

Manual de Capacitación

INGRESO Y TRABAJO



FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN HABILIDADES BÁSICAS PARA LA VIDA

Manual de Capacitación

INGRESO Y TRABAJO



MANUALES PARA EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES BÁSICAS PARA LA VIDA DIMENSIÓN DE INGRESO Y TRABAJO

AUTORIDADES INSTITUCIONALES

Mario Alberto Varela Cardozo, Ministro

Ministerio de Desarrollo Social – MDS

Cayo Roberto Cáceres, Viceministro

Viceministerio de Políticas Sociales

César Guerrero, Viceministro

Viceministerio de Protección y Promoción Social y Económica

Luis Javier Ruiz Díaz, Viceministro

Viceministerio de Administración y Finanzas

Antoliano Cohene, Director

Dirección del Programa Tekoporã

EQUIPO TÉCNICO

POR EL MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL

Coordinación general

Laura Barrios, Dirección de Diseño y Planificación

Coordinación de contenido

Luz Benítez, Departamento de Diseño

Perla Lescano, Departamento de Diseño

David Villalba, Departamento de Diseño

Equipo de contenido

Carolina Sanabria, Departamento de Formación y Capacitación

Daisy Rivarola, Departamento de Operaciones y Acompañamiento

Patrocina Ayala, Departamento de Operaciones y Acompañamiento

Cuidado editorial

David Villalba

Perla Lescano

POR FUNDACIÓN CAPITAL-FUNDAK PARAGUAY

Coordinación general

Adriana Insaurrealde

Mildred Iriarte

Cristina Heisecke

Elena Cubilla

Coordinación de contenido

Elena Cubilla

Equipo de contenido

Elena Cubilla

Revisión de estilo y cuidado editorial

Fátima E. Rodríguez

Lea Abigail Mendieta Cattebeke

Apoyo técnico - Fundación Capital

Alejandro Britez

Paula Amarilla

Diseño y diagramación

Camila Jara

Ilustraciones

Leda Sostoa

Selene Torres

Banco de ilustraciones de Fundación Capital

Los contenidos fueron desarrollados mediante un proceso de trabajo técnico conjunto entre el Viceministerio de Políticas Sociales (VMPS) y Viceministerio de Protección y Promoción Social y Económica (VMPPSE), del Ministerio de Desarrollo Social (MDS) de la República del Paraguay. El módulo **“Ingreso y Trabajo”** fue elaborado por el Ministerio de Desarrollo Social (MDS) con apoyo de Fundación Capital-FundaK Paraguay en la elaboración de contenidos, los talleres, diseño gráfico, editorial e ilustraciones.

ISBN: 978-99989-51-06-8

Primera edición

Asunción, Paraguay

Diciembre, 2021

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

© 2021 Ministerio de Desarrollo Social © 2021 Fundación Capital-FundaK Paraguay

Sírvase notificar al Ministerio de Desarrollo Social y Fundación Capital-FundaK Paraguay sobre la reproducción, traducción o adaptación autorizada de estos materiales, de existir, y proporcionar a cada institución una copia de la misma. Cualquier cambio sustancial por terceros distintos al Ministerio de Desarrollo Social y Fundación Capital-FundaK Paraguay en el contenido, deberá ser autorizado por escrito por ambas instituciones. Está autorizada la reproducción y divulgación de este contenido siempre que se cite su fuente.

Toda copia de las secciones de este libro debe incluir la siguiente aclaración:

© 2021 Ministerio de Desarrollo Social © 2021 Fundación Capital-FundaK Paraguay

Para consultas sobre los derechos, sírvase comunicarse con:

vmpps@mds.gov.py

conosur@fundacioncapital.org

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	06
INTRODUCCIÓN	08
TALLER 1: Manejo financiero en el hogar	09
TALLER 2: Presupuesto familiar: ingresos y gastos	19
TALLER 3: Aumento de los ingresos	32
TALLER 4: Preparación para el empleo	41
TALLER 5: Fortalecimiento de los ingresos del hogar	55
TALLER 6: Ahorro	64
TALLER 7: Manejo de deuda	73
TALLER 8: Sistema financiero	82

PRESENTACIÓN

El Ministerio de Desarrollo Social, en su misión de contribuir al desarrollo social equitativo de personas, familias y comunidades, implementa el Programa Tekoporã, cuyo objetivo es mejorar la condición de bienestar de los hogares.

Este programa se enmarca dentro del eje de protección social del Plan Nacional de Reducción de la Pobreza (PNRP) Jajapo Paraguay, basado en el enfoque de derecho, el acceso a servicios y prestaciones de bienestar básicas en las siguientes dimensiones: Convivencia y Participación, Ingreso y Trabajo, Salud y Autocuidado, Alimentación y Nutrición, Educación y Aprendizaje y Vivienda y Entorno, trabajados y desarrollados por el Programa Tekoporã.

Para el efecto, a través del programa se asignan dos tipos de prestaciones directas a los hogares participantes; las transferencias monetarias y el acompañamiento, donde este último tiene como uno de sus propósitos fomentar la adopción de buenas prácticas de la rutina de los hogares, mediante el desarrollo de módulos temáticos en función a las seis dimensiones mencionadas.

El presente manual es una herramienta de orientación para todos los técnicos y las técnicas del Ministerio de Desarrollo Social, en particular para aquellos que trabajan en los territorios de implementación del

programa. Se trata de talleres modulares, resultado de trabajos técnicos participativos que involucran a técnicos/as del Viceministerio de Protección y Promoción Social y Económica y el Viceministerio de Políticas Sociales, y la asistencia técnica de cooperantes, con el fin de fortalecer las capacidades de los hogares participantes del programa.

Cada uno de estos manuales equivale a una dimensión de bienestar y consta de 8 talleres que combinan teoría y práctica, así como la incorporación de dinámicas y técnicas para la generación de reflexiones sobre los principales temas a ser trabajados con los hogares participantes durante el proceso de acompañamiento. Los contenidos buscan apoyar y orientar las acciones referentes" o "contenidos referentes" al fortalecimiento del bienestar familiar en función a las dimensiones del Programa Tekoporã.

Además, el material presenta una agenda para cada sesión, donde se detallan actividades, tiempos, metodologías y materiales recomendados para el desarrollo de cada taller. Finalmente, en el apartado de bibliografía/anexos se presenta una lista de documentos específicos sobre temas que pueden complementar o profundizar informaciones sobre alguna temática planteada en cada taller.

Estimados/as técnicos/as del Programa Tekoporã

La facilidad de procesos de aprendizajes es una labor muy importante para el fortalecimiento de las capacidades de las personas participantes del Programa Tekoporã. Estos módulos contienen los elementos teóricos y prácticos de los temas referentes a habilidades para la vida en las seis dimensiones de bienestar que estaremos abordando.

Los módulos brindan las herramientas metodológicas para fortalecer capacidades y contribuir al desarrollo de las personas participantes, en los temas de: Convivencia y Participación, Ingreso y Trabajo, Salud y Autocuidado, Alimentación y Nutrición, Educación y Aprendizaje y Vivienda y Entorno.

La metodología de los módulos se basa fundamentalmente en historias, dinámicas interactivas y ejercicios prácticos adaptables al contexto, a través de los cuales las personas participantes pueden analizar situaciones y establecer paralelismos con la vida cotidiana para diseñar posibles soluciones individuales o colectivas, comunitarias o institucionales con un enfoque de Derechos Humanos.

Es recomendable leer con atención la lectura de referencia para personas capacitadoras del material antes de iniciar las jornadas con las personas participantes.

OBJETIVO

El objetivo de este material es orientar al equipo técnico de campo del programa en el proceso de fortalecimiento de las capacidades de las personas participantes del Programa Tekoporã, con herramientas teóricas y prácticas para el acompañamiento.

¿CÓMO USAR EL MANUAL?

El taller es un espacio de fortalecimiento de capacidades en el que se promueve el aprendizaje de las personas participantes mediante la adquisición de conocimientos y reflexión sobre los diferentes temas desarrollados. Para ello, se hace uso de diversos recursos didácticos, como cuentos, trabajos grupales, dinámicas, que son presentadas en cada sesión de los talleres y guardan semejanza con situaciones del día a día de los/as participantes, logrando así su identificación con el tema. Las problemáticas presentadas durante su desarrollo serán resueltas mediante trabajos grupales y en plenaria, lo que facilita el trabajo individual que cada participante debe realizar posteriormente en el hogar.

Se recomienda que cada taller sea realizado con una cantidad de 25 personas participantes y hay doble espacio entre la coma y el 30. Un número mayor de participantes dificulta la metodología y el logro de los objetivos propuestos.



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

La "Lectura de referencia para personas capacitadoras" al inicio de de cada taller proporciona una revisión sobre los conceptos a desarrollar. **Leer esta breve sección brindará una idea sobre el contenido del módulo:** os conceptos que las personas participantes aprenderán y las habilidades que pondrán en práctica. No es necesario ser un experto para ayudar a otros a desarrollar algunas habilidades muy útiles, pero sí es importante conocer de antemano el tema a tratar. Si alguno de los puntos de la lectura de referencia no queda claro, no alarmarse. Buscar a alguien que pueda ser de ayuda para comprender dicha información. Si bien es una sección de referencia para las personas capacitadoras, muchos de los contenidos se encuentran repetidos en el desarrollo del taller, a modo de transmitirlos a las personas participantes.

RECOMENDACIONES PARA LA PERSONA CAPACITADORA

Antes del taller

- ✓ Contar con el mapa de oferta institucional local y nacional.

- ✓ Leer todo el material antes del taller. Si la persona capacitadora es alguien que sabe del tema, eso ayudará a la realización del encuentro.
- ✓ Preparar todos los materiales a ser utilizados.
- ✓ Buscar que el lugar del taller sea adecuado y esté cercano a la mayoría de las personas participantes.
- ✓ Realizar la convocatoria con tiempo e indicando el tema del taller.
- ✓ Motivar la participación resaltando la utilidad de los talleres.

Durante el taller

- ✓ Registrar la asistencia de las personas participantes.
- ✓ Realizar una retroalimentación, recordando los puntos más importantes de la sesión anterior.
- ✓ Respetar las opiniones y comentarios de las personas participantes.
- ✓ La comunicación es clave, utilizar el lenguaje más cercano a las personas participantes: guaraní, jopará o castellano.
- ✓ Animar la participación haciendo muchas preguntas y dando ejemplos cercanos a la realidad.
- ✓ Repetir la información y explicar el tema las veces que sea necesario. No se busca que las personas participantes memoricen los contenidos, sino que entiendan y se apropien de los conceptos.

Después de los talleres

- ✓ Definir compromisos y/o tareas de cada hogar, a ser verificados al inicio del taller en el siguiente encuentro.
- ✓ Informar a los hogares la fecha, actividades y los temas que se trabajará en el siguiente taller.
- ✓ Realizar una evaluación práctica que sirva como insumo para mejorar.

Itinerario formativo

Cada dimensión cuenta con 8 talleres, cada taller ha sido diseñado de forma independiente, es decir, tiene: inicio, desarrollo y cierre, lo que significa que no requiere de los otros para cumplir con las metas de comprensión. En este manual, se propone un itinerario formativo que responde a una secuencia para lograr el fortalecimiento de capacidades de las personas participantes.

Plan curricular

Los talleres se pueden combinar de tal forma a lograr un itinerario que genere un proceso de aprendizaje en el que las personas participantes puedan adquirir y desarrollar conocimientos y habilidades, vinculadas a las dimensiones de bienestar durante las capacitaciones.

INTRODUCCIÓN

El Programa Tekoporā busca, como plataforma de protección social, mejorar la condición de bienestar de los hogares en situación de pobreza monetaria y pobreza multidimensional, mediante el acceso de los hogares a los pisos básicos de protección social, vinculada a las seis dimensiones de bienestar que son:

CONVIVENCIA Y PARTICIPACIÓN
INGRESO Y TRABAJO
SALUD Y AUTOCUIDADO
EDUCACIÓN Y APRENDIZAJE
ALIMENTACIÓN Y NUTRICIÓN
VIVIENDA Y ENTORNO

El presente manual plantea compartir de manera didáctica aspectos que permitan conocer y comprender sobre el **Ingreso y Trabajo**, teniendo en cuenta que el ingreso posibilita el acceso a un conjunto de bienes y servicios. Además, el desarrollo de alguna actividad productiva o laboral que genere ingresos favorece el desarrollo de capacidades. Estos y otros elementos serán abordados mediante talleres modulares de formación, orientados a todas las personas representantes de los hogares que participan del programa Tekoporā.

Este apartado sobre Ingreso y Trabajo, se divide en ocho talleres temáticos que se distribuyen de la siguiente manera:

INGRESO Y TRABAJO

TALLER 1: Manejo financiero en el hogar

TALLER 2: Presupuesto familiar: ingresos y gastos

TALLER 3: Aumento de los ingresos

TALLER 4: Preparación para el empleo

TALLER 5: Fortalecimiento de los ingresos del hogar

TALLER 6: Ahorro

TALLER 7: Manejo de deuda

TALLER 8: Sistema financiero

Cada uno de los talleres incluye conceptos, dinámicas según el tema y algunas propuestas de acción que las personas participantes pueden incorporar en su rutina familiar, en el marco de la implementación del plan de mejora familiar.

TALLER 1

MANEJO FINANCIERO EN EL HOGAR

Pirapire jeipuru ñande róga ryepýpe

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Explorar las causas de las dificultades financieras en el hogar.
- ✓ Diferenciar las necesidades inmediatas y futuras.
- ✓ Establecer metas financieras y cómo alcanzarlas.

TEMARIO

- ✓ Gastos diarios y necesidades futuras
- ✓ Fuentes de ingreso y uso del dinero
- ✓ Metas financieras
- ✓ Plazos para establecer metas (corto, mediano, largo)

MATERIALES RECOMENDADOS

- Cartulina o papel sulfito
- Marcadores
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Cinta adhesiva
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
35 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
45 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

SITUACIÓN FINANCIERA:

Es el resultado del análisis de los ingresos y gastos en un periodo de tiempo determinado. Puede ser positiva (ingresos mayores que los gastos), negativa (gastos mayores que ingresos) o empate (ingresos y gastos iguales). Conocer la situación financiera de la familia permite tomar decisiones sobre el uso del dinero y el control de los gastos.

- ✓ **Presión financiera:** en este material utilizaremos este concepto para referirnos a las dificultades económicas o financieras, ese “quebranto” o “je-jopy vai” que implica la necesidad financiera no cubierta.
- ✓ **Ingreso:** Es el dinero que entra a nuestra familia sea a cambio del trabajo que realizamos, salario, changa, venta de productos o el dinero que nos envían familiares desde el extranjero o desde otro lugar. Lo que entra por transferencia de Tekoporã forma parte de nuestro ingreso.
- ✓ **Gastos:** Es el dinero que sale de la familia sea porque compramos algún producto o pagamos por algún servicio. Hay varios tipos de gastos, pero podemos ahora tener en cuenta que hay gastos necesarios para la vida diaria y que no podemos reducir y otros gastos, que sí podemos reducir.

METAS

Son aquellos objetivos que nos proponemos lograr en un tiempo determinado usando nuestro tiempo, esfuerzo y dinero.

2.1 Temporalidad de las metas

- ✓ **Corto plazo:** son las metas que nos proponemos lograr en un corto tiempo que puede ser hasta un máximo de 6 meses.
- ✓ **Mediano plazo:** son las metas que nos proponemos lograr en un plazo de tiempo mayor, pero no son tan lejanas; metas mayores a 6 meses, pero hasta un año.
- ✓ **Largo plazo:** son las metas que nos proponemos lograr en un plazo mayor de tiempo, de 1 año en adelante.

2.2 Tipos de metas

- ✓ **Personales:** son aquellas que se relacionan con un deseo o sueño personal. Es lo que queremos para nosotros mismos. Ejemplo: realizar todos los exámenes médicos para saber cómo estoy de salud, disminuir mis deudas.
- ✓ **Familiares:** son aquellas que se relacionan con lo que queremos para nuestra familia. Ejemplo: construir una pieza más, construir un baño.
- ✓ **Productivas:** son las que tienen que ver con un emprendimiento o alguna actividad que aumente nuestros ingresos. Ejemplo: aumentar la producción, adquirir una freidora industrial para nuestro negocio de comida.
- ✓ **Comunitarias:** son aquellas que se relacionan con intereses comunes de una comunidad. Por ejemplo, contar con agua potable o con una plaza en la comunidad.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller de **Manejo financiero en el hogar**. Este es el primero de los talleres presenciales de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller analizaremos cómo manejamos las necesidades y el dinero en el hogar a lo largo del tiempo, también trabajaremos en nuestras metas y para finalizar el taller, compartiremos entre todos lo que hemos trabajado.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- Cuáles son las necesidades que tenemos en el hogar durante un periodo (año)
- Cuál es la frecuencia del ingreso en el hogar
- Por qué es importante tomar conciencia de nuestras necesidades presentes y futuras
- Cómo podemos establecer nuestras metas de forma que sean algo que podamos lograr: claridad en la meta, el plazo, el valor en dinero.
- Cuáles son las acciones que debemos realizar de manera personal y para lograr la mejora de nuestra situación financiera.



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que las personas participantes apaguen o silencien los teléfonos celulares.

2 Hacer acuerdos para establecer un ambiente tranquilo, donde la gente se sienta libre de hablar sin ser juzgada. Decir:

“Vamos a tratar de escucharnos, vamos a evitar decir a la otra persona que está equivocada en su forma de pensar, no hay respuestas correctas o incorrectas. Vamos a reflexionar entre todos y todas, porque lo más importante es que las personas puedan compartir su realidad para aprender. Vamos a levantar la mano para pedir la palabra, escuchar en silencio cuando la otra persona habla y respetar el turno para hablar”

3 Pedir a las personas participantes que formen 5 grupos de igual cantidad de integrantes.

- ✓ Entregar a cada grupo una cartulina o papel sulfite con el esquema “Calendario Anual de Ingresos y Gastos” y 2 marcadores o bolígrafos de colores diferentes.

EJEMPLO PARA LA PERSONA CAPACITADORA:

CALENDARIO DE INGRESOS Y GASTOS												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
INGRESOS												
GASTOS												

¡ IMPORTANTE:

no es necesario poner el monto sólo marcar (x) en el calendario los meses en que tenemos esos ingresos.

✓ Explicar:

Cada grupo cuenta con su calendario y dos colores de marcadores o bolígrafos. La actividad consiste en que cada grupo analice los gastos y los ingresos a lo largo del tiempo. Eligen en el grupo un color de marcador para los ingresos.

✓ Ingresos

Tenemos 15 minutos para discutir en nuestro grupo cuáles son los ingresos que tenemos y cada cuánto recibimos ese ingreso. **Por ejemplo:** Venta de huevo: cada mes; Venta de cultivo de mandioca: agosto, setiembre y octubre; Pago de Tekoporã: cada dos meses.

EJEMPLO PARA LA PERSONA CAPACITADORA:

CALENDARIO DE INGRESOS Y GASTOS												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
INGRESOS												
Venta de mandioca								x	x	x		
Tekoporã	x		x		x		x	x		x		x
GASTOS												

✓ **Gasto.** Pasados los 15 minutos, continuar con el siguiente paso:

Ahora tendremos 15 minutos para analizar los gastos. Cuáles son los gastos que tenemos y en qué mes. Recordemos que hay meses en que hay gastos más específicos como el inicio de las clases en febrero. Vamos a anotar estos gastos y marcar (x) en el calendario los meses en que tenemos estos gastos con un color diferente al de los ingresos.

CALENDARIO DE INGRESOS Y GASTOS												
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
INGRESOS												
Venta de mandioca								X	X	X		
Tekoporã	X		X		X		X	X		X		X
GASTOS												
Inicio de clases		X										
Pago de luz	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fin de año												X

- ✓ Una vez finalizado el ejercicio solicitar a cada grupo que presente su calendario. Agradecer a los grupos y luego discutir en plenaria.

4 Guiar la discusión con las siguientes preguntas:

- ¿Tenemos los mismos ingresos todos los meses?
- ¿Tenemos los mismos gastos todos los meses?
- ¿Alcanza el ingreso para todos los gastos? ¿Cómo hacemos para cubrir las necesidades?
- ¿Cuáles son los gastos que son constantes, del día a día?
- ¿Cuáles son los gastos que se dan en un momento específico del año?
- Si nuestro ingreso no es mes a mes, ¿Cómo hacemos para cubrir los gastos que son mensuales?
- ¿Sentimos dificultad o presión cada vez que tenemos que pagar o cubrir una necesidad?
- ¿Cómo podemos reducir esa presión financiera?



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 35 MIN

1 Narrar la historia y enfatizar en las situaciones inesperadas.

LOS INGRESOS Y LOS GASTOS DE LA FAMILIA GÓMEZ

Javier y Patricia tienen gastos frecuentes; en alimentación, combustible para la moto y pago de servicios. También tienen que pagar por préstamos a una institución financiera y le deben a la casa comercial que le vendió la moto a crédito.

El último temporal dañó el techo de la casa familiar y quieren arreglarlo antes de que llegue la temporada de lluvias. La abuela Juana, cumplirá 80 años en 3 meses y quieren hacerle un festejo familiar. Tienen que pagar los gastos escolares de sus 2 hijos que van a la primaria. Además, deben ir hasta el hospital que está en la ciudad cada 2 meses para cuidar de la salud de Patricia.

Javier y Patricia también saben que pueden surgir situaciones inesperadas. Alguien de la familia puede enfermarse, o algo puede descomponerse y necesitar reparación.

1 Con la ayuda de una pizarra o papel sulfito analizar en plenaria las dificultades o presiones financieras de los Gómez. Enfatizar los imprevistos o situaciones inesperadas.

✓ Indicar:

- Vamos a analizar las presiones financieras o el quebranto de la familia Gómez ¿Esta familia puede parecer a alguna de nuestra comunidad? ¿nos sentimos identificados con algunas de las situaciones que tienen los Gómez?*
- Vamos a imaginarnos ahora los ingresos y los gastos de esta familia, y vamos a colocar en este cuadro:**
- ¿Cuáles son los ingresos que pueden tener en un mes?
 - ¿Cuáles son los gastos que tienen en un mes según la historia? (si es necesario volver a leer la historia)
 - ¿Hay otros gastos que pueden tener en un mes?

EJEMPLO PARA LA PERSONA CAPACITADORA. La descripción y los montos son referenciales, se deben construir en consenso con las personas participantes:

INGRESOS Y GASTOS			
INGRESOS	MONTO	GASTOS	MONTO
Venta de cerdos	400.000	Alimentación	600.000
Venta de hortalizas en la feria	600.000	Combustible	200.000
Tekoporã	460.000	Pago luz	70.000
		Préstamo	50.000
		Cuota moto	180.000
		Gastos escuela	120.000
		Control de salud de Patricia	200.000

2 Reflexionar:

Muchas veces los ingresos son limitados, pero hay necesidades que deben ser cubiertas inmediata o diariamente, por ejemplo, la alimentación, el aseo o el transporte. Si no reparan el techo de su casa, puede empeorar con la siguiente lluvia, y dañar aún más, además es un riesgo para la familia. Javier y Patricia quieren educar a sus hijos y también celebrar a la abuela Juana, es un anhelo de toda la familia. Además, saben que en cualquier momento pueden aparecer necesidades inesperadas. Estas son las presiones financieras que puede tener una familia.

✓ Preguntar:

Entonces ¿cómo podemos aliviar la presión financiera y lograr metas a futuro como el arreglo del techo o festejar el cumpleaños de la abuela Juana?

✓ Escuchar las respuestas y luego decir:

Estos son algunos consejos que nos pueden ayudar:

- Realizar un análisis de nuestra situación financiera: ¿Cuánto ganamos? ¿qué podemos hacer para ganar más? Y, ¿cuánto gastamos? ¿cómo podemos hacer para optimizar el uso de nuestros ingresos?
- Si analizamos nuestra situación financiera podemos tener más claro cuáles son las prioridades de gastos para el futuro y prepararnos para los gastos futuros.
- Al inicio puede ser un poco difícil hacer este ejercicio, pero si lo seguimos haciendo e intentando vamos a sentirnos menos preocupados porque tendremos mayor control sobre nuestras finanzas

NOTA: Quienes cumplen corresponsabilidades (salud - vacunas o controles) ahorran hacia el futuro. La educación también tiene un impacto en las finanzas (mayor educación = posibilidad de mejores ingresos) La alimentación saludable previene muchas enfermedades. Con Tekoporã aprendemos que es importante el cuidado de la salud, la educación de los hijos, la prevención de gastos o accidentes.



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHKOMBO'EPYRE 45 MIN

1 Pedir a las personas participantes que compartan con una compañera las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son mis metas?
- ¿Qué puedo hacer para lograr mis metas?

- ✓ Dar a las parejas unos minutos para compartir. Después, pedir personas voluntarias que compartan algunas de sus metas. Algunas respuestas pueden incluir: que sus hijos e hijas puedan ir a la escuela, hacer arreglos en la casa, tener más ingresos, salir de las deudas, tener un negocio propio, tener salud, entre otros.

- ✓ Luego preguntar en plenaria qué ideas se les ocurrió para lograr sus metas. Escuchar todas las ideas; es posible que las ideas incluyan ahorrar más, trabajar más, ganar más, pagar deudas, entre otras. Realizar un resumen de estas ideas y continuar

2 Indicar que se continua con la lectura de la segunda parte de la historia de la Familia Gómez:

LA FAMILIA GÓMEZ PLANEA EL LOGRO DE SUS METAS

Javier y Patricia decidieron enfrentar su situación financiera. No les fue fácil analizar sus ingresos y sus gastos, al inicio se sintieron agobiados porque muchas veces es difícil encontrar soluciones cuando hay tantas necesidades.

Luego de unos días volvieron a hablar del tema, pensaron en todas sus metas: ellos quieren enviar a sus hijos a la escuela, desean arreglar el techo, quieren terminar de pagar bien sus deudas y está el festejo de la abuela Juana. También quieren mejorar sus ingresos. Patricia está pensando qué puede hacer para tener un negocio en el que gane más plata.

Todo esto los motivó a volver a analizar sus ingresos y sus gastos, ahora decidieron anotar qué ingresos tienen y cómo van a pagar sus gastos, para eso involucraron a sus hijos, porque creen que desde pequeños se puede aprender a llevar bien las cuentas de la casa. A los dos les gustó mucho ser parte de la actividad familiar, además les entusiasma mucho tener metas.

Al llevar el registro de sus gastos Patricia y Javier se dan cuenta de que tienen control y toman mejores decisiones sobre cómo usar su dinero. Luego de un tiempo encontraron que pueden tener un ahorro en dinero, cada semana separarán una parte de sus ingresos para el ahorro.

Ellos se sienten aliviados. Ahora están seguros de que, si siguen sus decisiones, podrán lograr sus metas.

- ✓ Preguntar:

¿Qué hace la familia para alcanzar sus metas?

2 Retomar las respuestas de las personas participantes y complementar con los siguientes consejos:

Para alcanzar sus metas la familia Gómez tiene que:

- Calcular bien cuánto dinero ganan y en qué gastan.
- Analizar posibilidades de ahorro.
- Conocer cuanto dinero les va a costar realizar sus metas.
Ejemplo: Arreglo de techo Gs. 300.000
- Planear en qué tiempo necesitan o quieren lograr esa meta.
Por ejemplo: arreglar el techo en 4 meses (es decir, tiene 4 meses para ahorrar Gs. 300.000 para arreglar el techo)

- ✓ Recordar qué es una meta y cuáles son los plazos que puede tener:

META:

Es aquello que nos proponemos lograr en un tiempo determinado usando nuestro tiempo, esfuerzo y dinero. Las metas deben ser lo más real posible, tener un valor en dinero y un plazo de tiempo.

Las metas pueden ser:

- ✓ **Personales:** son aquellas que se relacionan con un deseo o sueño personal. Es lo que queremos para nosotros mismos. Ejemplo: realizar todos los exámenes médicos para saber cómo estoy de salud.
- ✓ **Familiares:** son aquellas que se relacionan con lo que queremos para nuestra familia. Ejemplo: construir una pieza más, construir un baño.
- ✓ **Productivas:** son las que tienen que ver con un emprendimiento o alguna actividad que aumente nuestros ingresos. Ejemplo: aumentar la producción, adquirir una freidora industrial para nuestro negocio de comida.
- ✓ **Comunitarias:** son aquellas que se relacionan con intereses comunes de una comunidad. Por ejemplo, contar con agua potable en la comunidad o con una plaza.

Según el tiempo, las metas pueden ser de:

- ✓ **Corto plazo:** son las metas que nos proponemos lograr en un corto tiempo que puede ser hasta un máximo de 6 meses.
- ✓ **Mediano plazo:** son las metas que nos proponemos lograr en un plazo de tiempo mayor, pero no son tan lejanas; metas mayores a 6 meses, pero hasta un año.
- ✓ **Largo plazo:** son las metas que nos proponemos lograr en un plazo mayor de tiempo, de 1 año en adelante.

3 Explicar:

Ahora veremos una herramienta muy práctica para planear nuestra meta. Es una forma muy fácil de planear y vamos a poder recordar nuestro plan para lograr la meta en cualquier momento. Vamos a pedirles que piensen en una de sus metas, pueden cerrar sus ojos. Puede ser una meta de cualquiera de las dimensiones que vimos, denle forma a esa meta, imagínense con todos sus detalles ¿qué es?, ¿es para mí? ¿es para mi familia? ¿es para producir o es para mi comunidad?, ¿qué color o tamaño tiene?, ¿cómo me hace sentir esa meta? Ahora miren una de sus manos y respondan conmigo estas 5 preguntas:

- ✓ Hacer las preguntas relacionando cada una con los dedos de la mano:

1. ¿Cuál es nuestra meta?
2. ¿Cuándo queremos alcanzar esa meta? ¿Es una meta a corto, mediano o largo plazo?
3. ¿Cuántos guaraníes debo ahorrar?
4. ¿Cuánto tenemos que ahorrar por semana o mes para lograr nuestra meta?
5. De acuerdo a nuestra situación financiera ¿podemos hacer el ahorro que nos proponemos? ¿Qué otras formas de generar dinero tenemos?



- ✓ Solicitar que compartan voluntariamente su plan “Nuestra meta en nuestra mano”.
- ✓ Agradecer la participación y repetir entre todas las personas, las 5 preguntas. Indicar que podemos usar nuestra mano para recordar nuestra meta varias veces al día. También, se puede tener más de una meta.
- 4 **Recomendar realizar este ejercicio en familia y recordar que es un tema al que darán seguimiento los guías familiares.**



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ **Tarea:** Realizar el ejercicio “La meta de nuestra familia en la mano” en casa con la participación de todas las personas integrantes y averiguar nuestra situación financiera.
- ✓ Para finalizar, reflexionar sobre los temas y el desarrollo del taller
 - ¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?
 - ¿Qué fue lo que faltó?
 - ¿Qué sugerencia podemos hacer para mejorar en el próximo taller?
- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todas las personas participantes por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 2

PRESUPUESTO FAMILIAR: INGRESOS Y GASTOS

Jaipurúva ogapýpe: Pirapire oike ha osëva

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Identificar las fuentes de ingresos y clasificar los tipos de gastos.
- ✓ Reconocer la importancia del presupuesto en la vida personal, familiar y productiva.
- ✓ Elaborar un presupuesto familiar involucrando a los miembros del hogar.

TEMARIO

- ✓ Presupuesto
- ✓ Ingresos
- ✓ Gastos
- ✓ Situación financiera
- ✓ Consejos para optimizar el uso del dinero - Tips gastos

MATERIALES RECOMENDADOS

- Hojas o tarjetas
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
35 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
45 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
30 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

INGRESOS:

Entradas de dinero o en especie de la familia, por la venta de productos, a cambio de un trabajo o por medio de las remesas que envían familiares y amigos que viven en otros puntos del país o en el exterior. Ejemplos de ingresos: venta de la producción agrícola, venta de alimentos, por trabajos a domicilio como limpieza de patios, lavado y planchado de ropas, salario por un empleo en una institución o empresa, remesas o por programas sociales como Tekoporã.

GASTOS:

Son las salidas en dinero o en especie de la familia, cuando se paga por productos o servicios que necesitan los miembros del hogar. Existen gastos necesarios, obligatorios, inesperados y aquellos que se realizan por gustos.

- ✓ **Gastos necesarios:** son aquellos que se deben priorizar para vivir bien: alimentación, vestimenta, servicios públicos, combustible, transporte, artículos para el negocio o producción. Un buen manejo de estos gastos puede significar ahorro al final del mes.
- ✓ **Gastos obligatorios:** son gastos fijos como el alquiler de la casa, el pago de deudas o las compras a crédito, cuyos costos son constantes y no se pueden reducir hasta terminar de pagarlos.
- ✓ **Gastos por gusto:** son servicios que pagamos o productos que adquirimos, que no son necesarios y, por lo tanto, se pueden aplazar cuando no hay suficiente dinero o cuando queremos ahorrar. Estos gastos son, por ejemplo: la compra de un celular nuevo, gastos en gaseosas, helados, bebidas alcohólicas, cigarrillos o juegos de azar.
- ✓ **Gastos inesperados:** son aquellos que no planeábamos tener; se originan en eventos también inesperados, como un accidente, una enfermedad o la muerte de una persona de la familia, un desastre natural como una inundación, sequía o tormentas.

PRESUPUESTO FAMILIAR:

Consiste en calcular y anotar en una planilla los montos que entran (ingresos) y salen (gastos) del hogar durante un periodo de tiempo. De un lado se registran todos los ingresos y del otro lado todos los gastos que se clasifican en necesarios, obligatorios, por gustos e inesperados.

SITUACIÓN FINANCIERA:

Es el resultado del análisis de los ingresos y gastos en un periodo de tiempo determinado. Puede ser positiva (ingresos mayores que los gastos), negativa (gastos mayores que ingresos) o empate (ingresos y gastos iguales). Conocer la situación financiera de la familia permite tomar decisiones sobre el uso del dinero y el control de los gastos.

Recomendaciones para mejorar nuestra situación financiera:

✓ Aumentar nuestros ingresos:

¿Qué otras actividades podemos realizar para tener más ingresos? Hacemos una lista y calculamos cuánto ingreso extra nos puede dar.

✓ Disminuir nuestros gastos

- Revisamos y cuidamos el consumo de agua, luz y combustible.
- Pagamos a tiempo nuestras facturas y cuotas de préstamos para no tener multa o mora.
- Podemos intentar cancelar un gasto obligatorio. Sin embargo, antes de hacerlo, debemos revisar bien las condiciones del contrato que firmamos. Por ejemplo, cuando tenemos TV Cable firmamos un contrato con las condiciones para cancelar el servicio.

- Anotamos cuánto estamos gastando día a día en gustos, especialmente esos gastos más pequeños, y calculamos cuánto podemos reducir esos gastos.
- Revisamos los gastos necesarios y pensamos estrategias que ayuden a hacer rendir nuestro dinero. Por ejemplo, hacer compras en cantidad puede tener ventajas en el precio, como la compra de 5 litros de aceite en vez de comprar $\frac{1}{4}$ cada rato.
- Las emergencias nos desequilibran económicamente, procuremos estar preparados con un fondo de emergencia para situaciones imprevistas, como un accidente, un problema de salud que necesite atención urgente.

✓ **Consejos para una situación financiera saludable:**

- Tener un presupuesto es el primer paso para una buena planificación de nuestros gastos. De esta forma podemos tomar mejores decisiones sobre nuestros gastos.
- Recordemos que la meta es aquello que nos proponemos lograr en un tiempo determinado usando nuestro tiempo, esfuerzo y dinero. Tener un presupuesto nos ayuda a organizarnos para lograr esas metas.
- Aunque existen muchos factores (riesgos) que pueden afectar a nuestra situación financiera, podremos recuperarnos más rápido si contamos con un fondo de emergencias, otro ahorro para nuestras metas, separado del dinero que tenemos que usar para el día a día y, sobre todo, generar el hábito de llevar nuestro presupuesto familiar.

REFERENCIAS: Estos contenidos fueron extraído de Kakuaa y revisados y adaptados con la Estrategia de Inclusión Financiera(ENIF)



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller de **Presupuesto familiar**. Este es el segundo de los talleres presenciales de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller, analizaremos el ingreso y los tipos de gastos en un periodo de tiempo a través de un cuento que vamos a crear entre todos. También trabajaremos en nuestro presupuesto familiar y para finalizar el taller compartiremos entre todos lo que hemos trabajado.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- En qué consiste el presupuesto.
- Cuáles son las ventajas de identificar los tipos de gastos.
- Cómo podemos calcular nuestra situación financiera.
- Cómo podemos involucrar a toda la familia en la planeación financiera del hogar.



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 35 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que las personas participantes apaguen o silencien los teléfonos celulares.

2 Hacer acuerdos para establecer un ambiente tranquilo, donde la gente se sienta libre de hablar sin ser juzgada. Decir:

“Vamos a tratar de escucharnos, vamos a evitar decir a la otra persona que está equivocada en su forma de pensar, no hay respuestas correctas o incorrectas. Vamos a reflexionar entre todos y todas, porque lo más importante es que las personas puedan compartir su realidad para aprender. Vamos a levantar la mano para pedir la palabra, escuchar en silencio cuando la otra persona habla y respetar el turno para hablar”

3 Pedir que todas las personas participantes se sienten formando 5 grupos de igual número de integrantes.

4 La personas capacitadora explica que las personas participantes trabajarán en construir una historia en dos momentos, primero en plenaria y después en grupos:

En este taller, entre todas y todos, vamos a crear una historia. Para construirla vamos a partir de nuestras propias experiencias, como si una radio o un canal de tele nos pidiera que contemos una historia de nuestra comunidad. El tema central de nuestra historia será sobre una familia que tiene un sueño (meta) que anhela conseguir y la importancia de llevar bien las cuentas para que puedan concretar ese sueño.

PRIMER MOMENTO: PLENARIA

✓ Con un papel sulfito podemos ir dibujando a la protagonista y su familia. Designar que una de las personas participantes dibuje mientras se va contando la historia.

✓ Decir:

Entre todas vamos a describir a la protagonista de la historia y a su familia. Usemos estas preguntas para guiarnos:

- ¿Cómo se llama la protagonista? ¿Cuántos años tiene?, ¿Dónde vive? ¿Qué le gusta hacer? ¿Cómo es su personalidad? ¿Cuáles son sus sueños?
- ¿Cómo es su familia? ¿Cuántos integrantes son? ¿Qué edades tienen? ¿A qué se dedican?
- ¿Qué bienes o recursos tienen? Por ejemplo: gallinas, huevos, cerdos, terreno, huerta, frutales, cultivos, herramientas, negocio...

✓ Animar a todas a participar con sus ideas, mientras se va tomando notas en el papel sulfito. Si podemos tomar las notas con dibujos facilitará la comprensión de las que tienen dificultades de lectoescritura o de vista.

EJEMPLO PARA LA PERSONA CAPACITADORA:**LA META DE LA FAMILIA**

ANA: 38 años, vende alimentos, tiene huerta y animales.

ISIDRO: 37 años, trabaja como albañil.

HIJOS:

Lucía: 14 años

Francisco: 11 años

José: 7 años

SUEÑO: MEJORA DE VIVIENDA

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA: Esta gráfica es sólo a modo de orientación. Motivar a las personas participantes a que propongan sus ideas; recordar que lo importante es que cada grupo pueda traer a la historia sus propias experiencias y elementos de su cotidianeidad.

SEGUNDO MOMENTO: TRABAJO EN GRUPO

- ✓ Para el segundo momento, la persona capacitadora entrega a cada grupo un tema con su descripción. El reto es que las personas integrantes del grupo aporten a la historia incorporando elementos del tema.
- ✓ Los temas para cada grupo son:

GRUPO 1

- ✓ A este grupo, asignar la tarea de anotar gastos. Indicar que el aporte del grupo a la historia es contar cuáles son los gastos necesarios de la protagonista y su familia en una semana, una quincena o un mes (el período que les resulte más fácil).
- ✓ Entregar al grupo la tarjeta con la descripción del gasto:

GASTOS NECESARIOS:

Son aquellos que se deben priorizar para vivir bien: alimentación, vestimenta, servicios públicos, combustible, transporte, artículos para el negocio o producción. Un buen manejo de estos gastos puede significar ahorro al final del mes.

GRUPO 2

- ✓ Asignar la tarea de anotar gastos. Indicar que el aporte de los integrantes del grupo a la historia es contar cuáles son los gastos obligatorios de la protagonista y su familia.
- ✓ Entregar al grupo la tarjeta con la descripción del gasto:

GASTOS OBLIGATORIOS:

Son gastos fijos como el alquiler de la casa, el pago de préstamos o las compras a crédito, cuyos costos son constantes y no se pueden reducir hasta terminar de pagarlos.

GRUPO 3

- ✓ Asignar la tarea de anotar estos gastos a uno de los grupos. Indicar que el aporte de los integrantes del grupo a la historia es contar cuáles son los gastos por gusto de la protagonista y su familia.
- ✓ Entregar al grupo la tarjeta con la descripción del gasto:

GASTOS POR GUSTO:

Son servicios que pagamos o productos que adquirimos, que no son necesarios y, por lo tanto, se pueden aplazar cuando no hay suficiente dinero o cuando queremos ahorrar. Estos gastos son, por ejemplo: la compra de un celular nuevo, gastos en bebidas alcohólicas, cigarrillos o juegos de azar.

GRUPO 4

- ✓ Asignar la tarea de anotar gastos a uno de los grupos. Indicar que el aporte de sus integrantes a la historia es contar cuáles son los gastos inesperados de la protagonista y su familia.
- ✓ Entregar al grupo la tarjeta con la descripción del gasto:

GASTOS INESPERADOS:

Son aquellos que no planeábamos tener; se originan en eventos también inesperados, como un accidente, una enfermedad o la muerte de una persona de la familia, un desastre natural como una inundación, sequía o tormentas.

GRUPO 5

- ✓ Asignar el tema ingresos a uno de los grupos. Indicar que su aporte a la historia es contar cuáles son los ingresos de la protagonista y su familia. Indicar que cuando hagan la lista de ingresos deben diferenciar los que son fijos, por ejemplo, Tekoporã, y los que son variables, por ejemplo, changas de acuerdo a la demanda de trabajo o el ingreso de la venta en la feria de acuerdo a la cantidad de clientes.
- ✓ Entregar al grupo la tarjeta con la descripción del ingreso:

INGRESOS:

Son las entradas de dinero o en especie de la familia, por la venta de productos, a cambio de un trabajo o por medio de las remesas que envían familiares y amigos que viven en otros puntos del país o en el exterior. Ejemplos de ingresos: dinero recibidos por venta de la producción agrícola, venta de alimentos, por trabajos a domicilio como limpieza de patios, lavado y planchado de ropas, salario por un empleo en una institución o empresa, remesas o por programas sociales como Tekoporã.

ⓘ NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA: Es recomendable que cada grupo escoja el periodo de tiempo para hacer los cálculos de sus gastos. Esto implica que en la actividad siguiente el o la capacitadora deberá realizar los ajustes de tiempo al registrar los gastos. También, se puede acordar en plenaria el periodo de tiempo antes de iniciar el trabajo en grupo.

Pasar por cada grupo para aclarar dudas y motivar a que escriban con detalle cada gasto o ingreso en el que están trabajando, recordarles que eso formará parte de la historia. Tienen que anotar el concepto y el monto. Por ejemplo: Compra de alimentos, Gs. 60.000 por semana.



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 45 MIN

- 1 La persona capacitadora indica que cada grupo contará su parte de la historia teniendo en cuenta las características de la protagonista y la meta de la familia. Las personas participantes deben dar una buena descripción del tema con el que trabajaron, pero sin perder de vista que están contando una historia para la radio o para un programa de TV, es decir, que están construyendo una obra y que por tanto deben hacer que su parte de historia se relacione con lo que contó el grupo anterior y la historia quede abierta para el grupo siguiente.
 - ✓ Reforzar los conceptos claves, mientras los grupos van contando su historia.
 - ✓ El último grupo (ingresos) será el encargado de cerrar la historia.
- 2 Felicitar a todos y todas y dar aplausos.
- 3 Indicar que ahora van a analizar la situación financiera de la familia de la historia. Para eso, explicar el concepto del presupuesto, que se puede encontrar en el contenido del taller.
 - ✓ Dibujar un formato de dos columnas, una para los ingresos y la otra para los gastos. Utilizar el siguiente ejemplo:

Para registrar podemos utilizar una planilla de presupuesto como esta:

MODELO DE PRESUPUESTO FINANCIERO			
PERIODO DE TIEMPO			
INGRESOS		GASTOS	
		Gastos necesarios	
		Gastos obligatorios	
		Gastos por gustos	
		Gastos inesperados	
Total de ingresos Gs.		Total de gastos Gs.	

Acá anotamos toda la plata que entra.

Semanal,
quincenal,
mensual

Acá anotamos todos los gastos. Es muy importante separar por tipos de gastos.

- ✓ Continuar con el presupuesto, ir escribiendo en cada categoría los gastos e ingresos que trabajó cada grupo.

EJEMPLO PARA LA PERSONA CAPACITADORA:

MODELO DE PRESUPUESTO FINANCIERO			
PERIODO DE TIEMPO 1 mes			
INGRESOS		GASTOS	
Ganancia del Kokue	Gs. 1.200.000	Gastos necesarios	
Ganancia de la leche	Gs. 1.500.000	Comida	Gs. 1.250.000
Plata que manda Ana	Gs. 700.000	Merienda escuela	Gs. 140.000
		Artículos de limpieza	Gs. 50.000
		Combustible	Gs. 300.000
		Gastos obligatorios	
		Cuota de moto	Gs. 500.000
		Pago de luz	Gs. 80.000
		TV Cable	Gs. 90.000
		Gastos por gustos	
		Gaseosa	Gs. 130.000
		Heladito	Gs. 30.000
		Quiniela (Gs. 5.000 por día)	Gs. 150.000
		Gastos inesperados	
		Medicamentos	Gs. 180.000
Total de ingresos Gs.	Gs. 3.400.000	Total de gastos Gs.	Gs. 2.900.000

- ✓ Para conocer la situación financiera de la familia hay que sumar cada columna y calcular si el resultado es:

+ POSITIVO: ingresos mayores que gastos

- NEGATIVO: gastos mayores que ingresos

= EMPATE: ingresos y gastos iguales

✓ De acuerdo a los datos proporcionados por los grupos, el resultado del presupuesto puede dar Negativo. En grupo analizar las acciones que se pueden llevar a cabo cuando el resultado es negativo. Si el resultado es positivo indicar que el presupuesto refleja una buena salud financiera.

✓ Preguntar:

¿Cómo es la situación financiera de nuestra protagonista y su familia?

✓ Escuchar las respuestas y continuar:

Los gastos superan sus ingresos por Gs. _____ (decir el resultado del presupuesto). Esto genera mucha preocupación en la familia, tienen presión financiera ¿qué pueden hacer para reducir sus gastos y aumentar sus ingresos?, ¿cómo podrán alcanzar su meta?, ¿de dónde sacan lo que les hace falta, a quién recurren?, ¿si luego de revisar y ajustar su presupuesto pueden separar y guardar una parte para el ahorro dónde lo guardarán?

3 Solicitar que todos y todas ayuden a la familia a ajustar su presupuesto, escuchar atentamente las sugerencias y orientar, si es necesario, con estos consejos:

AUMENTAR NUESTROS INGRESOS:

¿Qué otras actividades pueden realizar para tener más ingresos? Revisar los recursos que tienen, la experiencia y las habilidades de los protagonistas.

DISMINUIR NUESTROS GASTOS

- Cuidar el consumo de agua, luz, combustible, saldo de celular.
- Priorizar el pago de facturas y cuotas de deudas para no tener multa o mora.
- Si queremos eliminar un gasto obligatorio atender las condiciones del contrato que se firma. Por ejemplo, al contratar TV Cable firmamos un contrato con las condiciones para cancelar el servicio, que suele incluir el pago adelantado de cuotas.
- Anotar cuánto gastamos día a día en gustos, especialmente esos gastos más pequeños, y calcular cuánto podemos reducir esas compras. Por ejemplo, tomar tereré en vez de heladito, o tomar gaseosas sólo algunos fines de semana.
- Revisar los gastos necesarios y buscar estrategias que nos ayuden a hacer rendir nuestro dinero. Por ejemplo, hacer compras en cantidad puede tener ventajas en el precio, como la compra de 5 litros de aceite en vez de comprar $\frac{1}{4}$ cada rato.
- Incluir dentro del presupuesto un fondo para imprevistos, esto evitará que una emergencia nos lleve a la inestabilidad.



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHEKOMBO'EPYRE 30 MIN

- 1 **Luego de analizar la situación financiera de la protagonista de la historia, invitar a las personas participantes a que elaboren su propio Presupuesto.**
- ✓ Entregar una hoja y lápices a cada participante. Realizar este ejercicio durante el taller es muy importante, ya que las personas participantes tendrán muchas dudas que se pueden resolver en el momento. Además, es importante apoyar a las que tienen dificultad para escribir; las personas capacitadoras siempre deben respetar lo que las personas participantes dicen y no deben interferir en lo que registran como ingreso y gasto.
 - ✓ Utilizar el formato de presupuesto:

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA:

Realizar este ejercicio durante el taller es muy importante

MODELO DE PRESUPUESTO FINANCIERO	
PERIODO DE TIEMPO	
INGRESOS	GASTOS
	Gastos necesarios
	Gastos obligatorios
	Gastos por gustos
	Gastos inesperados
Total de ingresos Gs.	Total de gastos Gs.

Calculamos la situación financiera de nuestra casa:

TOTAL DE INGRESOS	Gs.	
TOTAL DE GASTOS	Gs.	-
RESULTADO	Gs.	

De acuerdo al resultado, marcamos nuestra situación financiera.

+ OIKOITE
- JASALVÁ
= HENDY

- ✓ Explicar que es posible que la situación financiera sea negativa y que esto no es motivo para desanimarse, al contrario es una oportunidad de empezar a tener mayor control de cómo estamos usando nuestro dinero.
- ✓ Retomar los consejos para una buena **salud financiera**:

PARA TENER BUENA SALUD FINANCIERA:

1. ELABORAR PRESUPUESTO
2. AUMENTAR NUESTROS INGRESOS
3. DISMINUIR NUESTROS GASTOS

ELABORAR UN PRESUPUESTO:

- ✓ Tener un presupuesto es el primer paso para una buena planificación de nuestros gastos. De esta forma podemos tomar mejores decisiones sobre nuestros gastos.
- ✓ Elegir un periodo de tiempo para elaborar nuestro presupuesto: semanal, quincenal o mensual. Así podemos controlar nuestros gastos con el periodo anterior y planear cómo gastar mejor nuestro dinero.
- ✓ Separar un monto, aunque sea pequeño, para el ahorro antes de gastar nuestro dinero. Incluir este monto en la columna de gastos.

AUMENTAR NUESTROS INGRESOS:

- ✓ ¿Qué otras actividades podemos realizar para tener más ingresos? ¿Qué tenemos y en qué somos buenos? Hacemos una lista y calculamos cuánto ingreso extra nos puede dar.
- ✓ Si ya tenemos una actividad que nos genera ingreso ¿qué podemos hacer para que nuestro emprendimiento nos deje más ganancias?

DISMINUIR NUESTROS GASTOS

- ✓ Revisamos y cuidamos el consumo de agua, luz y combustible.
- ✓ Pagamos a tiempo nuestras facturas y cuotas de préstamos para no tener multa o mora.
- ✓ Antes de eliminar un gasto obligatorio revisamos bien las condiciones del contrato que firmamos. Por ejemplo, cuando tenemos TV Cable firmamos un contrato con las condiciones para cancelar el servicio.
- ✓ Revisamos los gastos necesarios y pensamos estrategias que ayuden a hacer rendir más nuestra plata. Por ejemplo, hacer compras en cantidad puede tener ventajas de precio, como la compra de 5 litros de aceite en vez de comprar $\frac{1}{4}$ cada rato.
- ✓ Las emergencias nos desequilibran económicamente, procuremos estar preparados con un fondo para imprevistos.
- ✓ Anotamos cuánto estamos gastando día a día en gustos, especialmente esos gastos más pequeños, y calculamos cuánto podemos reducir esos gastos.



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ **Tarea:** Volver a realizar en casa un presupuesto más detallado con la participación de todas las personas integrantes del hogar, incluyendo niños, niñas y adolescentes.
- ✓ Para finalizar, reflexionar sobre los temas y el desarrollo del taller
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué fue lo que faltó?*
 - *¿Qué sugerencia podemos hacer para mejorar en el próximo taller?*
- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todas las personas participantes por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 3

AUMENTO DE LOS INGRESOS

Ñambo kakuaa oikéva pirapire

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Calcular los recursos financieros necesarios para emprender actividades que generen ingreso.
- ✓ Identificar a la inversión como una opción de uso del dinero.
- ✓ Identificar los tipos de inversión y los riesgos.

TEMARIO

- ✓ Uso del dinero: invertir y gastar no es lo mismo
- ✓ Inversión
- ✓ Para qué sirve invertir
- ✓ Elementos de la inversión: rendimiento, riesgo y plazo

MATERIALES RECOMENDADOS

- Cartulina o papel sulfito
- Marcadores
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Cinta adhesiva
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
45 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
35 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

INVERSIÓN

Colocamos una parte del dinero que tenemos en una actividad que nos genera ganancia para recuperar el dinero invertido y para aumentar nuestro ingreso. Es usar una parte del dinero que tenemos para poner en marcha, ampliar o mantener una actividad que nos da ganancias a futuro. La inversión también puede ser en las personas, si nos capacitamos, si cuidamos nuestra salud, si mejoramos nuestra relación con las demás personas, estamos invirtiendo en nosotros mismos.

¿PARA QUÉ SIRVE INVERTIR?

La inversión sirve para:

- ✓ Iniciar una actividad productiva
- ✓ Ampliar la actividad productiva
- ✓ Realizar mejoras a la actividad productiva

Todo esto, con la intención de generar mayor valor a nuestro negocio y mayores ingresos monetarios.

INVERTIR Y GASTAR NO ES LO MISMO

Cuando gastamos dinero, recibimos algo a cambio. Por ejemplo, cuando gasto mi plata en ropa, recibo la ropa. Pero cuando invertimos dinero, no sólo recibimos cosas a cambio, sino que esperamos recibir ganancias en un futuro. Por ejemplo: si invertimos nuestro dinero en comprar una máquina de helado, no sólo recibimos la máquina, sino que también esperamos poder vender helados para tener mayor ganancia de nuestra máquina. Lo mismo si compramos tierras para cultivo, no sólo tenemos la tierra, sino que esperamos que, con el tiempo, podamos plantar y cultivar alimentos para vender y mejorar nuestros ingresos.

La inversión tiene tres elementos que debemos considerar:

✓ Rendimiento

Es calcular cuánta ganancia esperamos tener a partir del dinero que invertimos.

✓ Riesgo

Es la posibilidad de no tener ganancias. Antes de invertir hay que calcular si el riesgo es alto o bajo, una característica de las inversiones de alto riesgo es que suelen generar ganancias de forma más rápida que las de bajo riesgo.

✓ Plazo

Es el tiempo en el que esperamos tener ganancias.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller de **Aumento de los ingresos**. Este es el tercer taller de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller analizaremos cómo podemos aumentar nuestros ingresos a partir de la inversión, qué es la inversión y cuáles son las precauciones que debemos tener en cuenta.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- Uso del dinero: invertir y gastar no es lo mismo
- Inversión
- Para qué sirve invertir
- Elementos de la inversión: rendimiento, riesgo y plazo



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que apaguen o silencien los teléfonos celulares.

2 Indicar que realizarán una actividad para formar grupos de manera divertida.

- ✓ Solicitar a todos que se pongan de pie en un espacio libre de obstáculos.
- ✓ Al escuchar una campana (u otro objeto) el grupo se pone atento para la consigna y todo el mundo corre a cumplirla lo más rápido posible.
- ✓ Las consignas son formas divertidas de formar grupos como, por ejemplo:

- Se juntan 4 que nacieron en diferentes meses
- Formar grupos según la cantidad de hermanas y hermanos que tengas
- Grupos por año de nacimiento
- Por color de zapatos, ropa, por color de ojos, de pelo
- Por el medio de transporte que usas para llegar al taller
- Por actividad productiva

- ✓ Una vez que se juntan se toca otra vez la campana y se grita una nueva consigna. Quien no haya encontrado su grupo de la consigna anterior deja de buscar y todo el grupo se concentra en la nueva consigna.

- ✓ Se para el juego en una formación de grupos conveniente para la siguiente actividad.



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 45 MIN

- 1 **Narrar la historia:** Con la ayuda de una pizarra o papel sulfito analizar en plenaria las metas de Patricia y Javier.

PATRICIA Y JAVIER QUIEREN INVERTIR

Patricia y Javier tienen dos metas: comprar una mediasombra para mejorar la producción de su huerta y construir un baño nuevo en su casa. Están calculando cómo lograr estas metas.

Lo primero que hacen son los cálculos de sus ingresos y gastos y se dan cuenta de que tienen mezclados los gastos de la casa y de la actividad productiva. Quieren ordenar sus gastos y se dan cuenta de que deben separar las cuentas: hacen un presupuesto para la casa y otro presupuesto para la actividad productiva: la huerta.

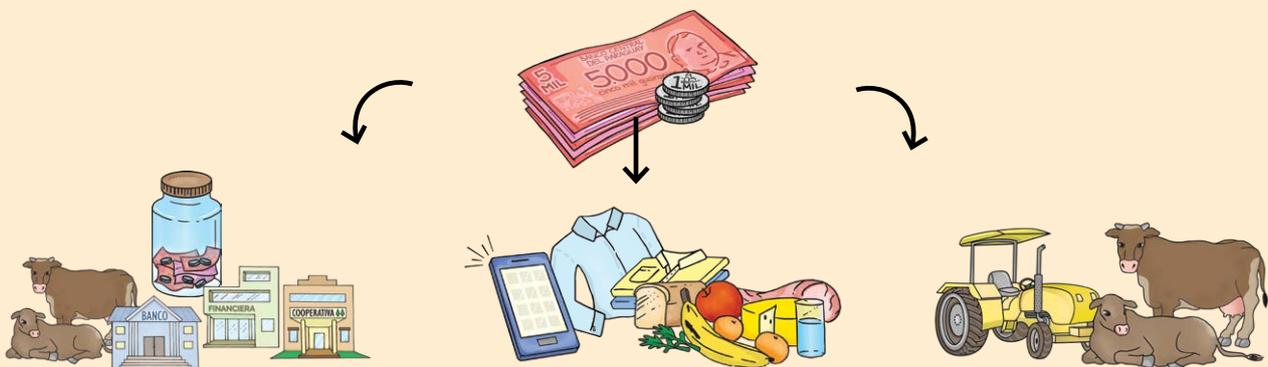
Calcularon cuánto les saldrá el baño y ven que necesitan aumentar sus ingresos, para eso piensan en invertir en mejorar la infraestructura de su huerta colocando mediasombra.

- ✓ Indicar:

Vamos a analizar las metas ¿cuánto costará un baño nuevo? ¿cuánto costará comprar la mediasombra para la huerta? ¿Qué otros gastos tienen la colocación de la mediasombra? ¿cómo pueden conseguir el dinero para la mediasombra?

- ✓ Explicar:

¿Qué podemos hacer con nuestro dinero?



AHORRO

Guardar una parte de nuestros ingresos.
ES TENER SIEMPRE UN DINERO GUARDADO

GASTO

Destinar nuestro dinero a algo que no necesariamente nos dará una ganancia. Satisfacemos una necesidad que genera un bienestar inmediato. Se consume en el momento.
SATISFACE NECESIDAD O GUSTO

INVERSIÓN

Colocamos un dinero que tenemos en una actividad que nos genera ganancia para recuperar el dinero invertido y para aumentar nuestro dinero.
DEBE GENERAR GANANCIA

✓ Preguntar:

¿La meta de la mediasombra de Javier y Patricia es un ahorro, un gasto o una inversión?

✓ Escuchar las respuestas y luego explicar:

La meta de la mediasombra es una inversión porque ellos esperan aumentar sus ganancias con esta mejora a su huerta. La inversión es usar un dinero para poner en marcha, ampliar o mantener una actividad que nos da ganancias a futuro. La inversión también puede ser en las personas, si nos capacitamos, si cuidamos nuestra salud, si mejoramos nuestra relación con las demás personas, estamos invirtiendo en nosotros mismos.

2 Explicar:

¿PARA QUÉ SIRVE INVERTIR?

La inversión sirve para:

- ✓ Iniciar una actividad productiva
- ✓ Ampliar la actividad productiva
- ✓ Realizar mejoras a la actividad productiva

Todo esto, con la intención de generar mayor valor a nuestro negocio y mayores ingresos monetarios.

✓ Preguntar:

¿Qué se tiene que tener en cuenta en una inversión?

✓ Explicar:

Hay tres elementos que debemos considerar siempre que decidamos realizar una inversión:

- 1. RENDIMIENTO:** Es calcular cuánta ganancia esperamos tener a partir del dinero que invertimos.
- 2. RIESGO:** Es la posibilidad de no tener ganancias. Antes de invertir hay que calcular si el riesgo es alto o bajo, una característica de las inversiones de alto riesgo es que suelen generar ganancias de forma más rápida que las de bajo riesgo.
- 3. PLAZO:** Es el tiempo en el que esperamos tener ganancias.

✓ Reflexionar:

El objetivo principal de una inversión es que nos genere más ingresos, por eso con más razón debemos tener en cuenta los tres elementos: rendimiento, riesgo y plazo y calcular bien, las veces que sea necesario.



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHEKOMBO'EPYRE 35 MIN

- 1 Continuar con el ejercicio grupal. De preferencia formar grupos de acuerdo al tipo de negocio de las personas participantes.
- 2 Solicitar a cada grupo que elijan un rubro para la práctica.
- 3 Entregar una ficha por grupo para que completen de acuerdo al rubro, acompañar a cada grupo:

ELABORAR EL PLAN DE "INVERSIÓN INICIAL Y PRIMERA PRODUCCIÓN"

PASO 1. CALCULAMOS EL MONTO DE LA INVERSIÓN

COSTOS DEL NEGOCIO

Negocio:

	DESCRIPCIÓN	MONTO
	Para empezar: Infraestructura, equipos y materiales.	
	Para operar los primeros meses: mercaderías o insumos.	
	Otros costos: Pago de alquiler, agua o luz.	
TOTAL DE INVERSIÓN:		

PASO 2. CALCULAMOS SI SERÁ RENTABLE EL NEGOCIO

RENTABILIDAD

PRODUCTO O SERVICIO:

Precio de venta de cada uno ▶

Cuánto cuesta hacer cada ▶

GANANCIA POR CADA UNO ▶

PERIODO DE TIEMPO:

Ganancia por cada uno ▶

Cantidad vendida por mes ▶

GANANCIA POR MES ▶

PASO 3. ANALIZAMOS DE DÓNDE OBTENDREMOS LA PLATA

PLAN DE FINANCIACIÓN

Inversión: ▶

¿CÓMO CONSEGUIREMOS EL DINERO?

AHORRO

¿Cuánto hay que ahorrar?

¿Por cuánto tiempo?

CRÉDITO

¿Cuánto hay que prestar?

¿De dónde vamos a sacar?

¿Por cuánto tiempo vamos a pagar?

3 Explicar:

Una vez calculado el plan de inversión nos queda la tarea de conseguir los fondos necesarios. Así como es importante contar con los recursos económicos también es importante saber tratar a nuestros clientes y cuidar la calidad de nuestro producto o servicio.

✓ Preguntar:

¿Cómo cuidamos nuestro negocio?

✓ Explicar:

Nuestro negocio necesita que le dediquemos tiempo y esfuerzo para dar una buena atención a los clientes, inviten a otras personas y quieran volver con nosotros. Por eso enumeramos cuáles son las buenas prácticas que sí o sí tenés que seguir:

BUENAS PRÁCTICAS

LIMPIEZA

Cuidemos la limpieza de nuestro lugar de trabajo y de las personas que trabajan en nuestro local. Un lugar limpio y ordenado transmite confianza y además, es una forma de cuidar nuestra salud y la de nuestros clientes

SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Es cuando el cliente siente que lo que le vendemos es lo que esperaba o incluso mejor. Tenemos que ser sinceros entre lo que ofrecemos y lo que entregamos. *Por ejemplo: Si vendemos empanadas, asegurarnos de que estén bien rellenas, que no sean algo que cocinaste el día anterior, que sean como vos comerías.*

PUBLICIDAD DEL NEGOCIO

Pongamos un nombre a nuestro negocio. Si tenemos una tienda, pongamos un cartel. Si vendemos productos, podemos ponerle una etiqueta con un nombre y un número de teléfono. Un lindo diseño, con un color que ayude a recordar el nombre de nuestro negocio o nuestra marca. *Ejemplo: Si vendemos empanadas, mejor ponerle un nombre para que la gente pueda reconocernos más fácilmente.*

4 Finalizar con unos consejos de los temas vistos en el taller.

1. Podemos ahorrar para tener el dinero suficiente para empezar el negocio.
2. Podemos pedir un crédito siempre que podamos pagarlo.
3. Podemos combinar una parte con ahorro y otra parte con crédito para tener el total de la inversión.
4. Antes de invertir calculemos bien si vamos a tener ganancia o no en nuestro negocio.
5. Cuando hacemos nuestra "Ficha de Inversión" averiguemos bien los precios de todo lo que necesitamos.. Preguntemos en varios locales y comparemos para ver cuál conviene más. No pongamos los precios que creemos que son, no sea que nos llevemos sorpresas después.
6. Calculemos, calculemos y calculemos. No nos cansemos de revisar y corregir nuestros costos todas las veces que sean necesarias.
7. Cuidemos la atención, el trato, la limpieza y la calidad de nuestros productos o servicios.

5



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ Para finalizar, reflexionar sobre los temas del taller preguntando a las personas participantes:
 - *¿Para qué podemos usar nuestro dinero?*
 - *¿Cuáles son los tres elementos que siempre tenemos que tener en cuenta en la inversión?*
 - *¿Es necesario hacer los cálculos con ayuda de las fichas o sólo con nuestra mente?*
 - *¿Qué acciones podemos llevar a cabo para cuidar nuestro negocio?*
 - *¿Tenemos alguna duda sobre el tema de hoy?*
 - *¿Qué nos gustó? ¿Qué no nos gustó?*
 - *¿Tenemos alguna sugerencia para el próximo taller?*
- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todos y todas por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 4

PREPARACIÓN PARA EL EMPLEO

Mbosako'i mba'apo rekávo

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Elaborar su propio currículum vitae.
- ✓ Reconocer la importancia de esta herramienta como carta de presentación para obtener un empleo.
- ✓ Aplicar los principales elementos para una entrevista laboral exitosa.

TEMARIO

- ✓ Curriculum Vitae
- ✓ Elementos del CV
- ✓ Entrevista laboral
- ✓ Habilidades y actitudes para una entrevista laboral

MATERIALES RECOMENDADOS

- Hojas o tarjetas
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
30 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
50 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

CONSTITUCIÓN NACIONAL

CAPÍTULO VIII DEL TRABAJO. SECCIÓN I DE LOS DERECHOS LABORALES

- ✓ **Artículo 86 - DEL DERECHO AL TRABAJO:** Todos los habitantes de la República tienen derecho a un trabajo lícito, libremente escogido y a realizarse en condiciones dignas y justas. La ley protegerá el trabajo en todas sus formas y los derechos que ella otorga al trabajador son irrenunciables.
- ✓ **Artículo 87 - DEL PLENO EMPLEO:** El Estado promoverá políticas tendientes al pleno empleo y a la formación profesional de recursos humanos, dando preferencia al trabajador nacional.
- ✓ **Artículo 88 - DE LA NO DISCRIMINACIÓN:** No se admitirá discriminación alguna entre los trabajadores por motivos étnicos, de sexo, edad, religión, condición social y preferencias políticas o sindicales. El trabajo de las personas con limitaciones o incapacidades físicas o mentales será especialmente amparado.
- ✓ **Artículo 89 - DEL TRABAJO DE LAS MUJERES:** Los trabajadores de uno y otro sexo tienen los mismos derechos y obligaciones laborales, pero la maternidad será objeto de especial protección, que comprenderá los servicios asistenciales y los descansos correspondientes, los cuales no serán inferiores a doce semanas. La mujer no será despedida durante el embarazo, y tampoco mientras duren los descansos por maternidad. La ley establecerá el régimen de licencias por paternidad.
- ✓ **Artículo 90 - DEL TRABAJO DE LOS MENORES:** Se dará prioridad a los derechos del menor trabajador para garantizar su normal desarrollo físico, intelectual y moral.
- ✓ **Artículo 91 - DE LAS JORNADAS DE TRABAJO Y DE DESCANSO:** La duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo no excederá de ocho horas diarias y cuarenta y ocho horas semanales, diurnas, salvo las legalmente establecidas por motivos especiales. La ley fijará jornadas más favorables para las tareas insalubres, peligrosas, penosas, nocturnas o las que se desarrollen en turnos continuos rotativos. Los descansos y las vacaciones anuales serán remunerados conforme con la ley.
- ✓ **Artículo 92 - DE LA RETRIBUCIÓN DEL TRABAJO:** El trabajador tiene derechos a disfrutar de una remuneración que le asegure, a él y a su familia, una existencia libre y digna. La ley consagrará el salario vital mínimo, el aguinaldo anual, la bonificación familiar, el reconocimiento de un salario superior al básico por horas de trabajo insalubre o riesgoso, y las horas extraordinarias, nocturnas y en días feriados. Corresponde, básicamente, a igual salario por igual trabajo.
- ✓ **Artículo 93 - DE LOS BENEFICIOS ADICIONALES AL TRABAJADOR:** El Estado establecerá un régimen de estímulo a las empresas que incentiven con beneficios adicionales a sus trabajadores. Tales emolumentos serán independientes de los respectivos salarios y de otros beneficios legales.
- ✓ **Artículo 94 - DE LA ESTABILIDAD Y DE LA INDEMNIZACIÓN:** El derecho a la estabilidad del trabajador queda garantizado dentro de los límites que la ley establezca, así como su derecho a la indemnización en caso de despido injustificado.
- ✓ **Artículo 95 - DE LA SEGURIDAD SOCIAL:** El sistema obligatorio e integral de seguridad social para el trabajador dependiente y su familia será establecido por la ley. Se promoverá su extensión a todos los sectores de la población. Los servicios del sistema de seguridad social podrán ser públicos, privados o mixtos, y en todos los casos estarán supervisados por el Estado. Los recursos financieros de los seguros sociales no serán desviados de sus fines específicos y; estarán disponibles para este

NOTA: En Paraguay, desde los 14 a 17 es la edad mínima de admisión al empleo (EMAE), estipulada en la Ley N° 2332/04 convenio OIT.

objetivo, sin perjuicio de las inversiones lucrativas que puedan acrecentar su patrimonio.

- ✓ **Artículo 96 - DE LA LIBERTAD SINDICAL:** Todos los trabajadores públicos y privados tienen derecho a organizarse en sindicatos sin necesidad de autorización previa. Quedan exceptuados de este derecho los miembros de las Fuerzas Armadas y de las Policiales. Los empleadores gozan de igual libertad de organización. Nadie puede ser obligado a pertenecer a un sindicato. Para el reconocimiento de un sindicato, bastará con la inscripción del mismo en el órgano administrativo competente. En la elección de las autoridades y en el funcionamiento de los sindicatos se observarán las prácticas democráticas establecidas en la ley, la cual garantizará también la estabilidad del dirigente sindical.
- ✓ **Artículo 97 - DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS:** Los sindicatos tienen el derecho a promover acciones colectivas y a concertar convenios sobre las condiciones de trabajo. El Estado favorecerá las soluciones conciliatorias de los conflictos de trabajo y la concertación social. El arbitraje será optativo.
- ✓ **Artículo 98 - DEL DERECHO DE HUELGA Y DE PARO:** Todos los trabajadores de los sectores públicos y privados tienen el derecho a recurrir a la huelga en caso de conflicto de intereses. Los empleadores gozan del derecho de paro en las mismas condiciones. Los derechos de huelga y de paro no alcanzan a los miembros de las Fuerzas Armadas de la Nación, ni a los de las policiales. La ley regulará el ejercicio de estos derechos, de tal manera que no afecten servicios públicos imprescindibles para la comunidad.
- ✓ **Artículo 99 - DEL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS LABORALES:** El cumplimiento de las normas laborales y el de las de seguridad e higiene en el trabajo quedarán sujetos a la fiscalización de las autoridades creadas por la ley, la cual establecerá las sanciones en caso de su violación.
- ✓ **Ley N° 213 / ESTABLECE EL CÓDIGO DEL TRABAJO:** Código laboral paraguayo es el cuerpo legal que tiene por objeto establecer normas para regular las relaciones entre los trabajadores y empleadores, en lo que tiene que ver con la presentación subordinada y retribuida de la actividad laboral.

CURRÍCULUM VITAE

El currículum vitae (CV) es un documento donde se presentan los datos personales de una persona y se resume su experiencia de trabajo y sus habilidades. El CV sirve como una carta de presentación al momento de buscar y/o postular a un empleo.

Tipos de Currículum:

- ✓ **Currículum cronológico:** Organiza la información cronológicamente, es decir ordena de lo más reciente a lo más antiguo, de esta forma es fácil de leer y entender. Resalta la estabilidad laboral de la persona y el aumento de las responsabilidades, describe funciones y logros alcanzados en los diferentes puestos de trabajo.
- ✓ **Currículum temático:** Organiza la información por tema. Por lo tanto, permite proporcionar un conocimiento rápido de la formación y experiencia en un ámbito determinado.
- ✓ **Currículum combinado:** Es una mezcla del cronológico y del temático, organizando la información por áreas temáticas o profesionales y luego, según las fechas de los distintos trabajos.

Elementos que debe incluir un Currículum Vitae:

- ✓ Una breve introducción de presentación personal
- ✓ Datos personales
- ✓ Formación
- ✓ Trabajos realizados/experiencia laboral
- ✓ Otros conocimientos
- ✓ Referencias

Características requeridas para un currículum vitae

- ✓ Fácil de leer, analizar y comprender
- ✓ Adaptado a quién lo leerá
- ✓ Concreto y no extenderse demasiado
- ✓ En hoja blanca y, en lo posible, a computadora con una letra legible y un tamaño acorde. Por ejemplo: Times New Roman, Calibri o Arial, tamaño 11 o 12.
- ✓ Presentación prolija (limpia y sin arrugas), clara y siempre ordenada cronológicamente (de lo más reciente a lo más antiguo)

Evitar en un currículum vitae:

- ✓ Enviar o dar una fotocopia en lugar del original
- ✓ Tener más de 2 páginas
- ✓ Faltas ortográficas y repeticiones innecesarias (es importante revisar varias veces antes de imprimir)

ENTREVISTA LABORAL:

Es la conversación con el potencial empleador, en donde se hacen preguntas para conocer **el perfil, las habilidades y las actitudes** para el puesto de trabajo que una persona está solicitando.

- ✓ **Habilidades son las cosas que una persona sabe hacer. Ejemplo:** organizar y ordenar espacios, cuidar personas, cocinar, coser, reparar equipos electrónicos, utilizar computadora, manejo de idioma (ejemplo guaraní y español).
- ✓ **Actitudes:** se refieren a la manera en cómo una persona toma las cosas, si se actúa con ganas y de buena manera, con alegría y confianza en sí mismo, etc. Esto es fundamental porque quien está entrevistando observa estas actitudes para decidir o no a contratar al postulante.

Consejos para una entrevista laboral exitosa:

- ✓ **Ser puntual:** llegar unos 5 a 10 minutos antes de la entrevista habla bien de la persona.
- ✓ **Vestir apropiadamente:** usar ropa adecuada, es decir, no llamativa.
- ✓ **Ir solo/a:** evitar ir acompañado de amigos, hijos e hijas u otra persona. En caso de ir acompañado de una persona, que espere fuera durante la entrevista.
- ✓ **Tener apagado o en silencio el celular:** para evitar situaciones incómodas.
- ✓ **Mostrarse amable, sonriente y positivo:** una sonrisa rompe obstáculos, trata de ser positivo.
- ✓ **Prestar atención al que te entrevista:** mirar a la cara a quién te está hablando demuestra interés, seguridad y la importancia de la entrevista.
- ✓ **Mostrar una actitud positiva:** no importa que realmente no sea lo que esperabas o escuches cosas que no estés de acuerdo, procura ser positivo y ver el lado bueno de cada situación.
- ✓ **Al hablar de salario:** dejar que la persona que te entreviste dé el primer paso para hablar de lo monetario y las condiciones. Formula las preguntas que necesites para aclarar las condiciones de trabajo y lo referente al salario.
- ✓ **Ser agradecido:** agradece a la empresa y al entrevistador la oportunidad que te brindan.
- ✓ **Ser honesto:** siempre decir la verdad.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller de **Preparación para el empleo**. Este es el cuarto taller de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller veremos como elaborar nuestro CV (Curriculum Vitae), cómo prepararnos para una entrevista de trabajo y para finalizar el taller, compartiremos entre todos lo que hemos trabajado.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- Cuáles son las partes de un CV
- Cómo se elabora un CV
- Cómo podemos prepararnos para una entrevista laboral
- Qué debemos tener en cuenta a la hora de una entrevista laboral



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que las personas participantes apaguen o silencien los teléfonos celulares.

2 Pedir a todas las personas participantes que se sienten en semicírculo.

3 Contar el caso ilustrativo de Ana.

CASO: ANA DECIDE TENER UN EMPLEO 10'

LA DECISIÓN DE ANA

Ana hace trabajos en su casa. Este año, su hijo Ricardito, ya va a ir al primer grado y Ana está pensando que quiere tener un empleo, ya que va a tener más tiempo para salir a trabajar y así tener un ingreso regular y constante.

Ya hace varias semanas que esa idea le está dando vueltas en su cabeza. Un domingo, se fue a lo de su prima Isabel, que está haciendo un curso de computación. Ana le contó que estaba pensando en buscar empleo e Isabel le dijo que lo primero que tenía que hacer era pensar en qué quería trabajar y preparar su Curriculum Vitae.

Ana, muy contenta, le preguntó: "¿Cómo es eso del Curriculum Vitae prima?"

Isabel le respondió: "Es muy sencillo Ana, no te vayas a preocupar. Es un documento que tenés que escribir con tus datos personales y un resumen de tu experiencia de trabajo y todo lo que sabés hacer. Es importante porque con ese papel, alguien interesado en contratar un empleado puede conocerte"

"¡Ah! ¿Y cómo puedo hacer eso?" – le preguntó Ana. Isabel le dijo que ella le podía ayudar porque tiene una computadora y está haciendo su curso. Además, ella hizo su Curriculum cuando se postuló para ingresar a la panadería donde trabaja actualmente.

- ✓ Indicar que Ana está pensando en conseguir un empleo, para eso lo primero que necesita es hacer su CV.
- ✓ Explicar:

EL CURRÍCULUM VITAE (CV)

Es un documento donde se presentan los datos personales de una persona y se resume su experiencia de trabajo y sus habilidades. El CV sirve como una carta de presentación al momento de buscar y/o postular a un empleo. Los elementos del CV son:

- ✓ Una breve introducción de presentación personal
- ✓ Datos personales
- ✓ Formación
- ✓ Trabajos realizados/experiencia laboral
- ✓ Otros conocimientos
- ✓ Referencias

- ✓ Preparar en la pizarra o sulfito el esquema del Currículum e ir señalando cada una de las partes a medida que se realiza la explicación.

NOMBRE COMPLETO (Nombres y Apellidos)**BREVE PRESENTACIÓN PERSONAL:****DATOS PERSONALES**

Cédula de identidad:

Dirección:

Localidad-Ciudad:

Teléfono:

Email:

Fecha de nacimiento:

Estado Civil:

FORMACIÓN

Fechas Estudios cursados

EXPERIENCIA LABORAL

Fechas Empresa:
Puesto/Actividad desarrollada:

Fechas Empresa:
Puesto/Actividad desarrollada:

OTROS CONOCIMIENTOS

Conocimientos:

Capacitaciones:

REFERENCIAS LABORALES**REFERENCIAS PERSONALES**

Primera parte. Nuestra presentación y datos personales.

Aquí es importante presentarnos ante el potencial empleador. En dos líneas tenemos que describirnos a nosotros mismos, con nuestras fortalezas, talentos y habilidades; es como una introducción. También tenemos que incluir nuestro nombre completo, fecha de nacimiento, número de cédula, estado civil, número de teléfono (donde pueden contactarnos), e-mail (si tenemos y usamos). Nuestros datos personales son importantes porque nos introducen y presentan a quien está leyendo nuestro CV.

Segunda parte. Nuestra formación.

Aquí es importante presentar por orden (de lo más reciente a lo más antiguo) nuestra educación y formación. Se deben incluir los estudios cursados, de la escuela, colegio, cursos y capacitaciones que hayamos hecho. Esta parte es importante porque le da al potencial empleador información sobre la formación que tenemos.

Tercera parte. Trabajos realizados y experiencia laboral.

Aquí se debe detallar por orden (de lo más reciente a lo más antiguo) toda la experiencia laboral que tengamos, ya sea trabajando por nuestra cuenta o en situación de dependencia. El resumen de nuestra experiencia laboral debe indicar dónde trabajamos, en qué tiempo, con qué cargo e incluyendo una breve descripción de lo que hacíamos en el trabajo. Si actualmente estamos trabajando, esta información también debe estar en el CV. Si tenemos algún negocio o venta ambulante, esto también se debe incluir acá como experiencia de trabajo.

Cuarta parte. Otros conocimientos.

Aquí deben ir nuestros conocimientos de idiomas (guaraní y español, otros), de herramientas informáticas u otros. Esto es importante para que la persona que recibe nuestro CV tenga mayor información sobre nuestros conocimientos que pueden ser útiles para el trabajo.

Quinta y última parte del CV. Las referencias.

Siempre es útil dar a nuestro potencial empleador nombres y números de personas que puedan dar una opinión sobre nuestro trabajo. Puede ser el contacto de clientes, ex jefes o compañeros de trabajo. Antes de poner las referencias en el CV es importante pedir la autorización de dichas personas para ponerlas como referencia.



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 30 MIN

- ✓ Indicar que se pondrá en práctica la elaboración del CV.

NOTA PARA EL EQUIPO CAPACITADOR: Para esta actividad se va a trabajar en parejas o máximo hasta 3 personas, dependiendo de la cantidad de participantes. Identificar las personas a quienes se les dificulta escribir y hacerlas trabajar con personas que tengan mayor facilidad de escritura, para que puedan ayudarse en la elaboración de los CVs.

- ✓ Pedir que formen grupos de 2 a 3 personas y entregar a cada una el formato del currículum en blanco.
- ✓ Explicar que, ahora cada uno va a tener tiempo para hacer su CV; tienen que ir completando parte por parte. Pueden ayudarse entre las participantes del grupo.
- ✓ Si algún grupo de participantes tiene dificultad para completar su CV, el equipo de capacitación deberá apoyarlo.
- ✓ Es importante pasar con cada grupo para aclarar posibles dudas y apoyar en la elaboración del CV.
- ✓ Una vez que los participantes hayan terminado su CV, pedir algunos voluntarios que quieran presentarse a través de su CV y compartir su trabajo.
- ✓ Felicitar a todos y todas por la tarea realizada.



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHEKOMBO'EPYRE 50 MIN

LA ENTREVISTA LABORAL

1 Decir en plenaria:

Una vez que tenemos nuestro CV ¿Cuál es el siguiente paso? La entrevista laboral

- ✓ Preguntar:

- ¿Qué es una entrevista laboral?
- ¿Qué es lo más importante en una entrevista de trabajo?
- ¿Qué debo llevar en una entrevista de trabajo?
- ¿Qué debo transmitir durante una entrevista de trabajo?

- ✓ Escuchar las respuestas y luego explicar:

ENTREVISTA LABORAL:

Es la conversación con el potencial empleador, en donde se hacen preguntas para conocer **el perfil, las habilidades y las actitudes** para el puesto de trabajo que una persona está solicitando.

- ✓ **Habilidades son las cosas que una persona sabe hacer. Ejemplo:** organizar y ordenar espacios, cuidar personas, cocinar, coser, reparar equipos electrónicos, utilizar computadora, manejo de idioma (ejemplo guaraní y español).
- ✓ **Actitudes:** se refieren a la manera en cómo una persona toma las cosas, si se actúa con ganas y de buena manera, con alegría y confianza en sí mismo, etc. Esto es fundamental porque quien está entrevistando observa estas actitudes para decidirse o no a contratar al postulante.

✓ Explicar **los consejos para una buena entrevista:**

- ✓ **Ser puntual:** llegar unos 5 a 10 minutos antes de la entrevista habla bien de la persona.
- ✓ **Vestir apropiadamente:** usar ropa adecuada, es decir, no llamativa.
- ✓ **Ir solo/a:** evitar ir acompañado de amigos, hijos e hijas u otra persona. En caso de ir acompañado de una persona, que espere fuera durante la entrevista.
- ✓ **Tener apagado o en silencio el celular:** para evitar situaciones incómodas.
- ✓ **Mostrarse amable, sonriente y positivo:** una sonrisa rompe obstáculos, trata de ser positivo.
- ✓ **Prestar atención al que te entrevista:** mirar a la cara a quién te está hablando demuestra interés, seguridad y la importancia de la entrevista.
- ✓ **Mostrar una actitud positiva:** no importa que realmente no sea lo que esperabas o escuches cosas que no estés de acuerdo, procura ser positivo y ver el lado bueno de cada situación.
- ✓ **Al hablar de salario:** dejar que la persona que te entreviste dé el primer paso para hablar de lo monetario y las condiciones. Formula las preguntas que necesites para aclarar las condiciones de trabajo y lo referente al salario.
- ✓ **Ser agradecido:** agradece a la empresa y al entrevistador la oportunidad que te brindan.
- ✓ **Ser honesto:** siempre decir la verdad

2 Explicar:

Ahora vamos a usar el Curriculum Vitae que elaboramos. Voy a necesitar un voluntario para practicar la entrevista como si estuviéramos actuando en el teatro de una entrevista laboral. ¿Quién me va a ayudar?

NOTA PARA EL EQUIPO CAPACITADOR: Si no hay voluntarios seleccionar a una persona que no sea tímida para iniciar el teatro de una entrevista laboral.

✓ Explicar:

Yo haré el papel de entrevistador que está buscando una persona para cubrir un puesto vacante y el/la participante (mencionar por el nombre) contestará las preguntas básicas de una entrevista según los datos de su CV.

✓ Pegar el siguiente anuncio en la pared:

NOTA: Este es un buen momento para recomendar que se debe atender de dónde vienen las publicaciones y si son o no veraces, lo mejor es llamar directamente a la empresa y preguntar por la vacante.

¡TE ESTAMOS BUSCANDO!
 Importante empresa selecciona
VENDEDORA

Ofrecemos estabilidad laboral, con buen sueldo y otros beneficios.
NO SE NECESITA TENER EXPERIENCIA
 Comunícate las 021 123 456 o
 acercanos tu CV a Juana de Lara 111, de 8.00 a 17.00 horas.

3 Preparar dos sillas al frente simulando una oficina en que se llevará a cabo la entrevista.

✓ Decir:

Vamos a colocarnos acá al frente para practicar los consejos para tener una buena entrevista laboral. Quiero que atiendan y anoten porque al final vamos a compartir las impresiones que tuvimos de la entrevista.

- ✓ Iniciar la simulación:
 - *El saludo inicial da el entrevistador (capacitador).*
 - *Se sientan para comenzar la entrevista.*
 - *Se hacen preguntas básicas y las respuestas deben ser de acuerdo al currículum del participante.*

GUÍA DE PREGUNTAS QUE HACE EL ENTREVISTADOR:

DATOS PERSONALES:

Nombre y apellido
Edad
Estado civil

¿Dirección de la casa, hace cuánto vivís ahí?
¿Tiene hijos/ cuántos/ con quién podés dejarlos?

FORMACIÓN

¿Terminaste el colegio?, si no culminó preguntar hasta qué curso / grado hizo.
Otros cursos que hiciste.

PREGUNTAS SOBRE EL TRABAJO:

¿Ya trabajaste antes, en qué puesto?
¿Cuál fue tu último lugar de trabajo? ¿Estás trabajando actualmente?
¿Por qué dejaste el último empleo? Si es que lo ha hecho.
¿De todo lo que hiciste hasta ahora, qué es lo que más te gusta y por qué?

PREGUNTAS SOBRE LOS MOTIVOS DE TRABAJO

¿Por qué te gustaría trabajar en esta empresa?
¿Cómo te enteraste de este trabajo?
¿Te parece que estás capacitado/a para trabajar en este puesto? ¿Por qué?

PREGUNTAS SOBRE PERSONALIDAD

¿Cuáles son tus mejores cualidades, qué cosas sabes hacer que te pueden ayudar en este puesto?
¿Cuáles son tus limitaciones/defectos?
¿Cómo te parece que podés mejorar?

- ✓ Terminadas las preguntas al participante, se pregunta si tiene alguna duda o consulta.

- ✓ Continuar:

Esta empresa está buscando una vendedora que atienda a los clientes de nuestra cantina. El trabajo en sí es, preparar las comidas y bebidas, café, sándwich, cobrar, mantener limpio el lugar. El horario es de 8:00 hs hasta las 17:00 hs. Se trabaja de lunes a viernes y los sábados de 7:00 hs hasta las 14:00 hs. El sueldo es mínimo más beneficios de salud. No se necesita tener experiencia. ¿Te interesa?

- ✓ **Si la respuesta es sí**, el capacitador dice: Le vamos a llamar para avisar el resultado de esta entrevista.

- ✓ **Si la respuesta del candidato, es no**, se agradece que haya venido a la entrevista y el interés por la vacancia laboral de la empresa.

- ✓ Ambas personas se despiden cordialmente.

4 Finalizada la simulación reflexionar:

Al entrevistado:

- *¿Cómo te sentiste como candidato para el puesto laboral?*

A los demás participantes:

- *¿Cómo les pareció la entrevista?*
- *¿Cuál fue la actitud del candidato (su forma de actuar o reaccionar frente a las preguntas, se sentía seguro/confiado)?*

5 Continuar con la siguiente actividad.

- ✓ Explicar:

Recién vimos un ejemplo de entrevista laboral, ahora vamos a practicar en grupos de dos personas.

- ✓ Pedir a los participantes que trabajen con la persona que está al lado y que se dividan el rol de entrevistador y entrevistado.

- ✓ Decir:

Este ejercicio nos ayuda a ganar confianza y mejorar nuestras habilidades para una entrevista de trabajo. Podemos utilizar los datos de nuestro curriculum y practicar el teatro que realizamos recientemente. Recuerden, practicar varias veces para una entrevista laboral nos ayudará a tener más confianza y estar más seguros a la hora de enfrentarnos a una entrevista real. También, podemos mirar más ejemplos o consejos en internet, hay mucha información sobre este tema en la red.

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA: Aunque la cantidad de parejas puede dificultar atender las dudas o asegurarse que todos participen, en lo posible recorrer y apoyar a todos los grupos.

- ✓ Dar un tiempo de 5 a 10 minutos a la entrevista.
- ✓ Cerrar la actividad con preguntas de reflexión: ¿Les costó iniciar la entrevista? ¿Cómo se sintieron? ¿Qué pudieron aprender de esta actividad?

- ✓ Explicar:

Es importante tener en cuenta los consejos de la entrevista, pero por sobre todo es importante tener confianza en uno mismo, pensar en que todo va salir bien y tener en mente la meta que nos propusimos en el taller de plan de mejora familiar, que nos impulse a salir adelante.

- ✓ Recomendar realizar este ejercicio en familia y recordar que es un tema al que darán seguimiento los guías familiares.



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ **Tarea:** Pasar en limpio el Currículum Vitae, añadiendo todos los detalles y poner en una carpeta.
- ✓ Para finalizar, reflexionar sobre los temas y el desarrollo del taller
 - ¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?
 - ¿Qué fue lo que faltó?
 - ¿Qué sugerencia podemos hacer para mejorar en el próximo taller?
- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todas las personas participantes por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 5

FORTALECIMIENTO DE LOS INGRESOS DEL HOGAR

Ñamombarete ogapýpe oikeya

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Recordar sus metas y evaluar sus habilidades y esfuerzos para lograrlas.
- ✓ Comprender que pueden mejorar sus ingresos con un negocio propio.
- ✓ Entender la importancia de registrar las cuentas del negocio.

TEMARIO

- ✓ Fuentes de ingreso: empleo y emprendimiento
- ✓ Planificación del negocio: llevar registro de todo
- ✓ Ventas
- ✓ Costos de producción
- ✓ Ganancia

MATERIALES RECOMENDADOS

- Cartulina o papel sulfito
- Marcadores
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Cinta adhesiva
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
35 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
45 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

COSTOS DE PRODUCCIÓN:

Son todos los recursos que utilizamos para que salga nuestra producción o nuestro servicio y su valor en dinero. Tener todos los costos de producción ayuda a calcular si estamos ganando o perdiendo con nuestra actividad o negocio.

INVERSIÓN:

Cuando colocamos un dinero que tenemos en una actividad o negocio que nos genera ganancia para recuperar ese dinero invertido y, para aumentar nuestro ingreso. Es usar un dinero para poner en marcha, ampliar o mantener una actividad o negocio que nos da ganancias a futuro. La inversión también puede ser en las personas, si nos capacitamos, si cuidamos nuestra salud, si mejoramos nuestra relación con las demás personas, estamos invirtiendo en nosotros mismos.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller **Fortalecimiento de ingresos**. Este es el taller N° 5 de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller analizaremos cómo aumentar o mejorar los ingresos y cuáles son las opciones que tenemos: empleo o negocio propio. También, cuáles son las ventajas y desventajas de tener un negocio propio y por qué es importante la planificación y el registro financiero de nuestra actividad productiva.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- Cuáles son las fuentes de ingreso: empleo y emprendimiento.
- Por qué es importante la planificación del negocio: llevar registro de todo.
- El registro de las ventas y costos de producción nos muestra si tenemos ganancia.



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

- 1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que las personas participantes apaguen o silencien los teléfonos celulares.
- 2 Hacer acuerdos para establecer un ambiente tranquilo, donde la gente se sienta libre de hablar sin ser juzgada. Decir:

“Vamos a tratar de escucharnos, vamos a evitar decir a la otra persona que está equivocada en su forma de pensar, no hay respuestas correctas o incorrectas. Vamos a reflexionar entre todos y todas, porque lo más importante es que las personas puedan compartir su realidad para aprender. Vamos a levantar la mano para pedir la palabra, escuchar en silencio cuando la otra persona habla y respetar el turno para hablar”

- 3 Introducir la actividad diciendo a las personas participantes que en esta actividad van a reflexionar sobre sus metas y cuánto hicieron hasta ahora para lograrlas.
- ✓ Leer el siguiente texto a las personas participantes, de manera pausada y con voz calmada para que las personas participantes se relajen:

Nos sentimos cómodas, cómodas. Buscamos la manera más cómoda para relajarnos. Ahora, cerramos los ojos y respiramos profundo. Sentimos que nuestro cuerpo se está relajando. Ahora pongamos atención a todos los pensamientos y preocupaciones que tenemos en nuestra cabeza, miremos a esas preocupaciones e imaginemos que tenemos una caja. Vamos a guardar todos los pensamientos y preocupaciones en esta caja, cerremos y sepamos que podemos abrirla cuando hayamos terminado este ejercicio.

(Pausa)

Pensemos si hemos tenido las metas en la cabeza mientras trabajamos cada día. Reflexionemos, si hemos hecho todo lo posible por lograr estas metas. Si no hemos tenido tiempo de hacer todo lo posible, todavía hay tiempo. Nunca es tarde para lograr nuestras metas.

(Pausa)

(Pausa)

Ahora pensemos en los primeros talleres de esta capacitación. Pensemos en el Plan de Mejora que hicimos al principio de las capacitaciones. Pensemos en las metas y sueños que escribimos para nosotros y nosotras. Miremos estas metas en nuestra mente una por una. ¿Serán realistas?

Ahora, muy despacio, pensemos en nuestros pies. Vamos a mover nuestros pies. Sentimos que nuestras piernas se están despertando. Ahora, sentimos nuevamente las rodillas, las caderas, el estómago. Movemos las manos y luego los brazos, sentimos como nuestros hombros están despertando. Ahora, levantemos la cabeza. Cuando estemos listos abramos los ojos.

(Pausa)

También, pensemos en las maneras de llegar a estas metas. ¿Hay maneras que no hayamos pensado, de cómo podemos alcanzar nuestras metas? ¿Compartimos las metas con nuestras familias y amigos?

- ✓ A continuación, con la ayuda de 4 hojas escribir en cada estas palabras: Poco, Suficiente, Mucho, Muchísimo.
- ✓ Pegar las fichas en la pared o en el suelo en este mismo orden.

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA:

Si realizamos la actividad al aire libre, colocar las fichas en árboles o en el piso. También se puede escribir en el suelo.



- ✓ Luego, solicitar a las personas participantes que respondan a las consignas indicadas más abajo, parándose enfrente de la ficha que responde a lo que hicieron. Explicar que las respuestas en esta actividad no son para evaluarlas, más bien es una reflexión sobre sí mismas.
- ✓ Hacer una pausa entre cada frase, para que las personas participantes puedan reflexionar haciendo preguntas como, ¿qué es lo más difícil? ¿qué obstáculos se nos presenta?, ¿qué ha sido más fácil?, ¿cómo participa la familia?:

Consignas

- Yo pienso en mi meta cada día.
- Ahorro para mi meta/sueño.
- Mi familia está comprometida con nuestras metas.
- Cuánto tiempo y esfuerzo estoy poniendo para lograr mis metas.
- Tengo todo el conocimiento para lograr mis metas.
- Tengo todas las herramientas para lograr mis metas.

- ✓ Las personas participantes se irán moviendo de acuerdo a las frases. Al finalizar invitar a las personas participantes a compartir lo que reflexionaron durante esta actividad.

- ✓ Explicar:

El logro de metas, además de esfuerzo y planificación, muchas veces requiere un mejor o mayor ingreso. A lo largo de las capacitaciones hemos visto que tener un presupuesto, ahorrar y manejar bien las deudas son formas de cuidar nuestros ingresos, en este taller veremos cuáles son las opciones para mejorar o aumentar esos ingresos que tenemos y que nos permita lograr varias de las metas que nos proponemos.



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 35 MIN

1 Explicar:

Existen dos formas de obtener ingresos y recursos para la familia: ser empleado o tener un negocio propio. Cada forma tiene ventajas y desventajas. Lo importante es saber cuáles son, para tomar una decisión.

2 Formar 2 grupos de trabajo, entregar a cada grupo un papel sulfito o una hoja blanca.

- ✓ Pedir que en la hoja dibujen una tabla como el siguiente ejemplo:

VENTAJAS	DESVENTAJAS

- ✓ Indicar al Grupo 1 que discutan y escriban las ventajas y desventajas de tener un negocio propio.
- ✓ En esta tabla hay ejemplos de algunas ventajas y desventajas, acompañar a los grupos, apoyar a las personas participantes a pensar en las siguientes posibilidades si es necesario hacerlo:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
No necesitamos buscar ofertas de trabajo	Muchas veces no sabemos cómo empezar un negocio
Tener un negocio en la casa o cerca, nos da la ventaja de ahorrar en tiempo y dinero en el traslado para llegar al lugar del trabajo.	Existe el riesgo de que no funcione
Un negocio propio permite tener horarios de acuerdo a las necesidades	Existe el riesgo de perder lo que invertimos.
Podemos trabajar con los demás miembros de la familia o tomar nuestras propias decisiones.	Necesitamos una inversión inicial o ahorros para empezar.
Si manejamos bien el negocio, nos da ganancias.	

- ✓ Indicar al Grupo 2 que discutan y escriban las ventajas y desventajas de tener un empleo.
- ✓ En esta tabla hay ejemplos de algunas ventajas y desventajas, acompañar los grupos apoyar a las personas participantes a pensar en las siguientes posibilidades si es necesario hacerlo:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Si somos empleado/a tenemos la ventaja de recibir un ingreso cada mes, cada 15 días o cada semana.	Existe el riesgo de perder el trabajo
No necesitamos capital en dinero para empezar a generar ingreso.	Tenemos que cumplir horarios, contratos, no disponemos de nuestro tiempo.
No tenemos que preocuparnos por hacer funcionar el negocio, a menos que nuestra tarea sea la gerencia. Las personas dueñas del negocio son las que hacen esta tarea.	El salario en general es fijo. Si hay ganancias en el negocio es para la persona propietaria y no para las personas empleadas.

- ✓ Después de la discusión en cada uno de los grupos, invitar a presentar las tablas.
- ✓ Cada grupo explica las ventajas y desventajas que encontraron.

1 Explicar:

Con este ejercicio vemos que cuando se trata de mejorar los ingresos podemos buscar un empleo o hacer un negocio, estas dos opciones tienen sus ventajas y desventajas y cada uno debe analizar cuál es la que le conviene. Si queremos tener un negocio vamos a ver que a veces no es fácil y por eso es importante prepararse muy bien. Una buena preparación y el compromiso, facilita alcanzar las metas que nos proponemos para un negocio propio.

2 Preguntar:

¿Qué actividades realizamos para generar ingresos? ¿Vendemos productos de nuestra huerta, huevos, queso, qué más? ¿Tenemos una despensa, vendemos tortas, empanadas o chipa? ¿Tenemos pollos o cerdos para vender?

- ✓ Escuchar las respuestas y decir:

La mayoría de nosotros y nosotras, aunque tengamos un empleo, tenemos un negocio, aunque sea pequeño, ¿cómo podemos saber si ese negocio nos está dando ganancias? ¿Estamos pensando en empezar un negocio? ¿cómo debemos manejar el dinero que ingresa y los gastos que tiene este negocio?



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHEKOMBO'EPYRE 45 MIN

1 Indicar que ahora escucharán el caso de Gloria.

LAS CUENTAS DE UN NEGOCIO

Ña Gloria tiene 65 años y hace 40 años maneja una despensa en su comunidad. Ella calcula todo en su cabeza, lo que compra y lo que vende, nunca aprendió a anotar en un papel las cuentas, porque nunca tuvo la necesidad de hacerlo. A veces, ella usa el dinero de la caja de su despensa cuando necesita, si el monto es muy pequeño no le afecta al negocio, pero a veces es más grande el monto que saca.

Ña Gloria tiene dos hijos y tres nietos. Uno de sus hijos se enfermó y perdió el trabajo, y le pidió a Ña Gloria un préstamo de la caja de la despensa. Ella pensó, "el monto es grande pero no creo que pase nada". Como es su hijo, le prestó el dinero. Unas semanas después, con muy mala suerte, se dañó la heladera de la despensa de Ña Gloria. Trató de arreglarla, pero ya era muy vieja y el técnico le dijo que es irreparable, que era mejor comprar una nueva.

Ña Gloria estaba desesperada con esta noticia. No tenía ahorros, y le faltó dinero por el préstamo que había hecho a su hijo. ¿De dónde puede sacar el dinero para comprar la heladera ahora? Si no arregla la heladera, va a perder más ventas y va a ser difícil recuperar el dinero. Pensó que la única solución era de pedir un préstamo a unos vecinos o unos amigos para comprar la heladera o comprar una heladera a crédito.

2 Preguntar:

- ¿Nos parece familiar el caso de Ña Gloria?
- ¿Qué pudo hacer de forma diferente Ña Gloria para no encontrarse en esta situación?
- Si tenemos un negocio ¿anotamos los costos y las ventas?
- ¿Tenemos un ahorro para afrontar imprevistos del negocio?

- ✓ Escuchar las respuestas de las personas participantes y complementar con los siguientes consejos:

Para llevar el control de nuestro negocio, una herramienta muy útil es registrar todos los gastos, así como los ingresos. Es importante que sepamos dónde estamos usando la plata que ganamos, sobre todo porque esa plata que ingresa es la que nos permite seguir comprando o produciendo para vender, por ejemplo, de la venta de cerdo se compra nuevos cerditos para volver a vender luego de unos meses, de la venta de la despensa hay que comprar la galleta, el azúcar, la yerba, y todos los artículos que vendemos. De la venta de empanadas hay que comprar todos los insumos para volver a preparar y vender.

2 Ahora vamos a ver el caso de Ña Luci y ayudarle a hacer sus cálculos:

Luci vende tortas. En su casa tiene un pequeño salón que usa para preparar y decorar sus tortas. Comenzó su negocio hace un año con pocos pedidos y poco a poco fue teniendo más clientes. Pero ahora, cada día tiene más y más pedidos, le va bien, pero quiere aumentar sus ventas.

Luci piensa que si pone un letrero en frente de su casa puede atraer más clientes y ganar más. Ella averiguó, y encontró a alguien que le puede pintar un letrero por Gs. 100.000. Luci sabe que va a mejorar sus ventas, porque más personas van a conocer su negocio, no tiene ese dinero ahora y no quiere pedir un préstamo. Ella sabe que la plata prestada cuesta más. Entonces, quiere ahorrar para mandar hacer su letrero. Pero no sabe cuánto tiempo tiene que ahorrar para alcanzar su meta. Siempre lleva las cuentas en su cabeza y sabe más o menos cuanto está ganando. Pero ella quiere estar segura.

- ✓ Formar grupos de máximo 5 integrantes. Entregar a cada grupo una hoja con el siguiente esquema, y solicitar que hagan el cálculo de los ingresos y costos de Luci en un mes.

VENTAS	COSTOS
Total	Total

- ✓ Una vez que hayan calculado los montos solicitar que sumen el total de ventas y costos.
- ✓ Luego, en plenaria analizar:
 - Sabemos que un negocio está dando ganancias cuando las ventas son más que los gastos, ¿cómo está el negocio de Luci?
 - ¿Cuál es el riesgo si Luci no calcula y gasta el dinero de las ventas?
 - ¿Calculamos el tiempo de Luci y su mano de obra en el costo?
 - ¿Qué puede pasar si no sabemos si estamos ganando o perdiendo en nuestros negocios?

- ✓ Recomendar realizar este ejercicio con el negocio que tengan: anotar todos los costos y las ventas, y verificar si está dejando ganancia o no el negocio.

VENTAS	COSTOS
Tortas	Harina Azúcar
Total	Total

- 3 Felicitar a todos y todas por el trabajo realizado y recomendar continuar este ejercicio con los que participan en el negocio.



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ Para finalizar reflexionar sobre los temas del taller preguntando a las personas participantes:
 - ¿Si queremos mejorar nuestros ingresos, ¿qué opciones tenemos?
 - ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de un negocio propio?
 - Si tenemos un negocio ¿por qué es importante llevar un registro de los costos y ventas?
 - ¿Tenemos alguna duda sobre el tema de hoy?
 - ¿Qué nos gustó? ¿Qué no nos gustó?
 - ¿Tenemos alguna sugerencia para el próximo taller?
- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todas por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 6

AHORRO FAMILIAR

Pirapire ñemohemby

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Reconocer que son capaces de ahorrar a partir de identificar prácticas de ahorro.
- ✓ Conocer los tipos de ahorro y las ventajas de ahorrar.
- ✓ Valorar al ahorro como una forma de lograr las metas: plan de ahorro y grupos de ahorro.

TEMARIO

- ✓ Ahorro
- ✓ Formas de ahorro
- ✓ Plan de ahorro
- ✓ Consejos para ahorrar

MATERIALES RECOMENDADOS

- Hojas o tarjetas
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
45 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
35 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

AHORRO:

Es lo que se guarda hoy para usarlo en el futuro. Es el hábito de guardar una parte de nuestro ingreso para alcanzar una meta, prever para un evento esperado o para enfrentar una emergencia o imprevisto. No es guardar cuando nos sobra, sino destinar al ahorro siempre una parte, aunque sea pequeña, de nuestros ingresos.

- ✓ **Ahorro informal:** Es cuando ahorramos nuestro dinero en el ropero, monedero, alcancía o en algún lugar de la casa. Además, cuando tenemos animales o bienes para emergencias, oportunidades que surgen o para alcanzar nuestras metas.
- ✓ **Ahorro formal:** Es cuando ahorramos nuestro dinero en una cuenta de ahorro en alguna institución financiera regulada por el Banco Central de Paraguay (banco o cooperativa).
- ✓ **Plan de ahorro:** Un plan de ahorro es cuando nos proponemos alcanzar una suma de dinero para un objetivo en particular y decidimos organizarnos para guardar de forma constante hasta llegar a la meta. Ahorrar es un paso importante para alcanzar nuestra meta y para ello necesitamos planear bien cómo hacerlo, tener claridad en la forma de alcanzar nuestra meta, nos ayuda a mantenernos en el camino.

PASOS PARA ELABORAR UN PLAN DE AHORRO

- ✓ Definir las metas de ahorro ¿Para qué vamos a ahorrar?
- ✓ Determinar para cuándo son las metas de ahorro: corto, mediano o largo plazo.
- ✓ Estimar la cantidad total de dinero a ahorrar necesaria para cada meta ¿Cuánto vale la meta?
- ✓ Calcular cuánto necesitamos ahorrar cada mes o semana para cumplir nuestras metas en el tiempo proyectado.

- ✓ Verificar si es posible ahorrar ese monto de acuerdo a la situación financiera: ¿Podemos ahorrar ese dinero? ¿Cómo podemos hacer más fácil: diariamente, semanal o mensual?
- ✓ Identificar qué gastos podemos reducir (por ejemplo, cigarrillos, gaseosas y golosinas) y reasignar esta cantidad a los ahorros.
- ✓ Priorizar las metas de ahorro ¿Qué metas son las más importantes?
- ✓ Decidir dónde ahorrar. Identificar los lugares donde podríamos ahorrar, por ejemplo, grupo de ahorro o caja de ahorro en una institución financiera.
- ✓ Llevar un registro del ahorro. Revisar cada tanto el monto ahorrado y qué tan cerca nos encontramos de nuestra meta.

CONSEJOS PARA AHORRAR:

- ✓ Ahorrar tanto como podamos y tan pronto como se pueda. Mientras más ahorremos, en mejor situación estaremos.
- ✓ Ahorrar según nuestros ingresos. Fijar metas de ahorro realistas.
- ✓ Separar una parte de los ingresos antes de gastarlos.
- ✓ Evitar la tentación de gastar el dinero que tenemos. Recordar la meta puede ser una buena estrategia.
- ✓ Tener siempre un fondo de emergencia disponible en todo momento.
- ✓ Mantener el fondo de emergencia en una cuenta aparte.
- ✓ El ahorro es cómo un hábito, al inicio se nos olvida, pero con constancia forma parte de nuestra vida cotidiana.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos y bienvenidas al taller de **Ahorro familiar**. Este es el sexto taller presencial de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller veremos el ahorro, las formas de ahorrar, las dificultades para ahorrar, también trabajaremos en nuestro plan de ahorro familiar y para finalizar el taller compartiremos entre todos lo que hemos trabajado.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- En qué consiste el ahorro
- Cuáles son las formas de ahorro: formal e informal
- Cuáles son los pasos para elaborar un plan de ahorro.
- Cómo podemos involucrar a toda la familia en la práctica del ahorro.



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que apaguen o silencien los teléfonos.

2 Pedir que todos los participantes se sienten formando un solo círculo.

3 Indicar:

Nuestra primera actividad se trata de conversar sobre el ahorro. Para eso tenemos unas preguntas que iremos respondiendo. Es muy importante que seamos honestos y honestas con nuestras respuestas y, sobre todo, tener en cuenta que no hay buenas ni malas respuestas, no es un examen.

4 Preguntar: dar tiempo a que respondan entre pregunta y pregunta.

- ¿Ahorramos? ¿Quién ahorra?
- ¿Por qué no ahorramos?
- En el pasado ¿alguna vez hemos ahorrado? ¿Para un evento especial?
- Y cuando no conseguimos el dinero que necesitábamos, ¿de dónde lo sacamos?
- Si no nos alcanza el dinero, ¿Hay alguien que nos presta?
- Esta persona, ¿Nos cobra algún interés? ¿Cuánto?
- ¿Cómo ahorramos? ¿Dónde ahorramos?
- Además del dinero, ¿cuáles son otras formas de ahorrar? (Referencia para el capacitador: cría de animales, bienes, mercadería)
- ¿Para qué ahorramos si alguna vez lo hicimos? (Motivo)
- ¿Conocemos alguna institución financiera banco, financiera o cooperativa?
- ¿Alguna de nosotras ahorra en alguna de estas instituciones?

5 Para cerrar la ronda de conversación leer algunas frases de algunas mujeres:

- “Yo siempre ahorro un 50.000, por si las criaturas se enferman”
- “Yo estoy ahorrando porque quiero un motocarrito”
- “Ahorraría para la educación porque yo soy una persona que no lee y muchas puertas se te cierran. Yo esas cosas no quiero para mis hijos”
- “Bueno, yo suelo ahorrar en una billetera, ahí donde nadie sabe”
- “En mi casa tengo un ropero y ahí tengo un cuaderno y guardo mi plata que ahorro”
- “Guardo en mi ropero, ahí abajito, donde no pueda ver... porque en cualquier momento malgasto y yo sé que no tengo que tocar porque tengo que pagar mi cuenta”

6 Agradecer la participación, y realizar un resumen de las ideas expresadas.



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 45 MIN

1 Indicar que formen grupos de 5 integrantes.

2 Leer la historia de Ramona en voz alta para todos los grupos.

Ramona tiene una pequeña despensa en su casa. Hace rato quiere comprar una heladera para vender productos frescos. Ella sabe muy bien cuánto le costará la heladera, pero no puede comprarla ahora.

Este año, después de mucha sequía, vino una lluvia muy fuerte que destruyó la pared de su baño, y está pensando en juntar plata para el arreglo.

Para la heladera y para arreglar el baño, Ramona está pensando en ahorrar, pero no sabe si puede hacerlo. Su vecina, Carmen le aconsejó que saque las cuentas de la casa para luego calcular cuánto puede ahorrar. Ella sabe que en un mes ingresa Gs. 900.000 a la casa y que sus gastos en un mes pueden alcanzar Gs. 820.000

¿Cuánto podrá ahorrar Ramona?

- ✓ Preguntar en plenaria cuáles son las metas de Ramona. (Meta familiar: arreglo de la casa. Meta productiva: heladera)
- ✓ Con la ayuda de un papel sulfite o pizarra analizar la situación financiera de Ramona ¿Cuánto le queda después de pagar sus gastos?

Ingresos	Gs. 900.000
Gastos	Gs. 820.000
Saldo	Gs. 80.000

- ✓ Invitar a las participantes a reflexionar sobre la importancia de conocer bien cuánta plata ingresa y cuánta plata sale de la casa. Dar el siguiente mensaje:

Cuando analizamos los gastos que realizamos podemos ver en dónde se pueden realizar ajustes. Usualmente podemos posponer los gastos que hacemos por gustos, que no son malos. Son los que se pueden posponer o disminuir y esto nos ayudará a tener un mejor control de nuestro dinero y tal vez un pequeño ahorro para destinar a nuestras metas.

- ✓ Identificadas las metas de Ramona e identificada su situación financiera explicar al grupo en qué consiste un plan de ahorro:

Plan de ahorro es calcular cuánta plata uno puede ahorrar por día, semana o mes para alcanzar las metas de ahorro que uno se propone.

- ✓ Analizar en los grupos y luego compartir en plenaria las siguientes preguntas guía para elaborar el plan de ahorro de Ramona:

- 1) ¿Cuál es la meta de Ramona?
- 2) ¿Cuánta plata cuesta?
- 3) ¿Para cuándo quiere?
- 4) ¿Cuánto puede ahorrar?
- 5) Según sus ingresos y gastos ¿podrá ahorrar esa plata?

- ✓ Con las respuestas, completar en plenaria, el **PLAN DE AHORRO DE RAMONA**:

FORMATO PLAN DE AHORRO					
1. METAS	2. TIEMPO	3. MONTO	4. AHORRO		5. SI/NO PODEMOS
			DINERO	ESPECIE	
<p>←</p> <p>Escribimos aquí la meta</p>	<p>←</p> <p>Este es el tiempo en que se planea lograr la meta</p>	<p>←</p> <p>Aquí se anota el monto total de la meta.</p>	<p>←</p> <p>Calculamos cuánto se puede ahorrar en dinero</p>	<p>←</p> <p>Lo que ya se tiene a favor</p>	<p>←</p> <p>Según la situación financiera, ¿puede Ramona ahorrar lo que se propone?</p>



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHEKOMBO'EPYRE 35 MIN

- 1 Luego de realizar el **PLAN DE AHORRO DE RAMONA** entre todos y todas invitar a las participantes a que elaboren su propio **PLAN DE AHORRO**.

- ✓ Entregar una hoja y lápiz o bolígrafo a cada una. Realizar este ejercicio durante el taller es muy importante, ya que las personas participantes tendrán muchas dudas y podrán orientarlas. Además, es importante apoyar a las que tienen dificultad para escribir, respetar siempre lo que ellas dicen y no interferir en lo que deseen registrar.
- ✓ Recordar las metas de ahorro, o agregar nuevas. Retomar metas que estuvieron trabajando en los talleres anteriores.
- ✓ Indicar que deben calcular todos los ingresos y gastos que se tienen en un periodo de tiempo, para calcular su situación financiera:

Total de mis Ingresos	Gs.	—
Total de mis Gastos	Gs.	_____
MI SITUACIÓN FINANCIERA ES	Gs.	

- ✓ Una vez identificada la situación financiera personal. Elaborar el **PLAN DE AHORRO**:

PLAN DE AHORRO					
1. METAS	2. TIEMPO	3. MONTO	4. AHORRO		5. SI/NO PODEMOS
			DINERO	ESPECIE	

2 Continuar con el siguiente consejo:

Una vez elaborado el plan de ahorro hay que decidir en dónde vas a ahorrar, puede ser de manera informal (casa, animales), formal (bancos y cooperativas) o combinar ambas. Antes de decidir, lo importante es analizar las ventajas y desventajas de cada una de estas formas de ahorro

✓ Explicar algunas formas de ahorro:

Se puede ahorrar de forma individual o colectiva. A continuación, se explicarán dos instrumentos de ahorro.

AHORRO DE MANERA INDIVIDUAL

Hay instituciones financieras que ofrecen un producto de ahorro que se llama: CUENTA DE AHORRO:

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA:

Verificar antes si en el territorio contamos con instituciones financieras y personas que tienen cuentas básicas de ahorro- Pago de TKP para explicar mejor.

¿QUÉ ES?

Es una forma de ahorro formal en una cuenta de ahorro en una financiera, cooperativa o banco.

En esa cuenta de ahorro se deposita el monto del ahorro. Cada persona titular de la cuenta elige el monto y el tiempo en que se va a depositar, pero es posible realizar todos los depósitos que queramos para llegar más rápido a la meta.

¿CUÁLES SON LAS METAS PARA LAS QUE PUEDO AHORRAR?

Con la cuenta de ahorro se puede tener un lugar seguro de ahorro a tu nombre, para lograr tu meta. Algunas metas pueden ser:

- **Vivienda:** por ejemplo, para un baño, cama, ropero, colchón, pieza, techo y otros.
- **Educación:** uniformes, útiles, cuotas.
- **Salud:** operación, lentes, medicamentos, tratamientos.
- **Trabajo:** por ejemplo, herramientas de trabajo, vehículos como moto o motocarro, casilla para venta, gallineros, equipos.

¿CÓMO FUNCIONA?

Pasos para habilitar una cuenta de ahorro:

- 1° Averiguar las condiciones en varias instituciones financieras para comparar
- 2° Hay diferentes tipos de cuenta de ahorro. La cuenta básica de ahorro es la que no pide muchos requisitos ni un monto mínimo de apertura ni de mantenimiento mínimo. ¿Alguien tiene esta cuenta en la institución financiera?
- 3° Se realiza la apertura de la cuenta de ahorro.

IMPORTANTE

- Tenemos que saber el número de cuenta para poder hacer los depósitos
- En las billeteras electrónicas también se puede ahorrar

AHORRO DE MANERA COLECTIVA

Se puede ahorrar de forma colectiva a través de un grupo de ahorro. Explicar:

¿QUÉ ES?

Un Grupo de Ahorro es un grupo de 9 a 25 personas que se juntan para ahorrar entre todos y pueden hacer pequeños préstamos de esos ahorros. Un grupo de ahorro dura aproximadamente un año. Al final del año los ahorros y las ganancias de los préstamos se reparten entre los miembros de acuerdo a lo que cada uno ahorró.

Los Grupos son autogestionados, es decir que cada uno se administra sin la presencia de funcionarios de ningún programa o institución. La función de cualquier funcionario es capacitar.

¿PARA QUÉ SIRVE?

1° Ahorrar para alcanzar metas.

2° Crear el hábito de ahorro y crear la cultura de pago.

3° Generar cambio de actitud y mentalidad: confianza, planeación, puntualidad y disciplina.

4° Ejercer la solidaridad mediante el Fondo Social: una cuota fija que cada miembro debe aportar en cada reunión para el gasto del grupo o donar a los miembros en catástrofe.

¿CÓMO FUNCIONA?

1° Seleccionar los miembros más responsables y serios. El éxito del grupo de ahorro depende de la selección de miembros correctos.

2° Elegir el comité administrativo de 8 personas

3° Determinar día, hora y lugar de reunión.

4° Determinar los valores de i) una acción, ii) fondo social y iii) la multa mostrando 2 bolsas: i) fondo social y ii) fondo de préstamo. *Fondo de préstamo es el fondo disponible para el préstamo que contiene ahorro, multa e interés.

5° Comenzar el simulacro según la guía

MENSAJE CLAVE

En los grupos de ahorro se practica la confianza, ayuda mutua y responsabilidad para lograr metas de ahorro.

3 Explicar

Hablemos ahora de la alcancía y para qué sirve. Esta actividad es para realizarla en familia y aprovechar este tiempo para contarles lo que aprendimos sobre el ahorro. Recuerden que el ahorro es posible y necesario para alcanzar las metas que permiten hacer realidad los sueños; para conseguir cada meta se necesitan recursos y para tener recursos hay que haber ahorrado en algún momento.

- ✓ Dar las instrucciones:

La tarea consiste en elaborar una alcancía con sus familias (con material de reciclaje, en arcilla, pero hecha no comprada) y decorarla con las metas de cada uno, se puede hacer más de una alcancía si así lo deciden.



- 3 Invitar a que traigan sus alcancías al próximo taller o que le saquen fotos para mostrarnos en el próximo encuentro.

- ✓ Ahorrar es una cuestión de hábitos, es decir, de hacer repetir un acto hasta que se vuelva costumbre.



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ Para finalizar reflexionar sobre los temas del taller preguntando a las personas participantes:

- ¿Cuáles son los motivos para ahorrar?
- ¿Cuáles son las ventajas de ahorrar para una meta?
- ¿Podemos empezar a ahorrar sólo cuando tenemos mucho dinero?
- ¿Tenemos alguna duda sobre el tema de hoy?
- ¿Qué nos gustó? ¿Qué no nos gustó?
- ¿Tenemos alguna sugerencia para el próximo taller?

- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todas por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 7

MANEJO DE DEUDA

Mba' éichapa jagueraha ñeme'ëva'erã kuéra

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Identificar las ventajas del uso correcto de los créditos.
- ✓ Calcular la capacidad de pago.
- ✓ Conocer los riesgos de la deuda a fin de prevenirlos.

TEMARIO

- ✓ Deuda
- ✓ Tipos de créditos (consumo, vivienda, productivo)
- ✓ Diferencia entre ahorro y crédito
- ✓ Capacidad de pago
- ✓ Riesgos del endeudamiento (Garante y contratos)
- ✓ Productos financieros: tipos de crédito

MATERIALES RECOMENDADOS

- Hojas o tarjetas
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
50 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
30 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

DEUDA

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

Endeudamiento responsable: Es cuando el usuario de créditos asume un compromiso de pago de forma consciente e informada y mantiene un nivel de endeudamiento que puede ser afrontado sin dificultad.

LOS CRÉDITOS PUEDEN SER PARA:

- ✓ **Invertir:** Para iniciar o ampliar la actividad productiva a la que uno se dedica. El préstamo hace posible aprovechar una oportunidad de negocio que es lo bastante rentable para pagar el préstamo y quedarse con algo extra.
- ✓ **Solucionar una emergencia:** El préstamo le ayuda a resolver un problema inmediato sin sufrir privaciones indebidas.
- ✓ **Consumir o comprar algún artículo para el que no se tiene el dinero suficiente en el momento:** El activo o bienes comprados deberían durar más allá del tiempo que toma pagar el préstamo. Los ingresos obtenidos del activo deben exceder los costos del préstamo.

TIPO DE CRÉDITO SEGÚN LA FUENTE

- ✓ **Informales:** son los créditos que se obtienen de amigos, familiares u otras personas que prestan dinero por un tiempo determinado y generalmente cobran un interés sobre el mismo.
- ✓ **Formales:** son créditos que ofrecen los bancos, financieras, cooperativas u otras instituciones financieras con un plazo de pago e intereses.

TIPO DE CRÉDITO SEGÚN EL DESTINO (PRODUCTOS FINANCIEROS)

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

CAPACIDAD DE PAGO

La capacidad de pago es conocer cuánta deuda se puede pagar de acuerdo a la situación financiera. Se calcula con los datos del presupuesto (ingresos menos gastos). Si el presupuesto nos da negativo (gastos mayores que el ingreso) sabemos que no podemos asumir la cuota de un préstamo porque no vamos a tener el dinero para pagar.

RIESGOS DE ENDEUDAMIENTO

- ✓ **Incumplimiento:** omisión de pago de una cuota de un crédito. Por ejemplo, cuando alcanza el dinero para pagar la cuota de la moto, no la pagamos y ahí se está incumpliendo con el pago.
- ✓ **Sobreendeudamiento:** es cuando la deuda es demasiado alta con respecto al ingreso que se tiene. ¿Cómo determinar cuánto es demasiado? No existe una regla universal para saber cuánta deuda es mucha, sin embargo, se aconseja que esta no sea superior al 20 o 30 por ciento de nuestros ingresos. Utilizar el Registro de Ingresos y Gastos puede ser una herramienta útil para saber cuánta deuda se tiene y cuánta deuda se puede pagar.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller de **Manejo de deuda**. Este es el séptimo taller presencial de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller analizaremos el buen manejo de las deudas, los riesgos del sobreendeudamiento y el incumplimiento de pago, así como una herramienta muy útil y sencilla para saber si podremos pagar las cuotas de una deuda. Para finalizar el taller compartiremos entre todos lo que hemos trabajado.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- En qué consiste el buen manejo de la deuda
- Cuáles son los riesgos del endeudamiento
- Cómo podemos calcular nuestra capacidad de pago



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que apaguen o silencien los teléfonos.

2 Preguntar:

¿Cuál es la diferencia entre usar el ahorro o la deuda para comprar lo que deseamos?

✓ Luego de escuchar a las personas participantes, se explica la diferencia entre ambos:

El ahorro consiste en guardar el dinero hasta alcanzar el monto necesario para adquirir un bien o servicio que queremos o necesitamos, mientras que la deuda consiste en utilizar el dinero de otro pagando un interés por el dinero prestado. Cuando se pide un préstamo se obtiene una cantidad inmediata de dinero que podría ser difícil conseguir de otra manera. Pero pedir un préstamo puede ser costoso y conlleva la obligación de pagar a tiempo. Por estas razones, obtener un préstamo no es lo mismo que usar el dinero propio de las ganancias, sueldos o ahorros.

3 Contar y revisar el caso de Sara

Sara necesita una licuadora nueva. Ella averiguó los modelos existentes en varios lugares, los precios y formas de pago. Decidió comprar una que cuesta Gs. 180.000 al contado, pero en este momento no tiene todo ese dinero. La otra opción que tiene es llevarlo a crédito pagando cuotas de Gs. 25.000 por 10 meses.

✓ Ahorrando Gs. 45.000 por mes se puede comprar la licuadora en 4 meses.

MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL
Gs. 45.000	Gs. 45.000	Gs. 45.000	Gs. 45.000	Gs. 180.000

PLANEAMOS HOY Y TENEMOS DESPUÉS

✓ Comprando a crédito hoy lleva la licuadora y pagará Gs. 25.000 por mes (10 meses en total)

MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5
Gs. 25.000				

MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	TOTAL
Gs. 25.000	Gs. 250.000				

TENEMOS HOY Y PAGAMOS DESPUÉS

4 Explicar:

Entonces, se puede decir que las principales diferencias entre el ahorro y la deuda son:

- **El tiempo:** para acceder al bien o servicio que se desea adquirir suele ser menor cuando se compra a crédito.
- **El costo financiero:** es más caro comprar a crédito y en cuotas que comprar al contado con el ahorro.
- **El riesgo:** tomar un crédito conlleva una obligación que puede traer consecuencias si no se cumple.

✓ Pasar a la siguiente actividad en donde se trabajará sobre los riesgos.

3



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 50 MIN

1 Leer la historia de Patricia:

LA HISTORIA DE PATRICIA

En los últimos meses estaba teniendo muchos problemas para pagar tres préstamos al mismo tiempo. De los 3 préstamos 2 son de ella y 1 es un préstamo donde le salió de garante a una amiga que sin pagar su deuda se mudó a Argentina y la cuenta pasó a ser de Patricia. Cuando no podía pagar las cuotas, pedía dinero prestado a familiares y amigos. Así terminó envuelta en problemas. Le suspendieron los créditos en su financiera, sus amigos se molestaron con ella y Ramona, la almancenera, decidió no venderle nada más con la Libreta de Almacén.

Patricia comprendió que tenía que resolver la crisis. Se volvió más cuidadosa con sus gastos, y buscó nuevos trabajos de costura y trabajó hasta en las noches para terminarlos. Muy lentamente y con mucho esfuerzo, pudo pagar sus préstamos. ¡Éste era un día para celebrar!

Poco tiempo después, a Patricia se le presentó la oportunidad de comprar un puesto de venta en un excelente lugar cerca del mercado. Aquí realmente podría aumentar sus ventas de ropa y con un ingreso más estable no tendría que pedir prestado a cada rato. Ahora que estaba libre de deudas, pensó que podía obtener un nuevo préstamo. ¡Todo lo que necesitaba era uno! Pero como tenía miedo de acercarse a su antigua institución, fue a otra institución. Desafortunadamente, le negaron el préstamo debido a su historial de crédito.

El funcionario, oficial de crédito, le explicó que su nombre aparecía en una lista de personas que son consideradas clientes con alto riesgo crediticio por no haber pagado a tiempo sus deudas en alguna institución financiera. Esta lista se distribuye con todas las instituciones financieras. Patricia no iba a poder conseguir crédito en ninguna parte.

2 Indicar que formen grupos de 5 integrantes

En cada grupo analizarán estas preguntas:

1. *¿Cómo llegó Patricia a esta situación?*
2. *¿Cuáles son las consecuencias del problema de Patricia?*
3. *¿Conocemos a alguien que haya tenido una experiencia similar? ¿Qué pasó?*

- ✓ Luego de la discusión en grupos, solicitar que un representante comparta lo que trabajaron:

Escuchar atentamente a cada grupo y luego reforzar explicando algunos conceptos:

Inforconf es una institución que registra los nombres de todas las personas que acceden a créditos, de acuerdo a cómo van pagando sus cuotas, se le asigna una nota, que indican que tan buena pagadora es la persona. Todas las instituciones financieras pueden acceder a estos registros para verificar que un nuevo solicitante no esté con una mala calificación. Cuando una persona incumple el pago de un préstamo y su nombre aparece en el reporte crediticio, tendrá mucha dificultad para obtener un nuevo préstamo en cualquier institución financiera.

- ✓ Indicar qué debemos saber antes de endeudarnos:

Lo primero que debemos saber es para qué queremos el crédito.

LOS CRÉDITOS PUEDEN SER PARA:

- ✓ **Invertir:** Para iniciar o ampliar la actividad productiva a la que uno se dedica. El préstamo hace posible aprovechar una oportunidad de negocio que es lo bastante rentable para pagar el préstamo y quedarse con algo extra.
- ✓ **Solucionar una emergencia:** El préstamo le ayuda a resolver un problema inmediato sin sufrir privaciones indebidas.
- ✓ **Consumir o comprar algún artículo para el que no se tiene el dinero suficiente en el momento:** El activo o bienes comprados deberían durar más allá del tiempo que toma pagar el préstamo. Los ingresos obtenidos del activo deben exceder los costos del préstamo.

Luego, debemos saber que dependiendo de quién nos da el crédito, puede ser formal o informal:

- ✓ **Informales:** son los créditos que se obtienen de amigos, familiares u otras personas que prestan dinero por un tiempo determinado y generalmente cobran un interés sobre el mismo.
- ✓ **Formales:** son créditos que ofrecen los bancos, financieras, cooperativas u otras instituciones financieras con un plazo de pago e intereses.

Ser conscientes que la deuda implica ciertos riesgos:

- ✓ **Incumplimiento:** omisión de pago de una cuota de un crédito. Por ejemplo, cuando alcanza el dinero para pagar la cuota de la moto, no la pagamos y ahí se está incumpliendo con el pago.
- ✓ **Sobreendeudamiento:** es cuando la deuda es demasiado alta con respecto al ingreso que se tiene. ¿Cómo determinar cuánto es demasiado? No existe una regla universal para saber cuánta deuda es mucha, sin embargo, se aconseja que esta no sea superior al 20 o 30 por ciento de nuestros ingresos. Utilizar el Presupuesto puede ser una herramienta útil para saber cuánta deuda se tiene y cuánta deuda se puede pagar.

Y siempre tenemos que calcular cuánta deuda podemos pagar

Esto es la capacidad de pago. Veamos en el siguiente ejercicio cómo la podemos calcular.

3 En los mismos grupos de trabajo ahora calcularán la capacidad de pago de Patricia.

- ✓ Explicar

La capacidad de pago es conocer cuánta deuda se puede pagar de acuerdo a la situación financiera. Se calcula con los datos del presupuesto (ingresos menos gastos). Si el presupuesto nos da negativo (gastos mayores que el ingreso) sabemos que no podemos asumir la cuota de un préstamo porque no vamos a tener el dinero para pagar.

4 Elaborar el siguiente esquema en la pizarra o cartulina y explicar cómo se calcula la capacidad de pago:

PASO 1 Calcular la situación financiera de Patricia

Total de mis Ingresos	Gs.	—
Total de mis Gastos	Gs.	_____
MI SITUACIÓN FINANCIERA ES	Gs.	

PASO 2 Calcular la capacidad de pago de Patricia

Ingresos	<input type="text"/>	← Restamos	Saldo	<input type="text"/>	→	Calculamos la mitad de nuestro saldo
Gastos	<input type="text"/>					
Saldo	<input type="text"/>			<input type="text"/>	×	50%
				<input type="text"/>	→	

Esta es la capacidad de pago que se recomienda

- ✓ En grupo calculamos cuánto es la capacidad de pago de Patricia.
- ✓ Luego, pedir a los grupos que compartan sus cálculos y colocar en el esquema de la pizarra. Verificar entre todos que esté correcto el cálculo.
- ✓ Preguntar en plenaria:

Ahora que sabemos que la capacidad de pago de Patricia es de Gs _____

- De acuerdo a su capacidad de pago, ¿cuánto podrá ser el monto de sus cuotas?
- De acuerdo a las experiencias de los integrantes del grupo, ¿existen posibilidades de este monto de crédito y con cuotas que pueda pagar Patricia?
- ¿Cuáles son sus opciones para lograr su meta de comprar el local para su negocio?

5 Recomendar que este ejercicio lo compartan en familia. Recordar que la participación de todos los miembros del hogar es muy importante.



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHKOMBO'EPYRE 30 MIN

- 1 Motivar a que todos realicen el ejercicio de calcular su capacidad de pago. Es importante dar este tiempo dentro del taller para que se pueda apoyar resolviendo las dudas de las personas participantes.

Repasar los pasos para el cálculo:

PASO 1 Calcular la situación financiera

Total de mis Ingresos	Gs.	<input type="text"/>
Total de mis Gastos	Gs.	<input type="text"/>
MI SITUACIÓN FINANCIERA ES	Gs.	<input type="text"/>

PASO 2 Con el resultado de la situación financiera calcular la capacidad de pago.

Ingresos	<input type="text"/>	← Restamos	Saldo	<input type="text"/>
Gastos	<input type="text"/>		× 50%	<input type="text"/>
Saldo	<input type="text"/>			<input type="text"/>

Multiplicamos

RECOMENDACIONES

- ✓ **Buró de crédito (Inforconf):** Es siempre mejor pagar al menos un poco la deuda, antes que dejar de pagar por varios meses.
- ✓ **Interés:** Calcular siempre cuánto cuesta el interés, en algunos lugares, si se adelantan las cuotas del crédito, no se paga interés.
- ✓ **Garante:** Saber que cuando salimos de garante, estamos asumiendo que, si esa persona no cumple, somos responsable de la deuda y también nos puede enviar al Buró de Crédito (Inforconf).
- ✓ **Ojo:** No firmemos nunca un pagaré en blanco. Hay casos de personas que perdieron sus lotes y terrenos por causa de esto. También hay que tener cuidado con la tarjeta, nunca entregar a otra persona.



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ Para finalizar reflexionar sobre los temas del taller preguntando a las personas participantes:
 - *¿Cuándo es bueno endeudarse?*
 - *¿Qué riesgos tiene la deuda?*
 - *¿Cómo podemos prevenir caer en estos riesgos?*
 - *Acceder a un crédito ¿puede ayudar al logro de nuestras metas?*
 - *¿Tenemos alguna duda sobre el tema de hoy?*
 - *¿Qué nos gustó? ¿Qué no nos gustó?*
 - *¿Tenemos alguna sugerencia para el próximo taller?*

- ✓ Agradecer la participación en el taller.

- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.

- ✓ Felicitar a todos y todas por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

TALLER 8

SISTEMA FINANCIERO

Viru rehegua

METAS DE COMPRENSIÓN

Al final del taller las personas podrán:

- ✓ Conocer los diferentes tipos de instituciones financieras y los productos que pueden ofrecer.
- ✓ Analizar los derechos como consumidor financiero.
- ✓ Reconocer el seguro como una herramienta para afrontar riesgos futuros

TEMARIO

- ✓ Sistema financiero
- ✓ Canales Formales e informales
- ✓ Entidades financieras: tipos y servicios
- ✓ Productos financieros: ahorro, crédito, pagos, seguro.
- ✓ Protección al consumidor: derechos, fraudes y protección de datos

MATERIALES RECOMENDADOS

- Hojas o tarjetas
- Bolígrafo o lápiz de papel
- Tinta para Kua hũ
- Planilla de asistencia

AGENDA

TIEMPO	ACTIVIDAD
5 min	PASO 1 Escuchamos Ñahendu
30 min	PASO 2 Conversamos Ñañemongeta
45 min	PASO 3 Actividad en plenaria Ñemongeta aty guasúpe
35 min	PASO 4 Mostramos lo que aprendimos Jahechauka ñañehekombo'epyre
5 min	PASO 5 Hasta el próximo encuentro Jajotopa jevy peve



LECTURA DE REFERENCIA PARA PERSONAS CAPACITADORAS

SISTEMA FINANCIERO:

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

Actores del sistema financiero:

El sistema financiero está compuesto por:

- ✓ **Individuos y/o unidades económicas:** son los actores que buscan obtener rentabilidad de sus ahorros (prestamistas) o buscan financiamiento (prestatarios). Los individuos y unidades económicas también pueden estar interesados en movilizar sus fondos y/o cubrir ciertos riesgos con operaciones financieras.
- ✓ **Instituciones financieras:** son organizaciones que realizan actividades de intermediación financiera, es decir captan recursos del público en diferentes modalidades y los colocan en diferentes productos o servicios financieros. Sus actividades son reguladas y supervisadas por organismos del Estado. Los principales intermediarios en Paraguay son los bancos y las financieras. Las cooperativas de ahorro y crédito también realizan actividades de captar recursos de sus socios y los colocan en préstamos.
- ✓ **Organismos reguladores del sistema financiero:** las instituciones financieras que operan en el mercado de un país responden a leyes y regulaciones que permiten garantizar los derechos de los usuarios. Los organismos reguladores en Paraguay son:
 - **Banca Central del Paraguay – BCP:** conforme a la Ley 489/95 en su Artículo 3°, son “objetivos fundamentales del Banco Central del Paraguay preservar y velar por la estabilidad del valor de la moneda y promover la eficacia y estabilidad del sistema financiero”. Sus funciones más importantes como Banca Central, entre otras, son: emitir dinero y controlar los medios de pagos; regular la cantidad de dinero en circulación; regular el sistema financiero y precautelar la estabilidad del sistema financiero y de pagos. El BCP supervisa y regula las operaciones de los bancos y financieras en el país a través de la Superintendencia de Bancos (www.bcp.gov.py).
 - ✓ **Instituto Nacional de Cooperativismo - INCOOP:** es el ente regulador de las cooperativas del Paraguay. El INCOOP fue creado por la Ley 2157/03: “Que regula el funcionamiento del INCOOP y establece su carta Orgánica” como “autoridad de aplicación de la legislación cooperativa y autoridad de control de los entes cooperativos” (Art.1) (www.incoop.gov.py).
 - ✓ **Otras entidades financieras:** aparte de las instituciones financieras, existen otras entidades que brindan servicios financieros y/u ofrecen productos financieros. Entre las principales se encuentran:
 - **Aseguradoras:** son empresas inscritas y supervisadas por la Superintendencia de Seguros que ofrecen cobertura de riesgos a cambio del pago de una suma estipulada (prima) por parte del tomador del seguro.
 - **Casas de crédito:** son empresas formalmente constituidas que ofrecen créditos comerciales. Son empresas legalmente constituidas, pero actualmente no están sujetas a regulación financiera (BCP, INCOOP). Ofrecen créditos y no están autorizadas a recibir depósitos de ahorro.
 - **Empresas de Medios de Pago (EMPES):** son las empresas que pueden procesar, administrar y prestar servicios relacionados a medios de pagos electrónicos a través de telecomunicaciones. Una “Empe” provee de dinero y realiza transferencias electrónicas no bancarias. Ejemplo: las empresas que realizan giro.

- **Remesadoras:** son empresas a través de las cuáles podemos enviar dinero desde una ciudad o país para ser retirado en otra ciudad o país.
- **Redes de Pago/Cobranzas:** son las empresas que actúan como canales de acceso para que podamos realizar pagos o recibir dinero en establecimientos habilitados para el efecto.

Productos y servicios financieros:

Los principales son:

- ✓ **Cuenta de ahorro:** puede ser a la vista, cuenta básica, a plazo fijo, o un Certificado de Depósito de Ahorro (CDA).
- ✓ **Crédito:** de acuerdo al fin, puede ser de consumo, de vivienda, productivo o del negocio o microcrédito.
- ✓ **Seguro:** de acuerdo al fin, puede ser de seguro de personas (vida) o seguro de patrimonio (vivienda, vehículo, agrícola, otros).
- ✓ **Transferencias internacionales y nacionales:** envío y recepción de dinero desde otra ciudad u otro país.

PRINCIPALES INSTRUMENTOS PARA EL USO DEL DINERO

- ✓ **Las tarjetas:** las tarjetas son medios de pago emitidos por entidades financieras que permiten comprar sin necesidad de dinero en efectivo y a la vez disponer de efectivo en los cajeros automáticos. Según los especialistas en temas financieros, las tarjetas se han convertido en los medios de pago más aceptados en los últimos tiempos por la facilidad de uso, comodidad y seguridad.

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

más, las entidades pueden cobrarnos por la emisión de una nueva tarjeta en caso de extravío o vencimiento y por las extracciones realizadas en cajeros automáticos.

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

- ✓ **Cheques:** los cheques son documentos utilizados como medios de pago mediante el cual, si somos titulares de una cuenta corriente, ordenamos a nuestra entidad bancaria que pague una cantidad determinada a una persona u empresa. Sólo las personas o empresas que tienen cuenta corriente en un banco pueden tener chequeras o emitir cheques.
- ✓ **Billetera Electrónica:** es el dinero electrónico aceptado masivamente para realizar diferentes transacciones, generalmente a través de celulares.

Canales más relevantes del sistema financiero

- ✓ **Ventanilla:** a través de la ventanilla de las instituciones y las entidades financieras, podemos realizar operaciones relacionadas a los productos o servicios financieros contratados o a contratar. Por ejemplo: cuando nos acercamos a la sucursal a realizar el pago de nuestra cuota de préstamo o un depósito a nuestra cuenta de ahorro; cuando nos acercamos a un punto de venta para hacer giro.
- ✓ **POS:** el POS es un dispositivo electrónico utilizado para procesar pagos a través de tarjetas en comercios. A través de un POS, se puede leer la información de la tarjeta de crédito o débito del cliente del comercio, comprobar si los fondos en la cuenta o línea de crédito son suficientes para la compra a realizar y efectuar la operación.

- ✓ **Los cajeros automáticos o ATM:** ATM es la sigla en inglés de Automated Teller Machine, es decir, los cajeros automáticos. Son máquinas que pertenecen a las entidades financieras. Su función principal es la extracción de dinero en efectivo, entre otras funciones adicionales. Para usar un cajero, debemos contar con una tarjeta de débito o de crédito y un PIN (número secreto identificativo). En los cajeros podemos realizar las siguientes operaciones: retirar dinero en efectivo; consultar el saldo y los últimos movimientos de la cuenta; modificar el PIN, entre otros.
- ✓ **Banca Web/Banca Móvil:** es un servicio ofrecido por las instituciones financieras que permite a sus clientes realizar ciertas operaciones bancarias desde un dispositivo con acceso a Internet.

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA: la banca móvil es cuando se puede acceder desde un teléfono celular. En cambio, a la banca web también se puede acceder a través de cualquier dispositivo con internet (tablet, computadora, celular).

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

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

- ✓ **Contrato:** cada vez que contratamos un producto o servicio financiero, debemos firmar un contrato donde, en las cláusulas, se establecen las condiciones y pautas de lo que estamos adquiriendo.
- ✓ **Pagaré:** es un documento de promesa de pago donde una persona se compromete al pago de una suma determinada de dinero en un plazo de tiempo establecido a una tercera persona. Generalmente, cuando quitamos un préstamo, nos hacen firmar un pagaré por el total de nuestra deuda. Es importante que, una vez que cancelamos la deuda, la entidad o institución nos devuelva el pagaré para su destrucción, pues al haber cancelado la deuda la promesa ya está cumplida. Si no cumplimos con nuestras cuotas, llegada la fecha establecida en el pagaré, la institución/entidad puede demandarnos con ese documento.
- ✓ **Recibo/Comprobante:** es un comprobante que indica que un tercero recibió dinero por parte nuestra. El recibo puede ser físico (en papel) o electrónico (por mail, por mensaje). Por ejemplo, al pagar nuestras cuotas de préstamos nos deben dar un recibo, también al depositar dinero en nuestra cuenta y al hacer alguna transferencia como pagar con nuestra tarjeta de crédito. Es muy importante guardar los recibos porque son nuestros comprobantes de que hemos realizado la operación financiera en cuestión.
- ✓ **Extractos:** son resúmenes de los movimientos en nuestra cuenta o la lista de los cargos en nuestra tarjeta de crédito. Un extracto muestra todo lo que ingresó o salió de nuestra cuenta en un tiempo establecido.
- ✓ **Protección al consumidor financiero:** Se trata de una diversidad de acciones que deben llevar a cabo los oferentes de servicios y productos financieros, para evitar perjuicio a los usuarios de éstos. Existe una Ley (1334/98) que establece condiciones generales de defensa al consumidor y del usuario. La protección al cliente financiero es muy importante porque a través de ese mecanismo se garantizan los derechos del usuario de productos y servicios financieros.

DERECHOS Y DEBERES DEL USUARIO

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

ofrecen. Como consumidor, la información nos permite comparar y seleccionar los productos o servicios.

- ✓ **Derecho a asociarse:** si estuviéramos interesados, los consumidores tenemos derecho a juntarnos y constituir asociaciones con el fin de representar a un colectivo de consumidores y defender nuestros derechos. Esto tiene un enfoque de prevención de abusos, así como de tratamiento de posibles situaciones de conflicto.
- ✓ **Derecho al cumplimiento de lo ofertado:** los clientes tenemos derecho a recibir lo adquirido -y a exigir- en las condiciones acordadas en cuanto a tiempo, calidad, cantidad y precio.
- ✓ **Derecho al buen trato:** los clientes tenemos derecho a ser bien atendidos por el personal de la entidad o institución financiera.

Deberes

- ✓ **Analizar detalladamente las ofertas:** deberíamos estudiar más de una opción antes de elegir un producto o servicio y comparar plazos, condiciones, tazas, requisitos, cercanía de la sucursal, etc.
- ✓ **Revisar bien las condiciones del producto o servicio financiero antes de adquirirlas de las entidades o instituciones financieras:** las publicidades de las entidades financieras pueden ayudarnos mucho a conocer un producto y a interesarnos en él. Sin embargo, siempre debemos pedir más información sobre el producto en la entidad para entender bien cómo funciona el producto y qué costos tiene. Tenemos que estar bien seguros antes de adquirir algo.
- ✓ **Una vez que ya se adquirió el producto/servicio financiero es muy importante llevar un registro de cómo vamos avanzando u operando en relación a ese producto o servicio:** por ejemplo, si tenemos un crédito, tenemos que llevar un registro de la cantidad de pagos que ya hicimos, controlar si nos están cobrando bien, etc. En caso de identificar algo diferente a lo pactado, debemos reclamar a la entidad.

- ✓ **Dar siempre información verdadera a la entidad o institución financiera:** debemos proveer a la entidad o institución financiera la información que nos solicitan para acceder a un producto o servicio siendo honestos con los datos.

OBLIGACIONES EN EL SISTEMA FINANCIERO

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

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

DEFINICIÓN DE QUEJAS Y RECLAMOS

Cuando un servicio o un producto no se da de acuerdo a lo pactado, estamos en nuestro pleno derecho de reclamar.

Reclamo: comunicación que realiza el cliente o consumidor al estar disconforme con el producto o servicio prestado, que afecta su legítimo interés. También podemos presentar quejas cuando estamos disconformes con lo relacionado a nuestra relación con la entidad o institución que no afectan las condiciones explícitamente pactadas o acordadas.

MICROSEGURO

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

Tipos de Microseguro

- ✓ **Microseguro de Vida:** es un seguro que tiene como objetivo brindar los recursos mínimos necesarios para hacer frente a los gastos en caso de fallecimiento del titular. Ejemplo: cobertura de gastos funerarios.
- ✓ **Microseguro de Crédito-Vida (cancelación de deuda):** la mayoría de las instituciones que se dedican a las microfinanzas tienen como requisito que quienes soliciten un crédito, tengan que comprar a su vez un microseguro de crédito-vida o cancelación de deuda. La póliza en este tipo de microseguro está estipulada para que, en caso de fallecimiento, el microseguro cubra la deuda.
- ✓ **Microseguro de Accidentes Personales:** es un seguro que, según las condiciones establecidas en la póliza, cubre distintos tipos de riesgos asociados a cualquier lesión del asegurado de carácter accidental. Podría incluir gastos médicos, invalidez parcial o permanente e incluso la muerte del asegurado a causa de un accidente.



ESCUCHAMOS - ÑAHENDU 5 MIN

1 Dar la bienvenida al taller de presentación diciendo:

Bienvenidos al taller de **Sistema Financiero**. Este es uno de los talleres presenciales de la **Dimensión Ingreso y Trabajo del Programa Tekoporã**. Nuestro taller durará 2 horas aproximadamente. En este taller analizaremos de qué se trata el sistema financiero y por qué es importante conocer las instituciones, los productos y servicios que ofrecen, además revisaremos unos consejos muy prácticos para cuidar nuestro dinero.

2 Seguidamente, presentar el tema que se desarrollará en el taller:

Hoy vamos a ver los siguientes temas:

- En qué consiste el sistema financiero.
- Cuáles son las instituciones que forman parte del sistema financiero.
- Cómo podemos proteger nuestro dinero y nuestros datos para evitar fraudes.



CONVERSAMOS - ÑAÑEMONGETA 30 MIN

1 Generar el ambiente adecuado; hacer énfasis en que apaguen o silencien los teléfonos.

2 Formar grupos de 5 integrantes.

- ✓ Indicar que trabajarán entre todos y todas para dibujar un cartel siguiendo unas preguntas. Mostrar el ejemplo del cartel:

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA: En caso de que no cuenten con ahorro, créditos, pagos o giros se debe indicar. También, se puede analizar de experiencias pasadas. Ejemplo: Ahora no tiene ahorro, pero hace 2 años tuvo un ahorro en la cooperativa.

<p>AHORRO ¿Dónde ahorramos?</p>	<p>CRÉDITO ¿De dónde o de quién prestamos plata?</p>
<p>PAGOS ¿Cómo pagamos nuestras cuentas?</p>	<p>GIROS Cuando tenemos que retirar o recibir plata ¿a dónde vamos?</p>

- ✓ Indicar que dibujen las instituciones o personas donde se acude cuando se necesita:
 - **AHORRAR, GUARDAR DINERO.**
 - **CRÉDITO O ALGÚN TIPO DE FINANCIAMIENTO.**
 - **REALIZAR PAGOS DE SERVICIOS PÚBLICOS (LUZ, AGUA,), PAGO DE CUOTA, TV CABLE.**
 - **ENVIAR O RECIBIR DINERO**
- ✓ En cada cuadro, los integrantes deben anotar las ventajas de cada una de las personas o instituciones (fuentes) identificadas.
- ✓ Luego, discutimos y anotamos las dificultades y los inconvenientes de cada una de las personas o instituciones (fuentes) identificadas.
- ✓ Cada grupo presenta su cuadro.

3 Analizamos en plenaria las siguientes preguntas:

- *¿Cómo fue la experiencia al ahorrar, al pedir créditos, realizar pagos, enviar o recibir dinero?*
- *¿Cuáles son las posibilidades que tenemos para ahorrar o acceder a un crédito?*
- *¿Qué o quiénes nos limitan para ahorrar o acceder a un crédito, hacer pagos, realizar envíos y recibir dinero?.*

- ✓ Escuchar las respuestas y recomendar:

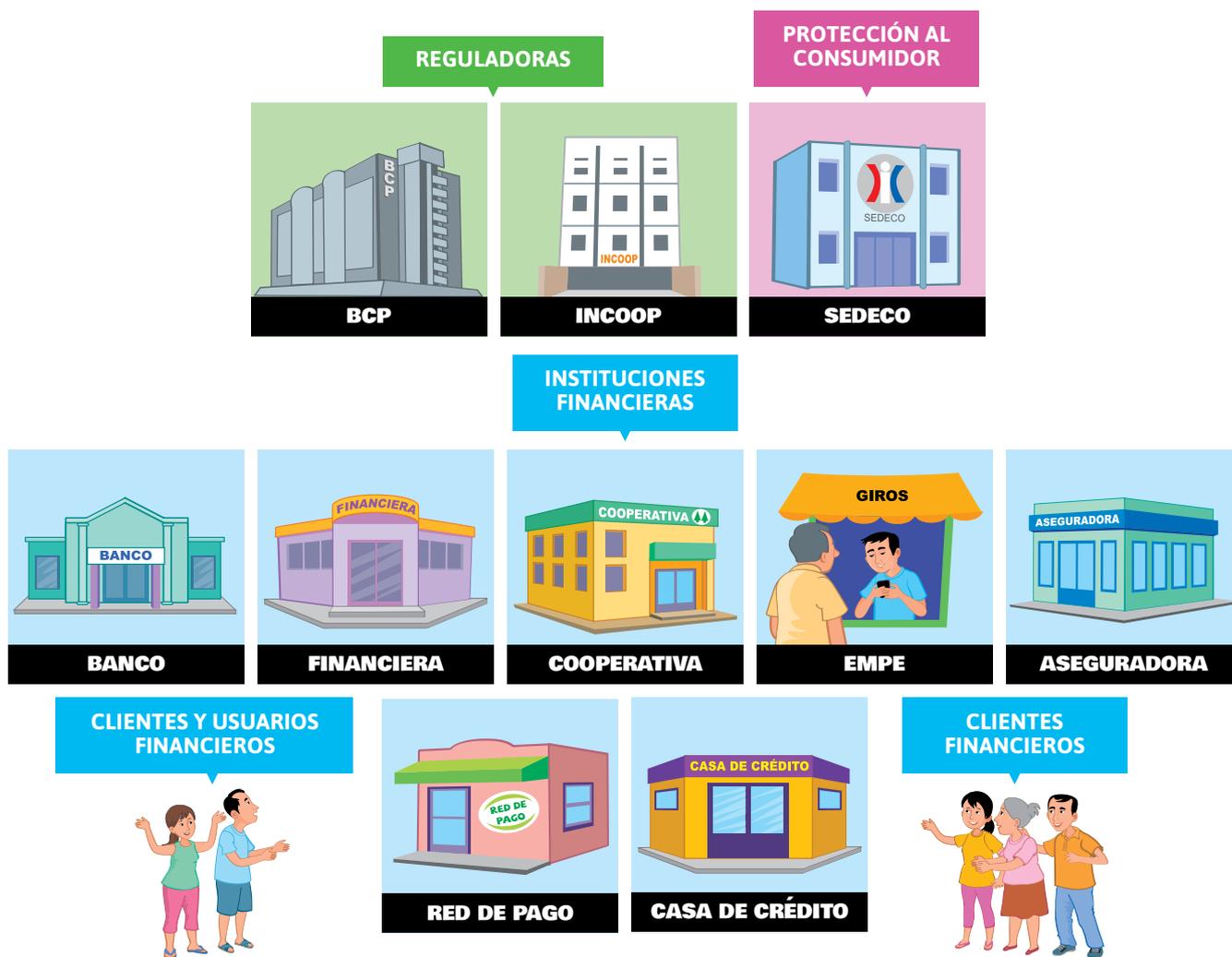
Este tipo de actividades se conoce como fraude financiero, hay formas en las que podemos protegernos y para eso es muy importante conocer bien de qué se trata el sistema financiero, qué se puede y no se puede hacer, que productos y servicios existen y cuáles son los derechos y las responsabilidades que tenemos como clientes o consumidores financieros.



ACTIVIDAD EN PLENARIA - ÑEMONGETA ATY GUASÚPE 45 MIN

SISTEMA FINANCIERO

- 1 Indicar que vamos a escuchar la explicación del sistema financiero, preparar una lámina en un papel sulfito o pizarra como el siguiente ejemplo:
 - ✓ Relacionar con las instituciones que mencionaron en el ejercicio anterior.
 - ✓ Mostrar el esquema como un mapa mencionando las principales instituciones.



✓ Iniciar la explicación del sistema financiero:

PASO 1. ENTES REGULADORES O DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR. Explicar:

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY – BCP: es el encargado de supervisar y regular a las instituciones financieras, como banco, financieras, aseguradoras y Empes.

INSTITUTO NACIONAL DE COOPERATIVISMO - INCOOP: es el ente regulador de las cooperativas.

SECRETARÍA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR Y EL USUARIO- SEDECO: es la encargada de generar y aplicar la legislación referente a los derechos del consumidor.

PASO 2. INSTITUCIONES FINANCIERAS. Explicar:

BANCO	Captan depósitos para luego prestarlos. Están reguladas por el BCP.
FINANCIERA	Captan pagos e intereses para luego prestarlos. Están reguladas por el BCP.
COOPERATIVA	Captan depósitos de sus socios para luego prestarlos a sus socios. Están reguladas por el INCOOP.
EMPE Entidades de medios de pagos electrónicos	Son las empresas de medios de pago electrónico. Las EMPES pueden procesar, administrar y/o prestar servicios relacionados a medios de pagos electrónicos a través de telecomunicaciones. Una EMPE presta servicios de provisión de dinero electrónico y realiza transferencias electrónicas no bancarias. Tarjetas de crédito y débito, transferencias bancarias, billeteras electrónicas.
ASEGURADORA	Son empresas inscritas y supervisadas por la Superintendencia de Seguros que ofrecen cobertura de riesgos a cambio de una prima por parte del tomador del seguro.
RED DE PAGO	Las empresas de redes de pagos son aquellas a través de las cuáles podemos realizar el pago de varios servicios acercándonos a una boca de cobranza o a través de aplicativos digitales o servicios web.
CASA DE CRÉDITO	También existen las casas de crédito: son empresas formalmente constituidas que ofrecen créditos comerciales. Son empresas legalmente constituidas pero que actualmente no responden a ninguna de las figuras controladas por los organismos de regulación (BCP, INCOOP). Ofrecen créditos y no están autorizadas a recibir depósitos de ahorro.

✓ Preguntar:

¿Para qué es útil conocer las instituciones financieras de Paraguay?

✓ Escuchar las respuestas y explicar:

Las personas que utilizan los productos o servicios de las instituciones financieras son los **CLIENTES FINANCIEROS**. Por ejemplo, si recibimos el pago de Tekoporã a través del banco, somos clientes de ese banco. O si realizamos un giro a través de una billetera estamos usando un servicio financiero. Como clientes financieros debemos conocer bien cada una de estas instituciones y los productos y servicios que ofrecen, esto nos ayuda a **CUIDAR NUESTRO DINERO**.

✓ Preguntar:

¿Cuáles son los servicios que ofrecen las instituciones financieras?

✓ Escuchar las respuestas y explicar:

Los principales son:

- **Cuenta de ahorro:** puede ser a la vista, cuenta básica, a plazo fijo.
- **Crédito:** de acuerdo al fin, puede ser de consumo, de vivienda, productivo o del negocio o microcrédito.
- **Seguro:** de acuerdo al fin, puede ser de seguro de personas (vida) o seguro de patrimonio (vivienda, vehículo, agrícola, otros).
- **Transferencias internacionales y nacionales:** envío y recepción de dinero desde otra ciudad u otro país.
- **Pagos electrónicos:** se pueden realizar a través de locales autorizados o desde la billetera electrónica.

NOTA PARA LA PERSONA CAPACITADORA: Es muy importante que las personas capacitadoras se preparen con antelación con estos temas, por la diversidad de instituciones y servicios financieros que existen. Además, se recomienda la actualización de esta información de acuerdo a las regulaciones y servicios financieros que se van generando. Se puede visitar la web del BCP, INCOOP y SEDECO.

TRABAJO GRUPAL

2 Continuar con la siguiente actividad con los mismos grupos de trabajo:

- ✓ Entregar a cada grupo una situación. En cada una se encuentran diferentes situaciones de interacción entre clientes e instituciones financieras.

Analizar en grupo lo que sucede con las siguientes preguntas guía:

- ¿Qué sucede? Describir la situación
- ¿Qué puede hacer esta persona?
- ¿A dónde puede acudir? ¿Con quién?

SITUACIONES

Felix y Ángela tienen 70 años. Fueron al cajero a retirar su dinero. Ninguno de los dos sabe cómo usar el cajero y piden ayuda a una persona que está cerca.

Agradecen a la persona y se van. Cuando están en casa se dan cuenta de que les falta dinero.

Carmen está con muchos quebrantos financieros, ahora su licuadora se descompuso y su hijo menor necesita unos lentes. Julián le presta el dinero, pero le dice que necesita su tarjeta de débito como garantía.

Cada semana, Julián pasa por el puesto de Carmen y le cobra la cuota del préstamo. Había pedido Gs. 500.000 y tiene que pagar Gs. 50.000 a la semana por 5 meses

En la Comisión Primavera, recibieron la visita de un técnico quien les presentó un proyecto para el comité. También, les dijo que para acceder al proyecto necesitan hacer unas gestiones y que el mismo se puede encargar de eso. Les solicitó Gs. 50.000 a cada miembro del comité. Todos entregaron, después de 2 meses no volvió y nadie sabe de él ni de qué institución era.

Claudia estaba muy feliz, había terminado de pagar la cuota de su lavarropas, cada mes venían a cobrarle. Después de unas semanas recibió una llamada de la casa comercial, le dijeron que le retirarían su lavarropas si no pagaba sus cuotas. Ella no entendía, fue a la casa comercial y encontró que los recibos que le daban no eran legales, no tenía el nombre la casa comercial.

- ✓ Cada grupo presenta su caso y comparte las reflexiones.
- ✓ La persona capacitadora explica los siguientes conceptos:

PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR FINANCIERO:

Se trata de una diversidad de acciones que deben llevar a cabo los oferentes de servicios y productos financieros, para evitar perjuicio a los usuarios de éstos. Existe una Ley (1334/98) que establece condiciones generales de defensa al consumidor y del usuario. La protección al cliente financiero es muy importante porque a través de la misma se garantiza los derechos del usuario de productos y servicios financieros. Por tanto es fundamental estar informados y tener todos los cuidados (documentos) al momento de entregar dinero o firmar, conocer los derechos y las responsabilidades.

Derechos y deberes del usuario

- ✓ **Derecho a elegir:** debemos tener libertad de seleccionar el producto o servicio que consideremos preferible según nuestros propios criterios a partir de una variedad existente en el mercado.
- ✓ **Derecho a ser resarcido:** como consumidores podemos reclamar el incumplimiento de las condiciones acordadas de acuerdo al contrato. Al momento del reclamo, es fundamental contar con documentos que nos avalen: comprobantes de pago, copia del contrato, etc.
- ✓ **Derecho a la información:** tenemos derecho a tener información precisa, correcta, adecuada y suficiente sobre el producto o el servicio que nos ofrecen. Como consumidor, la información nos permite comparar y seleccionar los productos o servicios.
- ✓ **Derecho a asociarse:** si estuviéramos interesados, los consumidores tenemos derecho a juntarnos y constituir asociaciones con el fin de representar a un colectivo de consumidores y defender nuestros derechos. Esto tiene un enfoque de prevención de abusos, así como de tratamiento de posibles situaciones de conflicto.

- ✓ **Derecho al cumplimiento de lo ofertado:** los clientes tenemos derecho a recibir lo adquirido -y a exigir- en las condiciones acordadas en cuanto a tiempo, calidad, cantidad y precio.
- ✓ **Derecho al buen trato:** los clientes tenemos derecho a ser bien atendidos por el personal de la entidad o institución financiera.

Responsabilidades

- ✓ **Analizar detalladamente las ofertas:** deberíamos estudiar más de una opción antes de elegir un producto o servicio y comparar plazos, condiciones, tasas, requisitos, cercanía de la sucursal, etc.
- ✓ **Revisar bien las condiciones del producto o servicio financiero antes de adquirirlas de las entidades o instituciones financieras:** las publicidades de las entidades financieras pueden ayudarnos mucho a conocer un producto y a interesarnos en él. Sin embargo, siempre debemos pedir más información sobre el producto en la entidad para entender bien cómo funciona el producto y qué costos tiene. Tenemos que estar bien seguros antes de adquirir algo.
- ✓ **Una vez que ya se adquirió el producto/servicio financiero es muy importante llevar un registro de cómo vamos avanzando u operando en relación a ese producto o servicio:** por ejemplo, si tenemos un crédito, tenemos que llevar un registro de la cantidad de pagos que ya hicimos, controlar si nos están cobrando bien, etc. En caso de identificar algo diferente a lo pactado, debemos reclamar a la entidad.
- ✓ **Dar siempre información verdadera a la entidad o institución financiera:** debemos proveer a la entidad o institución financiera la información que nos solicitan para acceder a un producto o servicio siendo honestos con los datos.

- ✓ Felicitar a todos los grupos por el trabajo realizado. Pasar a la última actividad.

EL SEGURO

3 Preguntar al grupo:

- ✓ ¿Conocemos lo que es un seguro?, ¿Alguien podría explicarnos en qué consiste?
- ✓ Escuchar las respuestas y continuar:

Los ahorros, el crédito y los seguros son herramientas que nos ayudan a responder cuando ocurren situaciones difíciles, pero cada uno de estos productos financieros tiene características diferentes. Ahora vamos a hablar de los seguros, qué son y cuál es la diferencia entre utilizar los ahorros y los seguros para responder a una emergencia. Para esto primero debemos saber qué son los seguros.

- ✓ Explicar:

El seguro es un servicio que pagamos a una compañía de seguro para estar protegidos en caso que nos ocurra alguna emergencia o calamidad que amenace nuestras vidas o nuestro capital. Los seguros son una forma de protección contra una amenaza o contra la posibilidad de sufrir alguna pérdida. Hay seguros de varios tipos, por ejemplo, hay un seguro de vehículos. Si ustedes compran un seguro de estos, si su vehículo sufre un accidente la compañía de seguros les devolverá la plata para que arreglen el vehículo.

- ✓ Indicar

Vamos a ver cuál es la diferencia entre ahorros y seguros a la hora de enfrentar una emergencia. Todas las familias deben tener siempre un ahorro, aún si es pequeño el monto, será muy útil para cubrirnos de emergencias. Este ahorro, sin embargo, a veces no puede con todos los gastos de una emergencia. Para esos casos de emergencias en donde las pérdidas económicas son más grandes, el seguro es una muy buena opción.

El ahorro para emergencias nos puede ayudar a manejar muchos eventos inesperados menores. Sin embargo, el monto de dinero que se debe ahorrar para emergencias varía según el tipo de emergencia o riesgo del que nos queramos cubrir y los ingresos de cada familia.

- ✓ Explicar la diferencia entre el ahorro y el seguro:

AHORRO	SEGURO
<p>VENTAJAS</p> <p>El dinero ahorrado es de cada uno/a de nosotros/as.</p> <p>El dinero ahorrado podemos usarlo para comprar cosas que queremos o para enfrentar una emergencia.</p>	<p>VENTAJAS</p> <p>Se está comprando tranquilidad porque se cuenta con ayuda si ocurre una emergencia grave.</p> <p>Si ocurre la emergencia para la que compró el seguro, recibirá mucho más dinero de lo que pagó. (depende de la gravedad del evento y de la cobertura que tiene).</p>
<p>DESVENTAJAS</p> <p>El monto ahorrado normalmente no permite cubrir emergencias graves como por ejemplo reponer la casa si ésta se incendió.</p>	<p>DESVENTAJAS</p> <p>Si no ocurre la emergencia que se aseguró entonces, no se nos devuelve lo que pagamos.</p> <p>Si dejamos de pagar el seguro y ocurre la emergencia, entonces el seguro no cubrirá los gastos.</p>

- ✓ Preguntar: indicar que las preguntas siguientes es para la plenaria, abierta para escuchar algunas respuestas.

¿Qué es un riesgo?, ¿Recordamos algún evento inesperado que nos afectó a nosotros o a nuestra familia o a nuestras pertenencias?

- ✓ Escuchar las respuestas y explicar:

Un riesgo es la probabilidad de que ocurra un accidente o imprevisto que dañe nuestra persona, familia o patrimonio. Estos riesgos suelen estar asociados a un costo económico.

- ✓ Preguntar:

¿Qué podemos hacer ante los riesgos?

- ✓ Escuchar las respuestas y explicar:

Muchos riesgos no podemos controlarlos, pero sí podemos estar preparados para afrontar el costo que ocasionan. Algunas formas son: tener un ahorro para imprevistos, acudir a familiares, solicitar créditos, o contar con un seguro.

- ✓ Preguntar:

¿El seguro es uno solo para todos los riesgos?

✓ Explicar:

No, vemos que los riesgos pueden afectar a las personas y a nuestro patrimonio, por ello existen diferentes tipos de seguro de acuerdo a cada riesgo. Veamos:

1. PERSONAS: de vida o accidentes personales.

2. PATRIMONIO: vehículo, de propiedad, agropecuario y cancelación de deuda.

✓ Explicar que a continuación se explicará el seguro de Personas: Presentar el Micro-seguro social del Tekopora

Es un seguro de vida y sepelio para las familias. Es un producto financiero destinado a la protección de las familias de bajos ingresos con riesgos específicos, a cambio del pago de un monto pequeño de dinero durante un periodo establecido.

✓ Explicar:

Un seguro clasifica los riesgos en asegurables y no asegurables, es decir que para que el seguro pueda pagar se deben de tener en cuenta estos riesgos.

✓ Explicar:

¿Cuáles son los riesgos asegurables?, ¿cómo nos protege el microseguro social?

- Si el titular del programa fallece o sufre invalidez total y permanente.
- Si alguno de los adherentes del titular fallece.

Explicar:

¿Cuáles son los riesgos no asegurables o las exclusiones?

- La causa de la muerte fue suicidio.
- El fallecimiento ocurrió debido a una guerra civil.
- La muerte sucedió debido al uso de estupefacientes (drogas) o alcohol.
- El fallecimiento sucede al realizar actos delictivos o infracciones graves.
- El titular del programa se encuentra en situación de invalidez temporal.



MOSTRAMOS LO QUE APRENDIMOS - JAHECHAUKA ÑAÑEHKOMBO'EPYRE 35 MIN

✓ Indicar:

Ahora que ya conocemos más sobre el sistema financiero y los productos y servicios que nos ofrecen, ¿Cómo podemos protegernos ante los fraudes financieros? Veamos unos consejos:

LOS CONSEJOS DE ÑA CARMEN

¡QUE NO NOS ENGAÑEN!

- ✓ Nunca demos nuestros datos personales ni de nuestro familiar, ni por llamadas, ni mensajes. Las instituciones financieras ya tienen nuestros datos, no nos van a pedir datos como nuestro número de cuenta de ahorro, número de la tarjeta de Crédito, ni mucho menos nuestro PIN de seguridad
- ✓ Sólo nosotros podemos saber nuestro PIN, que es el código de acceso para sacar plata del cajero, acceder a tu billetera electrónica o hacer pagos con POS.
- ✓ Cuando vamos a hacer un pago con una tarjeta, no permitamos que se la lleven, ya que pueden clonar o robarnos información.
- ✓ Cuando ingresemos nuestro PIN en el cajero, en el post o en la billetera cuidemos que nadie nos vea.
- ✓ Es importante que el PIN nunca sea 1234 o la fecha de nacimiento o los números de la cédula o del teléfono que usamos. Cambie siempre el código que nos dan por primera vez por uno que nos acordemos y que no sea fácil de adivinar.
- ✓ Si usamos Internet para ingresar a nuestro banco, fijarse que la página a la que ingresamos tenga siempre <https://> de lo contrario puede ser una página falsa.
- ✓ Tengamos en cuenta que es de riesgo poner datos personales y bancarios en computadoras o redes públicas, como cabinas de Internet.
- ✓ Si usamos una computadora que no es nuestra, ingresemos siempre en modo incógnito de modo que no queden rastros de nuestra información
- ✓ Cuando vamos a firmar un contrato, leer todo lo que dice. Si no entendemos algo, preguntamos, siempre deben explicar bien todo.
- ✓ Y, por último, nunca firmamos nada en blanco, NUESTRA FIRMA VALE.



HASTA EL PRÓXIMO ENCUENTRO

- JAJOTOPA JEVY PEVE 5 MIN

- ✓ **Tarea:** Averiguar sobre los servicios financieros a los que podemos acceder en nuestra comunidad o ciudad y qué costos tiene. Ejemplo: Cooperativas.
- ✓ Para finalizar, reflexionar sobre los temas y el desarrollo del taller
 - *¿Qué fue lo que más nos gustó del taller?*
 - *¿Qué fue lo que faltó?*
 - *¿Qué sugerencia podemos hacer para mejorar en el próximo taller?*
- ✓ Agradecer la participación en el taller.
- ✓ Animar a que sigan participando en los talleres.
- ✓ Felicitar a todas las personas participantes por el esfuerzo y buen trabajo que realizan.

Manual de Capacitación

INGRESO Y TRABAJO



ISBN: 978-99989-51-06-8



9 789998 951068



Ministerio de
**DESARROLLO
SOCIAL**

PROGRAMA
TEKOPORÃ

Fundación Capital