



EDUCACIÓN FINANCIERA

Folleto 1 de 4 Introducción



La presente es una publicación cofinanciada por Catholic Relief Services (CRS) y el generoso apoyo del pueblo Americano a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) mediante su Oficina de Adquisiciones y Ayuda bajo los términos de Acuerdo de Cooperación de Líder con Asociados No. AID-OAA-L-10-00003, con la Universidad de Illinois en Urbana Champaign para el Proyecto de Modernizar los Servicios de Extensión y Asesoría (MEAS).

MEAS apunta a la promoción y ayuda para la modernización de los servicios de extensión y asesoría rurales a nivel mundial a través de varios productos y servicios. Los servicios son de beneficio para una amplia audiencia de usuarios, incluyendo forjadores de política de país y especialistas técnicos, practicantes del desarrollo de las ONG, otros donantes, consultores, el personal y los proyectos de USAID.

Catholic Relief Services (CRS) atiende a los pobres y vulnerables brindando ayuda en emergencias ante desastres naturales y causadas por el hombre y promueve por consiguiente la recuperación de las comunidades a través de intervenciones de desarrollo integradas. CRS, mediante sus programas y recursos, responde al llamado de los Obispos de los EEUU a vivir en solidaridad—como una familia humana—a través de las fronteras, cruzando océanos, y traspasando las diferencias de lenguaje, cultura y condición económica.

Catholic Relief Services
228 West Lexington Street
Baltimore, MD 21201-3413 USA

El contenido de este manual de educación financiera, excepto en la lección 11, sobre Cómo los Prestamistas Evalúan Aplicaciones de Préstamo, fue adaptado de los materiales desarrollados para Global Financial Education Program (GFEP), dirigido por Microfinance Opportunities (MFO) en asocio con Freedom from Hunger (www.freedomfromhunger.org). La GFEP fue

generosamente financiada por La Fundación Citi. MFO brindó a CRS la asistencia técnica para adaptar este contenido de educación financiera. Favor dirigir preguntas a: Microfinance Opportunities, 1701 K Street NW, Suite 650, Washington, DC 20006 USA, Tel: 202-721-0050. www.microfinanceopportunities.org
Illustrations: Jorge Enrique Gutiérrez

Impreso en los Estados Unidos de América.
ISBN 978-1-61492-112-7

Descargue esta publicación y materiales relacionados <http://crsprogramquality.org/>
<http://www.meas-extension.org/meas-offers/training>

Los contenidos son responsabilidad de CRS y no necesariamente reflejan los puntos de vista de USAID o el Gobierno de los Estados Unidos.



Todo trabajo original con licencia © 2013 Catholic Relief Services — United States Conference of Catholic Bishops y el proyecto MEAS. Esta obra tiene licencia bajo Creative Commons Attribution 3.0 Imported License.

Los usuarios están en libertad de:
Compartir — copiar, distribuir, y transmitir la obra a Remix — para adaptar el trabajo

Con las siguientes condiciones:
Atribuir — los usuarios deben atribuir el trabajo a los autores/institución (pero no de manera que sugiera que los autores o las instituciones apoyan al usuario o el uso de la obra que haga el mismo).

Foto de cubierta: Oscar Leiva/Silverlight for CRS

EDUCACIÓN FINANCIERA

Folleto 1 de 4 Introducción

EL TEXTO RESALTADO EN NEGRITA Y EN VERDE TIENE POR OBJETO INFORMAR AL AGENTE DE CAMPO SOBRE LAS INSTRUCCIONES QUE SE DARÁN A LAS PERSONAS QUE PARTICIPEN DURANTE LOS EJERCICIOS DE GRUPO.



Contenidos

AGRADECIMIENTO.....	VI
PRÓLOGO	VIII
PREFACIO	X
INTRODUCCIÓN	XIII
GLOSSARIO DE TÉRMINOS CLAVE	XV
SECCIÓN I - METAS, INGRESOS, GASTOS Y PRESUPUESTO	1
LECCIÓN 1 HACIENDO UN CALENDARIO DE TEMPORADAS	2
Cuestionario para la lección 1. Comprendiendo el calendario de temporadas	9
Ejercicio práctico 1 haciendo un calendario de temporadas.....	10
LECCIÓN 2. ESTABLECIENDO METAS	14
Cuestionario de lección 2 estableciendo metas	17
Ejercicio práctico 2 estableciendo metas financieras.....	18
LECCIÓN 3. COMPRENDIENDO LOS INGRESOS Y GASTOS Y CREANDO UN PRESUPUESTO	21
Cuestionario para la lección 3. Presupuesto, ingresos y gastos	31
Ejercicio práctico 3. Comprendiendo los ingresos y gastos y creando un presupuesto	33
LECCIÓN 4. DIFERENTES TIPOS DE GASTOS Y REVISIÓN DE SU PRESUPUESTO.....	45
Cuestionario para la lección 4. Diferentes tipos de gastos y revisando su presupuesto.....	47
Ejercicio práctico 4. Diferentes tipos de gastos y revisando su presupuesto	48
MATERIAL DE REFERENCIA.....	56
RESPUESTAS DEL CUESTIONARIO	60
SECCIÓN II - AHORROS	63
LECCIÓN 5. ESCOGIENDO DONDE AHORRAR	64
Cuestionario para la lección 5. Escogiendo dónde ahorrar.....	73
Ejercicio práctico 5. Escogiendo dónde ahorrar	74



LECCIÓN 6. CREANDO UN PLAN DE AHORROS.....	80
Cuestionario para la lección 6. Creando un plan de ahorros	83
Ejercicio práctico 6. Creando un plan de ahorro.....	85
LECCIÓN 7. AHORRANDO PARA LAS EMERGENCIAS	94
Cuestionario de la lección 7. Ahorrando para las emergencias	96
Ejercicio práctico 7. Ahorrando para emergencias.....	97
MATERIAL DE REFERENCIA.....	103
RESPUESTAS DE LOS CUESTIONARIOS	107
SECCIÓN III - EL PRÉSTAMO.....	109
LECCIÓN 8. CONCEPTOS DEL PRÉSTAMO	110
Prueba de la lección 8. Conceptos del préstamo	114
Ejercicios prácticos 8. Conceptos del préstamo	115
LECCIÓN 9. MI DINERO VS. EL DINERO DE OTRO.....	120
Cuestionario de la lección 9. Mi dinero vs. El dinero de otro	129
Ejercicios practicos 9. Mi dinero y el dinero de otro	130
LECCIÓN 10. SU HABILIDAD DE MANEJAR UN PRÉSTAMO	149
Cuestionario para la lección 10. Analizar su capacidad para tomar un préstamo.....	153
Ejercicios prácticos 10. Analice su habilidad para tomar un préstamo.....	155
LECCIÓN 11. COMPARACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS.....	164
Cuestionario de la lección 11. Comparando servicios financieros	172
Ejercicio de campo 11. Comparando servicios financieros.....	173
MATERIAL DE REFERENCIA.....	177
RECURSOS REVISADOS.....	178
RESPUESTA DE LOS CUESTIONARIOS.....	181

Tablas

Tabla de la lección 1.1: Calendario de temporadas Sara y Jacobo — Ingresos.....	6
Tabla de la lección 1.2: Calendario de temporadas Sara y Jacobo — Gastos del negocio.....	6
Tabla de la lección 1.3: Calendario de temporadas Sara y Jacobo — Gastos del hogar	7
Tabla de la lección 1.4: Calendario de temporadas Sara y Jacobo — Gastos totales	7
Tabla de la lección 1.5: Calendario de temporadas de Sara y Jacobo — Ahorros y préstamos.....	8
Tabla de la lección 1.6: Calendario de temporadas de Sara y Jacobo —Resumen.....	8
Tabla del ejercicio práctico 1.1: Calendario de temporadas	12
Tabla del ejercicio práctico 1.2: Ejemplos de calendarios de temporada.....	13
Tabla de la lección 3.1: Los ingresos de Sara y Jacobo	26
Tabla de la lección 3.2: Gastos de Sara y Jacobo	26
Tabla de la lección 3.3: Venta de vegetales de Sara	27
Tabla de la lección 3.4: Ingreso presupuestado de Sara y Jacobo	27
Tabla de la lección 3.5: Los gastos presupuestados de Jacobo y Sara.....	28
Tabla de la lección 3.6: Presupuesto comparado de Sara y Jacobo	29
Tabla del ejercicio práctico 3.1: Hoja de seguimiento de ingresos	37
Tabla del ejercicio práctico 3.2: Hoja de seguimiento de gastos	37
Tabla del ejercicio práctico 3.3: Presupuesto de Jacobo y Sara para la próxima semana.....	39
Tabla del ejercicio práctico 3.4: Hoja de análisis de ingresos y gastos	44
Tabla del ejercicio práctico 3.5: Hoja de seguimiento de gastos	44
Tabla del ejercicio práctico 4.1: Tipo de gastos (mensuales).....	50
Tabla del ejercicio práctico 4.2: Presupuesto de Jacobo y Sara (ingresos y gastos reales por 3 meses) ..	52
Tabla del ejercicio práctico 4.3: Mi presupuesto personal	54
Tabla 5.1 Criterios de ahorro y opciones de modalidad	71
Tabla del ejercicio práctico 5.1: Opciones de ahorro.....	76



Tabla de la lección 6.1: Plan de ahorros de Jacobo y Sara	81
Tabla de la lección 6.2: Ahorrar versus solicitar préstamo.....	81
Tabla del ejercicio práctico 6.1: Metas de ahorro	88
Tabla del ejercicio práctico 6.2: Hoja de trabajo del plan de ahorro - Datos de ejemplo.....	91
Tabla del ejercicio práctico 6.3: Hoja de trabajo del plan de ahorro- Formulario de ejercicio	93
Tabla de la lección 7.1: Gastos familiares de Jacobo	94
Tabla de Campo Ejercicio 8.1: Condiciones de préstamo.	118
Tablas de la lección 9.1: Calendario de pagos para un préstamo de tasa fija	122
Tablas de la lección 9.2: Programa de pagos para un préstamo de saldo decreciente.....	123
Tabla de la Lección 9.3: Calendario de amortización de un préstamo con un período de gracia.....	124
Tabla de la Lección 9.4: Ingreso y gastos semanal reales del negocio de Mercedes.	126
Tabla de la Lección 9.5: Ingresos y gastos semanales del negocio de Mercedes sin solicitar prestado dinero para la carne.....	126
Tabla de la Lección 9.6: Ingresos y gastos semanales del negocios de Mercedes haciendo un préstamo de dinero para la carne	127
Tabla de ejercicios prácticos 9.1: Costo indirectos del préstamo	147
Tabla de ejercicios prácticos 9.2: Ventajas y Desventajas del Grupo Solidario	148
Tabla de la Lección 10.1: Evaluación de Jacob del préstamo	151
Tabla de la Lección 10.2: Evaluación de Jacobo de su capacidad para asumir el préstamo	152
Tabla de Ejercicios Prácticos 10.1: Ingresos, Gastos, Préstamos y Hoja de ahorros.....	159
Tabla de Ejercicios Prácticos 10.2: Ingresos, Gastos, Préstamos y Hoja de ahorros, Mes 1	160
Tabla de la Lección 11.1: Evaluación de los proveedores de servicios financieros	168
Tabla de ejercicios prácticos 11.1: Comparando proveedores de préstamos	175

Agradecimiento

Las siguientes organizaciones y personas contribuyeron a esta publicación:

- MFO, Bailey Butzberger y Leslie Barcus.
- CRS, su personal técnico en Baltimore, MD, USA, Wendy-Ann Rowe, Tom Shaw, Kathy Younker, Rupert Best, Dina Brick, y Shaun Ferris.
- CRS, su personal Melissa Kreek y Brooke Olster en Haití, y Lheslye Pérez, en Guatemala cuyas percepciones y revisión de contenido fueron invaluable.
- CRS, su personal Daouda Sonko en Senegal y Robert Asambobillah en Ghana quienes brindaron los relatos.
- CRS, su personal en Sierra Leone quienes brindaron insumos sobre las necesidades de los pequeños agricultores.
- Jorge Enrique Gutiérrez produjo los gráficos.
- El equipo editorial de Nikola Stalevski y Paul Mundy.

Versión Español

- CRS, Mabel Guevara

Los presentes módulos se probaron en el terreno en 2012/2013, en la Región Noroccidental de Ghana.

CREACIÓN DE HERRAMIENTAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA

La entidad *Microfinance Opportunities* proporcionó mucho del contenido y de los ejercicios para las herramientas de educación financiera. Estos materiales fueron adaptados de the *Global Financial Education Program*, liderado por *Microfinance Opportunities* y *Freedom from Hunger* que iniciaron con un enfoque hacia los que tienen acceso limitado a servicios bancarios. Muchos de ellos no entienden cómo tomar una mayor ventaja de los servicios de ahorro y préstamo disponibles. Los grupos ahorros les han ayudado a muchas personas. La educación financiera puede ayudar a que los miembros del grupo eleven el uso de sus servicios para incrementar el beneficio para ellos mismos y sus familias.

Al enfocarse en la toma de decisiones informada y estratégica, el *Global Financial Education Program* va más allá de brindar información. Su objetivo es el fortalecimiento de aquellos comportamientos que llevan a un aumento de los ahorros, gastos más prudentes y préstamos con razones sólidas. Para lograr un cambio de comportamiento sostenido, el currículo se basa en un abordaje centrado en el educando, capturando la manera que mejor aprenden los adultos. Se construye sobre la base de lo que ya saben, hace que el contenido nuevo sea relevante para sus vidas, y proporciona la oportunidad de practicar las nuevas destrezas.

El *Global Financial Education Program* ha desarrollado cinco módulos de capacitación en un periodo de tres años de 2004 a 2005. Siete socios de todo el mundo

participaron activamente en el proyecto, desde la investigación de mercado en sus países hasta la identificación de temas prioritarios, objetivos de aprendizaje y metodologías didácticas y culminando con el diseño curricular y su prueba. Los socios participantes fueron Teba Bank (Sudáfrica), SEWA Bank (India), ProMujer (Bolivia), *The Equity Building Society* (Kenia), Al Amana (Marruecos), CARD Bank (las Filipinas), y *Microfinance Centre* (Polonia). Su compromiso con este proceso ha asegurado que el currículum de educación financiera responda a las necesidades reales de clientes pobres.

Prólogo

Marta vive en San Juan. Hace 10 años se enfrentaba a desafíos similares a los de muchas mujeres de pueblos rurales. Tenía sólo cuatro años de estudios escolares y sus opciones para tener un ingreso eran limitadas. Resolvió hacer un cambio y se unió a un grupo de autoahorros y préstamos. Primero no podía pagar el ahorro mínimo de \$0.25 semanales y prestaba dinero a su tía o una amiga. Aunque era difícil, con el sueño de tener su propio negocio, y la motivación de los miembros de su grupo, siguió ahorrando. Con su primer préstamo pequeño, Marta compró semillas para sembrar un huerto de verduras. Con los ingresos de los vegetales, pagó su préstamo y comenzó a hacer pagos de ahorros para sí. La confianza de ella aumentó. Después de un año y medio de ahorro constante, hizo un préstamo de \$50 del grupo de ahorros para ayudarse a comprar un pequeño lote de gallinas que alimenta con los vegetales dañados que no puede vender de la cosecha de maíz y un poco de alimento para aves que compra en el mercado. Ahora con la venta de huevos ha incrementado sus ingresos diarios. Cada semana deposita más del mínimo de ahorro en su grupo, así aumenta la motivación de otros miembros para tomar préstamos. El grupo de ahorros significó libertad e innovación. Ella explica: “Durante el primer año que pertenecí al grupo de ahorros, era como una persona liberada de la cárcel... Ahora puedo decidir qué hacer con el dinero del negocio que administro”.

El éxito de Marta es un ejemplo de un nuevo abordaje de hacer desarrollo con las comunidades rurales vulnerables. A continuación, cinco habilidades principales que necesitan las personas que se dedican a la pequeña agricultura para involucrarse exitosamente en los mercados, que conforman un abordaje novedoso para crear capacidades:

- **Gestión organizativa:** necesitan organizarse para planificar y gestionar su trabajo.
- **Habilidades financieras:** necesitan administrar mejor su dinero, desarrollar la capacidad de ahorrar dinero, invertirlo en la empresa y mantener registros financieros.
- **Habilidades de mercadeo y empresa:** necesitan producir algo que quieren comprar los clientes; necesitan encontrar esos clientes; y necesitan planificar su negocio para obtener beneficios.
- **Recursos naturales:** necesitan conservar su suelo, agua y otros recursos naturales para producir de manera sostenible.
- **Innovación:** necesitan encontrar formas nuevas, más eficientes y más rentables de producir.

En común con otras agencias de desarrollo, CRS está incorporando abordajes orientados al mercadeo y la empresa. Incrementar la producción alimentaria por sí solo no puede sacar adelante a las poblaciones rurales pobres. Crear capacidades en las personas con pequeñas propiedades para participar en empresas rentables se ha vuelto parte integral de nuestra estrategia de desarrollo agrícola.

Los agentes de campo, extensionistas y gerentes de desarrollo típicamente se enfocan en un área particular de experticia. Esta serie de módulos les brinda entendimientos más amplios de las habilidades que se requieren para ayudarles a las personas locales a trabajar juntos, a manejar su dinero y a entender cómo desarrollar agro-empresas sostenibles y rentables.

Construyendo las capacidades de las personas locales, CRS está reformulando cómo se apoya a las comunidades vulnerables. Así como Marta, las comunidades progresivamente se vuelven agentes de su propio cambio, identifican y toman oportunidades que convierten la desesperación en una esperanza más brillante para el futuro. *Carolyn Woo*. Presidenta y CEO, CRS.

Prefacio

Esta serie de manuales con “Cinco conjuntos de habilidades para preparar a las personas que se dedican a la pequeña agricultura para involucrarse con éxito en los mercados” presenta un abordaje integrado y secuencial en la construcción de capacidades en agricultores y agricultoras vulnerables para que se articulen con los mercados. Los manuales fueron preparados para el uso de facilitadores de desarrollo, agentes extensionistas en el campo y líderes comunitarios que trabajan con poblaciones rurales pobres. Apuntan al fortalecimiento de los medios de vida de estas comunidades a través de mejorar la producción y comercialización de sus cultivos y productos ganaderos.

Cada manual contiene las siguientes partes:

- La temática: El conocimiento y las habilidades que necesita dominar para enseñarlas o transmitir las.
- Los cuestionarios que prueban sus conocimientos adquiridos.
- Ejercicios prácticos para que usted y otros agentes de campo practiquen sus habilidades.
- Ejercicios de campo para ayudarle a enseñar a las personas agricultoras a dominar los conocimientos y habilidades que necesitan. Estos planes de lección se imprimieron en hojas sombreadas. Típicamente incluyen instrucciones y una imagen grande que sirva para generar la discusión.
- Los ejercicios los ha puesto CRS a su disposición como documento PDF en Program Quality website: www.crsprogramquality.org/agriculture/. Puede imprimir ese documento y laminar las páginas para que duren más.

CÓMO UTILIZAR EL PRESENTE MANUAL

Como usuario, aprendiendo el material: Debe leer cada lección y cada sección del manual y tratar de asimilar la información presentada. A la vez, imagínese cómo usaría la información y las técnicas descritas para ayudarse en su trabajo con los agricultores al desarrollar sus agroempresas. Imagínese cómo usaría los ejercicios y planes de lección de campo. Al final de cada lección, responda los pequeños controles. Si sus respuestas son correctas, ¡felicidades! continúe con la siguiente. Si no obtuvo todas las respuestas la primera vez, regrese y repase esa sección antes de pasar a la siguiente.

Como capacitador trabajando con agentes de campo: Usará este manual para enseñarle a otros agentes de campo sobre educación financiera. Puede presentar la información del texto, luego hacer los ejercicios y planes de lección con los participantes. Los ejercicios están diseñados especialmente para los agentes de campo, y los planes de lección son para usar con los agricultores y otras poblaciones

rurales. Si usa los planes de lección con los agentes de campo, pídale que se imaginen que son agricultores.

Como agente de campo trabajando con agricultoras y agricultores y otras poblaciones rurales: Cuando haya tomado este curso y pasado los cuestionarios, habrá obtenido conocimientos prácticos de educación financiera que puede compartir con grupos de productores. Antes de compartir esta información, es importante que primero aplique estas habilidades en sus finanzas personales.

Puede hacer uso de la información y los ejercicios de este manual para planificar el trabajo con los agricultores para el desarrollo de sus agroempresas. Son diferentes cada uno de los grupos de agricultores y cada situación, por tanto este manual no se trata de dictarle exactamente qué hacer. Más bien, seleccione lo que considere y adáptelo a lo que necesiten las personas con quienes trabaja y lo que les pueda beneficiar, y use el manual como base para crear su propia serie de eventos de aprendizaje para transmitirles esta información.

Es importante **adaptar** los ejercicios, lecciones de campo y cuestionarios a su propia situación. Antes de impartir estos materiales, revise y modifique los siguientes elementos a su situación local:

- **Los nombres de** personas, pueblos y grupos.
- **La moneda.**
- **Las cantidades** de las cosas que están en los ejemplos. Estas cantidades podrían cambiar según los niveles de ingreso del grupo meta. Si las cantidades son muy grandes o muy pequeñas, los participantes no sentirán que es aplicable.
- **Los relatos.** Hay ejemplos mucho más relevantes en su comunidad que comunicarán de mejor manera los objetivos.
- Los bienes o servicios que están comprando y vendiendo.
- Tipos de **actividades para generar ingresos.**
- Los bienes o servicios que se venden, con base en la **estacionalidad** local.

Cuando sea posible, trabaje de **manera participativa** con las personas agricultoras. Esto significa que se debe asegurar que los agricultores se están reuniendo y analizando la información y tomando decisiones que les afectan. Su papel es facilitar su aprendizaje, no hacer el trabajo por ellos.

A modo de recurso: Puede usar este manual como referencia. Si necesita revisar una técnica o concepto, búsquelo en la tabla de contenidos y revise esa sección.

SECUENCIA DE LECCIONES

Estos materiales están diseñados para ser presentados a los grupos de ahorros a finales de su primer ciclo, en los meses 9-12 (de un ciclo de 12 meses), en el momento que generalmente se llama “etapa de maduración”. Es el momento cuando el apoyo del agente es más ligero y los grupos de ahorro se preparan a auto gestionarse. **Se recomienda cubrir solamente las lecciones del 1 al 4 en este periodo.** Las demás lecciones se presentan durante su segundo ciclo (los meses 13 al 15 para la lección 3 sobre ahorros –lecciones 5, 6 y 7– y en los meses del 16 al 19 para las 4 lecciones

sobre préstamos — lecciones 8, 9, 10 y 11) para que las lecciones sobre ahorros y préstamos coincidan con los periodos cuando los ahorros y préstamos se vuelvan importantes otra vez en el siguiente ciclo, y cuando algunos miembros del grupo comienzan a considerar obtener préstamos externos.

APRENDIZAJE VIRTUAL

Si es miembro del personal de CRS o de un socio, puede estudiar las ideas de este manual en línea, por medio de un e-curso. Comuníquese con su supervisor de CRS para un **usuario y contraseña**. Luego visite <https://crs.brainhoney.com> para inscribirse e iniciar un curso en línea. En algunos casos estos cursos podrán estar disponibles en una USB.

En el curso en línea usan el mismo texto, cuestionarios y ejercicios de este manual. Muchas de las tablas son presentadas como **formularios** que pueden ser completados en línea para ayudarle a registrar y analizar los datos que ha levantado.

FARMBOOK

CRS y sus socios han desarrollado una aplicación informática llamada **Farmbook** que puede descargar del sitio CRS. Puede usar Farmbook para inscribir al grupo de agricultores y levantar información sobre su producción y el desempeño de sus negocios. Farmbook también le permitirá:

1. Inscribir a un grupo de agricultores y agricultoras
2. Análisis de rentabilidad para un producto de su grupo de agricultores
3. Elaborar un plan de negocios
4. Elaborar un plan de producción para la temporada
5. Llevar un registro de eventos de capacitación y transferencia de activos al grupo
6. Levantar una encuesta de línea de base y hacer auditorias de seguimiento anualmente
7. Para conocer más Farmbook, visite: www.crsprogramquality.org/agriculture/Farmbook.php

Introducción

Muchas de las personas que se dedican a la pequeña agricultura en el mundo en desarrollo aprenden a producir cultivos y a criar ganado de manera práctica: trabajando en los campos y cuidando animales. Producen alimentos para sus familias, y venden el excedente a comerciantes en el mercado local. Generalmente este ingreso es estacionario e irregular. Enfrentan grandes desafíos con sus necesidades básicas durante los meses en que los ingresos son bajos o desaparecen. Si las necesidades básicas no se cubren, las inversiones de su finca probablemente tienen que esperar. Lo que es peor, algunos agricultores se ven en necesidad de vender sus medios de producción (insumos o herramientas agrícolas) para pagar necesidades de las más básicas. Esto reduce más las oportunidades de los agricultores de mejorar sus ingresos. Es posible romper este ciclo.

Los dueños de pequeñas propiedades pueden beneficiarse al adquirir **educación financiera** básica. La educación financiera se refiere al conjunto de habilidades y conocimientos que le permiten al individuo planificar y manejar su dinero. Este módulo cubrirá los conceptos financieros básicos. Específicamente, estas herramientas les permitirán a las personas que se dedican a la agricultura en pequeña escala a hacer buenas elecciones financieras en cuanto a su ingreso, gastos, ahorros y préstamos. Al crear un **presupuesto** los agricultores pueden dar seguimiento a su flujo de caja, identificar patrones de ingreso y gasto, explorar formas de **reducir gastos innecesarios**, y planificar para necesidades a futuro. Examinar **las estrategias de ahorro y sus opciones** le ayuda a las y los agricultores a crear activos para inversiones futuras y volverse menos vulnerables ante los impactos económicos. Con los conocimientos sobre instrumentos financieros y **fuentes** de préstamos, comprenden las herramientas financieras disponibles, lo que les permite seleccionar las que sean más apropiadas a sus necesidades. Este manual es para ayudarle a usted, **el agente de campo**, a brindar ayuda a estos grupos para que aprendan a manejar de mejor manera su dinero.

PROPÓSITOS DEL PRESENTE MANUAL

Este manual tiene dos propósitos principales:

1. Ayudarle a **conocer herramientas financieras y el manejo de dinero**.
2. Ayudarle a **enseñar habilidades financieras y de manejo de dinero** a productores agrícolas y otras personas, después de haber dominado los conocimientos y las habilidades practicándolas usted.

DESPUÉS DE APRENDER SOBRE EDUCACIÓN FINANCIERA

La educación financiera es relevante para cualquiera que toma decisiones sobre dinero y finanzas. La educación financiera puede preparar a los individuos para anticipar necesidades del ciclo vital y abordar emergencias que aparecen inesperadamente. También puede ayudar a los agricultores a reducir su vulnerabilidad ante tantos riesgos asociados con los ingresos estacionarios. Ayuda a ampliar sus destrezas en el manejo de dinero al sobrepasar brechas en los ingresos, absorber eventos inesperados que afectan su economía y prepararse para el futuro.

CONTENIDO DE ESTE MANUAL

El manual proporciona herramientas básicas que les permiten a los agricultores o jóvenes tomar decisiones financieras a partir de analizar información básica. Este manual consta de tres secciones clave. Cada sección está compuesta de tres a cuatro lecciones particulares.

- 1. Metas, ingresos, gastos y presupuestos** cubre el concepto de creación de presupuesto al entender los ingresos y los gastos. En particular para las personas que se dedican a la agricultura es importante cubrir las fluctuaciones estacionales del dinero que entra y sale del hogar. Los planes de lección cubren las siguientes cuatro temas:
 - Calendario de temporadas.
 - Establecer metas.
 - Entender ingresos, gastos y crear un presupuesto.
 - Diferentes tipos de gastos y revisar un presupuesto.
- 2. Ahorros** introduce la importancia del ahorro y algunas herramientas para ayudarle a los participantes a ahorrar dinero. El plan de lección aborda los tres siguientes temas:
 - Escoger dónde ahorrar.
 - Crear un plan de ahorros.
 - Ahorros para emergencias.
- 3. Préstamos** trata del concepto de deuda y la relación entre niveles manejables de deuda e ingresos. El plan de lección cubre cuatro temas, a continuación:
 - Conceptos claves del préstamo.
 - Cómo calcular el costo real del préstamo para decidir cuándo usar su propio dinero o cuándo obtener prestado.
 - Cómo analizar su habilidad y capacidad de tomar un préstamo, y
 - Herramientas para examinar diferentes opciones para obtener dinero prestado así como la manera que los prestamistas evalúan las peticiones de préstamos.

Vea los ejercicios y planes de lecciones para obtener ideas sobre cómo presentar los materiales. Siéntase en libertad de adaptar las ideas y lecciones cuando sea apropiado.

Glosario de términos clave

Abono del préstamo: Es un pago de cuota de préstamo que hace el prestatario al prestamista.

Activos: Cualquier artículo físico o bienes que le pertenece es un activo. Por ejemplo, el efectivo, el dinero que le deben a usted, animales, terreno, una casa, entre otros.

Ahorros en activos: Tener ahorros en activos significa que se guardan bienes como animales, acopio de granos, o cualquier otro activo. Es decir que son aquellos bienes que fácilmente pueden convertirse en dinero si se presenta una necesidad urgente.

Ahorros: Los ahorros se componen de dinero que se aparta o guarda para su uso a futuro.

Alcanzable: Significa que las acciones a tomar le permiten alcanzar la meta.

ASCA - Asociación de Crédito y Ahorro

Acumulado: Una ASCA o Asociación de Crédito y Ahorro Acumulado es un grupo informal gestionado localmente, en el que los miembros ahorran periódicamente, hacen préstamos de los ahorros del grupo, y reembolsan los préstamos con intereses.

Asociación de crédito: Las Asociaciones de Crédito son instituciones de ahorro y crédito legalmente constituidas, propiedad de los miembros que han sido desarrolladas para potenciar a las comunidades pobres para manejar sus propios recursos financieros. A muchas se les denomina Cooperativas de Ahorros y Préstamos.

Banco agrícola: Los bancos agrícolas son instituciones financieras que proporcionan préstamos a pequeños agricultores y a otros actores de la cadena de valor que son comercialmente viables.

Banco comercial: Es una institución financiera formal que generalmente sirve a una clientela con más ingresos.

Buen préstamo: Es aquel que puede pagar de manera oportuna el prestatario.

Calendario estacionario: Es el patrón cíclico de diferentes temporadas del año durante las cuales los agricultores realizan sus actividades productivas y perciben diferentes niveles de ingresos.

Capacidad de pago: Las condiciones que tiene el prestatario de poder pagar su préstamo total y a tiempo.

Capital: En este caso es el valor neto de lo que tiene una persona (diferencia entre sus activos y lo que debe).

Credibilidad/historial crediticio: Es la reputación de alguien en relación a responder por deudas que adquiere. Indica si paga de manera oportuna cuando toma prestado.

Colateral/Garantía: Es un artículo de valor (propiedad o activos) que ofrece el prestatario para obtener un préstamo, y que se le puede quitar y vender en caso que éste no pueda pagar.

Con límites temporales: Significa que tiene un tiempo específico o fecha límite.

Costo financiero: Es el precio y las tarifas asociadas con el mecanismo de ahorros o préstamos. Comprende la tasa de interés, comisiones por trámites, pago por servicios notariales para legalizar el préstamo, impuestos, entre otros.

Costo indirecto: Son aquellos gastos en que incurre el prestatario para tramitar y acceder al préstamo como transporte, tiempos de reuniones y desplazamiento, entre otros.

Co-deudor: Es la persona comprometida a pagar la deuda en caso que el prestatario no logre hacerlo. El término es similar a Feador.

Crédito para insumos: Es una forma de financiamiento a corto plazo con el que los agricultores adquieren los insumos y/o servicios, que no requiere de pago inmediato al proveedor.

Certificado de depósito: Es un certificado que muestra que se tiene un bien en particular de una calidad específica y en una cantidad almacenada en una ubicación determinada.

Cuotas iguales: Es cuando el monto prestado se paga en cuotas regulares de un monto igual.

Déficit: Es una condición en donde los gastos son mayores que los ingresos.

Desembolso del préstamo: Es cuando el prestamista le entrega el monto solicitado al prestatario.

Deseos: Los deseos son compras opcionales, como comprar una soda o un artículo decorativo que no son absolutamente esenciales.

Específico: Significa que tiene un valor claramente definido.

Estación o Temporada: Una estación o temporada es el periodo del año caracterizado por condiciones, temperatura o eventos climáticos particulares. Por ejemplo, temporada de lluvias o temporada seca.

Excedente: Es el dinero que queda cuando el ingreso es mayor que los gastos.

Fiador: Un fiador es la persona que promete pagar una deuda en caso que el prestatario original no pueda hacerlo.

Fondo de emergencias: Es un fondo de ahorros especial que solamente se utiliza para pagar gastos inesperados o emergencias.

Ganancias: Es el dinero que queda de una actividad económica o productiva después de cubrir los gastos y el monto invertido.

Gasto imprevisto: Es algo que no se anticipaba que iba a ocurrir. El gasto imprevisto más común sería la enfermedad o pérdida por incendio, inundación, robo, entre otros.

Gasto: Es el dinero que usted usa a diario.

Gastos del hogar: Gastos del hogar son los gastos incurridos en la gestión del hogar. Por ejemplo la alimentación, vestimenta, vivienda, etc.

Gastos del negocio: Son todos los gastos incurridos en el manejo de una empresa.

Grupo de ahorros: Personas que se agrupan con el objetivo de ahorrar dinero conjuntamente durante un periodo de tiempo, teniendo el fondo ahorrado para otorgarse pequeños préstamos entre sus integrantes. Normalmente son grupos pequeños conformados por vecinos o familiares que viven o trabajan cerca.

Informal: Significa que la actividad no ha sido registrada formalmente ante instituciones competentes del gobierno.

Ingreso: El ingreso es el dinero que entra al hogar.

Ingreso estacionario: Es el tipo de ingreso cíclico, es decir que uno percibe dinero sólo en ciertas épocas o meses del año.

Institución financiera formal: Es aquella que está regulada por el gobierno y el banco central, brinda una amplia variedad de servicios financieros como préstamos, cheques, ahorros y seguro.

Instituciones microfinancieras: Conocidas como IMF, son instituciones financieras reguladas que están diseñadas para trabajar con familias que cuentan con poca o ninguna garantía y con menor capacidad de obtener préstamos que los clientes de los bancos comerciales.

Intereses: Es la cantidad de dinero que paga el prestatario al prestamista para hacer uso del préstamo. Se suma al pago que hace además de devolver el monto principal del préstamo.

Liquidez: Es la facilidad con la que se pueden convertir los activos a dinero en efectivo.

Mal préstamo: Es cuando el prestatario no va a recibir suficiente dinero de la inversión comercial para pagar el préstamo, por esto hasta podría llegar a comprometer sus bienes familiares.

Mala deuda: Una mala deuda es cuando el prestatario no paga el préstamo.

Medible: Significa que hay indicadores que permiten evaluar el progreso hasta alcanzar su meta.

Metas: Las metas son lo que desea alcanzar (su visión) del futuro.

Metas a largo plazo: Son aquellas cosas que queremos alcanzar que toman más de dos años lograr.

Metas de corto plazo: Es lo que queremos alcanzar en los siguientes 2 meses.

Metas de mediano plazo: Se refiere a aquellas metas que queremos lograr dentro de 1-2 años.

Necesidades: Son gastos absolutamente necesarios, como alimentación y vivienda.

Pago global: Es cuando el capital del préstamo se paga en su totalidad de una sola vez al término del tiempo o plazo para el que ha sido otorgado.

Periodo de Gracia: Es un periodo de tiempo que un prestamista otorga a un prestatario entre el momento de recibir el préstamo y el momento de empezar a pagar las cuotas del préstamo.

Plan de ahorros: Un plan de ahorros es cuando una persona se traza una meta de ahorros y trabaja para alcanzarla.

Plan de pago: Un plan de pago visibiliza la fecha cuando se tienen que hacer los pagos del interés y el principal y el monto por pagar en cada cuota de un préstamo adquirido.

Prestamista: Es aquella persona o institución que proporciona préstamos.

Préstamo con tasa fija: Un préstamo con tasa fija es cuando el monto del interés del préstamo es igual en cada cuota para la duración del plazo contratado.

Préstamo en grupo: Es cuando un grupo entero toma un préstamo y todos los miembros son responsables del mismo y deben asegurar que se pague de manera oportuna.

Préstamo. Es el dinero que se toma prestado para uso temporal con la promesa de devolverlo en cierto marco de tiempo a futuro.

Prestatario: Es la persona que recibe el préstamo.

Presupuesto: Un presupuesto es el resumen de sus ingresos estimados (entrada de dinero) y gastos (salida de dinero) por un periodo de tiempo específico (una semana, un mes o año).

Principal del préstamo o Capital: El monto original del préstamo.

Principal del préstamo pendiente: Es el monto del préstamo original que queda por pagar en determinado momento.

Promesa de pago: La promesa de pago, como la garantía, es para asegurar el pago de un préstamo obtenido.

Proveedor de insumos: Es aquel comerciante que vende insumos como semillas, fertilizantes y agroquímicos.

Realista: Algo que puede ser alcanzado con los recursos disponibles, incluyendo tiempo, dinero, apoyo de otros, factores ambientales, etc. Diferentes metas pueden tener diferentes requisitos.

Remesas: Las remesas son efectivo recibido de una fuente externa. En la mayoría de los casos se trata de un pariente que vive y trabaja fuera de la comunidad.

Riesgo: Es la posibilidad de pérdida.

ROSCA - Asociación de Ahorro y Crédito Rotativo
Una asociación de ahorro y crédito rotativo o ROSCA, a veces llamado rueda-de-caballitos, susu, o tontine, tanda, cuchubal, son grupos de ahorro en los que cada miembro ahorra a un intervalo fijo (a diario, semanalmente o mensualmente) y en el que cada miembro recibe a su vez el monto de ese intervalo, hasta que todos los miembros han pasado.

S.M.A.R.T. (específico, medible, alcanzable, realista y tiempo (sujeto a limitaciones de tiempo))

S.M.A.R.T. es un acrónimo en inglés que sirve para indicar que algo es **específico, medible, alcanzable, realista y tiempo (sujeto a limitaciones de tiempo)**. M.A.R.T.E (Medible, Alcanzable, Realista, Tiempo establecido, Específico).

Saldo decreciente: Es el método por el cual el monto de los intereses por pagar se reduce a medida que se paga el capital del préstamo.

Servicios financieros informales: Son transacciones financieras (como préstamos y depósitos) que toman lugar fuera de la reglamentación o supervisión gubernamental.

Tiempo del préstamo: Es el periodo de tiempo que tiene el prestatario para usar el préstamo y pagarlo. También se conoce como "plazo del préstamo".

Usureros: Son individuos que ofrecen pequeños préstamos que pueden requerir de garantía o no, con altas tasas de interés.



Catholic Relief Services 228 W. Lexington Street, Baltimore, MD 21201, USA
Tel: 410.625.2220 www.crs.org / www.crsprogramquality.org