más altos.
- 5) Paga intereses más altos que la cuenta corriente; su dinero crece más rápido; mantiene su dinero lejos de la tentación de gastarlo.
- 6) Es difícil poner el dinero fuera de alcance por un período largo de tiempo durante el cual pueden suceder muchas cosas que requieran usarlo. Una cuenta de depósito a plazo fijo requiere que se tenga un verdadero “excedente” de fondos que se pueda dejar depositado.

Parte 3

Medios de Pago

Los medios de pago son las diferentes formas a través de las cuales podemos cobrar o pagar algo, es decir, realizar una transacción.

Puede ser directamente en **efectivo** pero también puede ser mediante un **cheque**, una **tarjeta de crédito** o de **débito**, o de **transferencias electrónicas**. A continuación veremos las particularidades de cada uno de estos.

3.1 Efectivo¹²



Es el dinero físico: los billetes y monedas. Es el medio de pago que se utiliza con más frecuencia dado que su aceptación es generalizada. En Uruguay la moneda de curso legal es el Peso Uruguayo. Ningún comercio, banco o acreedor puede oponerse a recibir un pago en efectivo, aunque sí podría rechazar otros medios de pago. En caso de tener que pagar gastos de menor cuantía, como por ejemplo un boleto de ómnibus o un refresco, el efectivo puede ser el único medio de pago admitido.

Pagar en efectivo es más rápido que pagar con tarjeta o cheque porque no hace falta presentar ningún documento de identidad ni esperar confirmaciones o aceptación. Sin embargo, guardar dinero en efectivo en su casa lo expone a la posibilidad de robos. Hay que tener en cuenta además, que el dinero que está en su casa no genera intereses y – en la medida que exista inflación – va perdiendo valor a lo largo tiempo. Asimismo, operar con dinero en efectivo abre la posibilidad de fraude ya que es posible que recibamos billetes falsos.

¹²Portal Usuario Financiero del Banco Central de Uruguay BCU [www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Default.aspx]



Actividad 3.A – Medios de pago

El capacitador pregunta a los participantes cuáles son los medios de pago que utilizan más habitualmente y los invita a comentar sobre las ventajas y desventajas de cada uno.

A continuación realiza la introducción a la parte 3 y explica la sección 3.1 y 3.2.

3.2 Cheque¹³



El cheque es físicamente un papel, que contiene elementos de seguridad, y donde se indica la cantidad de dinero que se pagará con él, y la fecha a partir de la cual se lo puede cobrar.

Técnicamente, un cheque es una **orden que una persona o empresa (librador) emite a una institución bancaria (librado), donde tiene una cuenta corriente con fondos suficientes, para que pague en su nombre determinada cantidad de dinero a otra persona o empresa (beneficiario o tenedor)**. El cheque tiene dos modalidades: común o diferido. La diferencia es que el primero se puede cobrar enseguida, mientras que el segundo recién a partir de la fecha diferida que se pone en el cheque.

El cheque se utiliza, por tanto, para pagar algo sin necesidad de utilizar dinero físico. Sigue siendo un mecanismo comercial muy utilizado, a pesar de la popularidad de otros instrumentos de pago, como las transferencias bancarias o las tarjetas de crédito y débito.

Al recibir un cheque hay que tener en cuenta:

Que la fecha que tenga sea la que corresponda.

Que si está “a la orden” (a nombre de alguien) el nombre del beneficiario esté correctamente escrito.

Que no esté “cruzado” (con una doble raya en su ángulo superior izquierdo) si se lo requiere cobrar por caja, ya que si lo está indica que debe ser depositado.

Que esté firmado por el titular de la cuenta bancaria que lo emite.

Que no tenga tachaduras ni enmiendas.

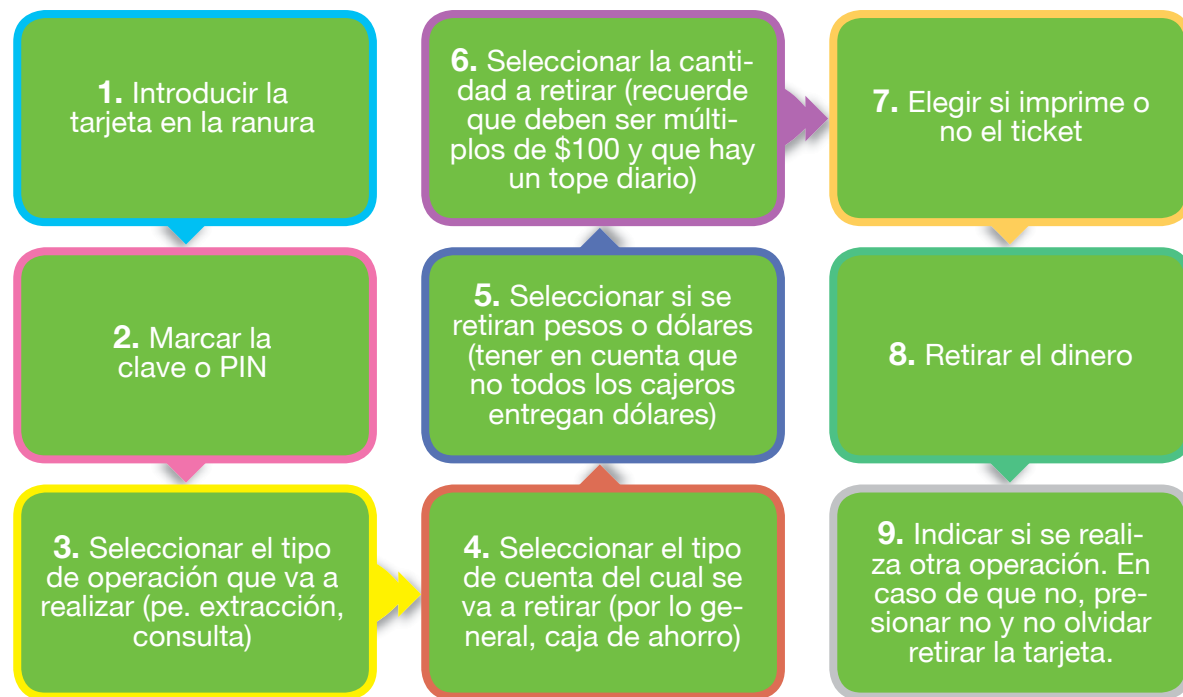
Que coincida el monto indicado en números como en letras.

¹³ AEBU, Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras, Uruguay, 2011.

3.3 Tarjeta de débito¹⁴

Es una tarjeta plástica que se utiliza para **retirar dinero** depositado en una caja de ahorro o una cuenta corriente a través de un **cajero automático**, así como para **pagar compras** de bienes o servicios. Cuando se utiliza la tarjeta de débito el dinero se debita inmediatamente de la cuenta a la que está asociada, por lo tanto, si no hay suficiente dinero disponible en la cuenta, la compra no puede ser realizada.

¿Cuáles son los pasos para retirar dinero de un cajero automático con una tarjeta de débito?



¹⁴Idib.



Actividad 3.B – Tarjetas de débito

©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

El capacitador pregunta:

¿Alguno de ustedes ha usado alguna vez una tarjeta de débito?
 ¿Pueden describirnos cómo la usaron y para qué la usaron?

El capacitador pregunta a los que manifestaron haber usado una vez una tarjeta de débito para extraer dinero de un cajero si pueden explicar los pasos para hacerlo.

Luego el capacitador explica el punto 3.3

Para poder realizar pagos con la tarjeta de débito, el comercio debe contar con un pequeño equipo llamado POS por el cual se pasa la tarjeta. Esto es lo mismo que introducir la tarjeta en el cajero automático, solamente que en lugar de entregar el dinero, se lo envía directamente por vía electrónica desde la cuenta bancaria del que paga a la cuenta bancaria del comercio. Como el pago se realiza de manera inmediata, se trata de una **operación al contado**.



Esta modalidad no sólo es práctica sino segura, pero dado que algunos comercios no cuentan con este medio de pago es preciso asegurarse antes que será posible abonar por este medio.

3.4 Tarjeta de crédito¹⁵



Es una tarjeta plástica que permite a quien la tiene realizar **compras de bienes y servicios y pagarlos en un momento posterior**. La tarjeta de crédito constituye un **préstamo**, no garantizado, que extiende el emisor de la tarjeta (que puede ser un banco u otra institución autorizada para hacerlo).

Por lo general, la entidad emisora verifica que el portador de la tarjeta posea un buen historial crediticio, ya que ésta será su única garantía de pago.

Si bien en la práctica el procedimiento es el mismo que el de la tarjeta de débito (a través del POS), el pago con tarjeta de crédito no es una operación al contado, sino un pago a crédito, ya que se paga al mes posterior o en cuotas a lo largo de varios meses.

Cuando realizamos una compra con la tarjeta de crédito, la entidad emisora nos realiza un préstamo y le paga al comercio. Luego, nos envía un resumen mensual donde se detallan nuestras compras y lo que debemos abonar al vencimiento. Si nos atrasamos en el pago de esta cuenta, la entidad emisora nos cobrará interés sobre el saldo que no se ha pagado.

También la tarjeta de crédito es útil para el pago de servicios (pe. Gas, energía, teléfono) mediante débito automático.

¹⁵ Idíb.



Actividad 3.C – Tarjetas de crédito

El capacitador pregunta:

- ¿Utilizan tarjetas de crédito?
- ¿Qué es lo que les parece más útil de las mismas?
- ¿Ven algún aspecto negativo en el uso de estas tarjetas?

A continuación explica la sección 3.4

En la tarjeta de crédito figura el nombre de la tarjeta, el nombre del banco o entidad financiera emisora, el nombre del titular, el número de la tarjeta y la fecha de vencimiento. Hay tarjetas que tienen alcance nacional o regional (pe. Oca, Creditel), y tarjetas que tienen alcance mundial (pe. Mastercard, Visa).

Algunos datos que hay que preguntar sobre la tarjeta de crédito:

- Cuál es la **tasa de interés** que se cobra.
- Cuál es el **monto límite para compras** (en una o varias cuotas).
- Cuál es la **fecha de cierre** y la **fecha de pago**.

 **Ejercicio Práctico 4**

Ventajas y Desventajas de las Tarjetas Bancarias.
Completar el cuadro según corresponda, con las frases que aparecen a continuación (una frase puede ir en más de un cuadro).

No hay que llevar efectivo.	Si le roban su tarjeta, el ladrón no puede sacar su dinero sin su clave secreta.	Permite realizar compras por internet.	Si uno olvida su clave secreta no puede usar su tarjeta.	La compra que se realiza hoy puede abonarse dentro de un plazo.
Pueden abonarse servicios a través del débito automático.	El sistema a veces no funciona.	Si le roban su tarjeta y el comercio no solicita identificación, el ladrón puede utilizarla.	Algunas tiendas no admiten que se pague con ella.	Si se realiza una compra por un monto importante, la misma puede abonarse en cuotas.
Mantiene su dinero seguro.	Permite realizar compras aunque no se disponga de dinero en el momento.	Si existe un atraso en el pago, o si se realizan compras en cuotas, se deben pagar intereses.	Si no se dispone de dinero en la cuenta, no es factible realizar compras o retirados.	Si el monto límite de la tarjeta es bajo, la posibilidad de compras es limitada.



Actividad 3.D – Tarjetas bancarias

©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)

El capacitador divide la clase en grupos de 4 personas y da las indicaciones para realizar el Ejercicio Práctico 4:

Cada grupo tiene un cuadro en blanco para completar las ventajas y desventajas tanto de las tarjetas de débito como de las tarjetas de crédito.

Deben ubicar las frases que aparecen a continuación de acuerdo a dónde les parece que van. Tienen 10 minutos para completar este ejercicio en equipo.

Luego, graficar el cuadro en el pizarrón y pedir a un grupo que pase a resolverlo. Resolución del ejercicio en el Anexo 1.

	Ventajas	Desventajas
Tarjeta de débito		
Tarjeta de crédito		

3.5 → Transferencias electrónicas¹⁶

Las transferencias electrónicas son operaciones por las que **una persona** (ordenante) **da instrucciones a su institución bancaria** para que, con cargo a su cuenta, **envíe una determinada cantidad de dinero a la cuenta de otra persona** (beneficiario) en la misma institución o en otra.

Las transferencias son un servicio financiero por el que se cobran comisiones. Casi todas las entidades cobran un porcentaje del importe de la transferencia, pero fijan una cantidad mínima a cobrar. Las transferencias realizadas a través de Internet suelen ser mucho más económicas y en ciertos casos son gratuitas. Al ordenar la operación, el cliente debe ser informado de los costos, para que pueda aceptarlos de forma expresa.

Además de los bancos, otras instituciones están autorizadas a realizar transferencias domésticas o giros, es decir, aquellas operaciones en las que el ordenante paga en efectivo en la ventanilla de la entidad para su posterior envío a la cuenta del destinatario:

- Redes de Pagos
- Casas de cambio
- Administradoras de Crédito
- Empresas de Servicios Financieros
- Empresas de Transferencias de Fondos



Actividad 3.E – Transferencias

El capacitador explica la sección 3.5.

¹⁶Portal Usuario Financiero del Banco Central de Uruguay BCU [www.bcu.gub.uy/Usuario-Financiero/Paginas/Default.aspx]

Parte 4

Otros Productos Financieros

4.1 Leasing¹⁷

El leasing es un instrumento de financiación de mediano plazo que permite al usuario **disponer de un bien de capital productivo** al finalizar el plazo convenido con el banco y **mediante el pago al banco de cuotas periódicas** que incluyen el coste del bien adquirido y los intereses correspondientes.

Al finalizar el plazo del contrato de leasing, el cliente tiene la opción de:

- Comprar el equipo (p.e. una maquinaria o un vehículo) por un precio previamente establecido al firmar el contrato, que se denomina valor residual.
- Firmar un nuevo contrato de leasing y continuar utilizando el bien por un nuevo período de tiempo mediante el pago de unas cuotas mucho más reducidas que las del primer período, calculadas sobre el valor residual.
- Devolver el equipo a la sociedad de leasing.

El leasing **no es un alquiler convencional** puesto que el alquiler generalmente no contempla la adquisición del bien al final del contrato. El leasing **tampoco es un préstamo** ya que el préstamo es originado por la compra de un bien del que el usuario (que sea una persona o una empresa) es titular desde el primer momento. Además el leasing tiene un trato fiscal favorable y no es el caso para el préstamo.



Actividad 4.A – Leasing

El capacitador explica la sección 4.1.

¹⁷Página web de Edufinet [www.edufinet.com]

4.2 Factoring¹⁸

El factoring es un sistema de financiación que consiste **en que una empresa o individuo transmite los créditos comerciales de clientes a una entidad de factoring**, la cual asume la gestión de cobro de los mismos y, a cambio de ellos, anticipa un tanto por ciento de su importe (ya que se deducen intereses y comisiones) a la empresa o individuo que los cedió.

Además de la función financiera, el factoring ofrece distintos servicios de gestión y administración, así como la posibilidad de protegerse del riesgo de no pago de los créditos comerciales cedidos.

En una relación de factoring intervienen siempre tres partes:

- el cliente, al que se denomina cedente.
- los clientes del anterior, denominados deudores.
- la entidad financiera, denominada factor o compañía de factoring.

4.3 Descuento de documentos¹⁹

El descuento de documentos es la operación financiera por la cual **la entidad financiera anticipa a su cliente el importe de un crédito que éste posee frente a un tercero**, siempre que no esté vencido. Permite anticipar el importe de la deuda contraída por los clientes, sin tener que esperar el transcurso del plazo concertado con aquellos, lo cual permite reinvertir inmediatamente el importe obtenido en la explotación del negocio.

Al importe del crédito que el cedente presenta al descuento se le aplican ciertas deducciones (los intereses por el tiempo que falta hasta su vencimiento y los gastos inherentes a la gestión de presentación al cobro). Debe tratarse de créditos a plazo concreto, ya que el interés se calcula por el tiempo que media entre la fecha de descuento y la fecha de vencimiento del crédito.

¹⁸Ibid.
¹⁹Ibid.



Actividad 4.B – Factoring

El capacitador presenta la sección 4.2. y para ayudar a explicar cómo es el sistema de factoring menciona el siguiente ejemplo:

Supongamos que una microempresa tiene un trabajo facturado por \$50.000. Se ha pactado con el cliente que se cobrará en un plazo de 3 meses, pero la microempresa decide financiarse hoy. Por eso, decide utilizar el servicio de factoring que le ofrece una entidad financiera. Entonces va a la entidad, presenta la factura, cediéndole los derechos de cobro sobre la misma, y recibe en el acto \$45.000.



Actividad 4.C – Descuento de Documentos:

El capacitador explica la sección 4.3

¿Qué documentos son descontables?

- Descuento de documentos con valor ejecutivo (letras, pagarés u otros valores del comercio).
- Descuento de créditos ordinarios (recibos).
- Reconocimientos de deuda tales como las certificaciones (documentos emitidos por organismos públicos o empresas a cuyo cargo se lleva a cabo una actividad).

4.4 Remesas

Se entiende por remesas al dinero que los inmigrantes envían del extranjero a su país de origen. En palabras más sencillas, es el dinero enviado por un familiar que vive en el exterior.

Cuando se recibe una remesa se está contando con un **dinero extra al núcleo familiar**. Es importante tener en claro que **habitualmente las remesas no constituyen un ingreso regular y seguro**.

4.5 Seguros

Un contrato de seguro es aquel mediante el cual **el asegurador se obliga, a cambio de una suma de dinero, a indemnizar a un asegurado o a la persona que éste designe como beneficiario, por un perjuicio o daño que pueda suceder**.

El principio básico de la transferencia del riesgo consiste en que se opta por pagar un importe pequeño comparado a la posibilidad de tener que hacer frente a una pérdida de gran tamaño. Por ejemplo, el seguro de robo o accidente del automóvil intenta cubrir al asegurado del monto de las pérdidas ocasionadas por el posible siniestro (el robo o el accidente). En lugar de arriesgarse a la pérdida de valor total o parcial del automóvil, las personas están dispuestas a abonar un importe periódico acotado y mucho menor²⁰.

²⁰Página Web del Programa de Educación Económica y Financiera del Banco Central de Uruguay BCUeduca [www.bcueduca.gub.uy]



Actividad 4.D – Remesas:

El capacitador pregunta a los participantes:

¿Saben qué son las remesas?; ¿Alguno de ustedes recibe remesas o conoce a algún familiar, amigo o vecino que lo haga?; ¿Han enviado remesas alguna vez?; ¿Por qué medio lo han hecho?

En el caso de que existan participantes que reciban o envíen remesas, pedir que comenten cuál ha sido su experiencia. Consultar acerca de quién les envía o a quiénes les envían, la frecuencia, si el monto siempre es fijo o varía, el destino, etc.

Luego, presentar sección 4.4.

Actividad 4.E – Seguros y Microseguros

El capacitador presenta la sección 4.5, describiendo el concepto de Seguros y de Microseguros.

Luego pregunta a los participantes:

*¿Qué aseguradoras conocen?
¿Conocen alguna institución que ofrezca microseguros? ¿Qué características tienen los microseguros que ofrecen? ¿Conocen los requisitos para tomarlo?
¿Alguno de ustedes posee seguro o microseguro?*

Animarlos a que comenten.

Algunos términos importantes

- **El asegurado:** la persona física o jurídica titular del riesgo asegurado.
- **El tomador:** la persona con la que se celebra el contrato de seguro y que será el responsable de pagar las primas correspondientes por las coberturas contratadas (a veces coincide con la figura del asegurado o del beneficiario).
- **El beneficiario:** la persona que va a recibir la indemnización del seguro cuando se produzca el hecho contemplado en el contrato de seguro.
- **El corredor de seguros:** es la persona que intermedia los seguros, acercando al asegurado las diferentes propuestas de las aseguradoras.
- **Riesgo:** es la posibilidad de que eventualmente ocurra un evento, futuro e incierto, que traiga como consecuencia una pérdida patrimonial o de vida.
- **Prima:** es la cantidad de dinero que abona el tomador a la compañía de seguros, para poder contar con la cobertura de seguro contratada. Es el “Precio del Seguro”.
- **Póliza:** es el documento dónde se establecen las condiciones del seguro contratado.
- **Cobertura:** es el riesgo que cubre el seguro contratado con todas sus limitaciones, delimitaciones y exclusiones.
- **Indemnización:** es el importe que está obligado a pagar contractualmente la aseguradora en caso de producirse un siniestro. Es la contraprestación económica que corresponde abonar al asegurador a cambio del pago de la prima que corresponde al asegurado.

La actividad aseguradora es una actividad financiera. Las empresas de seguros o aseguradoras son intermediarios financieros con características especiales que las diferencian de las demás empresas financieras. Su actividad consiste en ofrecer un servicio de cobertura de determinados riesgos a personas físicas o jurídicas. **Las aportaciones de muchos asegurados permiten acumular dinero que se destina a indemnizar a los pocos siniestrados.**

4.5.1 Microseguros

El término **microseguros** se refiere a productos de seguros adaptados a personas de bajos ingresos generalmente excluidas del sistema financiero formal. Estas personas suelen estar expuestas a importantes riesgos: enfermedades, muertes, accidentes, pérdidas de bienes por robos, incendios o desastres naturales, sin contar con herramientas adaptadas para poder enfrentar las consecuencias económicas negativas de dichos eventos. Los microseguros permiten reducir la vulnerabilidad económica de las poblaciones de bajos ingresos y por ende contribuyen a la mejora de sus condiciones de vida.

Los microseguros se caracterizan por ser:

- Simple.
- Accesibles.
- Incluyentes.
- Adaptados a la demanda.
- Innovadores.
- Flexibles.

Población Objetivo

Población económicamente vulnerable excluida del sistema financiero formal y con baja cultura del seguro.

Contratación

Contratación muy sencilla, póliza fácil de entender.

Primas

Primas bajas adaptadas a la capacidad de pago de la población objetivo y de la cobertura.

Indemnizaciones

Procesos simplificados y rápidos de reclamo e indemnización.

Exclusiones

Pocas exclusiones.



CIERRE

El capacitador dice a los participantes:

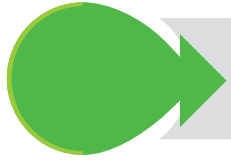
Hemos finalizado con éxito el “Módulo 3: Servicios Financieros”. Les pido que si les ha quedado alguna consulta por hacer lo hagan en este momento. De la misma forma, si quieren compartir alguna reflexión con los compañeros es bienvenida.

[En caso de corresponder: Les pido también que antes de retirarse completen la encuesta que les voy a repartir y que nos servirá para seguir mejorando estas capacitaciones en Educación Financiera]

Esperamos que la capacitación les haya resultado de utilidad y que esto redunde en un mejor manejo de sus asuntos financieros. Muchas gracias. (Aplausos)

Anexo 1: Solución Ejercicio Práctico 4

	Ventajas	Desventajas
Tarjeta de débito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No hay que llevar efectivo. ➤ Si le roban su tarjeta, el ladrón no puede sacar su dinero sin su clave secreta. ➤ Mantiene su dinero seguro. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Si uno olvida su clave secreta no puede usar su tarjeta. ➤ El sistema a veces no funciona. ➤ Algunas tiendas no admiten que se pague con ella. ➤ Si le roban su tarjeta y el comercio no solicita identificación, el ladrón puede utilizarla. ➤ Si no se dispone de dinero en la cuenta, no es factible realizar compras o retiros.
Tarjeta de crédito	<ul style="list-style-type: none"> ➤ No hay que llevar efectivo. ➤ La compra que se realiza hoy puede abonarse dentro de un plazo. ➤ Permite realizar compras aunque no se disponga de dinero en el momento. ➤ Pueden abonarse servicios a través del débito automático. ➤ Si se realiza una compra por un monto importante, la misma puede abonarse en cuotas. ➤ Permite realizar compras por internet. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El sistema a veces no funciona. ➤ Algunas tiendas no admiten que se pague con ella. ➤ Si le roban su tarjeta y el comercio no solicita identificación, el ladrón puede utilizarla. ➤ Si existe un atraso en el pago, o si se realizan compras en cuotas, se deben pagar intereses. ➤ Si el monto límite de la tarjeta es bajo, la posibilidad de compras es limitada.



NOTAS

Area de Finanzas Territoriales - COPP

PROGRAMA MICROFINANZAS

Programa de Microfinanzas para el Desarrollo Productivo

PRESIDENCIA

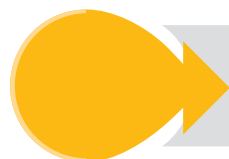
Oficina de Planeamiento y Presupuesto

 PlaNet Finance

83.



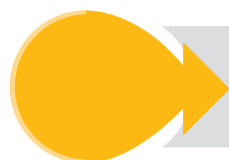
Créditos y Administración
de la Deuda



OBJETIVOS

El capacitador debe procurar que en el marco del módulo “Créditos y Administración de la Deuda”, los participantes:

- ✓ Aprendan a analizar si les conviene o no obtener un crédito
- ✓ Aprencien las ventajas y desventajas del crédito
- ✓ Aprendan a manejar su deuda de manera responsable



MATERIALES NECESARIOS

- ✓ Computadora (opcional)
- ✓ Proyector (opcional)
- ✓ Módulos de capacitación (capacitador y participante)
- ✓ Pizarra
- ✓ Tiza o Marcador
- ✓ Hojas en blanco
- ✓ Bolígrafos
- ✓ Copias de la tarjetas del Anexo 3 (al menos 6 copias)



INTRODUCCIÓN:

El capacitador dice a los participantes:

Bienvenidos al taller de capacitación “Créditos y Administración de la Deuda”.

En ciertas ocasiones, es preciso contar con un dinero que uno no siempre dispone en el momento determinado. No contar con este dinero en el momento en que lo necesitamos puede conducir a que nos perdamos determinadas oportunidades de negocios. En estos momentos, una de las soluciones es solicitar un préstamo y por eso es importante conocer la oferta de créditos existente, las modalidades para solicitar uno, como así también, conocer las herramientas para administrar su deuda de la mejor manera.

Durante este taller, profundizaremos acerca de las características de los créditos, sus costos, cuándo conviene o no tomarlo y cómo manejar nuestras deudas adecuadamente.

Desarrollaremos los siguientes temas:

- *¿Para qué pedimos créditos?*
- *¿Cómo elegir un crédito adaptado a nuestras necesidades?*
- *¿Cuáles son los peligros de endeudarse y cómo tratar de evitarlos?*

Los invito a que si durante el transcurso del taller voy muy rápido o algo no se comprende, me lo hagan saber. Las preguntas no molestan, al contrario, enriquecen a todos así que no tengan vergüenza.

¡Empecemos!

Parte 1 Créditos

1.1 Créditos y Líneas de Crédito¹

Hagamos un repaso de lo que vimos en el módulo “Servicios Financieros”.

- El crédito es un **préstamo de dinero**, en el que la persona que lo recibe se compromete a devolverlo en un plazo establecido, pagando intereses, seguros y costos de administración.
- Hay **diferentes formas de obtener un crédito**: para transacciones no muy grandes puede obtenerse a través de la **tarjeta de crédito**, mientras que para montos mayores se debe solicitar a una entidad financiera.
- Los créditos pueden tener **diversos destinos**:
 - Consumo
 - Capital de Trabajo
 - Activo Fijo o Inversión
 - Vivienda

Cuando se trata de **compras con tarjeta de crédito**, la **devolución del crédito** se realiza, o bien, a la fecha de vencimiento de la tarjeta, o bien, **mediante el pago de cuotas regulares** si la persona ha decidido comprar a crédito. Los **intereses** generalmente se abonan sobre las compras realizadas en cuotas (aunque existen muchas promociones que promueven la compra en cuotas sin pagar intereses) y sobre los montos que el comprador decide financiar (pe. abonando sólo el pago mínimo de la tarjeta en lugar de la totalidad al vencimiento).

¹Página web del Banco Central de Uruguay [www.bcu.gub.uy]



Actividad 1.A – Créditos y Líneas de Crédito

El capacitador realiza un repaso de lo visto en el módulo anterior explicando la sección 1.1.

Cuando se trata de un **crédito tomado con una entidad financiera**, la **devolución** del préstamo normalmente se realiza mediante **cuotas regulares** (mensuales, trimestrales, semestrales) a lo largo de un plazo determinado previamente. Los intereses se cobran sobre el total del dinero prestado.

Los términos **préstamo y crédito** se usan indistintamente para designar el mismo producto financiero. Sin embargo, muchas veces se confunde el crédito con otro producto financiero denominado “línea de crédito”. Una **línea de crédito** representa un **crédito permanente** por una determinada cantidad de dinero, que una **entidad financiera pre aprueba y pone a disposición del cliente** para que **pueda ser usado en cualquier momento**. El cliente dispondrá de ese dinero para utilizarlo según las necesidades de cada momento, o incluso podrá no utilizarlo. El cliente sólo paga intereses por el dinero del que efectivamente haya dispuesto, aunque suele cobrarse además una comisión mínima sobre el saldo no utilizado. A medida que devuelve el dinero podrá seguir disponiendo de más, siempre y cuando no supere el límite pre aprobado.

1.2 ¿Para qué cosas tomamos crédito?

- ☹ Para invertir
- ☹ Para responder a una emergencia inesperada
- ☹ Para consumir (pe. comprar algo para lo que no se tiene suficiente dinero)

Un préstamo le proporciona una cantidad inmediata de dinero que podría ser difícil obtener de otra manera. Le permite aprovechar oportunidades de negocios, atender emergencias, efectuar reparaciones en el hogar o comprar algo que necesita.

Pero utilizar dinero prestado siempre tiene un costo y conlleva la obligación de pagar a tiempo, por lo tanto, es importante considerar si vale la pena. Por estas razones, obtener un préstamo no es lo mismo que usar su propio dinero proveniente de su sueldo, de ganancias del negocio o de ahorros².

²©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados.



Actividad 1.B – ¿Para qué cosas tomamos crédito?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador pregunta:

¿Para qué cosas han utilizado crédito alguna vez?

Escribir las respuestas en la pizarra. Entre las respuestas tratar de identificar las tres razones principales por las que las personas suelen tomar crédito y resaltarlas.

A continuación, el capacitador pregunta:

¿Quién ha tomado crédito para más de una de estas razones?

Luego presenta la sección 1.2 y 1.3.

1.3 Componentes del Crédito³

A continuación hablaremos de los créditos otorgados por entidades financieras, ya que poseen características particulares.

Al solicitar un crédito, es importante entender todos los términos relacionados con su crédito para poder elegir el producto adecuado.

Las partes contratantes:

La entidad financiera que presta el dinero y el prestatario, es decir, la persona o empresa que recibe el dinero de la entidad financiera, obligándose a devolverlo junto con el pago de un interés.

Monto del crédito:

La cantidad que uno pide prestado.

Tasa de interés:

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

Gastos administrativos:

Monto que generalmente es un porcentaje del crédito y cuya función es cubrir los gastos de otorgamiento. Este siempre se cobra en los créditos tradicionales y a veces en los microcréditos.

Costo financiero total:

Monto de dinero que incluye el interés total, los gastos administrativos, los seguros y otros gastos.

Plazo del crédito:

Período de tiempo en el que uno acuerda devolver el préstamo recibido.

Frecuencia de pago:

La frecuencia en que el prestatario debe depositar el dinero de las cuotas. Puede ser diaria, semanal, quincenal, mensual, trimestral, etc.

Periodo de gracia:

Periodo entre que se recibe el préstamo y se paga la primera cuota, que tiene como fin aplazar la devolución del préstamo por un tiempo determinado. No todos los créditos cuentan con período de gracia.

Garantía:

Un bien de valor que el prestatario pone a disposición de la entidad financiera y que respalda el compromiso con la institución.

Fiadores:

Son personas que se comprometen a responder frente a la entidad financiera, con su propio patrimonio, ante posibles incumplimientos del prestatario.

³©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados



Actividad 1.C – Diferencia entre ahorrar y pedir dinero prestado

El capacitador explica:

Como se mencionó antes, pedir dinero prestado tiene un costo, por eso es importante considerar en qué casos conviene pedir prestado, y en cuáles resulta más adecuado ahorrar. Pensemos para cada una de las situaciones qué considera más adecuado:

1. Llevar a un pariente a comer a su restaurante favorito.
2. Hacer frente a una emergencia médica.
3. Comprar un traje o vestido nuevo.
4. Invertir en el negocio.
5. Hacer un viaje para visitar a un primo que vive en una ciudad lejana.
6. Refaccionar la vivienda.

Resolución:

La conclusión de la actividad práctica debe ser que para las actividades recreativas o que pueden considerarse “de lujo” (situación 1, 3 y 5) no conviene pedir prestado, sino que conviene usar algún ahorro, o bien, postergar el gasto hasta tanto se disponga del dinero para hacerlo. En los casos de emergencias, tampoco resulta adecuado solicitar un crédito porque en esas situaciones desesperadas, es más complicado analizar si será factible devolver el dinero en tiempo y forma. La posibilidad de una emergencia es justamente lo que debe incentivarnos a ahorrar dinero. Otra alternativa en las situaciones de emergencia es pedir dinero prestado a amigos o familiares, con quienes la modalidad de devolución será más flexible.

En cambio, resulta más razonable pedir un préstamo para invertir en el negocio o refaccionar la vivienda, dado que se espera lograr más valor a partir de la inversión.

A modo de conclusión, el capacitador explica:

El préstamo es un compromiso, es una responsabilidad y por tanto, hay que usarlo en situaciones que realmente lo ameriten, como por ejemplo la oportunidad de invertir en un negocio y generar un ingreso. Además en este caso, es más probable que uno tenga la capacidad de devolver el dinero del crédito porque invierte en una actividad que le va a generar ingresos.

Por otro lado, los préstamos para crisis y consumo personal no crean nuevos ingresos y deben ser pagados con los ingresos provenientes de otras fuentes. Por eso es conveniente evitar pedir un préstamo para estos propósitos. Repasemos juntos el cuadro “Diferencia entre ahorrar y pedir dinero prestado”.

Diferencia entre ahorrar y pedir dinero prestado

	Ventajas	Desventajas
Ahorrar	<ul style="list-style-type: none"> El dinero es de su propiedad. No existe la presión de tener que devolverlo. En caso de depositar los ahorros en el banco, puede recibir un interés. 	<ul style="list-style-type: none"> El proceso de ahorro es lento. A veces se tarda mucho en lograr su objetivo inicial. El ahorro significa que no se puede dedicar su dinero a otras actividades, y en ese proceso se puede perder algunas oportunidades de inversión o de consumo.
Pedir Dinero Prestado	<ul style="list-style-type: none"> El acceso al dinero es inmediato. Es posible obtener un buen precio o realizar una buena inversión. El dinero prestado puede ser usado para cualquier cosa en el momento. 	<ul style="list-style-type: none"> Pedir dinero prestado tiene un costo, la tasa de interés. Existe la presión de devolver el dinero en tiempo y forma. Existen consecuencias negativas en caso de no poder pagar el crédito o devolver el dinero en el tiempo impartido.

Algunas preguntas útiles para evaluar si es conveniente tomar un crédito⁴

A continuación hablaremos de los créditos otorgados por entidades financieras, ya que poseen características particulares.

Al solicitar un crédito, es importante entender todos los términos relacionados con el mismo para poder elegir el producto adecuado.

- ☛ ¿Lo necesitas?
- ☛ ¿Lo necesitas ahora o podrías esperar hasta poder pagarlo con tu propio dinero?
- ☛ ¿Cuánto más te costará comprarlo con crédito que si utilizaras dinero propio?
- ☛ ¿Podes permitirte los pagos mensuales de las cuotas?
- ☛ ¿Qué otra cosa tendrás que sacrificar para poder pagar las cuotas?
- ☛ ¿Cuánto te cobran de intereses? ¿Podrías conseguir mejores condiciones?
- ☛ ¿Te cobran otros gastos no incluidos en la tasa de interés?
- ☛ ¿Cuánto es el costo total?
- ☛ ¿Qué consecuencias tendrías que afrontar si te atrasaras o si dejaras de pagar las cuotas?

Si el pago de deudas nos va a impedir disponer del dinero necesario para cubrir las necesidades diarias, entonces lo más probable es que no nos convenga tomar el crédito.

Se estima que el **total de los pagos mensuales destinados a pagar deudas**, incluyendo las tarjetas de crédito, no **debe exceder el 25% o 30% de los ingresos** como tope máximo.

⁴AEBU, "Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras", Ediciones AEBU, Montevideo, Uruguay, Septiembre 2011 (adaptación)



Actividad 1.D – Algunas preguntas útiles para evaluar si es conveniente tomar un crédito

El capacitador pregunta:

Para evaluar si es conveniente o no tomar un crédito, ¿qué preguntas consideran necesarias hacerse para que les resulte más fácil tomar una decisión?

Escribir las respuestas en la pizarra.

A continuación repasa las preguntas de la sección 1.4 y completa en la pizarra las preguntas que no hubieran surgido de los participantes.

1.5 Elección del crédito

Una vez analizado si conviene o no tomar el crédito, es preciso ver cuál opción de crédito resulta más adecuada. Existen muchas ofertas para solicitar un crédito pero es esencial fijarse en las condiciones de cada préstamo.

¿Qué criterios usar para elegir un crédito?

- Tipo de préstamo ofrecido (destino)
- Monto máximo a financiar
- Tasa de interés
- Comisiones y otros gastos
- Importe de la cuota mensual
- Plazo para la devolución del crédito
- Garantías solicitadas
- Período de gracia
- Frecuencia de pago
- Posibilidad de que aprueben el crédito
- Velocidad en el otorgamiento
- Distancia desde mi casa adonde se debe abonar la cuota
- Disponibilidad de otros servicios o beneficios
- Calidad de la atención en la entidad

1.6 Costos de un crédito

Pedir dinero prestado tiene un costo que se vincula con la posibilidad de contar con el dinero hoy (como vimos cuando analizamos el valor del dinero en el tiempo). En el crédito podemos identificar tanto costos directos como indirectos.



Actividad 1.E– Elección del Crédito

El capacitador dice:

Suponiendo que analizaron la conveniencia o no de tomar un crédito, y finalmente decidieron que era oportuno tomarlo, ¿qué preguntas deberían realizar a la entidad financiera para saber si ese crédito que les ofrecen se adapta a sus necesidades?

Anotar en la pizarra lo que vaya surgiendo y luego repasar los criterios enumerados en la sección 1.5.



Actividad 1.F – Costos de un crédito

El capacitador presenta la sección 1.6.

☞ El **costo directo** incluye intereses, penalidades por pagar con retraso, costos administrativos y de seguro del préstamo. Por lo general, estos costos están incluidos en la cuota que tiene que pagar el prestatario.

☞ El **costo indirecto** de un préstamo está relacionado con los gastos que puede o debe incurrir por tener un préstamo, tales como gastos de transporte para ir a abonar las cuotas. Pueden incluir, por ejemplo, el sueldo pagado a un empleado para atender el negocio mientras usted va a la entidad financiera a realizar algún trámite o a asistir a una reunión.

Veamos a continuación un ejemplo:

Supongamos que María saca un crédito a una tasa de interés del 10 %. No debemos pensar que el costo del financiamiento de María es del 10 %, ya que hay que sumarle varios de los conceptos vistos, tales como los gastos administrativos y el seguro, los cuales aumentan el costo financiero del crédito de María. Analicemos el caso que sigue a continuación:

Capital prestado	\$ 10.000
Interés (10%)	\$ 1.000
Gastos administrativos	\$ 10
Seguro	\$ 15
Total del crédito a reembolsar	\$ 11.025

Vemos en este ejemplo que el costo financiero total que debe pagar María por su crédito (\$1.000 + \$10 + \$15 = \$1.025) es superior a lo que debe pagar en concepto de interés por tal crédito (\$1.000). Este constituye el **costo directo del crédito**.

Supongamos también que María para trasladarse a la sucursal a abonar la cuota tiene un costo de \$20 en transporte cada vez, y que el plazo del crédito es de 4 meses con cuotas mensuales.

Costo de transporte $\$20 * 4 = \80

Esto constituye el **costo indirecto del crédito**.



Actividad 1.F – Costos de un crédito (cont.)”

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

Antes de explicar el ejemplo, el capacitador dice a los participantes:

Los que han tomado crédito alguna vez, o bien, cuentan con uno actualmente, piensen en cuáles han sido los costos directos e indirectos del crédito.

Una vez los participantes han compartido su experiencia, el capacitador pregunta:

Entre estos gastos, ¿hubo alguna sorpresa para ustedes? ¿Hubo algún gasto relacionado con su préstamo que no consideraron? ¿Cómo pueden reducir el costo de su préstamo?

[Respuestas posibles: Planificar con anticipación; considerar todos los costos del préstamo antes de escoger una fuente de crédito; comparar las fuentes de crédito y elegir la que más les convenga].

A continuación, presenta el ejemplo de la sección 1.6.

Por lo tanto, ¿a cuánto asciende el costo total del crédito para María?

Costo directo	\$1.025
Costo indirecto	\$80
Costo total del crédito	\$1.105

Ejercicio Práctico 1

Lea las siguientes historias y haga una lista con los costos del crédito, identificando si se tratan de costos directos o indirectos⁵. (Solución en Anexo 1).

La historia de Sonia

Sonia ha recibido un préstamo de \$10.000 de su asociación de crédito. Cada jueves en la mañana, Sonia cierra su tienda y camina hasta la oficina del programa para asistir a la reunión de su asociación.

Allí, ella realiza el pago de su préstamo, que incluye el capital, 2% de intereses y 1% de seguro mensual. También efectúa el depósito obligatorio de \$100 en su cuenta de ahorros.

La historia de Carmen

Carmen tiene un préstamo de otra institución crediticia. Ella asiste a una reunión obligatoria de su grupo de prestatarios una vez al mes. Ya que la reunión se realiza lejos de su tienda, ella toma un ómnibus de ida y vuelta. En los días que hay reunión, Carmen permanece fuera de su negocio toda la tarde, por lo que le paga a un empleado para que atienda el negocio mientras ella no está. Su institución crediticia no le obliga a ahorrar. Cuando ella recibió el préstamo, la institución le dedujo \$400 por cargos administrativos. Ahora, cada mes paga el capital e intereses al 3% mensual.



Actividad 1.G – Costos de un crédito

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador dice:

A continuación vamos a realizar el Ejercicio Práctico 1 para identificar qué costos componen el costo total del crédito y si se tratan de costos directos o indirectos.

A continuación lee en voz alta las dos historias, y continúa:

Ahora formen grupos de 4 personas y releen las historias. Luego anoten en el cuadro a continuación los costos asociados al crédito de Sonia y de Carmen, e indiquen si se trata de costos directos o indirectos. Tienen 10 minutos para hacerlo.

Luego invita a un grupo a que pase voluntariamente a completar los costos de Sonia, y a otro a que pase completar los costos de Carmen. Indicarles que la Solución se halla en el Anexo 1.

[No es el objetivo de este ejercicio que los participantes calculen el costo total, sino que identifiquen los costos asociados al crédito y de qué tipo de costo se trata.]

⁵©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)

Costos del crédito de Sonia



Costos del crédito de Carmen



Actividad 1.H – Verdadero o Falso

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador invita a los participantes que efectúen el Ejercicio Práctico 2.



Ejercicio Práctico 2

Lee las siguientes oraciones y elige si son falsas o verdaderas (tachar la respuesta incorrecta). Indica el por qué de tu respuesta⁶.

1. El dinero prestado le pertenece a la persona que lo pide prestado.

FALSO / VERDADERO

¿Por qué?.....

2. Un préstamo puede ayudarle a abrir o expandir un negocio cuando no tiene dinero propio suficiente para hacerlo.

FALSO / VERDADERO

¿Por qué?.....

3. Si se ve obligado a cerrar su negocio, no es necesario que pague su crédito.

FALSO/ VERDADERO

¿Por qué?.....

⁶©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

4. Si un ladrón le roba todo su dinero, no es necesario que pague su crédito.

FALSO / VERDADERO

¿Por qué?.....

5. Usar su propio dinero para empezar su negocio tiene un costo (que no necesariamente es en dinero).

FALSO / VERDADERO

¿Por qué?.....

6. No hay consecuencias cuando uno se olvida de pagar una o varias cuotas del préstamo, mientras se pague en algún momento.

FALSO / VERDADERO

¿Por qué?.....

7. El monto que una persona debe pedir prestado depende de su ingreso.

FALSO / VERDADERO

¿Por qué?.....

Solución en Anexo 2.



Actividad 1.H – Verdadero o Falso (cont.)

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

Cuando se realice la puesta en común de opiniones del ejercicio, el capacitador puede guiarse por las siguientes ideas para orientar la discusión grupal:

1. FALSO: El dinero prestado le pertenece a la persona o institución que lo presta y no a quien lo pide prestado. Es por eso que el prestatario debe devolverlo.

2. VERDADERO: El préstamo funciona como un empuje y a uno le permite dar un salto para adquirir una máquina o mercadería que no podría comprar de otra forma de manera inmediata.

3. FALSO: Siempre es necesario que pague su crédito dado que se ha asumido un compromiso. Por eso es tan importante asegurarse de tener capacidad de pagarlo, porque ninguna situación le exime de la responsabilidad de devolver el dinero en tiempo y forma.

4. FALSO: Mismos argumentos que anterior.

5. VERDADERO: Empezar su negocio con dinero propio es costoso porque implica hacer muchos sacrificios. No es fácil juntar tanto dinero. Puede ser que tenga que esperar mucho tiempo y ajustar mucho sus gastos. Al pedir un crédito, uno puede comprar lo que necesita, y pagando mes a mes no le cuesta tanto devolver el dinero. Además, si le va bien en su negocio, es el mismo ingreso del negocio el que cubre la cuota del préstamo.

6. FALSO: La institución que le presta el crédito valora su responsabilidad y constancia en pagar todos los meses. Si se atrasa, la institución pierde confianza en usted, y esa confianza es muy difícil de volver a ganar, incluso si se paga el resto de la deuda en algún momento. Esto perjudica su historial crediticio. Además, es probable que se le cobren intereses adicionales por sus atrasos.

7. VERDADERO: El monto de crédito que la persona pueda afrontar depende de lo que pueda pagar, y esto está determinado por su ingreso.

Parte 2

Administración de la Deuda

Cuando uno pide dinero prestado, está contrayendo una deuda. Se pasa a ser **deudor**, mientras que la persona o institución que prestó el dinero pasa a ser nuestro **acreedor**.

Demasiada deuda puede causar serios problemas. El término “sobreendeudamiento” se refiere a la deuda de un hogar que es demasiado alta con respecto al ingreso familiar⁷.

Tener una deuda no constituye un problema; en cambio, tener malos hábitos de crédito sí lo es.

Por eso es tan importante aprender a administrar bien nuestra deuda. Cuando pedimos dinero prestado a un familiar o amigo, generalmente son muy flexibles en las cuestiones de devolución del dinero. Sin embargo, cuando pedimos un préstamo a una institución financiera, el esquema de devolución de dinero es fijo y rígido, y nos comprometemos a cumplirlo cuando solicitamos el crédito.

Cuando nos retrasamos en el pago de las cuotas, tenemos que afrontar consecuencias negativas. Si no cumplimos con nuestra palabra de repagar el crédito en tiempo y forma, la institución que nos prestó el dinero perderá confianza en nosotros y no volverá a prestarnos, por lo cual perderemos una línea de financiamiento que puede ser muy útil para nuestro negocio y para aprovechar, como vimos, oportunidades de inversión. Y lo que es aún peor, esto podría dañar nuestro historial crediticio y hacer que en el futuro otras entidades financieras se nieguen a prestarnos.

⁷©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)



Actividad 2.A – Administración de la deuda

El capacitador explica la introducción a la Parte 2, y la sección 2.1.

2.1 Deudas buenas y deudas malas

Pedir dinero prestado puede ser una experiencia positiva. Sin embargo, **pedir un préstamo siempre tiene implicados ciertos riesgos**, principalmente, el **riesgo de no tener la capacidad de devolverlo**. Cuando un préstamo ayuda a una persona a cumplir sus metas, es un buen préstamo. Por otro lado, cuando un préstamo termina costando mucho dinero y forzando a un individuo a volver a endeudarse, es un mal préstamo⁸.

Si bien ya vimos que hay una serie de preguntas que nos pueden ayudar a evaluar si es conveniente o no tomar un crédito (sección 1.4), existen también una serie de características que nos pueden ayudar a identificar si se trata de una deuda buena o mala.

Deudas “buenas”⁹

Algunas características que, generalmente, se consideran válidas para endeudarse:

- Compra de bienes que puedan aumentar su valor con el paso del tiempo lo que permite que se compense su precio inicial y los costos de la financiación. Por ejemplo un bien inmueble.
- Utilización del dinero para una actividad que genera ingresos. Por ejemplo para estudiar o para emprender un negocio.
- Evitar o reducir gastos. Por ejemplo comprar una vivienda si se está pagando alquiler; de ese modo la cuota del préstamo es preferible al pago del alquiler cada mes.
- Compra de bienes o servicios indispensables y que no se pueden pagar en efectivo. Por ejemplo una intervención quirúrgica.
- Compra de bienes o servicios necesarios que más vale pagar con un préstamo que con ahorros. Por ejemplo un coche que tiene una oferta de préstamo sin intereses o con tasas reducidas.

Deudas “malas”¹⁰

Las deudas malas generalmente son las que se contraen para adquirir bienes o servicios que no se necesitan o que no se está en condiciones de permitirse. Por ejemplo los bienes lujosos (no imprescindible) o bienes sobredimensionados, como un televisor de pantalla gigante o un coche más caro de lo necesario.

Una deuda mala también es usar un préstamo para un bien de consumo cuya vida útil sea menor que el plazo de pago de la deuda o que se consuma rápidamente. Por ejemplo seguir pagando vacaciones hasta mucho tiempo después de disfrutarlas. En estos casos es preferible intentar el ahorro. Por último, una deuda mala es un préstamo cuya cuota exceda un cierto porcentaje de su ingreso fijo.

⁸AEBU, Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras, Uruguay, 2011.

⁹Ibid.

¹⁰Ibid.

PEDIR DINERO PRESTADO ES BUENO CUANDO NOS AYUDA A OBTENER UNA GANANCIA Y ES MALO CUANDO SE CONVIERTE EN UNA CARGA FINANCIERA.

Señales de advertencia: ¡Nos indican que la deuda está fuera de control!

A medida que su deuda crece y se vuelve una carga, aparecen señales de advertencia, como las siguientes:

- Usa crédito para comprar cosas que alguna vez compró con efectivo.
- Obtiene préstamos o prórrogas para pagar sus deudas.
- Utiliza ahorros para pagar préstamo.
- Utiliza crédito para gastos básicos.

2.2 ¿Cuánta deuda puedo pagar?

Si una persona necesita financiamiento y nunca pide préstamo, nunca podrá progresar (expandir su negocio por ejemplo o permitir a sus hijos estudiar). Sin embargo, existe el riesgo de no tener la capacidad de pagar el préstamo. Entonces es importante saber cuánto dinero puedo pedir prestado.



Actividad 2.B – ¿Cuánta deuda puedo pagar?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador dice:

Para conocer cuánto dinero prestado puedo pedir, vamos a estudiar el ejemplo de Ana y José, del Ejercicio Práctico 3.

El capacitador invita a los participantes a leer la historia y completar el Ejercicio Práctico 3. En el caso de que unos participantes no sepan leer, el capacitador puede leer en voz alta la historia y escribir en la pizarra la información importante.

	Ana	Marco	José	Total
Ingresos mensuales	\$5.000	\$7.000	\$2.000 (\$12.000/6)	\$14.000
Gastos mensuales	\$4.200	\$5.500	\$1.500	\$11.200
Dinero mensual disponible	\$800	\$1.500	\$500 (\$3.000/6)	\$2.800



Ejercicio práctico 3

Lee la historia de Ana y José.

Ana y José viven con sus 4 hijos. Ana es costurera y José cría animales. Su hijo mayor, Marco, tiene 20 años y conduce su propia motocicleta con la que realiza servicios de mensajería. Los 3 hijos menores siguen en la escuela. Ana está pagando un préstamo que utilizó para comprar una nueva máquina de coser. Sólo le quedan 3 pagos mensuales de \$400 para terminar el préstamo. Pero a Marco le quedan 10 pagos mensuales de \$800 del préstamo que pidió para comprar su motocicleta. Ahora Ana y José están tratando de decidir si pueden asumir otro préstamo para comprar una heladera porque la que tienen no funciona bien. Ellos están entusiasmados porque han visto que la heladera está en rebaja este mes. Desean pedir un préstamo de \$5.000 a un interés de 3% mensual durante 6 meses para comprar una heladera. Su pago sería de aproximadamente \$1.000 cada mes. ¿Pero pueden pagarlo?

Ésta es su situación:

- Ana gana \$5.000 al mes. Restando gastos (préstamo, renta, comida), le quedan normalmente \$800 para gastar en algo especial para ella o para sus hijos.
- Marco gana \$7.000 al mes, y después de pagar sus gastos, normalmente le quedan \$1.500. Él da \$500 cada mes a sus padres para ayudar con la renta y la comida.
- José vende las crías de sus animales dos veces al año y obtiene \$12.000 cada vez. Después de pagar el veterinario, el alimento para los animales y los gastos de la escuela, José deposita normalmente \$3.000 en el banco.

Completar el cuadro siguiente según las indicaciones:

	Ana	Marco	José	Total
Ingresos mensuales				
Gastos mensuales				
Dinero mensual disponible				



Actividad 2.C – ¿Cuánta deuda puedo pagar?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

Una vez corregido el cuadro, el capacitador pide a los participantes que formen grupos y que reflexionen sobre las siguientes preguntas:

La familia tiene suficiente dinero para pagar el préstamo, ¿pero cuál es el riesgo para Ana y José?

Respuestas posibles:

Tendrán que usar el dinero de Marco pero probablemente él no esté de acuerdo; José sólo gana dinero dos veces al año y su flujo de efectivo podría impedir el pago del préstamo.

¿Cuáles son las opciones para Ana y José?

Respuestas posibles:

- Esperar hasta que Ana y Marco terminen de pagar sus préstamos; entonces tendrán los ahorros acumulados de José y más ingresos para poder pagar el préstamo. Ellos pueden usar los ahorros de José para la heladera y pedir un préstamo menor, o mantener esos ahorros en caso de emergencia.
- Establecer un plan de ahorro para comprar la heladera y esperar hasta que los ahorros familiares puedan pagar los \$5.000 que necesitan. Eso podría tomar 2 años.

Aunque cada familia tendrá que decidir cuánta deuda puede asumir en base a todas sus fuentes de ingresos y ahorros, una referencia que pueden seguir es mantener los pagos de su deuda al 20% de sus ingresos, o menos. Así, si sus ingresos mensuales son de \$10.000, el total de todos los pagos de sus deudas no debe sobrepasar los \$2.000 mensuales.



Ejercicio Práctico 4

Calculen sus ingresos y gastos y decidan cuánto podrían pagar de cuota por mes en caso de solicitar un crédito

Nombre	
Ingresos mensuales	
Gastos mensuales	
Dinero mensual disponible	



Actividad 2.D – ¿Cuánta deuda puedo pagar?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador dice:

Usando esta guía del 20%, decidamos si Ana y José pueden pedir un préstamo de \$5.000 para comprar una heladera. Sabemos que Ana está pagando \$400 mensuales por un préstamo. El pago mensual del préstamo de Marco es de \$800. El nuevo préstamo añadiría un pago de \$1.000 mensuales.

¿Cuál sería la cantidad total de deuda que la familia debería pagar cada mes en caso de tomar el crédito? [\$2.200]

¿Cuál es el 20% de sus ingresos mensuales? [\$2.800]

¿Qué piensan acerca de que Ana y José se endeuden más?

Conclusión: La familia puede asumir el pago de este nuevo crédito. Esto es así tanto si los ayuda Marco como si no lo hace. Si bien en el segundo caso estarán más justos, el pago de las cuotas – dejando la de Marco de lado – no superaría el 20% de los ingresos.



Actividad 2.E – ¿Cuánta deuda puedo pagar?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

A continuación, el capacitador invita a los participantes a hacer el Ejercicio Práctico 4:

A continuación veamos si podemos hacer los mismos cálculos para nuestros propios hogares. Calculen sus ingresos y gastos utilizando la misma hoja de trabajo que utilizamos para Ana y José. Decidan cuánto podrían pagar de cuota mensual en caso de pedir un préstamo. Apliquen la referencia de 20% para saber si sus pagos del préstamo están por encima o por debajo de ese límite.

Pedir que tres voluntarios presenten sus casos. Invitar a los participantes a dar sus comentarios. Después de cada presentación, preguntar: ¿Cuál es su plan para pagar su préstamo? ¿Ahorrará un poco de dinero cada día o cada semana para pagar el préstamo?

2.3 Los peligros de endeudarse

Problemas en el repago

Un deudor moroso es una persona que no paga sus cuotas en fecha. Unos días de retraso generalmente no constituyen un problema, pero cuando esos días se transforman en semanas, o incluso meses, será cada vez más difícil para el deudor pagar sus cuotas en término.

¿Por qué motivos se puede llegar a atrasar un prestatario?

- Bajo nivel de ventas,
- Un desastre natural (inundación, terremoto, sequía, etc.),
- Robo o incendio en el negocio,
- Problemas de salud propio o de algún familiar,
- Mala utilización del dinero del crédito,
- Prácticas comerciales riesgosas (pe. vender mucho a crédito y que sus clientes no le paguen),
- Falta de organización con sus cuentas.

Entre las **consecuencias** del atraso está la **refinanciación**. La refinanciación ocurre cuando una persona no tiene capacidad de hacer frente a una deuda que contrajo. En este caso, la institución decide alargar el periodo de devolución pues las cuotas mensuales van a ser más pequeñas, pero la tasa de interés mucho más alta.



Actividad 2.F – Los peligros de endeudarse

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador explica:

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

¿Por qué motivos creen que una persona puede atrasarse en el pago de sus cuotas?

Anota en la pizarra lo que surja y agrega las que no hubieran surgido de acuerdo a la sección “¿Por qué motivos se puede llegar a atrasar un prestatario?”. Luego les pide que se dividan en grupos de 6 personas y les dice:

Desarrollemos algunos consejos para ellos. Cada grupo ofrecerá tantas recomendaciones como puedan en los próximos 5 minutos para las personas que están pensando pedir un préstamo.

Después de 5 minutos, pedir a los voluntarios que compartan sus ideas. Resumir sus ideas. Confirmar que se hayan incluido los siguientes puntos:

- No dejen que la deuda les impida pagar sus gastos básicos tales como comida, escuela y otros gastos necesarios
- Lleven la cuenta de la cantidad y frecuencia de los pagos pendientes de sus préstamos
- El total de los pagos de sus préstamos no deberían exceder un porcentaje de sus ingresos fijos
- Traten de limitar su préstamo para consumo personal
- Tengan un plan para realizar los pagos del préstamo si va a tardar tiempo antes de que el préstamo genere un aumento de ingresos.

¿Cómo evitar estos problemas?

- Ser muy cuidadoso al analizar con qué monto uno puede endeudarse, teniendo en cuenta la regularidad y el monto de sus ingresos.
- Preguntarse si realmente es necesario el préstamo y evaluar las distintas opciones de financiamiento. No siempre hace falta solicitar un crédito.
- Preguntarse qué beneficios le va a traer el crédito. Si se usa el dinero para comprar alguna herramienta de trabajo o maquinaria, es necesario preguntarse si el beneficio va a continuar una vez que haya terminado de pagar el préstamo.
- Asegurarse de conocer todos los costos directos e indirectos relacionados al crédito, sobre todo las penalidades por el pago tardío.
- Diseñar un plan de repago del crédito para asegurarse que puede devolver el dinero prestado.
- Tener cuidado con las personas que golpean la puerta de su negocio ofreciendo dinero fácil, porque puede terminar costando más caro.
- Leer todas las condiciones del crédito, asegurarse de haber entendido el contrato y hacer todas las preguntas a los asesores de crédito además de pedir ayuda a un familiar o amigo en el caso de seguir con dudas.



Actividad 2.G – Los peligros de endeudarse

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

El capacitador pide a los mismos grupos que subdividan en grupos de 3 y 3. Un grupo de 3 planteará un problema, y el otro grupo le indicará la solución que más se adecúa de acuerdo a las opciones que se dan en las tarjetas.

Entregará a cada grupo que planteará el problema las tarjetas de problemas, y a cada grupo que planteará las soluciones, las tarjetas con opciones de soluciones. Los que planteen el problema leerán el problema en voz alta y los que resuelvan el problema escogerán la opción que más prefieran.

Las tarjetas de problemas y opciones se encuentran en el Anexo 3.

Resolución del ejercicio: [Problema 1 – Opción 2; Problema 2 – Opción 1; Problema 3 – Opción 2; Problema 4 – Opción 2]



CIERRE

El capacitador dice:

Hemos finalizado con éxito el “Módulo 4: Créditos y Administración de la Deuda”. Les pido que si les ha quedado alguna consulta por hacer lo hagan en este momento. De la misma forma, si quieren compartir alguna reflexión con los compañeros es bienvenida.

[En caso de corresponder: Les pido también que antes de retirarse completen la encuesta que les voy a repartir y que nos servirá para seguir mejorando estas capacitaciones en Educación Financiera]

Esperamos que la capacitación les haya resultado de utilidad y que esto redunde en un mejor manejo de sus asuntos financieros. Muchas gracias. (Aplausos)

ANEXOS

Anexo 1: Solución Ejercicio Práctico 1

Costos del crédito de Sonia

2% de interés (mensual)

1% de seguro (mensual)

Establecimiento cerrado = 1/2 día de trabajo perdido por semana

\$100 de ahorro semanal obligatorio

Costos del crédito de Carmen

3% de interés mensual

\$400 cargos administrativos

Sueldo del empleado para que atienda por la tarde los días que tiene reunión

Costo del transporte público para asistir a la reunión

Anexo 2: Solución Ejercicio Práctico 2.

1. FALSO: El dinero prestado le pertenece a la persona o institución que lo presta y no a quien lo pide prestado. Es por eso que el prestatario debe devolverlo. 2. VERDADERO: El préstamo funciona como un empuje y a uno le permite dar un salto para adquirir una máquina o mercadería que no podría comprar de otra forma de manera inmediata. 3. FALSO: Siempre es necesario que pague su crédito dado que se ha asumido un compromiso. Por eso es tan importante asegurarse de tener capacidad de pagarlo, porque ninguna situación le exime de la responsabilidad de devolver el dinero en tiempo y forma. 4. FALSO: Mismos argumentos que anterior. 5. VERDADERO: Empezar su negocio con dinero propio es costoso porque implica hacer muchos sacrificios. No es fácil juntar tanto dinero. Puede ser que tenga que esperar mucho tiempo y ajustar mucho sus gastos. Al pedir un crédito, uno puede comprar lo que necesita, y pagando mes a mes no le cuesta tanto devolver el dinero. Además, si le va bien en su negocio, es el mismo ingreso del negocio el que cubre la cuota del préstamo. 6. FALSO: La institución que le presta el crédito valora su responsabilidad y constancia en pagar todos los meses. Si se atrasa, la institución pierde confianza en usted, y esa confianza es muy difícil de volver a ganar, incluso si se paga el resto de la deuda en algún momento. Esto perjudica su historial crediticio. Además, es probable que se le cobren intereses adicionales por sus atrasos. 7. VERDADERO: El monto de crédito que la persona pueda afrontar depende de lo que pueda pagar, y esto está determinado por su ingreso.

⁸AEBU, Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras, Uruguay, 2011.

⁹Ibid.

¹⁰Ibid.

Anexo 3: Tarjetas de Problemas (Actividad 2.G)¹¹



Problema 1

Lucy pide prestado \$ 4.000 para comprar una pequeña heladera usada para su hogar que cuesta \$3.000. Su plan original era utilizar los \$1.000 extra para comprar maíz al por mayor para vender y obtener suficiente para pagar las tres primeras cuotas de su préstamo. Pero su hermana Rita convenció a Lucy para que le diera los \$1.000 y prometió pagarle todo antes de que venciera la primera cuota de Lucy. Rita desapareció con el dinero. ¿Qué pudo haber hecho Lucy de manera distinta?

Problema 2

Angélica pide prestado \$2.000 para su negocio de verduras. Las ventas marchan bien y ella se siente contenta de estar ganando dinero. Ella lo celebra comprándose un nuevo vestido y comprando una pelota de fútbol para su hijo. Pero a fin de mes, cuando tiene que efectuar un nuevo pago del préstamo, sólo tiene la mitad de lo que necesita. ¿Qué pudo haber hecho de manera distinta?

Problema 3

Julia recibe un préstamo de un banco rural para operar una pequeña tienda. Su negocio es pequeño pero estable y siempre ha hecho los pagos de su préstamo a tiempo. Pero cuando su hijo sufrió un accidente, tomó un préstamo de emergencia de su banco rural para pagar los gastos médicos. Entonces cerró la tienda para quedarse en casa con él y terminó por no poder pagar los dos préstamos que tenía.

Problema 4

Graciela se enferma y tiene que quedarse en cama por varias semanas. Debido a que no puede trabajar durante ese tiempo, gana menos y por lo tanto no puede hacer el pago de su préstamo. Cuando finalmente puede reincorporarse a su trabajo, debe más a causa de los recargos por retraso. Con menos capital de trabajo, gana menos dinero. Se encuentra en un círculo vicioso y teme que tenga que cerrar su negocio.

¹¹©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)



Opciones del Problema 1

Opción 1:

Dado el dinero a la hermana a cambio de una garantía de mayor valor.

Opción 2:

Rechazado el pedido de la hermana aunque se moleste.

Opción 3:

Dado a su hermana la mitad de los \$1.000 e invertido los \$500 restantes para ganar el dinero que necesita para pagar su préstamo.

Opciones del Problema 2

Opción 1:

Cancelado el monto del pago del préstamo antes de comprar regalos.

Opción 2:

Hecho sus compras y planeado pedir un préstamo a su hermana por la otra mitad que le falta.

Opción 3:

Pedido un préstamo más grande desde el comienzo para poder iniciar su negocio y comprar regalos.

Opciones del Problema 3

Opción 1:

Buscado a alguien que se quede con su hijo para poder mantener abierta la tienda.

Opción 2:

Vendido algo de valor (joyas o animales) para pagar los gastos médicos en vez de pedir otro préstamo.

Opción 3:

Aumentado los precios de sus productos para juntar el dinero necesario para los gastos médicos.

Opciones del Problema 4

Opción 1:

Hablado con otros miembros de la familia para saber cuánto dinero pueden poner para pagar el préstamo y así evitar los recargos por retraso cuando esté enferma.

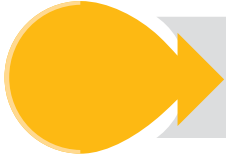
Opción 2:

Ahorrado un poco cada semana o cada día por encima de lo que necesita con el fin de cumplir con el pago de su préstamo y protegerse en situaciones de este tipo.

Opción 3:

Pedido a algunos de sus clientes que paguen el préstamo por ella.

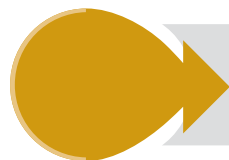
¹²©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados (adaptación)



NOTAS

Lined area for taking notes, consisting of two columns of horizontal dotted lines.

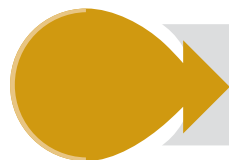
Planificación Financiera y Ahorro



OBJETIVOS

El capacitador debe procurar que en el marco del módulo “Planificación Financiera y Ahorro”, los participantes:

- Aprendan la importancia de contar con un plan financiero
- Conozcan los pasos para desarrollar un presupuesto y los practiquen
- Tomen conocimiento de la importancia del ahorro y la valoración del dinero
- Conozcan distintos mecanismos de ahorro y las reglas generales para ahorrar más



MATERIALES NECESARIOS

- Computadora (opcional)
- Proyector (opcional)
- Módulos de capacitación (capacitador y participante)
- Pizarra
- Tiza o marcador
- Hojas en blanco
- Tarjetas en blanco
- Bolígrafos
- Materiales necesarios según actividades prácticas



INTRODUCCIÓN:

El capacitador dice a los participantes:

Bienvenidos al taller de capacitación “Planificación Financiera y Ahorro”.

Es muy importante aprender a administrar el dinero para poder tomar mejores decisiones sobre sus gastos, sus ahorros y sus inversiones. Mejorar la administración de su dinero les permite satisfacer sus necesidades diarias así como enfrentar emergencias o aprovechar las oportunidades que se presenten.

Durante este taller, aprenderemos qué es la planificación financiera, cómo se elabora un presupuesto, cómo puede ahorrar y aprovechar su ahorro.

Desarrollaremos los siguientes temas:

- *¿Qué es un plan financiero y por qué vale la pena planificar?*
- *¿Cómo elaborar un presupuesto?*
- *¿Qué es el ahorro y cómo ahorrar?*
- *¿Cómo aumentar su ahorro?*

Los invito a que si durante el transcurso del taller voy muy rápido o algo no se comprende, me lo hagan saber. Las preguntas no molestan, al contrario, enriquecen a todos así que no tengan vergüenza.

¡Empecemos!

Parte 1 Planificación Financiera

En todas partes la gente trabaja para tener dinero suficiente para satisfacer sus gastos diarios, pagar sus deudas, mantener su negocio funcionando, satisfacer necesidades futuras de vivienda, pagar los gastos escolares y el matrimonio de sus hijos y asegurarse una vejez tranquila. Por lo general, el dinero no es suficiente para alcanzar todas estas metas por eso es necesario **planificar los gastos que uno tiene que enfrentar**. Esto se denomina Planificación Financiera.

1.1 ¿Qué es un plan financiero?¹

Un plan financiero o presupuesto es una herramienta que nos permite decidir cómo ganar más y cómo usar nuestro dinero para alcanzar nuestras metas.

Se trata de una **herramienta simple** que cualquier persona puede usar para **administrar su dinero según metas financieras** determinadas. El presupuesto muestra un **resumen del ingreso** que tendremos y cómo lo gastaremos en un período de tiempo determinado. Técnicamente, “es un **plan que muestra lo que uno hará con su dinero**”².

Se puede hacer tres cosas con el dinero: gastar, ahorrar o invertir:

- Se gasta dinero para necesidades diarias tales como alimentos, vivienda, transporte, ropa, salud, pago de deudas así como para gastos opcionales tales como golosinas, cine o vacaciones.
- Se ahorra dinero para emergencias inesperadas, oportunidades inesperadas o para alcanzar metas a corto y mediano plazo.
- Se invierte dinero en negocios para obtener ingresos a largo plazo.



Actividad 1.A – ¿Qué es un plan financiero?

El capacitador presenta la introducción a la planificación financiera y explica qué es un plan financiero (1.1).

Gaste sensatamente
Ahorre regularmente
Invierta prudentemente

¹ ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

² Godfrey, Neale, S. y Caroline Edwards, Money Doesn't Grow on Trees, A parent's guide to raising financially responsible children, Children's Financial Network/Fireside. NY. 1994. Traducción no oficial.



Ejercicio Práctico 1

La historia de Antonia y Álvaro.

Lee la historia a continuación y responde las siguientes preguntas sobre la historia de Antonia y Álvaro.

Antonia y Álvaro planifican sus metas comunes para el futuro. Ellos quieren enviar a sus hijos a la escuela. También desean reparar el techo de su casa que se les llueve. No quieren endeudarse mucho. Quieren viajar para visitar a los parientes (que viven a unos 400 km) todos los años. También quieren invertir más dinero en su negocio para ganar más. Ellos deciden hacer algo para alcanzar sus metas. Primero, llevan la cuenta del dinero que entra y sale del hogar diariamente, por varias semanas o meses, para saber cuánto es en realidad lo que ganan y lo que gastan. Determinan los gastos en escuela, viajes y reparaciones de la casa. Deciden ahorrar algo cada semana, no importa cuán pequeña sea la cantidad. Establecen cuánto dinero separarán semanal o mensualmente de sus ingresos para pagar sus deudas. Planifican cuánto más invertirán en su negocio y cuándo lo harán. Después de haber tomado todas estas decisiones, Antonia y Álvaro se sienten aliviados. Ahora están seguros de que, si siguen sus decisiones, podrán lograr sus metas.

■ ¿Cuáles son las metas para el futuro de Antonia y Álvaro?

.....
.....

■ ¿Qué hacen Antonia y Álvaro para alcanzar sus metas para el futuro?

.....
.....



Actividad 1.B – ¿Qué es un plan financiero?

El capacitador a continuación dice:

Ahora veamos cómo se traduce la planificación financiera en situaciones cotidianas, por medio de la historia de Antonia y Álvaro.

Lee en voz alta la historia de Antonia y Álvaro, y a continuación les indica que se junten con un compañero, vuelvan a leer la historia y completen las preguntas del Ejercicio Práctico 1. Les da unos 5 minutos para que lo hagan y luego los anima a que compartan sus respuestas.

Resumir las respuestas de los participantes y asegurarse de que hayan mencionado las siguientes:

■ ¿Cuáles son las metas para el futuro de Antonia y Álvaro?

Escuela para sus hijos, reparaciones de la casa, controlar sus deudas, viajar, invertir en el negocio.

■ ¿Qué hacen Antonia y Álvaro para alcanzar sus metas para el futuro?

Calculan la cantidad de dinero que ganan y que gastan; determinan los costos de sus metas; toman decisiones sobre cuánto ahorrar, cómo pagar sus deudas y cuánto invertir en su negocio; deciden el momento adecuado para hacerlo.

1.2 Beneficios de un presupuesto³

- Permite que destine sus ingresos a diferentes tipos de gastos
- Facilita la toma de decisiones sobre gastos y ahorros
- Estimula a gastar prudentemente y a ahorrar con disciplina
- Permite tener el control de su situación financiera
- Ayuda a planificar para su futuro y alcanzar sus metas financieras

1.3 ¿Cómo elaborar un presupuesto?⁴

Si el monto de dinero que entra en nuestro hogar es superior al que sale, tendremos un **resultado positivo o superávit** en el presupuesto. Si el monto de dinero que entra en nuestro hogar es menor que el que egresa, tendremos un **resultado negativo o déficit**.

A través de la herramienta de presupuesto, proyectando el monto de dinero que ganaremos, podemos planificar nuestros gastos y evitar caer en un déficit. Si tenemos dinero extra, lo podemos ahorrar para alguna necesidad futura. Si nuestro presupuesto nos indica que no tenemos suficiente dinero para pagar los gastos, sabremos que tenemos que ajustarnos y no gastar tanto dinero.



Actividad 1.C – Beneficios de un presupuesto

El capacitador pregunta a los participantes y los anima a responder:

- *¿De qué manera la planificación financiera puede ser útil para ustedes y sus familias?*

Asegurarse de que mencionen los siguientes puntos: Ayuda a decidir cuáles son las prioridades de gastos para el futuro; permite tener una disciplina en cuanto a los gastos y los ahorros; ayuda a evitar la escasez inesperada de dinero; ayuda a sentirse menos agobiado por las finanzas.

- *¿Qué pueden hacer para crear su propio plan financiero?*
Asegurarse de que mencionen los siguientes puntos: Decidir las metas y objetivos para el futuro, determinar cuánto gano y cómo voy a usar mi dinero para ahorrar e invertir para alcanzar mis metas.

El capacitador dice:

De acuerdo a lo que mencionamos recién, los beneficios de planificar financieramente, o lo que es lo mismo, de realizar un presupuesto, pueden resumirse en los siguientes:

- *Permite que destine sus ingresos a diferentes tipos de gastos*
- *Facilita la toma de decisiones sobre gastos y ahorros*
- *Estimula a gastar prudentemente y a ahorrar con disciplina*
- *Permite tener el control de su situación financiera*
- *Ayuda a planificar para su futuro y alcanzar sus metas financieras*

³ ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

⁴ Ibid.

Para saber cómo elaborar un presupuesto es preciso conocer la información que no puede faltar en el mismo. **La información que un presupuesto debe contener es:**

- Las diferentes fuentes de ingreso
- Monto de ingreso por cada tipo de fuente
- Total de ingresos proyectados (sumando todos los montos de todas las fuentes de ingresos)
- Los diferentes tipos de gastos (tanto de la familia como del negocio)
- Montos de los gastos de acuerdo al tipo
- Total de gastos proyectados (sumando todos los montos de todos los tipos de gastos)
- Total de ahorros proyectados



Ejercicio Práctico 2

Pasos para elaborar un presupuesto

Ordena los siguientes pasos para elaborar un presupuesto y completa la secuencia a continuación:

- Crear una lista de todos los gastos y la cantidad que necesita para cada uno de ellos
- Decidir cuánto va a ahorrar
- Revisar sus metas financieras
- Revisar y hacer los ajustes necesarios
- Estimar el monto del ingreso por fuente
- Asegurarse de que sus gastos no sean mayores que sus ingresos



Actividad 1.D – ¿Cómo elaborar un presupuesto?

El capacitador pregunta a los participantes:

¿Cómo administran actualmente los ingresos y gastos de su familia?

¿Llevan algún tipo de registro?

¿Saben a cuánto ascienden los ingresos mensuales de su familia? ¿Y los gastos?

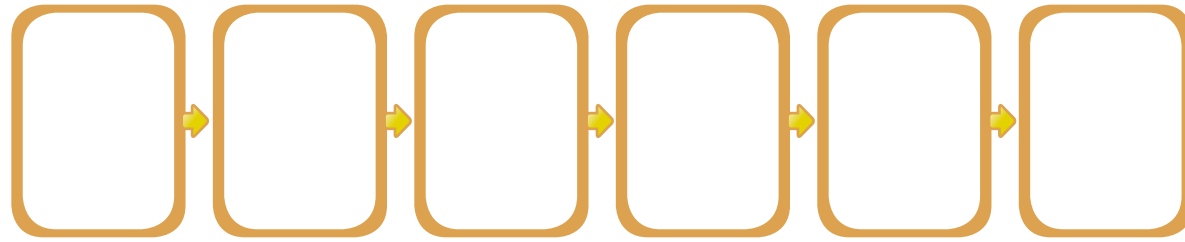
Animarlos a que compartan sus opiniones. Luego el capacitador dice:

La realidad es que cuanto uno más conoce cuáles son sus ingresos y sus gastos, más puede planificar sobre cómo utilizar el dinero con que cuenta y así lograr las metas que se proponga.

Si uno no conoce cómo es su flujo de ingresos y gastos y simplemente va gastando el dinero que va obteniendo, se hace mucho más difícil poder hacer un uso más prudente del dinero y establecerse metas de ahorro a mediano plazo.

Por eso, a continuación veremos cuáles son los pasos para poder elaborar un presupuesto. Los invito a que hagamos el Ejercicio Práctico 2.

Pasos para elaborar un presupuesto



Actividad 1.E – ¿Cómo elaborar un presupuesto?

El capacitador dibuja el ciclo de pasos para elaborar un presupuesto en la pizarra e invita a un participante a que pase a completarlo.

Se asegura que el mismo quede completo en el siguiente orden, explicando:

1. Revisar sus metas financieras: *si uno no se establece ninguna meta a la cual quiere llegar, planificar no tiene sentido. Por eso este es el primer paso.* 2. Estimar el monto de ingreso por fuente. 3. Crear una lista de todos los gastos y la cantidad que se necesita para cada uno de ellos. *Es indispensable conocer tanto los ingresos como los gastos para saber si nos sobra o nos falta dinero.* 4. Asegurarse de que sus gastos no sean mayores a sus ingresos: *de lo contrario significa que su nivel de gastos no está acorde a su nivel de ingresos.* 5. Decidir cuánto va a ahorrar: *para saber cuánto tendrá que separar en cada período y cuánto tiempo le llevará alcanzar las metas que se haya propuesto.* 6. Revisar y hacer los ajustes necesarios: *porque es probable que surjan imprevistos o nuevas necesidades o prioridades que le hagan reconsiderar lo planificado.*

A continuación realicen individualmente el Ejercicio Práctico 3, si luego alguno quiere, puede compartir las metas que se estableció.

1) Revisar sus metas financieras

Si no tenemos en claro cuáles son nuestras metas financieras, puede ayudar que nos hagamos las siguientes preguntas:

- ¿Qué objetivos económicos quisiera establecerme a mediano o largo plazo? (desde satisfacer necesidades básicas hasta saldar deudas, educar a los hijos o comprar una casa)
- ¿Hay algo que necesite particularmente y que para alcanzarlo tenga que planificar?
- ¿Qué prioridad le daría a cada uno de estos deseos para el futuro?
- ¿Puedo conseguirlos a todos en el mismo plazo de tiempo? ¿O algunos requieren un período más largo que otros?



Ejercicio Práctico 3

Teniendo en cuenta las preguntas anteriores, trata de establecer 3 metas financieras para tu futuro o el de tu familia

- 1.....
- 2.....
- 3.....

2) Estimar el monto de ingreso por fuente

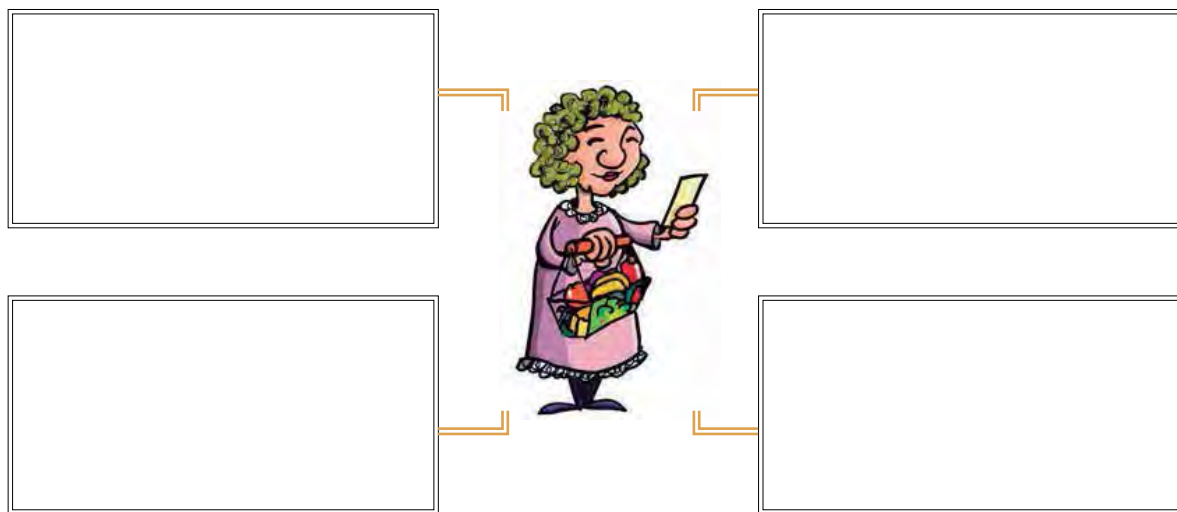
Es de vital importancia registrar cuidadosamente el dinero que ingresa a su hogar. Este ingreso puede provenir de una o varias fuentes. Veamos un ejemplo:

Luciana es ama de casa y, además, desde su hogar tiene un kiosco a la calle que ella misma atiende. Su esposo, Fernando, es empleado de una ferretería. Luciana y Fernando tienen 2 hijos que van a la escuela. En sus tiempos libres Luciana hace algunos trabajos de cocinera, ya que cocina muy bien y los vecinos le hacen encargos. Cada tanto, un hermano que vive en Estados Unidos le envía dinero por remesas.



Ejercicio Práctico 4

¿Cuáles son las fuentes de ingreso del hogar de Luciana? Completar el gráfico



Actividad 1.F – ¿Cómo elaborar un presupuesto? – Estimar el monto de ingresos y gastos

El capacitador explica:

Es de vital importancia registrar cuidadosamente el dinero que ingresa a su hogar. Este ingreso puede provenir de una o varias fuentes. ¿Qué diferentes fuentes de ingreso del hogar conocen?

Imaginemos la siguiente situación:

“Luciana es ama de casa, pero además, desde su hogar tiene un kiosco a la calle que ella misma atiende. Su esposo, Fernando, es empleado de una ferretería. Luciana y Fernando tienen 2 hijos que van a la escuela. En sus tiempos libres Luciana hace algunos trabajos de cocinera, ya que cocina muy bien y los vecinos le hacen encargos. Cada tanto, un hermano que vive en Estados Unidos le envía dinero por remesas.”

¿Cuáles podemos decir que son las fuentes de ingreso en el hogar de Luciana?

Los invita a completar el gráfico de los ingresos del hogar de Luciana en sus manuales. Hacer el gráfico en la pizarra e invitar a pasar a algunos participantes para que lo completen. Verificar que mencionen las siguientes fuentes: Sueldo de Fernando, ingresos del kiosco, ingresos por venta de comidas, remesas recibidas del hermano.

Para **controlar sus fuentes de ingreso** lo más conveniente es:

- Seleccionar un **período de tiempo** reciente (una semana, un mes).
- Hacer una lista de todas sus **fuentes y cantidades** de ingresos durante este periodo (ingreso promedio de su negocio, ingresos del cónyuge, ingresos por salarios, ingresos de otros integrantes del hogar, ingresos de alguna actividad secundaria, ingreso por rentas, remesas y otras fuentes de ingresos).

3) Crear una lista de todos los gastos y la cantidad que se necesita para cada uno de ellos

Conocer los gastos del hogar, resulta igual de importante que conocer los ingresos. De este modo uno puede saber de dónde viene y a dónde va su dinero.

A menudo a las personas que no tienen un control sobre sus gastos, o gastan de manera desordenada los escuchamos decir expresiones como “No sé qué hice con mi dinero”. Para que esto no nos suceda es importante conocer cuáles son nuestras fuentes de gastos y la cantidad que representan en nuestro presupuesto habitual.

Ejercicio Práctico 5

¿Cuáles son las fuentes de gastos del hogar de Luciana? Completar el gráfico



Actividad 1.F – ¿Cómo elaborar un presupuesto? – Estimar el monto de ingresos y gastos (cont.)

El capacitador continúa:

Para controlar sus fuentes de ingreso lo más conveniente es:

- Seleccionar un período de tiempo reciente (una semana, un mes).
- Hacer una lista de todas sus fuentes y cantidades de ingresos durante este periodo (ingreso promedio de su negocio, ingresos del cónyuge, ingresos por salarios, ingresos de otros integrantes del hogar, ingresos de alguna actividad secundaria, ingreso por rentas, remesas y otras fuentes de ingresos). Más adelante realizaremos un ejercicio para calcular nuestras fuentes de ingresos pero antes veamos cómo estimar los gastos.

Explicar la sección “3. Crear una lista...” e invitarlos a resolver el Ejercicio Práctico 5, con el mismo caso de Luciana.

Verificar que mencionen las siguientes fuentes: insumos del negocio, insumos para la venta de comidas, alimentos, gastos escolares, servicios del hogar, otros gastos (emergencias, etc.). Preguntar:

¿De qué otras formas además de estas puede gastar su dinero una persona?

Para **controlar sus fuentes de gastos** lo más conveniente es:

- Seleccionar un **período de tiempo** reciente (una semana, un mes)
- Hacer una lista de todos sus **tipos de gastos** y las **cantidades** de éstos durante este período, incluyendo necesidades (alimentos, vivienda, ropa, transporte, etc.), pagos de deudas y otros gastos voluntarios. No incluya gastos extraordinarios o que ocurren una sola vez, sino solamente aquellos gastos en los que normalmente incurren durante este periodo.

 **Ejercicio Práctico 6**

Siguiendo todos los pasos vistos acerca del control de ingresos y gastos, completa el ejercicio:

- Período de tiempo elegido (Se aconseja elegir una semana para empezar):

.....

- ¿Cuáles son sus fuentes de ingresos durante ese período de tiempo (fuente y cantidad)?

Fuente de Ingreso	Monto



Actividad 1.G – ¿Cómo elaborar un presupuesto? – Estimar el monto de ingresos y gastos

El capacitador dice:

Para controlar sus fuentes de gastos lo más conveniente es:

- *Seleccionar un período de tiempo reciente (una semana, un mes).*
- *Hacer una lista de todos sus tipos de gastos y las cantidades de éstos durante este periodo, incluyendo necesidades (alimentos, vivienda, ropa, transporte, etc.), pagos de deudas y otros gastos voluntarios. No incluyan gastos extraordinarios o que ocurren una sola vez, sino solamente aquellos gastos en los que normalmente incurren durante este período.*

En base a las explicaciones de las secciones anteriores, piensen en su propia situación y completen el Ejercicio Práctico 6.

¿Cuáles son sus gastos durante ese mismo periodo (tipos de gastos y cantidad)?

Tipo de Gasto	Monto

Ahora, resta los gastos totales que tiene durante ese periodo de los ingresos totales del mismo periodo: ¿Cuáles son sus ingresos netos totales para ese periodo?

.....

¿Le sorprende el resultado? ¿Le satisface? Piensa en cómo podría hacer para administrar de manera diferente su dinero.

.....

4) Asegurarse de que sus gastos no sean mayores a sus ingresos

Para que el presupuesto se halle equilibrado, los ingresos deben ser mayores a los gastos, de lo contrario significa que estamos incurriendo en gastos que no podemos afrontar.

Hay determinadas épocas del año en las que los ingresos son mayores o menores que otras épocas. Para poder cumplir con los gastos en esas épocas en que los ingresos disminuyen o no son suficientes es preciso:

- **Ahorrar** en los momentos en que se tiene un excedente de ingresos, para gastar en las épocas en que los ingresos sean menores.
- **Gastar menos** durante los períodos de bajos ingresos.
- **Planificar con anticipación** con el fin de no tener que pedir dinero prestado para satisfacer las necesidades del hogar.



Actividad 1.H – Lleve el control de sus ingresos y gastos

Luego de que concluyan con el ejercicio el capacitador pregunta acerca del último punto del ejercicio:

¿Qué pueden hacer si la cifra les ha dado positiva?

Asegurarse que mencionen: Ahorrar más, realizar alguna inversión que estén esperando.

¿Qué pueden hacer si la cifra es negativa?

Asegurarse que mencionen: reducir los gastos, encontrar maneras de generar ingresos adicionales.

El capacitador a continuación explica la sección “4. Asegurarse de que sus gastos no sean mayores a sus ingresos”.

En lo que se refiere a gastar menos, es preciso preguntarse cuáles son aquellos **gastos más importantes**, y cuáles son los **menos importantes**, para así establecer un orden de prioridad y tratar de reducir, o bien, eliminar los últimos.

Algunas formas para reducir los gastos:

- Consumir menos en artículos no esenciales (golosinas, lujos etc.)
- Gastar menos en eventos sociales y entretenimiento
- Ahorrar lo suficiente para comprar en grandes cantidades ciertas necesidades a un menor costo
- Planificar con anticipación para comprar ciertas necesidades cuando los precios son menores
- Comprar menos a crédito
- Llevar menos dinero o ahorrar dinero en un lugar seguro; así no existirá la tentación de gastarlo

5) Decidir cuánto va a ahorrar

La decisión de cuánto ahorrar deberá relacionarse con las metas financieras que se haya establecido para sí. Estas metas serán de corto, mediano y largo plazo, por lo tanto, del mismo modo, podrá tener metas de ahorro de corto, de mediano y de largo plazo.

Adicionalmente a las metas financieras, siempre es conveniente ahorrar una determinada porción que pueda cubrir imprevistos en caso de que alguno ocurra. De este modo, en caso de hallarse frente a una emergencia no se desequilibraría la economía del hogar.



Actividad 1.1 – ¿Cómo elaborar un presupuesto? – Decidir cuánto va a ahorrar

El capacitador a continuación explica la sección “5. Decidir cuánto va a ahorrar”.

6) Revisar las metas y hacer los ajustes necesarios

Una planificación tiene sentido sólo en la medida en que periódicamente se revise, se contraste con la realidad, y se realicen los ajustes necesarios. Siempre que uno ejecuta un plan surgen imprevistos en el transcurso, y estos pueden dar lugar a nuevas necesidades o prioridades que le hagan reconsiderar lo planificado. Por lo tanto, es importante que periódicamente se tome tiempo para revisar sus metas, considerar si éstas siguen siendo sus deseos o necesidades prioritarias en ese momento, y si no lo fueran, realizar los ajustes necesarios.

Incluso puede suceder que por cuestiones económicas, las metas financieras que nos habíamos puesto resulten más fáciles o más difíciles de conseguir (pe. el precio de la maquina que quería adquirir sube o baja) y eso no hace cambiar la meta en sí pero quizá sí mis objetivos de ahorro. Por todo lo anterior, es muy importante que no nos olvidemos de este último paso del presupuesto que hará que el mismo no pierda validez y esté siempre en línea con nuestros deseos.

Algunos consejos que te ayudarán a cumplir con tu presupuesto:

Recuerda constantemente cuánto planificaste gastar

Destina un dinero para necesidades inesperadas en tu presupuesto

Mantén tus ahorros fuera de tu alcance para que no puedas gastarlos

Lleva un control de lo que gastas

Asegúrate de no gastar más de lo planificado

Si gastas más en alguna cosa, gasta menos en otra

Elabora una lista de formas de reducir los gastos proyectados

Haz que la familia participe en el desarrollo del presupuesto y que cumpla con él

Cuando inviertas dinero en un negocio, piensa qué hacer si la inversión fracasa



Actividad 1.J – ¿Cómo elaborar un presupuesto? – Revisar las metas y hacer los ajustes necesarios

El capacitador explica la

Sección “6. Revisar las metas y hacer los ajustes necesarios”.

A continuación los invita a que se junten en parejas y realicen el Ejercicio Práctico 7.

Ejercicio Práctico 7

Lee la siguiente historia y completa el presupuesto de Emilia

Supongamos que Emilia tiene un taller de confección y quiere comprar una máquina de coser que tiene un costo de \$7.000. En su negocio, ella vende 100 pantalones por mes a un precio de \$400 cada uno. Por otro lado, producir cada pantalón le cuesta \$300. En su hogar, Emilia vive con su marido, quien hace trabajos de plomería a pedido, y logra un ingreso mensual de \$10.000 aproximadamente.

Los gastos de ellos se mantienen constantes a lo largo del tiempo. Dice Emilia que gastan aproximadamente \$5.000 en alimentación, \$2.000 en transporte, pero que le pasan a su madre \$2.000 para medicamentos por mes. Toda la familia sale a comer junta una vez por mes y tienen un gasto aproximado de \$1.400.

Tienen dos hijos en edad escolar, quienes van a la escuela pública, pero además les dan \$100 por día para sus gastos, lo que suma \$4.000 al mes. En el mes de marzo tienen un gasto fuerte en útiles escolares, de aproximadamente \$2.700; el resto de los meses posteriores a marzo este gasto disminuye a \$600 entre útiles, fotocopias y demás. Por otro lado, entre servicios e impuestos gastan \$3.000.

En el cuadro está completo el mes de enero. Completa el resto de los meses para ver cómo son las finanzas de Emilia. Luego, en función a lo que observas del control de ingresos y gastos de estos meses indica lo siguiente:

☪ ¿Emilia puede ahorrar? ¿cuánto?

.....

☪ ¿En cuánto tiempo podrá comprar la máquina de coser si a partir de mayo comenzara a ahorrar todo lo que le sobra para esa meta?

.....

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
INGRESOS DEL NEGOCIO	40.000			
COSTOS DEL NEGOCIO	30.000			
TOTAL INGRESOS DEL NEGOCIO	10.000			
GASTOS				
Alimentación	5.000			
Servicios e impuestos	3.000			
Transporte	2.000			
Apoyo a su madre	2.000			
Educación	600			
Hijos	4.000			
Recreación	1.400			
Otros				
TOTAL GASTOS	18.000			
OTROS INGRESOS	10.000			
AHORROS	0			
TOTAL DISPONIBLE (INGRESOS – GASTOS – AHORROS)	2.000			



Ejercicio Práctico 8

Elabora tu propio presupuesto

Teniendo en cuenta las preguntas que respondiste en el Ejercicio Práctico 6, completa a continuación la/s Hoja/s de Control Ingresos y Gastos.

Luego, de acuerdo a lo que arroje como saldo disponible, reflexiona sobre si las metas financieras que te has establecido se condicen con dicho saldo. En caso de que no sea así, revisa tus metas y establece nuevos objetivos.



Actividad 1.K – ¿Cómo elaborar un presupuesto? Resolución del Ejercicio Práctico 7

Luego de darles 15 minutos para que resuelvan el ejercicio el capacitador dibuja en la pizarra la tabla y comienza a completar el cuadro con la ayuda de los participantes, contestando las dudas que surgieran. La solución al cuadro se encuentra en el Anexo 1. **El capacitador dice:**

La respuesta a la pregunta del ejercicio es que si Emilia comienza a ahorrar a partir del mes de mayo para esa meta va a poder comprar la máquina de coser (que cuesta \$7.000) en el mes de agosto, porque asumimos que el gasto extraordinario que tuvo en marzo no se repetirá.

Es en el mes de agosto en que los saldos acumulados de ahorro de Emilia suman \$8.000, y alcanzan así a cubrir el costo de la máquina e incluso le sobran \$1.000 de ahorro adicional.

El capacitador debe aclarar que para realizar con mayor facilidad el ejercicio se ha supuesto que los ingresos y gastos de Emilia son constantes a lo largo de los meses, pero que en la realidad a menudo los ingresos y gastos no son regulares. Por otro lado, también deben tener en cuenta los participantes que en el mes de marzo, en que Emilia tiene un resultado negativo o déficit, se verá obligada a utilizar el dinero acumulado como ahorro en el mes anterior.

El capacitador dice:

Teniendo en cuenta todo lo que vimos en esta sección sobre cómo elaborar un presupuesto, a continuación trataremos de desarrollar nuestro propio presupuesto. Para ello, vamos a hacer el Ejercicio Práctico 8 utilizando lo que ya analizamos en el Ejercicio Práctico 6. Cada uno, individualmente, completará su control de ingresos y gastos. A continuación tienen una planilla de control diaria con el resumen semanal, y otra semanal, con el resumen mensual. Utilicen la que les resulte más práctica (cuanto más detalle tengan de sus ingresos y gastos, mejor es, por lo tanto en lo posible completen ambas). También hay otras planillas de flujo de efectivo en las que pueden apoyarse. Antes de arrancar vamos a leer juntos las categorías de las planillas para que si tienen alguna duda me consulten. También pueden hacerlo durante el ejercicio. Tienen 15/20 minutos para realizar el ejercicio. Pongan atención a lo que completan porque esto les será de mucha utilidad.



Hoja de Control de Ingresos y Gastos Diario/Semanal

Fuentes de ingreso	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Total (1 semana)
Ingresos del negocio								
Salarios								
Ingresos de actividades secundarias								
Otros (Remesas, Rentas, Intereses)								
Total de ingresos								
Tipos de gastos								
Gastos necesarios del hogar								
Servicios								
Alimentos								
Ropa								
Gastos escolares								
Transporte								
Salud								
Renta/Agua								
Otros								
Gastos del negocio								
Materiales/Insumos								
Otros (transporte, etc.)								
Pago de deudas (capital e intereses)								
Entidades Financieras								
Otras fuentes								
Gastos opcionales								
Golosinas/Dulces								
Salidas/Esparcimiento								
Total de gastos								
Total Ingresos -Gastos								
Ahorros								
Total disponible (Ingresos - Gastos - Ahorros)								

Hoja de Control de Ingresos y Gastos Semanal/Mensual

Fuentes de ingreso	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total Mensual
Ingresos del negocio					
Salarios					
Ingresos de actividades secundarias					
Otros (Remesas, Rentas, Intereses)					
Total de ingresos					
Tipos de gastos					
Gastos necesarios del hogar					
Servicios					
Alimentos					
Ropa					
Gastos escolares					
Transporte					
Salud					
Renta/Agua					
Otros					
Gastos del negocio					
Materiales/Insumos					
Otros (transporte, etc.)					
Pago de deudas (capital e intereses)					
Entidades Financieras					
Otras fuentes					
Gastos opcionales					
Golosinas/Dulces					
Salidas/Esparcimiento					
Total de gastos					
Total Ingresos -Gastos					
Ahorros					
Total disponible (Ingresos - Gastos - Ahorros)					

Otras tablas que pueden ayudarte:

Hoja de control diario del flujo de efectivo

	Día 1 Lunes	Día 2 Martes	Día 3 Miércoles	Día 4 Jueves	Día 5 Viernes	Día 6 Sábado	Día 7 Domingo	Total 1 Semana
Efectivo inicial								
Sumar: Total de ingresos								
Restar: Total de gastos								
Restar: Ahorros								
Efectivo final								

* El saldo final de efectivo del día 1, constituye el saldo inicial de efectivo del día 2.

Hoja de control mensual del flujo de efectivo

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Efectivo inicial				
Ingresos del negocio				
Salarios				
Ingresos de actividades secundarias				
Otros (Remesas, Rentas, Intereses)				
Sumar Total de ingresos				
Restar Gastos				
Restar Ahorros				
Efectivo final				

Completa a continuación tus reflexiones sobre tu presupuesto

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para hacer el presupuesto, es decir, la planificación a futuro, lo que debe hacerse es dibujar una planilla como la que hemos completado pero para todo un año, o bien el período que deseemos presupuestar. Adicionalmente podremos adaptar las categorías de ingresos y gastos de acuerdo a las que compongan nuestro presupuesto habitual.

Luego, para los meses que ya transcurrieron completamos con los ingresos reales que hemos tenido y los gastos en que hemos incurrido, y para los meses posteriores, completamos los gastos e ingresos que proyectamos para esos meses, junto con sus metas de ahorro planeadas en función a las metas financieras.

¡Intente hacer su propio presupuesto en su hogar!



Actividad 1.K – ¿Cómo elaborar un presupuesto? (cont.)

El capacitador graficará la planilla en la pizarra y le pedirá a un participante que pase voluntariamente a completar su presupuesto. Invitará al participante a que explique si en función al resultado de su control de ingresos y gastos pudo establecerse metas financieras acordes a su saldo disponible. Si nadie quisiera pasar se realizarán estas preguntas en general, consultando también acerca de si tuvieron problemas para hacer el ejercicio.

El capacitador dirá:

Para hacer el presupuesto, es decir, la planificación a futuro, lo único que tienen que hacer es completar sus gastos e ingresos proyectados para los meses posteriores, junto con sus metas de ahorro establecidas. Sería bueno que cada uno en su hogar, con más tiempo, realice su presupuesto para los próximos meses en función a sus metas financieras.

Parte 2

Ahorro

Los ahorros juegan un **papel decisivo** en el cumplimiento de las **metas financieras**. Éstas pueden incluir metas a corto plazo (semanas o meses) tales como pagar los gastos escolares; metas a mediano plazo (1 a 3 años) tales como reparación de la casa; o metas a largo plazo (más de tres años), tales como comprar una casa o ahorrar para retirarse del mercado laboral.

Si uno quiere administrar bien su dinero, lo primero que tiene que hacer es aprender a ahorrar. El ahorro no es un privilegio que solamente tienen quienes ganan más de lo necesario para sus gastos, es una **necesidad financiera para toda la gente**⁵. Ahorrar, aunque sea lo poco que se pueda, es:

- Un seguro para situaciones imprevistas e inevitables (un accidente, la muerte de un familiar, etc.)
- La posibilidad de alcanzar metas o deseos en el futuro.

También es posible que muchas veces dispongamos de un dinero extra por distintas causas (pe: la venta de un bien, un regalo, un ingreso extra por temporada)⁶. Pero es verdad que muchas veces lo que sucede es que no tomamos buenas decisiones o no administramos del mejor modo nuestro dinero, y eso puede provocar que realicemos más gastos de los que verdaderamente necesitamos, reduciendo así nuestra capacidad de ahorrar⁷.

2.1 ¿Qué es el ahorro y por qué ahorrar?

El ahorro es la diferencia entre el ingreso mensual y el consumo o gastos efectuados por una persona en el mismo período.

$$\text{AHORRO} = \text{INGRESO DISPONIBLE} - \text{CONSUMO}$$

⁵ AEBU, "Pensar en la administración del bolsillo y animarse a usar las herramientas financieras", Ediciones AEBU, Montevideo, Uruguay, Septiembre 2011 (adaptación)

⁶ Ibid.

⁷ Ibid.



Actividad 2.A – Ahorro

El capacitador presenta la Parte 2, realizando la introducción sobre el ahorro y su definición (sección 2.1)

Por ejemplo, si yo gano \$40.0000 y gasto \$30.000, mi ahorro es de \$10.0000.

$$\text{AHORRO} = \$10.000 = \$40.000 - \$30.000$$

También se puede definir el ahorro de las siguientes maneras:

- El dinero que se guarda en el presente para usar en el futuro.
- Una forma de acumular bienes.
- Inversiones en joyas, animales o tierras que pueden ser vendidos cuando se necesita efectivo⁸.

2.2 ¿Por qué es importante ahorrar?

Existen muchas razones que nos motivan a ahorrar. Ahorramos, pues:

- Para vacacionar
- Para contar con dinero durante nuestra vejez
- Para algún imprevisto o emergencia (una enfermedad, un robo, una muerte)
- Para celebrar un evento (bautismo, boda, 15 años, etc.)
- Para aprovechar oportunidades futuras (educación, negocios, compra de activos)
- Para invertir en un negocio
- Para comprar o remodelar la casa
- Para reinvertir en mercadería
- Para adquirir un bien (refrigerador, televisor, motocicleta, etc.)
- Para pagar los gastos escolares
- Para pagar los gastos básicos del hogar durante épocas de bajos ingresos

Cada persona o familia tiene distintas razones para ahorrar. Ahorrar nos sirve para **protegernos contra eventos futuros inesperados, para planificar eventos o metas futuras y para acumular bienes**⁹.

⁸ ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

⁹ ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados



Actividad 2.B – ¿Por qué es importante ahorrar?

El capacitador pregunta si alguno de los participantes ahorra habitualmente. Preguntar a los que contestaron por la positiva cuál es el destino de su ahorro.

Actividad 2.C – ¿Por qué es importante ahorrar?

(©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados)

Entregar a cada participante 3 tarjetas en blanco y un marcador. Decir lo siguiente:

Escriban 3 razones para ahorrar, una razón en cada tarjeta, en letras lo suficientemente grandes como para que todos puedan ver lo que dice en su tarjeta.

Cuando los participantes hayan terminado, pedirles que peguen sus tarjetas en la pared. Mencionar los que hayan anotados y completar con los ejemplos que se muestran en la sección 2.2.

Una vez realizado el ejercicio sobre las razones para ahorrar, el capacitador pregunta a los que dijeron no ahorrar los motivos por los cuales les gustaría ahorrar.

2.3 Ahorrar para invertir

Invertir es la acción de poner el dinero que tenemos en efectivo en un bien o proyecto determinado que genere rentabilidad.

Muchas personas confunden el ahorro con la inversión. **El ahorro es el dinero que no se gasta mientras que la inversión consiste en colocar el dinero ahorrado en activos** que proporcionen mayor rentabilidad en el futuro.

Tomar la decisión de ahorrar o invertir no es tarea fácil. El dinero es sinónimo de seguridad y estabilidad para las personas; entonces el invertir en activos da una sensación de que nos estamos quedando sin dinero cuando debería ser todo lo contrario.

Según el propósito del ahorro, se deberán considerar tres factores:

➔ **Liquidez:** Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata.

➔ **Rentabilidad:** Se refiere a obtener más ganancias que pérdidas.

➔ **Riesgo para crear valor:** Es la posibilidad de una pérdida o daño, caracterizada por la incertidumbre, que una persona debe tolerar cuando invierte en un proyecto que estima le dará beneficios.

Cuando en el ahorro se prioriza la liquidez, el ahorro se está utilizando más que nada como un mecanismo de protección ante determinados imprevistos. Así el ahorro cumpliría la función de un seguro.

Si el propósito del ahorro es tener dinero disponible para atender algún imprevisto o emergencia, el factor más importante debe ser la **liquidez**, es decir, que el dinero se encuentre al alcance de la mano cuando se lo requiera.

Por otra parte, si lo que se está priorizando es la rentabilidad o la posibilidad de tomar riesgo para crear valor, el objetivo es otro, y tiene que ver con la posibilidad de sacar mayor rédito a mis ahorros invirtiéndolos, aunque sacrifique la seguridad de tener el dinero en el acto si lo necesito.



Actividad 2.D – Ahorrar para invertir

El capacitador explica la sección 2.3.

Luego pide a los participantes que den ejemplos sobre los diferentes tipos de ahorro donde prioricen la rentabilidad, luego el riesgo y por último la liquidez.

- ➔ Ejemplos de ahorro donde se priorice la liquidez pueden ser: para imprevistos, compra de mercadería, emergencias, etc.
- ➔ Ejemplos de ahorros que buscan rentabilidad pueden ser ahorrar para la vejez, ahorrar para el estudio universitario.
- ➔ Ejemplos de ahorro donde hay que medir los riesgos será colocar dinero en un fondo de inversión, montar un negocio.

Si se planea ahorrar a largo plazo, como por ejemplo puede ser ahorrar para la vejez, entonces el factor clave será **rentabilidad**, es decir, que podamos incrementar el monto de dinero que tenemos, y de esta manera, contrarrestar la pérdida de valor que ocurre siempre con el paso del tiempo (como ya vimos en el Módulo 3 de Servicios Financieros).

Si el propósito es ir un poco más allá y poner a trabajar ese dinero para generar nuevos ingresos, entonces el factor a analizar es el **riesgo para crear valor** de esa inversión. Por lo general, cuanto mayor es el riesgo y la incertidumbre, mayor es el rédito que da la inversión, pero a su vez, menor es la probabilidad de que ello ocurra (pe. la posibilidad de ganarse la lotería). En cambio, si existe otra opción que implique menos riesgo, seguramente nos dará ingresos mucho menores pero contando con una certeza mucho mayor de que al final de un determinado período recibirá algo a cambio del dinero que puse.

Para determinar si se asume o no el riesgo, es necesario realizar un análisis de la **relación costo – beneficio**, es decir, si el costo de utilizar los ahorros para una inversión nos va a terminar generando suficientes beneficios o no. Por ejemplo, destinar ahorro a la compra de mercadería es una manera de ampliar el capital propio, y a futuro, las ganancias. Otro ejemplo podría ser la adquisición de un bien, tal como una máquina. Los costos van más allá del costo de inversión ya que también se deben agregar los imprevistos que puedan surgir.

2.4 ¿Cómo ahorrar?

La clave no sólo está en vender o ganar mucho sino en tener un hábito de ahorro. Dependiendo de la actividad que uno realice, se puede programar para ahorrar mensual, quincenal, semanal y hasta diariamente. Lo importante es establecer una cantidad mínima y una frecuencia. Tomar el hábito de ahorrar requiere de mucha disciplina y una buena gestión del dinero.

Identificando objetivos de ahorro

Como lo vimos al desarrollar el presupuesto, el objetivo de ahorro está directamente ligado a nuestras metas financieras, y al horizonte de tiempo en el que deseemos alcanzarlas.



Actividad 2.E – Necesidades / Deseos

El capacitador explica la sección 2.4 y menciona la clasificación de las metas de ahorro según las necesidades y los deseos.

A continuación pregunta ejemplos a los participantes de objetivos de ahorro por necesidad y objetivos de ahorro por deseos que se les ocurran.

Tener un objetivo de ahorro específico motiva para generar un hábito de ahorro y tener un plan de ahorro. Un objetivo de ahorro es un motivo por el que una persona decide comenzar a separar una parte de su dinero y ahorrarla. Puede ser invertir en su negocio, pagar los gastos escolares de sus hijos o visitar a su familia. Los objetivos de ahorro pueden ser a corto o a largo plazo.

Otra manera de clasificar los objetivos de ahorro es tener en cuenta las prioridades de uno y por eso conocer las diferencias entre lo que uno **quiere** y lo que uno **necesita**¹⁰. No significa que los primeros no sean motivos válidos para ahorrar sino que no son los primordiales.

2.5 Las distintas modalidades de ahorro

Existen muchas modalidades para ahorrar que pueden ser de carácter **formal** o **informal**.

Un **método de ahorro formal** es aquel brindado por una institución regulada por una entidad estatal que garantiza la seguridad de dichos ahorros. Usualmente, los servicios de ahorro formales pagan un interés sobre los ahorros, y algunas instituciones aseguran los ahorros. Un **medio de ahorros informal** es aquél que ustedes mismos administran, usualmente en casa. Pueden guardar sus ahorros en efectivo, activos o divisas. Los ahorros de esta naturaleza no cuentan con supervisión del estado.

Entre las modalidades más usadas para ahorrar se hallan las siguientes:

- Debajo del colchón: Guardar dinero en el hogar puede estar bien cuando el tipo de ahorro es a corto plazo. Si el ahorro es a largo plazo, esta modalidad no es la mejor opción, dado que podríamos estar perdiendo dinero, ya que el valor del dinero con el paso del tiempo disminuye. Cuando pensamos en esta modalidad de ahorro debemos considerar también la pérdida de poder adquisitivo en el tiempo representado principalmente por la inflación. Por eso, lo más recomendable es almacenar el dinero en un plazo fijo o alguna inversión que nos dé alguna ganancia.
- Banco: En el banco existen varias opciones para ahorrar que se contemplaron en el módulo 3 “Servicios Financieros”.
- Círculos de ahorro: Consiste en la conformación de un grupo de personas que periódicamente entregan una suma de dinero estipulada a un responsable. El ahorro es la suma del dinero recaudado por el grupo en una fecha determinada. La periodicidad suele ser semanal o quincenal. Se planifican las fechas para el cobro del ahorro entre los integrantes del grupo. El problema de esta modalidad es que no se puede tener acceso al ahorro cuando uno lo desea sino cuando llega su turno.
- Activos o Bienes: Muchas personas que carecen del hábito de ahorro utilizan esta modalidad para adquirir bienes y evitar malgastar el dinero. Reinvertir en mercadería o en otros bienes puede ser otra manera de ahorrar.
- Divisas: Comprar unidades de una moneda que se considera más fuerte y estable desde el punto de vista de su valor (dólares o euros).



Actividad 2.F – Las distintas modalidades de ahorro

El capacitador presenta la sección 2.5 y a continuación pregunta:

- ¿Han usado algunas de estas modalidades para ahorrar?
- ¿Cuáles?
- ¿Cuál es la que usan más habitualmente y por qué?

¹⁰ ©2005 Microfinance Opportunities. Derechos reservados

2.6 ¿Cómo aumentar su ahorro?

La cantidad de dinero que puedan ahorrar dependerá de cuánto dinero tengan disponible. Para muchas personas, la disponibilidad de dinero para ahorrar está sujeta a la época del año en que se encuentren.

Sin embargo, no existen dudas acerca de que si uno quiere ahorrar a largo plazo, no alcanza con privarse de determinados gustos cada tanto, sino que es más efectivo ahorrar pequeñas cantidades regularmente y con disciplina.

Por eso, las **dos reglas claves del ahorro** son:

¡Gasta menos de lo que tienes!

¡Ahorra algo cada día o cada semana!



Actividad 2.G

El capacitador reparte una hoja en blanco a cada participante y dice:

Supongamos que un amigo les dice que quiere ahorrar dinero para comprarse un vehículo usado, pero no sabe cómo hacer para empezar a ahorrar y les pide consejo a ustedes.

Hagan una lista de las recomendaciones que le darían a su amigo para que pueda ahorrar y así cumplir su meta.

El capacitador les da 5 minutos para realizar la actividad y luego invita a los participantes a que expongan sus ideas a voz alta. Luego, completa las respuestas de acuerdo a la sección “Reglas para el Ahorro” y los invita a realizar el Ejercicio Práctico 9.

Reglas para el Ahorro

Ahorra tanto como puedas tan pronto como puedas. Mientras más ahorres, en mejor situación estarás.

Ahorra según tus ingresos.

Trata de ahorrar 10% de tus ingresos incluso si no tienes una compra o inversión específica para la que estás ahorrando.

Págate a tí mismo primero: separa 10% de tus ingresos para ahorros antes de cualquier otra cosa. Si no puedes separar 10% ahora, empieza con menos, pero ahorra algo.

Calcula cómo puede crecer tu dinero con el tiempo si ahorras regularmente en una cuenta que genera intereses.

No lleses contigo mucho efectivo: ¡Evita la tentación de gastarlo!

Gasta con cuidado. Si compras un artículo costoso, toma en cuenta cuánto dinero podrías recibir si lo vendes.

Algunos recomiendan pagar deudas antes de comenzar a ahorrar; otros recomiendan ahorrar incluso mientras estás pagando deudas ya que es importante comenzar a acumular bienes lo más pronto posible. Esta decisión dependerá de las prioridades, la situación y los medios individuales.

Conserva entre tres y seis meses de gastos básicos en un fondo de emergencia en todo momento. Puedes utilizarlo en caso de pérdida de trabajo, enfermedad inesperada o para resolver otras necesidades urgentes.

Mantén tus fondos de emergencia en una cuenta o lugar aparte. Mantener algunos ahorros fuera de tu alcance es importante.

Encuentra productos de ahorro que se ajusten a tus metas de ahorro.

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



Ejercicio Práctico 9

En función a las metas financieras establecidas para la sección de Presupuesto, completa el siguiente cuadro sobre cómo planificas tus ahorros:

Meta específica

¿Qué quiero comprar con el ahorro?

.....

Fecha de realización

¿Para cuándo quiero tener el dinero?

.....

Plazo (corto, mediano, largo)

¿Qué tipo de plazo es?

.....

Cantidad de dinero a ahorrar

¿Cuánto dinero tengo que ahorrar por semana, quincena o mes?

.....

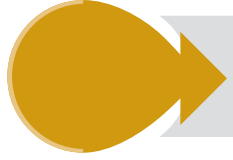
Modalidad de ahorro

Debajo del colchón, en el banco, en círculos de ahorro, etc.

.....

Anexo 1:
Resolución del Ejercicio Práctico 7:

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
INGRESOS DEL NEGOCIO	40.000	40.000	40.000	40.000
COSTOS DEL NEGOCIO	30.000	30.000	30.000	30.000
TOTAL INGRESOS DEL NEGOCIO	10.000	10.000	10.000	10.000
GASTOS				
Alimentación	5.000	5.000	5.000	5.000
Servicios e impuestos	3.000	3.000	3.000	3.000
Transporte	2.000	2.000	2.000	2.000
Apoyo a su madre	2.000	2.000	2.000	2.000
Educación	600	600	2.700	600
Hijos	4.000	4.000	4.000	4.000
Recreación	1.400	1.400	1.400	1.400
Otros				
TOTAL GASTOS	18.000	18.000	20.100	18.000
OTROS INGRESOS	10.000	10.000	10.000	10.000
AHORROS	0	0	0	0
TOTAL DISPONIBLE (INGRESOS – GASTOS – AHORROS)	2.000	2.000	-100	2.000



NOTAS

Area with horizontal dotted lines for notes.