Colombia + competitiva

PROYECTO DE ASISTENCIA TÉCNICA

Guía de implementación - Kit de acceso a financiamiento

Fundación Capital

swisscontact

Colombia+ Competitiva

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza en Colombia
Cooperación Económica y Desarrollo (SECO)

Contenido

¿Qué es el kit de herramientas?

Consideraciones y recomendaciones para usar implementar el kit de herramientas.

¿Cómo navegar esta guía?

Metodología.

Componente 1: Consideraciones importantes para el financiamiento.

1. Importancia del crédito formal y desventajas del informal
2. Indicadores principales a tener en cuenta para un crédito
3. Centrales de riesgo

Componente 2: Productos y Servicios

1. Productos financieros de crédito
2. Productos financieros de seguros

¿Qué es el kit de herramientas?

El kit de herramientas de Acceso a Financiamiento es una serie de sesiones diseñadas para cualquier persona o personas, que tienen por objetivo conocer los indicadores de créditos y productos financieros que permiten la financiación.
Este trabajo es la continuidad de la caja de herramientas de Ahorro e Inversión y de la serie de actividades que promueven la salud financiera. En ese orden de ideas y en primera instancia, esta caja de herramientas presenta la importancia del crédito formal y lo que implica el crédito informal, para después sensibilizar a las personas en los principales indicadores que se deben tener en cuenta para tomar un crédito, a partir de estos indicadores las personas identificaran los cambios de estos en un Simulador de crédito.
Una vez entendido el funcionamiento básico de un crédito, se evalúa y se desmienten mitos alrededor de las centrales de riesgos y se resalta la importancia de reportes positivos. Una vez abordado los hábitos que generan estos perfiles negativos o positivos, se pasa a la socialización de diferentes productos de créditos.
Es importante recordar que estas actividades diseñadas, están basadas en la teoría de cambio comportamental y la toma informada de decisiones, las cuales se complementan con ayudas audiovisuales previamente existentes en internet y el desarrollo de actividades propias de Fundación Capital.
Para cada una de estas actividades, se explicará detalladamente su objetivo, su paso a paso, sus resultados esperados y las distintas herramientas metodológicas que se necesitan para el buen desarrollo de cada una de estas.

Consideraciones y recomendaciones para usar implementar el kit de herramientas

Dentro de las recomendaciones para usar y desarrollar el kit de herramientas, es de vital importancia entender el rol como multiplicadores de este contenido. Es por esto que en este apartado se darán algunas recomendaciones para tener en cuenta.

Rol de los multiplicadores

Desde este punto, es esencial que se entienda como multiplicadores a los equipos técnicos de organizaciones, entidades o personas, quienes decidan implementar la caja de herramientas con un grupo de personas . En ese orden, el rol del multiplicador es preponderante en el éxito del proceso de implementación de esta y las futuras cajas de herramientas. La sostenibilidad de la iniciativa depende en gran medida del compromiso y disposición de las personas (multiplicadores) de replicar la metodología.

Vincular como multiplicadores a los equipos de organizaciones o entidades a la iniciativa de implementar la caja de herramienta conlleva las siguientes ventajas : (i) implica fortalecer la experiencia y el saber sobre salud financiera al interior de las organizaciones, (ii) permite a los equipos técnicos desarrollar habilidades prácticas en procesos de capacitación dirigidos a adultos (a través de una metodología experiencial y fácil de replicar), (iii) genera visibilidad y reconocimiento en las comunidades en las que trabajan y (iv) fortalece las redes de contactos.

Perfil de los multiplicadores

Las personas que estarán llevando estos contenidos y metodologías, no necesariamente deben tener conocimiento en temas de salud financiera. Tampoco se requiere experiencia previa en educación financiera o en capacitación de adultos, pero se espera que los multiplicadores sean personas comprometidas, que quieran crecer personal y profesionalmente, y, sobre todo, que tengan voluntad de aportar al mejorar la calidad de vida de las comunidades donde trabajan.

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

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

Adicionalmente, esta guía contribuye en el proceso de transferencia del conocimiento y fortalecimiento de la capacidad de quienes la implementan, para que a través del equipo de multiplicadores se pueda replicar esta metodología, incentivando los procesos de formalización y mejoramiento de la salud financiera de quienes reciben estos contenidos.

Consejos generales a la hora de realizar las transferencias metodológicas.

Comunicar y enseñar son habilidades que se desarrollan con la práctica, pero hay ciertas herramientas útiles para tener en cuenta a la hora de preparar y modelar un taller, sobre todo cuando éste va dirigido a adultos, como es el caso en este programa en salud financiera.
El modelo de David Merrill aporta cinco principios a tener en cuenta en el proceso de aprendizaje para adultos que harán más fácil el desarrollo de los talleres con productores:

- El aprendizaje se favorece cuando los participantes deben resolver problemas que encuentran en su vida cotidiana (Problema).
- El aprendizaje se favorece cuando los conocimientos previamente adquiridos se activan como fundamento de los nuevos conocimientos a adquirir (Activación).
- El aprendizaje se favorece cuando el participante aplica los nuevos conocimientos (Aplicación).
- El aprendizaje se favorece cuando los nuevos conocimientos son demostrados a los participantes y no solo presentados (Demostración).
- El aprendizaje se favorece cuando los nuevos conocimientos son integrados en las experiencias individuales de cada participante (Integración).

El aprendizaje exige que el participante sea activo, puesto que se asimila mejor lo que uno es capaz de repetir en sus propias palabras. Mientras más activa sea la participación, más eficaz será la enseñanza. Además, la participación genera mayor confianza y refuerza los mecanismos de autoestima necesarios para la capacitación.
Así mismo y teniendo en cuenta estos consejos de liderar talleres para adultos, se comparten algunos consejos previos a la implementación de talleres, otros para tener en cuenta durante la implementación y unos después de finalizar cada taller.

Previo a la implementación

- Hacer una lectura ordenada y de esta guía de implementación previo al desarrollo de las sesiones. Esta guía de implementación contiene un apartado donde se mencionan los objetivos, un tiempo estimado de duración, el paso a paso, las herramientas de apoyo y los resultados esperados de cada sesión. Por ende, es importante tenerlos en cuenta para así tener espacios de implementación estructurados y ordenados.
- Imprimir los archivos que hacen parte de las herramientas de apoyo para cada una de las sesiones.

- Solicitar que para este taller lleven los celulares cargados al 100% y si es posible activado el acceso a internet desde sus propios celulares o en el lugar del desarrollo del taller verificar el acceso a wifi

Durante implementación

-
- Llamar a los participantes por su nombre.
  Leer de forma natural. Tener buena entonación, hacer pausas
- y conservar el ritmo.
- Hacer contacto visual con todos los participantes.
  Nunca ridiculizar o menospreciar a los participantes. Al contrario, hacerles sentir permanentemente que sus contribuciones son valiosas. Reforzar con palabras positivas la
- participación: "muy bien", "así es", "excelente pregunta".
  Consultar permanentemente a los participantes sobre su
- nivel de comprensión sobre los temas tratados.
  Usar ejemplos concretos. Se recomienda contextualizar con situaciones reales, contar anécdotas personales o utilizar ejemplos de problemas o dificultades que los adultos hayan encontrado en sus vidas. Es recomendable aprovechar la experiencia personal para las explicaciones, con el fin de generar empatía con los participantes y apoyar las explicaciones con ejemplos cercanos y concretos. Utilizar
- el humor.
  Es importante tener en cuenta, que si existe alguna persona adulta mayor, ésta pueda trabajar en pareja con otro/a participante.

- Usar palabras claras y brindar respuestas precisas. Mostrarse Confiado, pero no arrogante. No mostrarse nervioso, intentar limitar elementos distractores (tics, muletillas, vestimenta que llame la atención, etc.).

Post implementación

- Esto es un proceso que está abierto a mejoras y recomendaciones, razón por la cual queremos incentivar a los equipos multiplicadores a realizar una reflexión sobre la acogida de la caja de herramienta por parte de los participantes.

- Llenar un documento de retos, aprendizajes y buenas prácticas de las sesiones de trabajo. Este es muy importante para mejorar y compartir experiencias.

¿Cómo navegar esta guía?

Esta guía constituye la principal herramienta de trabajo de los multiplicadores a la hora de preparar y moderar los talleres de la caja de herramientas de ahorro e inversión.

El material descrito en el presente documento cuenta con la siguiente estructura:

CONTENIDOS ACCESO A FINANCIAMIENTO

Temática	Desagregado por temática	Tiempo
Consideraciones importantes para el financiamiento.	Importancia del crédito informal y desventajas del informal.	30 min
	Indicadores a tener principales a tener en cuenta en un crédito	30 min
	Centrales de Riesgo	25 min
Productos y servicios	Productos financieros de crédito: ○ Micro-créditos ○ Créditos para impulsar mi negocio	40 min
	Productos financieros de seguros ○ Seguros paramétricos y agrícolas ○ Seguros hoteleros	40 min
Total		2 horas 45 minutos

Estructura general para cada una de las temáticas

Para un entendimiento amigable de la guía se ha desarrollado el contenido de cada una de las temáticas por roles que debe cumplir cada uno de los multiplicadores.

Rol	¿Cómo identificar el rol?
Multiplicador: El multiplicador deberá implementar las acciones descritas, por ejemplo proyectar un video, mostrar una página, etc.	Color amarillo
Multiplicador: Es la información de las temáticas y conceptos a brindar a los participantes. El multiplicador deberá leer el contenido para fortalecer sus conocimientos y de esta manera brindar el contenido que se presentará en la presentación (historieta) la cual está basada en estas temáticas.	Color azul
Ejercicios prácticos - Participantes: Son actividades que deberán realizar los participantes con el apoyo, guía y explicación del multiplicador.	Color verde

Metodología

Implementación de la línea narrativa

Para la implementación del toolkit de pagos digitales es importante resaltar dos temas importantes desde el aspecto metodológico.

1. El toolkit se desarrolla a partir de unos personajes: al momento en que las /los multiplicadores se encuentren con el toolkit, encontrarán que este se desarrolla en su parte gráfica, con unos personajes que se describen a continuación:

a. Carmen: Paciente, soñadora y entusiasta, aunque se frustra fácilmente.
b. Lorenza: Imprudente, escéptica, tiene todos los dichos populares, chismosa.
c. Duende: Negociante, entrador, vendedor de ideas, cuida el dinero.
d. Gato: Narrador oportuno pero subjetivo. Narra en verso.

En ese orden de ideas, se recomienda a las/los multiplicadores poder seguir la línea narrativa de los contenidos a partir de la existencia de estos personajes.

4 Minutos

Componente 1: Consideraciones importantes para el financiamiento.

Se da la bienvenida a los participantes. Se realiza una introducción en la que se explique la importancia de la escucha y del reconocimiento de la palabra de los y las demás participantes, con el fin de crear un espacio seguro, de confianza y generar un ambiente de diálogo y participación activa.

10 Minutos

Importancia del crédito formal y desventajas del informal

1

Objetivo: Sensibilizar a los participantes sobre los beneficios de financiarse a través del sistema financiero formal y los riesgos que implica considerar opciones por fuera de éste. **Resultados esperados:**

1. Los participantes identifican las características y garantías de los créditos otorgados por entidades financieras.
2. Los participantes reconocen los riesgos y/o consecuencias de préstamos adquiridos de manera informal.

Herramientas de apoyo:

- PDF/PPT del kit de herramientas

Paso a Paso:

10 Minutos

1.

Las/los multiplicadores le asigna a una persona del grupo un personaje diferente con la intención que lea el diálogo. En dado caso que no haya participación del grupo el multiplicador lo debe leer.

La lectura cuenta la historia de Carmen y sus compañeros compartiendo la siguiente información:

Ventajas crédito formal: principales mensajes descritos en el video.

- Crear un historial financiero, el cual podrá servir como carta de presentación al solicitar nuevos créditos, si el comportamiento de pago es adecuado.
- Tomar un crédito con una entidad formal, permite acceder a otros productos distintos a créditos, como seguros y tarjetas de crédito.
- La tasa de interés por el crédito y de intereses en caso de mora tiene regulación y vigilancia estatal.
- Se tiene derecho a una asesoría financiera y un buen trato.
  Están regulados por la Superintendencia Financiera o de Sociedades.

Desventajas préstamo informal:

- Altas tasas de interés que pueden llegar hasta el 10% mensual (modalidad conocida como gota a gota).
- Los modelos de préstamo informal pueden llegar a ser riesgosos, en algunos casos utilizan formas de cobro poco seguras para lograr el pago de las cuotas.
- No hay protección por las leyes estatales.
- No están regulados por la Superintendencia Financiera o de Sociedades.

5 Minutos

2.

Ejercicio práctico: La/el multiplicador permite que una o dos personas cuenten una anécdota con créditos informales

40 Minutos

2

Indicadores principales a tener en cuenta para un crédito

Objetivo: Comprender los principales conceptos relacionados a los créditos con el fin de tener la capacidad de elegir la opción y condiciones más convenientes para la salud financiera de cada participante.

Resultados esperados:

1. Los asistentes comprenden los conceptos básicos relacionados con los créditos.
2. Los asistentes identifican cada uno de los conceptos en un ejercicio simulado.
3. Los participantes reconocen cómo las variables "plazo" y "cuota" influyen en su liquidez e intereses totales.

Herramientas de apoyo:

- PDF/PPT del kit de herramientas
- Contar con video beam, internet y buen sonido
- Documento en word desarrollo de contenido.

Paso a Paso:

8 Minutos

1. La/el multiplicador le asigna a una persona del grupo un personaje. Sin embargo en este tema el multiplicador deberá tomar el personaje del Duende.

La lectura en cabeza del duende (multiplicador) explicará los principales indicadores que se deben tener en cuenta al momento de solicitar un crédito. Donde Carmen le pregunta al duende las siguientes consideraciones que desea para su crédito:

1. Solicitar un crédito por 1.000.000
2. Lo pagaría en un año (12 meses)
3. Escogería un crédito de libre inversión
4. Con una tasa fija mensual de 2,69%

De acuerdo a lo anterior el Duende (multiplicador) explica los siguientes conceptos:

1. Capital: Es el monto de dinero que se pide prestado. Este valor se solicita de acuerdo a mi capacidad de endeudamiento.
2. Plazo: Es el período de tiempo durante el cual se va a pagar la obligación adquirida (número de meses). Del plazo que elija dependerá el valor de la cuota mensual, por esto es importante conocer la liquidez que manejó mes a mes.
3. Tasa de interés: se da en % y muestra la relación entre el riesgo y la utilidad que le cobrará la entidad financiera por prestar una suma de dinero en situaciones y tiempos determinados. Como cliente se deben analizar diferentes opciones y elegir la más baja.
4. Interés: Es el monto de dinero que se cobra por la utilización del crédito en un tiempo determinado, de acuerdo con la tasa de interés pactada.
5. Costos adicionales: Son los costos adicionales por el otorgamiento o administración del crédito, como por ejemplo: estudios, comisiones o seguros.
6. Cuota: es el pago mensual que se asume por la aceptación del crédito, el cual contiene el pago a capital, el pago de intereses, seguros y posibles costos adicionales. Si la cuota supera mi liquidez mensual, debo ampliar el plazo (ojo, también se aumentan los intereses y los cobros adicionales). Si la cuota es muy baja para mi liquidez, puede reducir el plazo (esto reduce el monto pagado por intereses y cobros adicionales).
7. Abono a Capital: Es el pago anticipado de parte del capital que no está incluido dentro de la cuota.

5 Minutos

2.

La / el multiplicador cuando aparece la siguiente tabla debe explicar las siguientes particularidades de esta tabla.

En la lectura se muestra la siguiente tabla de amortización.

Datos principales del crédito del crédito

Capital: 1.000.000
Plazo: 12 meses
Tasa de interés: 2,69%

Mes	Abono a capital	Intereses	Seguro de Vida	Cuota	Saldo
1	71.725	26.868	830	99.423	928.275
2	73.652	24.941	830	99.423	854.623
3	75.631	22.962	830	99.423	778.922
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.
12	93.063	2.580	830	99.423	0
Total	**1.000.000**	**183.117**	**9.930**	**1.193.076**	

Consideraciones a tener en cuenta:

1. A medida que avanza el tiempo es mayor el dinero que de la cuota se va para abono de capital.
2. La cantidad de interés pagados disminuye a medida que pasa el tiempo.
3. El anterior ejemplo se considera con una cuota Fija, tener presente que estas a veces no suelen ser cuotas fijas por ende preguntar siempre el tipo de cuotas.
4. El pago de seguro de vida, muchas veces puede ser solo un pago, en otras como el ejemplo puede estar incluido en la cuota. Siempre preguntar con la entidad financiera.

15 Minutos

3. Ejercicio práctico: La/el multiplicador le entrega a los participantes un Excel con el simulador y una ficha. Divide a los participantes en 4 grupos los cuales realizan los siguientes pasos.

2 min **A.** Llenar los parámetros con la siguiente información

I. El préstamo lo eligen los participantes.
II. La Tasa E.A es igual al 14,5%
III. El plazo será de 24 meses.

3 min **B.** Los participantes llenan la siguiente ficha.

Primer escenario	
Préstamo	
Tasa E.A	14% E.A
Plazo	24 meses
Cuota	

5 min **C.** Ahora cambiarán las condiciones:

I. Mantienen el préstamo elegido inicialmente.
II. Definan una cuota que los participantes pueden pagar mes a mes y averiguar cuál sería el nuevo plazo.
III. Abonarán en un mes específico una cantidad adicional a la cuota de manejo.

Segundo escenario	
Préstamo	
Tasa E.A	17% E.A
Plazo	
Cuota	

5 min **C.** Volvemos a cambiar las condiciones.:

I. Cambiar la tasa de interés por 5,2% E.M

II. Abonar capital, es decir un monto adicional a la cuota mensual.

Segundo escenario	
Préstamo	
Tasa E.A	
Plazo	
Cuota	

10 Minutos

4. Los participantes socializan cada uno de los escenarios

25 Minutos

3

Centrales de riesgo

Objetivo: Conocer el funcionamiento de las centrales de riesgo y como se conecta con la Salud financiera para conseguir reportes positivos.

Resultados esperados:

- Los y las participantes reconocen la importancia de las centrales de riesgo.
- Los y las participantes conocen cuales son las centrales de riesgo en Colombia.
- Los y las participantes comprenden cuáles son los comportamientos que generan reportes, positivos o negativos en las centrales de riesgo.

Herramientas de apoyo:

- PDF/PPT del kit de herramientas
- Contar con video beam, internet y buen sonido
- Documento en word desarrollo de contenido.

Paso a Paso:

9 Minutos

1. **La o el multiplicador le asigna a una persona del grupo un personaje diferente con la intención que en el diálogo este lo lea. En dado caso que no haya participación del grupo el multiplicador lo debe leer.**

La lectura contempla la siguiente información:

¿Que es una central de riesgo? y ¿Cómo funcionan?

Son organizaciones privadas que prestan servicios de información. Específicamente, se centran en recopilar los datos que permiten conocer el comportamiento comercial y financiero por parte de personas naturales y empresas. Por lo general, su mecanismo se basa en un puntaje, el cual está determinado por las acciones individuales que se llevan a cabo al contraer una obligación financiera.

La información o datos que registran las centrales de riesgo son los que brindan un panorama general de los usuarios, entre ellos están: documentos de identificación, ubicación geográfica, productos financieros, comportamiento en los pagos y nivel de endeudamiento. Además es importante saber que gracias a la Ley de Habeas Data puedes pedir una rectificación sobre la información errónea.

La vida crediticia comienza desde que se abre una cuenta de ahorros o corriente, paga algo a través de un crédito, contrata un servicio de pago recurrente o solicita un producto financiero y aprueba que tus datos sean recopilados al ser el titular de esta información. Otra información que debe tener presente es que los datos se verifican de forma mensual y puede consultarlos por cuenta propia una vez al mes de forma gratuita, además, tiene derecho a acceder al histórico de los últimos 24 meses.
Estas organizaciones usan la información de los usuarios para crear un puntaje crediticio. Este puntaje varía según la entidad y sólo las entidades suscritas a la organización pueden acceder a ese puntaje o por cuenta propia puede pagar para conocer el puntaje. Sin embargo, tiene acceso gratuito a la información que se reporta a su nombre y en algunos casos como datacrédito menciona si el reporte es negativo o positivo para el cálculo del puntaje, se recomienda revisar en las dos más importantes de Colombia al menos una vez por año.

2. **La o el multiplicador reproduce el siguiente video**
(Clic Aquí)

3. **La o el multiplicador continúa la lectura y reproduce un video.**

La lectura se centra en¿Cuáles son las centrales de riesgo en Colombia?

- Datacrédito
- Transunion
- Procrédito

Se debe reproducir video de como se puede consultar el historial de crédito (Clic Aquí)

10 Minutos

4. **Ejercicio práctico: Carmen, El duende y Lorenza, les gustaría saber como se encuentran actualmente en estas centrales, para eso gato les comenta que los participantes harán de centrales de riesgo y clasificará en una categoría a cada uno. Lo deberán hacer en forma de votación, los colores que le deberan votar a cada participante son: Rojo para negativo, Amarillo para intermedio y verde para positivo.**

Carmen	Duende	Lorenza
1. Realizo mi presupuesto pero no siempre me queda para ahorrar. 2. Yo pago todas mis cuentas y deudas en la fecha estipulada, aunque muy de vez en cuando me queda difícil de pagarlas. 3. Yo fui codeudora de un primo hace mucho tiempo, pero no sé si él pagó toda la deuda. 4. Yo tengo algunas ventas por catálogo y tanto mis clientes como yo, somos juiciosos pagando las facturas. 5. Yo aumento mis ingresos pero de la misma manera aumento mis gastos.	1. Como soy juicioso llevo mi presupuesto mensual sin falta y siempre me queda algo para ahorrar 2. Yo hago una lista de todas las deudas que tengo, desde la más pequeña hasta la más grande y todas las pago antes de la fecha estipulada. Además de mis ahorros hago pagos a capital para disminuir mis deudas más rápido. 3. Yo solo soy codeudor de personas muy cercanas a mi y me aseguro que están respondiendo por las deudas en las que soy codeudor. 4. Antes de trabajar con Gato yo vendía productos de catálogo y era muy juicioso con el pago de las facturas. 5. Mis ingresos siempre aumentan más que el gasto y si mi ingreso disminuye también disminuye mi gasto en la misma medida o lo compenso con ahorros.	1. El presupuesto lo hago por encima y hago que el dinero alcance. 2. Yo tengo muchas deudas más de las que puedo manejar, pero así me demore algunos meses igual las pago. 3. Yo soy codeudora de todas las personas que me piden el favor y creo que algunas no pagan. 4. Yo alguna vez también vendí productos de catálogo, pero a mi no me fue bien y algunas facturas ni las pague. 5. Yo gasto sin medida, eso Dios proveerá.

Una vez se termina la clasificación se menciona que el perfil de gato es el que se debe realizar para contar con los mejores puntajes, que el de Carmen no está mal sin embargo debe mejorar algunas cosas para estar en el mejor nivel. Se recomienda no tener el comportamiento de Lorenza. Y se le recomienda a lorenza que al tener reporte negativo, debe ponerse al día con todas las obligaciones y demostrar un comportamiento de pago correcto y así podrá mejorar el puntaje de crédito.

6 Minutos

5. La o el multiplicador le reproduce el siguiente video, donde Ana busca un compañero compatible financieramente, aclara y resalta puntos importantes sobre Datacredito. Clic Aquí

Componente 2: Productos y Servicios

1

Productos financieros de crédito

1.1. Microcrédito

Objetivo: Conocer algunos ejemplos de la oferta financiera en torno al microcrédito actual que poseen las entidades financieras.

Resultados esperados:

1. Las personas conocen los productos financieros existentes en Colombia.
2. Las personas conocen los beneficios del acceso a financiamiento.
3. Las personas conocen las características de los productos financieros.

Herramientas de apoyo:

- PDF/PPT del kit de herramientas
- Contar con video beam, internet y buen sonido
- Documento en word desarrollo de contenido.
- Cuestionario.

Paso a Paso:

5 Minutos

1. La o el multiplicador le asigna a una persona del grupo un personaje diferente con la intención que en el diálogo este lo lea. En dado caso que no haya participación del grupo el multiplicador lo debe leer.

La lectura contempla la definición y usos del producto de microcrédito.

El microcrédito es una modalidad de financiamiento que se caracteriza por prestar cantidades reducidas de capital para impulsar proyectos productivos de las pymes en los distintos sectores de la economía.

Principales características:

- Son mecanismos de financiación para empresas formales e informales.
- Se manejan montos de financiación que se ajustan a las necesidades de la empresa.
- Dependiendo de las políticas de la entidad se pueden asignar microcréditos aun si el solicitante no ha tenido experiencia previa en el sector financiero.
- Se pueden adaptar al número de empleados y activos de su organización.
- El monto máximo de un microcrédito no puede ser mayor a 25 SMLV1.

Ventajas:

Esta herramienta es pensada para facilitar el acceso a financiación de proyectos productivos, construyendo, apoyando y mejorando las condiciones para el buen desempeño de los mismo, entre las cualidades del microcrédito podemos destacar:

- Acceso a recursos sin contar con historial crediticio.
- La seguridad al contar con financiamiento formal; por lo cual cuenta con todos los derechos del consumidor financiero.
- Financiación más económica que con un crédito informal (Gota a gota).

17 Minutos

2.

Ejercicio práctico: La o el multiplicador divide a los participantes en 4 grupos y les indica a que deben elegir la mejor opción de microcrédito para Carmen.

5 min

I. Para elegir la mejor opción los participantes deberán llenar la siguiente Tabla. Se pueden ayudar del Simulador de crédito para elegir la opción.

Mejor Crédito	
Rubro	
Entidad que ofrece el microcrédito:	
Monto:	
Plazo:	
Tasa de interés:	
Intereses Pagados:	
Cobros adicionales:	
Requisitos:	

12 min

II. Cada grupo debe socializar la opción que eligieron, dar 3 min por grupo.

5 Minutos

3. Ejercicio de reflexión: La o el multiplicador les indica a los participantes que escriban las respuestas de las siguientes preguntas del cuestionario de acuerdo a la realidad de cada participante y lo repliquen con su grupo familiar cuando con el fin de determinar si son viables para adquirir un crédito.

Cuestionario:

1. ¿ He ahorrado de manera formal durante los últimos años? Recordar que Ahorrar de manera formal puede abrir puertas a oportunidades de crédito en el futuro. Esto les permitirá invertir en sus negocios, mejorar sus cultivos o adquirir activos importantes para su desarrollo.

2. ¿Tengo historial crediticio? Un historial crediticio positivo les permite acceder a préstamos y créditos en condiciones favorables. Esto les brinda la posibilidad de invertir en sus negocios, adquirir activos importantes o hacer frente a situaciones de emergencia.

3. ¿Hago uso de los pagos digitales? El uso de pagos digitales les permite formar parte de la economía digital. Esto significa que podrán acceder a nuevas oportunidades de negocio, como la venta en línea de sus productos o la participación en programas de apoyo gubernamentales. Además, al tener un historial de transacciones digitales, podrán construir un perfil crediticio sólido, lo que les facilitará el acceso a préstamos en el futuro.

4. ¿ Tengo reportes negativos en las centrales de riesgo? A medida que vayas cumpliendo con tus compromisos financieros y pagando tus deudas, estarás construyendo un historial crediticio positivo. Esto tomará tiempo, pero es fundamental para mejorar tu situación en las centrales de riesgo. Asegúrate de pagar tus facturas a tiempo, mantener bajos niveles de endeudamiento y evitar incurrir en nuevas deudas innecesarias.

5. ¿ Actualmente tiene alguna unidad productiva que genere ingresos ? Contar con una unidad productiva te permite diversificar tus fuentes de ingresos. Esto es fundamental para reducir la dependencia de una única fuente de ingresos, lo que te proporciona mayor estabilidad financiera y reduce el riesgo de quedarte sin recursos en caso de que una fuente de ingresos principal se vea afectada.

6. ¿Cuenta con la capacidad económica de asumir un crédito? Calcula tu ratio de endeudamiento dividiendo tus gastos mensuales totales (incluyendo el nuevo préstamo) entre tus ingresos mensuales. Idealmente, este ratio no debería superar el 40-50%. Si el ratio es demasiado alto, es posible que no tengas suficiente margen para hacer frente a los pagos del crédito sin dificultades.

1.2. Crédito Productivo

Paso a Paso:

1 Minutos

1. Antes de comenzar la explicación, la/el multiplicador menciona que se abordará un nuevo mecanismo que ayuda a capitalizar y apalancar los negocios: el crédito productivo. Continuar la lectura de acuerdo con la división anterior de personajes.

7 Minutos

2. Se inicia la lectura de la historieta y la/el multiplicador apoyará las preguntas que surgirán a medida que avanza la lectura y que se le harán a los participantes.

   a. La lectura comienza presentando una situación donde Carmen ha venido trabajando en su cultivo de la misma manera que hace 5 años y se compara con algunas personas que conoce y que han dado un salto de calidad en sus actividades productivas.

   b. Después de presentar esta parte de la historia la/el multiplicador hace dos preguntas abiertas para conocer la opinión de los participantes:

      I. ¿Como han hecho las otras personas para mejorar sus procesos de producción?

      II. ¿A qué ayudas habrán accedido para lograrlo?

      En este punto la/el multiplicador permite la participación de 3 o 4 personas para conocer sus opiniones. No hay respuestas incorrectas o correctas.

   c. La historieta sigue y presenta la curiosidad de Carmen por mejorar su procesos productivos, empieza averiguar y encuentra en una entidad financiera distintos tipos de crédito. Diferenciar entre los tipos de crédito más comunes enfocados en los negocios o actividades productivas.

Concepto	Crédito productivo	Crédito de capital de trabajo	Crédito Agropecuario
Definición	Préstamo destinado a impulsar actividades comerciales o industriales para generar ingresos y fomentar el crecimiento económico.	Préstamos destinados a fondos temporales a una empresa para cubrir gastos operativos diarios, como salarios y materiales, asegurando su continuidad y eficiencia.	Préstamo diseñado para respaldar las actividades agrícolas y ganaderas, proporcionando financiamiento específico para insumos, maquinaria y mejoras en el sector agropecuario.
Características	○ Enfoque productivo: impulsar la producción de bienes y servicios. ○ Orientado a negocios: dirigido a actividades comerciales e industriales ○ Espera de retorno: expectativa de generar mayores ganancias de las actividades comerciales.	○ Cobertura operativa: financia gastos diarios como salarios y materiales. ○ Temporalidad: fondos a corto plazo para soluciones inmediatas. ○ Sostenibilidad empresarial: aporta a la continuidad de la actividad económica o empresa.	○ Enfoque agrícola y ganadero. ○ Financiamiento específico: insumos, maquinaria, mejoras en procesos productivos ○ Promocionar el desarrollo rural.

d. Preguntar abiertamente a la audiencia que identifiquen las diferencias entre cada crédito. Dar participación a varios asistentes.

e. Seguido de esa socialización preguntar a los asistentes qué consideraciones hay que tener en cuenta al momento de querer acceder al crédito. Permitir la participación de 2 a 3 personas y complementar sus respuestas con el siguiente punto.

f. Antes de acceder a un crédito tener en cuenta:

I. Historial Crediticio
II. Capacidad de pago
III. Definir el propósito del crédito
VI. Mantener un equilibrio entre deudas existentes e ingresos.

3. **Ejercicio práctico: La/el multiplicador pide a los participantes ayudar a que Carmen y Lorenza escojan la mejor opción de crédito según el interés de Carmen de mejorar la producción de su actividad económica.**

a. Dividir a los participantes en 4 grupos, a dos grupos se le entrega el caso A y a los otros el caso B.

b. Entregar a cada grupo la ficha del escenario de Carmen.

c. Cada grupo debe releer la situación de Carmen

d. La/el multiplicador le da la instrucción a cada grupo de entrar al google site y encontrar la mejor opción de crédito para Carmen y Lorenza. Llenando la ficha de crédito.

e. La/el multiplicador le da a cada grupo 5 minutos para completar el ejercicio

f. Cada grupo escoge una persona para socializar las respuestas a su ejercicio.

4. Dar espacio a preguntas o comentarios finales

2

Productos financieros: seguros

2.1 Seguros Paramétricos

Objetivo: conocer qué es un seguro paramétrico en Colombia y brindar una herramienta financiera adicional para proteger sus cultivos de los riesgos climáticos.

Resultados esperados:

- Las personas conocen los productos financieros de seguros existentes en Colombia.
- Las personas conocen los beneficios de los productos financieros de seguros.
- Las personas conocen las características de los productos financieros de seguros.

Herramientas de apoyo:

- PDF/PPT del kit de herramientas
- Contar con video beam, internet y buen sonido
- Documento en word desarrollo de contenido.
- Cuestionario.

Paso a Paso:

1 Minutos

1. Antes de comenzar la explicación, el/la multiplicadora menciona que se abordará un nuevo mecanismo que ayuda a gestionar mejor la planeación de los negocios y más específicamente para la cadena de Cacao y Café: Los seguros paramétricos y agropecuarios. Continuar la lectura de acuerdo a la división anterior de personajes.

La lectura cuenta los conceptos y beneficios de los seguros paramétricos y la diferencia con un seguro agropecuario.

¿Qué son?

Seguro Paramétrico	Seguro Agropecuario
Son seguros en los que el siniestro está atado a un índice determinado que fue previamente establecido, es decir, en este tipo de seguros, nace la obligación indemnizatoria cuando se alcanza el índice o parámetro convenido con anterioridad.	El Seguro Agropecuario es un mecanismo mediante el cual los productores agropecuarios pueden proteger sus inversiones, y se requiere demostrar las perdidas.

Condiciones Generales

Seguro Paramétrico	Seguro Agropecuario
○ La obligación de pago en cabeza de la aseguradora surge cuando se verifica que se alcanzó el índice previamente acordado o establecido y el monto de tal pago estará determinado por el valor del parámetro ○ El pago lo realiza inmediatamente a una cuenta la aseguradora una vez se hayan alcanzado los umbrales del parámetro	○ Para el pago del seguro se debe demostrar el daño o detrimento patrimonial efectivamente sufrido por el asegurado. ○ Una vez demostrado el daño sufrido la aseguradora pagará el valor asegurado.

2 Minutos

2. La o el multiplicador reproduce el siguiente Video

3. Ejercicio práctico: el/la multiplicadora realiza las siguientes preguntas de acuerdo a esta frase "Según el IDEAM se prevé que el fenómeno del niño,es decir las sequía irán hasta mitad de este año y a partir del trimestre de agosto- octubre estaría entrando el fenómeno de la niña, es decir periodos de lluvias"

a. ¿Cómo han sobrellevado este tipo de fenómenos en sus cultivos? ¿Han estado preparados?
b. ¿Utilizarían estos seguros para estar preparado frente a estos fenómenos?

50 Minutos

2.2. Seguros Hoteleros

Paso a Paso:

1 Minutos

1. Antes de comenzar la explicación, la/el multiplicador menciona que se abordará un nuevo mecanismo que ayuda a gestionar mejor la planeación de los negocios y más específicamente para la cadena de turismo: Los seguros hoteleros. Continuar la lectura de acuerdo a la división anterior de personajes.

7 Minutos

Se inicia la lectura de la historieta y el/la multiplicadora apoyará las preguntas que surgirán a medida que avanza la lectura y que se le harán a los participantes.

a. La lectura comienza presentando una situación donde Carmen estuvo de vacaciones y el hotel donde se hospedó tenía ciertas particularidades:

- **I.** El hotel está en remodelación.
- **II.** Tejas mal puestas y grietas en el piso
- **III.** Hay andamios y sectores sin señalización
- **VI.** Riesgo de accidente.

b. Después de presentar esta parte de la historia el/la multiplicadora hace dos preguntas abiertas para conocer la opinión de los participantes:

- **I.** ¿Qué riesgos está incurriendo el hotel al tener esas obras en marcha?
- **II.** ¿Se les ocurren más cosas que pueden pasar al interior de un hotel? ¿Qué le puede pasar a los huéspedes?

En este punto el/la multiplicadora permite la participación de 3 o 4 personas para conocer sus opiniones. No hay respuestas incorrectas o correctas.

c. La historia continúa, Carmen es testigo de varias situaciones en las que incurre el hotel por la situación presentada además de otras más. Para poder mitigar los costos y riesgos en los que incurrió el hotel se presenta el concepto de seguro hotelero:

I. ¿Qué es un seguro hotelero? Es un contrato de protección que un dueño de hotel establece con una compañía aseguradora para mitigar riesgos y pérdidas financieras. Cubre una variedad de situaciones, como cancelaciones de reservas, daños a la propiedad, responsabilidad civil por lesiones, y emergencias médicas durante la estancia de los huéspedes.

II. ¿Qué beneficios tiene un seguro hotelero?

1. Protección Financiera: Un seguro hotelero brinda protección contra pérdidas financieras derivadas de cancelaciones de reservas, daños a la propiedad, o eventos imprevistos, permitiendo a los dueños gestionar riesgos y mantener la estabilidad financiera.

2. Responsabilidad Civil: Ofrece cobertura en caso de reclamaciones por lesiones o daños a terceros ocurridos en las instalaciones del hotel, reduciendo la exposición del dueño a demandas legales y costos asociados.

3. Continuidad del Negocio: Al cubrir situaciones que podrían afectar la operación normal del hotel, como emergencias médicas de los huéspedes o desastres naturales, el seguro contribuye a garantizar la continuidad del negocio incluso en circunstancias adversas.

4. Confianza del huésped: La presencia de un seguro hotelero transmite confianza a los huéspedes, quienes se sienten más seguros sabiendo que el hotel está preparado para hacer frente a situaciones imprevistas, mejorando la reputación y fidelidad del establecimiento.

1 Minutos

2.

Ejercicio práctico: la/el multiplicador pide a los participantes ayudar a que Carmen y Lorenza escojan la mejor opción de seguro hotelero según el escenario propuesto.

A. Dividir a los participantes en 4 grupos.
B. Entregar a cada grupo la ficha de problemas en las que incurrió el hotel
C. Cada grupo debe releer los problemas en las que incurrió el hotel
D. El/la multiplicadora le da la instrucción a cada grupo de entrar al google site y encontrar las mejores opciones de seguro hotelero para Carmen y Lorenza. Llenando la ficha de seguros hoteleros.
E. El/la multiplicadora le da a cada grupo 5 minutos para completar el ejercicio
F. Cada grupo escoge una persona para socializar las respuestas a su ejercicio.

5 Minutos

3. Dar espacio a preguntas o comentarios finales

Para finalizar todo el toolkit se entrega una estampilla a cada participante, donde escribe la acción a la que se compromete:

Estructura de la insignia:

Opciones de Elección:

1. Utilizar el simulador y revisar si realmente necesito el crédito
2. Abrir un producto de crédito en una entidad financiera
3. Abrir un seguro

Colombia
+ competitiva

Fundación Capital

swisscontact

Colombia+ Competitiva

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza en Colombia
Cooperación Económica y Desarrollo (SECO)