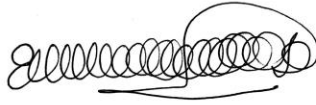


GUÍA METODOLÓGICA

EDUCACIÓN FINANCIERA CON EFOQUE DE GÉNERO





Aprobado:

PRESENTACIÓN

ONU Mujeres es la organización de las Naciones Unidas dedicada a promover la igualdad de género y empoderamiento de las mujeres. Fue creada para acelerar el progreso que conllevará a mejorar las condiciones de vida de las mujeres y para responder a las necesidades que enfrentan en el mundo, con ello contribuye a alcanzar el Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 5: “Alcanzar la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas”.

En ese sentido considera que la Educación Financiera coadyuva al Empoderamiento Económico de las mujeres, le confiere autonomía al tomar decisiones informadas respecto a sus recursos financieros, a la oferta de servicios y productos financieros que existen en el sistema financiero y principalmente, le permite tener un crecimiento económico que impacta de manera positiva en sus familias.

La presente guía metodológica para una educación financiera con enfoque de género orientada a empresarias y emprendedoras del sector MIPYME, tiene como objetivo sugerir los contenidos, actividades y recursos que serán necesarios para incorporar un programa de educación financiera en una institución del sistema financiero en Guatemala.

Esta propuesta incluye diferentes metodologías como son los talleres presenciales, el uso tecnología de información y la elaboración de videos cortos, podcast y seminarios, así como otras actividades, como lo es la feria de emprendedoras.

La guía es dirigida principalmente a instituciones financieras que brindan atención a la MIPYME, así como a facilitadores que son expertos en materia de educación financiera.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	4
1.1	Antecedentes	4
1.2	Marco conceptual	5
1.3	Justificación	7
1.4	Grupo objetivo	8
1.5	Habilidades que aprenderán las participantes.....	8
II.	CONTENIDO DE LA GUÍA METODOLÓGICA	9
2.1	Objetivo general	9
2.2	Objetivos específicos del programa de Educación Financiera	9
2.3	Impactos esperados	9
2.4	Duración	12
III.	PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.....	12
3.1	Programas de Educación Financiera: metodología presencial	12
3.2	Programas de Educación Financiera: metodología virtual tipo cápsulas.....	14
	Metodología y recursos:.....	17
3.3	Otras actividades que contribuyen a la educación financiera	17
IV	RECOMENDACIONES.....	19
V.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	20
	ANEXOS	21
	<i>Ejercicios recomendados para una mejor gestión financiera personal</i>	21

EDUCACIÓN FINANCIERA CON ENFOQUE DE GÉNERO

I. INTRODUCCIÓN

La raíz etimológica del concepto de educación proviene del latín *educare*, significa formar e instruir mediante un proceso sistemático y continuo que tiene como objeto capacitar al individuo para actuar frente a situaciones nuevas que se le presentan en su vida personal, aprovechando de la experiencia pasada estar preparada para hacer frente a la realidad en la que se desenvuelve de manera cotidiana.¹

En ese sentido, la educación financiera se define como el proceso mediante el cual los consumidores mejoran su conocimiento de los productos, conceptos y potenciales riesgos financieros a través de la información, instrucción y asesoramiento, pudiendo, además, adquirir habilidades para hacer uso de las oportunidades financieras con el propósito de mejorar el bienestar individual, familiar y el de su comunidad.

Asimismo, la educación financiera incorpora información y conocimientos sobre las nuevas herramientas tecnológicas y el desempeño de la economía doméstica y global, factores estos últimos que de manera directa o indirecta inciden en el devenir de los negocios y las finanzas.

1.1 Antecedentes

Guatemala cuenta con una población total de 17, 109,746 de personas en el 2021, con proyecciones del Instituto Nacional de Estadística (INE), de los cuales, 8, 690,024 son mujeres y 8, 419,722 son hombres. Para el 2025, el número de personas masculinas será de 8, 893,214 y las mujeres 9, 186,596.

Sin duda alguna, este crecimiento de la población femenina tendrá que reflejarse en las políticas públicas durante este período, tendencia demográfica a la que el Sistema Financiero guatemalteco no debe ser ajeno en el marco de su política institucional.

De acuerdo con la Superintendencia de Bancos (SIB), del 2012 al 30 de junio de 2020 “...la participación de la cantidad de créditos para mujeres respecto del total de créditos de hombres es de 75%, lo que da una brecha de 25 puntos porcentuales”.²

En el período 2015-2019, el promedio de la *morosidad* en el caso de las mujeres es de 2.34, mientras que el de los hombres es de 3.32, estadísticas que reflejan una mayor

¹ Touriñán, J.M. (2014), Conceptos de Educación y Pedagogía Meso axiológica.

² “Boletín Trimestral de Indicadores de Inclusión Financiera. Número 27. Guatemala, junio de 2021. Pág. 42

disciplina y responsabilidad del género femenino con el pago de los préstamos realizados en las entidades bancarias, así lo demuestran los registros estadísticos de la SIB, al mes de junio del año 2020.

Asimismo, en el saldo de créditos concedidos a mujeres en el período 2012 al 30 de junio del 2020, *“...la participación en el saldo de créditos para mujeres respecto del total de créditos de hombres es de 60%, lo que da una brecha de 40 puntos porcentuales”*, de acuerdo con la SIB, al mes de junio de 2020.

Con datos de esta entidad, en el mismo período, las garantías que respaldan los créditos de ambos géneros, es para el caso de las mujeres, fiduciario con el 69.2% y bienes inmuebles con el 19.9%, mientras que los hombres, es la fiduciaria con el 56.4% y bienes inmuebles con el 28.7%, principalmente.

Este conjunto mínimo de indicadores, muestran la brecha de mujer que persiste en el Sistema Financiero de Guatemala, no obstante que el indicador de *morosidad* ejemplifica la disciplina y responsabilidad de las mujeres que han establecido un vínculo con los bancos privados.

Este paradigma vigente de atención financiera limita la inclusión empresarial de las mujeres emprendedoras y empresarias; a la vez que debilita el desarrollo de sus negocios, con efectos en la estabilidad socioeconómica del núcleo familiar, en el fortalecimiento del Sistema Financiero y en la economía del país.

1.2 Marco conceptual

En el marco normativo, el país cuenta con la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera para Guatemala ENIF, 2019 - 2023³, en donde se identifican 4 áreas temáticas: pagos, financiamiento, ahorro y seguros; así como 4 ejes transversales, a. educación financiera, b. protección al usuario de productos y servicios financieros, c. comunicación y adhesión de la estrategia y emprendimiento y e. desarrollo de las MIPYME. Este marco da la pauta para fortalecer el sistema financiero nacional en el proceso de inclusión financiera a población que ha quedado marginada por sus condiciones socioeconómicas, como es el caso de las mujeres.

¿Qué es la Educación Financiera?

³ Estrategia Nacional de Inclusión Financiera ENIF, 2019-2023, Banco de Guatemala, Superintendencia de Bancos y Ministerio de Economía, 2019

Es el proceso mediante el cual las personas adquieren una mejor comprensión de los conceptos y productos financieros obtenidos por medio de la información y la instrucción, a la vez que desarrollan habilidades y mejoran su confianza para tomar decisiones acertadas y oportunas, así como evaluar riesgos, pero también oportunidades financieras que mejoren el bienestar individual, familiar y el de su comunidad.⁴

En esta Guía metodológica se subraya la importancia del eje referido a la Educación Financiera como un factor clave para la inclusión de las mujeres.

A continuación, se describen conceptos pertinentes de la propuesta de contenido para el desarrollo de los módulos de educación financiera:

- a. Ahorro: “es la cantidad de dinero que se separa de su ingreso y la guarda para utilizarla en el futuro.”
- b. Crédito: según la Comisión para el Mercado Financiero CMF, es un *préstamo de dinero* que una parte otorga a otra, con el compromiso que, en el futuro, quien lo recibe lo devolverá en forma gradual o en un solo pago: y pagará con ello un interés adicional que compensará a quien presta, por todo el tiempo que no tuvo ese dinero.
- c. Crédito empresarial: son activos crediticios otorgados a personas individuales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

Se incluyen activos crediticios a través de la tarjeta de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento que tuvieran fines similares a los ya señalados. (SIB, s/a).

- d. Seguro: el seguro es un medio para la cobertura de *riesgos* al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales. (Fundación MAPFRE).

Es una operación por medio de la cual una persona (asegurado) contrata con una compañía (aseguradora) una prestación o servicio para cubrir un riesgo (suceso o evento asegurado), a cambio de un pago o retribución (prima). (SIB, s/a).

⁴ OCDE (2005), citado por Garay, G. en el documento Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera.

- e. Pago: es la entrega de un dinero o especie que se debe tras la prestación de algún servicio; es un premio o recompensa que se obtuvo u obtendrá.
- f. Medios de pago: los que generalmente son aceptados: el efectivo, contra reembolso, medio electrónico que puede ser tarjeta de crédito-débito y medios virtuales de pago. (Definición ABC)

Cabe destacar que en la medida que las mujeres reciban la educación financiera, se irán apropiando gradualmente de los conocimientos que la conforman, contribuyendo de esta manera al desarrollo de habilidades y prácticas adecuadas que tendrán un impacto directo en sus finanzas desde el momento en que se tomen decisiones encaminadas para asegurar su futuro, como el poder evaluar distintas alternativas disponibles en el mercado financiero para gestionar correctamente su dinero.

El criterio que sigue esta Guía se orienta a que las mujeres consideren el valor del dinero y su uso mediante un consumo responsable, así como fomentar el sentido del ahorro

1.3 Justificación

Como se ha observado en los antecedentes, aún existen brechas de género en el acceso a los productos y servicios financieros, esto obedece a varios factores, como la desigualdad entre hombres y mujeres en la inserción laboral, el nivel de ingresos, la tendencia de propiedad y la *educación financiera*, en todos estos se encuentra en desventaja.⁵

La inclusión financiera está directamente relacionada con la autonomía de las mujeres, de ahí la importancia de desarrollar un sistema o programa de educación financiera, que les otorgue autonomía económica, vista esta como la capacidad de generar ingresos propios y controlar sus activos y recursos. El Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe (OIG) de la CEPAL indica que la autonomía económica es la capacidad de las mujeres de generar y disponer de ingresos y recursos propios a partir del acceso al trabajo remunerado en igualdad de condiciones que los hombres.⁶

Existe una dependencia de la mujer casada hacia su pareja, de tal cuenta que, en países en desarrollo, una de cada tres mujeres no tiene control sobre el gasto de los hogares en compras importantes. De igual manera, a una de cada diez mujeres no se le consulta sobre cómo se deberían utilizar sus propios ingresos.

⁵ Removiendo las barreras de la inclusión financiera de las mujeres y otros grupos poblacionales en América Latina y el Caribe, PNUD (s/a).

⁶ Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. División de Asuntos de Género. CEPAL. (Fecha de consulta: 14 de junio de 2021)

Otro punto adicional es que en el 2007 la Comisión Europea⁷ desarrolló varios principios básicos para que los países puedan implementar un plan de educación financiera, siendo estos los siguientes:

- *“La educación financiera tiene que promocionarse activamente y debe estar disponible en etapas de la vida de manera continua”.*
- *“Los planes de educación financiera deben incluir instrumentos generales de sensibilización respecto a la necesidad de mejorar la comprensión de los problemas y riesgos financieros”.*
- *“La educación financiera que imparten los proveedores de servicios financieros debe aportarse de manera equitativa, transparente e imparcial.”*

Un elemento importante que debe mencionarse es que la educación financiera con instrucción no es suficiente. Hay que promover la incidencia en el desarrollo de conductas y prácticas que favorezcan la adopción de buenas decisiones financieras.

1.4 Grupo objetivo

La educación financiera debería incorporarse al Currículo educativo desde la primaria y secundaria, antes de que la o el joven, pase a su edad adulta. Sin embargo, esta Guía metodológica está orientada particularmente a las mujeres empresarias y emprendedoras, que además de administrar las finanzas de la familia, administran las finanzas de su microempresa o pequeña empresa.

Definición del grupo objetivo:

- Mujeres que se identifican como emprendedoras o empresarias de microempresa y pequeña empresa y que son propietarias o dirigen una empresa.
- Instituciones que quieran participar en un Programa de Educación Financiera como formadoras de las empresarias o emprendedoras del sector MIPYME.
- Facilitadores de los contenidos del Programa de Educación Financiera.

1.5 Habilidades que aprenderán las participantes

⁷ OCDE (2005), citado por Garay, G. en el documento Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera.

Con la exposición de las empresarias y emprendedoras a los contenidos de esta guía se pretende desarrollar en ellas algunas competencias desde el punto de vista de la inclusión financiera:

- a. Toma de decisión informadas con respecto a sus recursos financieros.
- b. Distinguir cuando necesita recurrir a un crédito.
- c. Capacidad para solicitar toda la información de condiciones respecto a un crédito (tasa, plazo, garantías, gastos administrativos u otros).
- d. Distinguir cuando está en una alerta de sobreendeudamiento.
- e. Conocer la importancia del ahorro y cómo ahorrar.
- f. Distinguir situaciones de riesgo que provocan inestabilidad a la familia y cómo acudir a un seguro.

II. CONTENIDO DE LA GUÍA METODOLÓGICA

2.1 Objetivo general

Formar a las emprendedoras y empresarias de la MIPYME en conceptos básicos y en contenidos de la Educación Financiera, fundamentales para la toma de decisiones más acertadas en el manejo de sus finanzas.

2.2 Objetivos específicos del programa de Educación Financiera

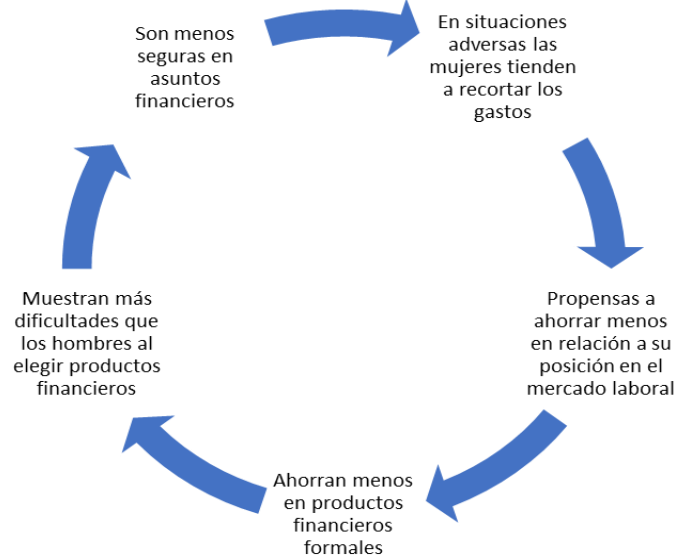
1. Contribuir a la disminución de la brecha de género en la inclusión financiera.
2. Contribuir a generar autonomía en las decisiones financieras y en la administración del dinero producto del trabajo de las mujeres.
3. Fomentar el uso de las herramientas tecnológicas en los servicios financieros.

2.3 Impactos esperados

- Incrementar el número de ahorrantes.
- Aumentar las solicitudes crediticias.
- Incrementar el número de mujeres aseguradas.
- Fortalecer los emprendimientos por género.
- Aumento de la alfabetización financiera.

PREMISAS DE LA CONDUCTA FINANCIERA DE LA MUJER

Figura No. 1



Fuente: elaboración propia con información del PNUD.

En el tema del ahorro las premisas que anteceden no les permiten planificar un ahorro de largo plazo, principalmente porque está asociado a sus ingresos y a la responsabilidad en la administración de los recursos financieros del hogar.

FACTORES QUE LIMITAN A LAS MUJERES PARA OBTENER ACCESO A UN FINANCIAMIENTO

Figura No. 2



Fuente: elaboración propia con datos recogidos en los grupos focales del territorio Trifinio.⁸

Del lado del financiamiento, los factores descritos en la Figura No. 2, limitan a las mujeres para obtener acceso a los créditos en condiciones de igualdad y equidad.

⁸ "Informe de los Grupos Focales en el territorio Trifinio-Guatemala 2020-2021", realizado del 18/12/2020 al 15/01/2021.

2.4 Duración

Esta propuesta incluye diferentes metodologías para el abordaje temático de inclusión financiera, por lo que, únicamente en la primera parte se propone un contenido con una duración de 7 horas, durante 5 semanas, ciclos que pueden repetirse, según lo programe la institución que se haga cargo de la capacitación.

III. PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

El presente Programa propone contenidos y metodologías diferentes, considerando las condiciones en que se desenvuelven las mujeres empresarias y emprendedoras, particularmente en el interior del país, en zonas rurales y urbanas, en donde el acceso a la tecnología de información -como es el internet-, es diferente, por lo que se debe establecer una metodología virtual para cada grupo; así como la facilidad que puedan tener para asistir a un Centro de Atención a la Mipyme y participar en cursos presenciales.

La capacitación también deberá tomar en cuenta la disponibilidad de tiempo de las mujeres emprendedoras y empresarias. Por tratarse de microempresa o pequeña empresa en la mayoría de los casos, el tiempo que destinan a la formación es de una o dos horas y una vez por semana.

Como lo explican Chan, Chau y Chan (2012) citados por la OCDE, los programas de educación financiera pueden tomar la forma de cursos, seminarios o exposiciones.

3.1 Programas de Educación Financiera: metodología presencial

A continuación, se proponen diferentes módulos y contenido que responden a una visión integral de las finanzas personales que suele tener una empresaria o emprendedora con las finanzas de su microempresa o pequeña empresa.⁹

Tema	Objetivo de Aprendizaje	Contenido	Duración	Recurso
Presupuesto personal / familiar	Que la empresaria o emprendedora conozca la importancia de manejar sus ingresos y gastos	¿Qué es el presupuesto familiar?	1 hora	<ul style="list-style-type: none">Formato para elaborar un presupuesto previamente diseñadoPresentación
		Para qué hacer el presupuesto		
		Cómo hacer el presupuesto		

⁹ Fundación Laboral WWB en España (Banco Mundial de la Mujer).

	mediante un presupuesto.	Mantener el presupuesto		<ul style="list-style-type: none"> en Power Point ▪ Video ▪ Clase Magistral
Ahorro e inversión	Que la empresaria conozca que el ahorro es un hábito.	¿Qué es el ahorro?	1 hora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formato para establecer metas de ahorro ▪ Presentación Power Point ▪ Video ▪ Clase Magistral
		Para qué ahorrar		
	Que relacione que el ahorro se logra con constancia.	Cómo formar el hábito del ahorro		
	Que conozca la diferencia entre el ahorro y la inversión	¿Cómo invertir?		
La necesidad de financiamiento	Que la empresaria o emprendedora distinga cuándo es necesario endeudarse por un bien o servicio indispensable, cuándo es un gusto, y su capacidad para adquirir una deuda.	Diferencia entre Gasto e inversión	1.5 hrs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación Power Point ▪ Caso de estudio ▪ Clase Magistral
		Necesidad/capricho		
		Compra impulsiva		
		¿Qué son condiciones de un crédito?		
		Capacidad de endeudamiento		
Tipos de financiamiento	Que la empresaria o emprendedora conozca los tipos de crédito que existen y las obligaciones que se contraen en cada uno.	Préstamo personal o de consumo	1.5 hrs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formato para elaborar presupuesto previamente diseñado ▪ Presentación Power Point ▪ Video ▪ Clase Magistral
		Préstamo hipotecario		
		Crédito urgente		
		Tarjetas de crédito		
		Interés, comisiones y gastos bancarios		
El Seguro: cobertura ante riesgos	Que la empresaria o emprendedora	Para qué un seguro	1 hora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación
		Riesgos que		

	conozca los riesgos inesperados y cómo perjudican la estabilidad familiar y del negocio, y cómo los seguros son una opción fiable para minimizar el riesgo.	perjudican la estabilidad familiar Riesgos que perjudican la estabilidad del negocio		Power Point <ul style="list-style-type: none"> ▪ Caso de estudio ▪ Clase Magistral
Banca electrónica	Que la empresaria o emprendedora se familiarice con la banca digital y vea la facilidad de acceder a otros servicios de la banca.	La Banca en Casa Operaciones en banca electrónica Servicios financieros digitales	1 hora	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación Power Point ▪ Uso de APPs de bancos del sistema
Sobrendeudamiento	Que la empresaria o emprendedora pueda reconocer cuando está en una situación de sobrendeudamiento y cómo puede actuar para salir de la situación.	Diagnóstico de la situación Planificar la salida	1.5 hrs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentación Power Point ▪ Caso de estudio ▪ Clase Magistral

3.2 Programas de Educación Financiera: metodología virtual tipo cápsulas

Contenido propuesto:

A continuación, se desarrolla un contenido sugerido para elaborar videos amigables y de fácil comprensión.

Ejes medulares de la Educación Financiera

❖ **La Planificación es como ver una casa antes de ser construida**

Es decidir con anticipación lo que necesitas para que el local de tu negocio amplíe su tamaño, los equipos que necesitas para producir, el número de empleados que contratarás, el salario que les pagarás y lo que hará cada uno.

Ya tienes descrito en un papel tu planificación, pero para hacerlo una realidad, necesitas dinero para alcanzar tus metas.

Un aliado para alcanzar tus metas es el Banco que te prestará el dinero que necesitas.

❖ ***El Dinero, la llave que abre las puertas de tu presente y tu futuro***

¿Qué es el dinero?

Un medio de pago en billetes o monedas.

¿Cómo se obtiene?

Mediante el trabajo, la venta de un producto, el alquiler de la tierra o de una vivienda.

Ahorrar el dinero, invertirlo o comprar materia prima para producir en tu negocio lo que mañana venderás, es entrar al mundo de las finanzas.

❖ ***El Ahorro, una caja con vida propia***

¿Qué es el ahorro?

Es separar una parte de los ingresos que obtienes por tu trabajo y lo guardas en una alcancía para utilizarlo en el futuro. Aunque este ahorro no te genera intereses o ganancia; tu dinero no aumenta, se mantiene igual porque no lo inviertes en nada.

Pero corres varios riesgos, que te lo roben, la tentación de gastarlo porque lo tienes disponible.

Pero si lo llevas a un Banco y abres una cuenta de ahorro te va a generar intereses o ganancias, es una forma de invertirlo.

Tu dinero está seguro, no hay tentación de gastarlo y puedes sumarle nuevas partes de tus ingresos y luego de varios meses o años, te darás cuenta de que tu dinero se incrementó y podrás utilizarlo en lo que más necesites.

También te será de utilidad para obtener un crédito que necesitas para invertir en tu negocio, en la familia o en vivienda propia.

❖ ***El Crédito, una palanca para crecer***

¿Qué es el crédito?

El crédito es una cifra monetaria que te presta el Banco para que lo inviertas en tu negocio.

Puedes comprar hilos, telas o una máquina de coser para elaborar prendas de ropa.

Puedes comprar cemento, arena, hierro, madera y blocks para ampliar el local de tu negocio.

Puedes comprar ingredientes para elaborar los pasteles de tu negocio, como es harina, levadura, mantequilla, polvos para hornear, huevos, azúcar y esencia de vainilla.

Como puedes observar, el crédito es una herramienta que te puede ayudar para crecer.

Pero, para obtener el crédito, tienes que asegurarle al Banco que vas a devolverle la cifra monetaria que te prestó y a cambio te pedirá una garantía.

Las garantías pueden ser tus ahorros, un fiador, una prenda o un bien mueble.

Luego de 1, 2 o 3 años de plazo que acordaste con el Banco para devolver el dinero que te prestó, te devolverá la garantía que le diste.

❖ ***El sobreendeudamiento***

Cuando toda la cantidad de dinero que gano, igual a todos mis ingresos, no me alcanza o no es suficiente para cubrir los gastos básicos de mi casa, como la alimentación, el alquiler, el pago de transporte, y, además, no me alcanza para llevar a mi familia al médico, o no puedo pagar el consumo de luz o el agua, porque tengo deudas y no logro salir de ellas, estoy en un estado de sobreendeudamiento. Gasto más de lo que gano.

¿Y por qué me sucede? Porque no me dieron toda la información del crédito en la cooperativa, en el banco, en la asociación, en la empresa de crédito rápido. O no supe preguntar del compromiso que adquirí.

Y cómo sé si estoy sobre-endeudada; cuando no puedo ahorrar; ya solo puedo comprar por crédito; me es imposible pagar todas las deudas en un mes, solo puedo pagar algunas y van creciendo cada mes.

Es momento de analizar cada decisión de consumo y ordenar tus créditos.

Metodología y recursos:

Diseñar o descargar videos que describan e ilustren con imágenes en movimiento y palabras, los conceptos. La duración varía según contenido

3.3 Otras actividades que contribuyen a la educación financiera

3.3.1 Formación en el territorio: “Educando a mi comunidad”

❖ **Participación en el aula:** presencia de formadoras en Colegios de enseñanza media con los cuales se realicen ejercicios financieros, simulando el funcionamiento de un Banco y Clientes con jóvenes de ambos géneros para abrir cuentas de ahorro. (Opcional para el Banco intermediario, confiere presencia corporativa)

❖ **Feria en la casa del emprendedor:** se convoca a emprendedoras y empresarias en espacios facilitados por la municipalidad u otras instituciones para el desarrollo de Mipyme, cuya actividad principal sea una jornada de talleres en el cual se incluya “cómo acceder a un crédito”, “manejo de flujo de efectivo”, “formas de inversión” o “cómo invertir el financiamiento”, entre otros temas.

Esta jornada tiene un tiempo de duración de 3 horas en una mañana o una tarde. Adicionalmente se podrá permitir la exhibición de productos de las emprendedoras, con lo cual se extendería el tiempo.

Nota: Se puede realizar el taller con otra institución que contribuya a fortalecer a las mujeres y con quien se coordinará la participación de estas.

❖ **Proyección de mi vida empresarial:** (documentales) recopilar casos de éxito de empresarias del área rural y zonas urbanas: proyectar las experiencias particulares de cómo han invertido el crédito en un negocio, cómo mantener un buen récord crediticio, cómo acceder a un nuevo crédito.

- ❖ Otros casos de éxito de emprendedoras o empresarias que combinan el ahorro con el crédito, o con seguros, y de cómo impacta en su negocio.

Para estos documentales se realizarán grabaciones de 5 minutos o más en donde se desarrolle cada uno de los temas anteriores.

3.3.2 **Educación financiera virtual**

Este eje educativo puede ser desarrollado mediante el uso y aplicación de las TIC (tecnología, información y comunicación)

- **Seminarios virtuales** invitando a expertos, en conferencias que duren como máximo una hora.

Se sugieren los siguientes temas que podrán complementarse de acuerdo con grupos objetivos de la institución intermediaria:

- ❖ Planificación financiera
- ❖ Cómo elaborar un presupuesto
- ❖ Cómo elaborar proyecciones de ventas
- ❖ Control de ingresos y gastos
- ❖ Cómo distinguir entre capital de trabajo e inversiones de activos y cómo solicitar financiamiento
- Estas jornadas pueden durar 5 semanas, los seminarios pueden tener una duración de 2 horas, dependiendo del tema a desarrollar y se efectuará una por semana.
- **Tutoriales pregrabados:** estos se podrán subir en la página web del Banco en un apartado de educación financiera. Como recursos se podrán crear podcast o videos cortos:
 - ❖ El ahorro – mi colchoncito, para la emergencia, para mis gustitos, para mi futuro.
 - ❖ La deuda – yo pago en tiempo, yo gano si pago a tiempo, yo siempre pago.
 - ❖ Tarjeta de crédito – cómo usarla como una alternativa de financiamiento, cómo cerrar un ciclo cuando ya no la quiera utilizar.

❖ El seguro – aseguro mi salud, aseguro mi familia, aseguro mi patrimonio.

- **Comunicación con las usuarias de los servicios y productos financieros:** mediante una estrategia de comunicación se mantendrá una línea de comunicación con las emprendedoras y empresarias. Esta podrá ser por mensajería electrónica (WhatsApp, Messenger u otros medios) con mensajes cortos acerca de los productos o servicios innovadores del Banco, tips para mejorar sus finanzas y promociones especiales.

Y de manera dosificada, pequeñas cápsulas y de conformidad con un plan, el ABC de los conceptos y categorías del ámbito financiero, así como los objetivos de cada uno. Para ello se podrán enviar los tutoriales pregrabados en el inciso anterior

IV RECOMENDACIONES

La implementación de esta metodología será el inicio de una práctica formativa en materia de educación financiera que, de implementarse por parte del Banco que asuma esta labor educativa, fortalecerá el vínculo con las empresarias y emprendedoras que aspiren a fortalecer sus negocios, hasta lograr su inserción con las cadenas de valor. Proceso que debe ser acompañado técnicamente, con asesoría y consideración del origen urbano y rural del que proceden.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Domínguez, J. OCDE, El Informe PISA y la educación financiera: la primera hornada. 2015.

<file:///C:/Users/gezar/Downloads/Dialnet-ElInformePISAYLaEducacionFinancieraLaPrimeraHornad-5555395.pdf>

Fundación Laboral WWB en España (Banco Mundial de la Mujeres). Manual de Educación Financiera. Madrid, 2018.

https://www.gref.org/nuevo/documentacion/manual_educacion_financiera.pdf

Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. División de Asuntos de Género

<https://oig.cepal.org/es/autonomias/autonomia-economica>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD. Removiendo las barreras de la inclusión financiera de las mujeres y otros grupos poblacionales en América Latina y el Caribe.

http://www.americalatinagenera.org/newsite/images/cdr-documents/2020/03/Inclusio%C4%9Bn_financiera_mujeres_ALC.pdf

Touriñán, J.M. Concepto de Educación y Pedagogía Mesoaxiológica. Universidad Santiago de Cali. 2014.

http://dondestalaeducacion.com/files/9214/8042/0059/129.Libro_PDF_CEyPM_2014.pdf

Superintendencia de Bancos Guatemala. Boletín Trimestral de Indicadores de Inclusión Financiera, Guatemala, C.A. 2019.

<https://www.sib.gob.gt/web/sib/Boletin-Trimestral-de-Inclusion-Financiera>

ANEXOS

Ejercicios recomendados para una mejor gestión financiera personal

❖ Mi Plan

Establezca una meta financiera, por ejemplo: a) si necesita un crédito, su meta será solicitar un crédito y establecer el monto que realmente necesita. b) Si se encuentra solvente, establezca una meta de ahorro. c) Si tiene deudas y está al día con el pago, establezca una meta de ahorro. d) Si tiene deudas y no logra salir de ellas, que su meta financiera sea ordenar sus deudas e iniciar a salir de ellas.

Su meta la puede describir con un objetivo, que incluya monto, tiempo o plazo.

Ahora escriba su meta _____

❖ Mi Presupuesto (mensual)

Usted puede elaborar un presupuesto para la semana, el mes, o varios meses, o un año completo. Para un mejor control de los ingresos y egresos personales se recomienda que lo elabore para un mes.

Coloque todos sus ingresos y todos sus gastos, esto le permitirá conocer su situación de solvencia financiera. Ingresos del mes se refiere todo lo que gano al vender productos, lo que recibo del salario, y cualquier otro ingreso. Los gastos, divídalos en gastos fijos, como comida, vivienda, transporte, el pago de luz, agua, teléfono, internet, pago de colegios, entre otros; y gastos variables, esparcimiento o recreación, vestuario, actividades con la familia, compra de artículos para el hogar, entre otros. Verifique que sus gastos no sobrepasen los ingresos. Si esto sucede usted tendrá que recurrir al financiamiento, o sea a un crédito.

❖ Plan de ahorro

Descripción de mi meta (para qué ahorro)	¿Cuál es el costo?	Para cuándo espero lograrlo	Cuánto ahorrar semana / quincena / mes	debo cada

❖ Plan de pagos

A continuación, un ejemplo de cómo llevar el control de sus créditos y pagos de manera mensual para un período de un año:

Deuda	Monto	Período de pago	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total pagado
Tarjeta de crédito	Q 3,000.00	3 meses				Q 1,000.00	Q 1,000.00	Q 1,000.00							
Préstamos Banco	Q 15,000.00	24 meses	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	Q 625.00	
Extrafinanciamiento	Q 12,000.00	36 meses	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	
Acreedor 1	Q 2,000.00	6 meses	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	Q 333.33	
Acreedor 2	Q 3,000.00	18 meses	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	Q 166.67	

Nota: lo puede trasladar al formato de Excel y utilizarlo con sus propios datos.