

Colombia + competitiva

PROYECTO DE ASISTENCIA TÉCNICA
Guía de implementación - Kit de
herramientas sobre pagos digitales



Contenido






¿Qué es el kit de herramientas?

El kit de herramientas de pagos digitales, es una serie de sesiones diseñadas para cualquier persona o personas, que tienen por objetivo posibilitar el entendimiento de los pagos digitales, sus beneficios y usos con el ánimo de ser una vía para mejorar su salud financiera. Así mismo, la información aquí planteada, busca superar barreras relacionadas con la falta de información y con sesgos de carácter conductual (hábitos y normas sociales) que limitan el acceso a los pagos digitales.

En estos contenidos, se darán a conocer los instrumentos existentes (billeteras móviles, transferencias electrónicas, portales web, cuentas de ahorro, tarjeta de crédito etc.), sus ventajas y costos, requisitos de apertura, transacciones habilitadas y canales de manejo. Se incluirá información sobre las implicaciones tributarias de recibir pagos a través de medios electrónicos y de esa misma manera aportar a las barreras de información con la que se encuentran las personas.

Las sesiones aquí diseñadas tienen un enfoque práctico de la información más que teórico y se complementa con ayudas audiovisuales previamente existentes en internet y el desarrollo de actividades propias de Fundación Capital para la apropiación del conocimiento.

Para cada una de estas sesiones, se explicará detalladamente su objetivo, su paso a paso, sus respectivos 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 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 las personas (Multiplicadores), entidades que deciden implementar esta caja de herramientas.

Vincular como multiplicadores a los equipos de organizaciones o entidades a la iniciativa de implementar la caja de herramienta conlleva también 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).

Perfil de los multiplicadores

Las personas que estarán llevando estos contenidos y metodologías, no necesariamente deben tener conocimientos en temas de salud financiera. Tampoco se requiere experiencia previa en educación financiera o en capacitación de adultos, los multiplicadores deben ser 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 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 de esta guía de implementación previo al desarrollo de las sesiones. Esta guía 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 el 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 pagos digitales.

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

CONTENIDOS PAGOS DIGITALES

Temática	Desagregado por temática	Tiempo
 Productos que permiten realizar pagos digitales	Billeteras Digitales	60 min
	Tarjeta débito y Crédito	50 min
	Transfiya/ PSE	50 min
 Ventajas de lo digital sobre el efectivo	Ventajas de lo digital	50 min
	Desventajas del efectivo	
	Seguridad en los pagos digitales	
Total		3 horas y media

El toolkit de pagos digitales está compuesto por dos grandes temáticas: (I) productos que permiten realizar pagos digitales y (II) Ventajas de lo digital sobre el efectivo. Estas temáticas, se dividen en unos contenidos específicos que se traducen en cuatro sesiones, las cuales componen el núcleo básico de implementación con una duración aproximada de tres horas y media. Ahora bien, existen dos sesiones más que hacen parte de la temática 'Productos que permiten realizar pagos digitales' que son el 'uso del datáfono en mi negocio' y la 'cédula digital cafetera'. Estos contenidos son a consideración de quienes implementarán la caja de herramienta y si es considerado relevante para los participantes.



Temática	Desagregado por temática	Tiempo
Productos que permiten realizar pagos digitales	Uso el datafono en mi negocio	30 min
	La cédula digital cafetera	30 min

De esta manera, el toolkit está compuesto por tres sesiones o cuatro sesiones. Para su implementación se dan las siguientes recomendaciones.

1. Orden: A pesar que el toolkit propone un orden de implementación, cada una de las sesiones es independiente de la otra, es decir que el multiplicador o multiplicadora tiene la plena libertad de comenzar a ejecutar el toolkit en el orden de su preferencia.
2. Sesiones grupales: el toolkit, en su intención de ser práctico y como recomendación esencial, se propone que el desarrollo de cada una se haga de manera grupal (máximo 25 personas). Esto para que se dinamice la participación, el intercambio de pensamientos y opiniones entre varias personas.

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 y los multiplicadores se encuentran 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 y los multiplicadores poder seguir la línea narrativa de los contenidos a partir de la existencia de estos personajes.



 4 Minutos

Componente 1: Productos que permiten realizar pagos digitales

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.

 60 Minutos

1

Billeteras Digitales

Objetivo: A partir de la identificación de la utilidad y distintas funcionalidades de las principales billeteras digitales en Colombia, los participantes descargan una billetera digital y trazan bajos montos de dinero.

Resultados esperados:

1. Las y los participantes descargan y trazan bajos montos de dinero con billeteras digitales.
2. Los y las participantes identifican las principales billeteras digitales del país y sus principales funcionalidades.

Herramientas de apoyo:

- ▶ PDF/PPT del kit de herramientas
- ▶ Imprimir formato de periódico digital
- ▶ Imprimir infografías de las billeteras digitales
- ▶ Contar con video beam y buen sonido
- ▶ Esferos y marcadores.

 **8 Minutos**

1.

Compartir con los y las participantes el video de billeteras digitales.

[Clic Aquí](#)

 **12 Minutos**

2.

El o la multiplicadora promueve hacer un quiz de preguntas abiertas para validar que los asistentes estén concentrados y captando los principales mensajes descritos en el video. Las preguntas propuestas son:

- ¿Definan en sus palabras qué es una billetera digital?

Respuesta: Es un depósito de bajo monto que no podrá exceder el monto máximo de 8 SMMLV.

- Mencione al menos 3 acciones que puedo hacer con una billetera digital

Respuesta: Hacer recargas de celular, giros internacionales, pago de servicios públicos.

- En caso de hacer un pago en una tienda o en un supermercado, ¿cómo se hace?

Respuesta: Posiblemente con un QR o un pago directo entre billeteras digitales.

- ¿Cómo puedo cargar con plata mi billetera digital?

Respuesta: De billetera a billetera, transfiriendo desde cuentas bancarias (ahorro por ejemplo), abonos de nómina.

- ¿Son seguras las billeteras? ¿Por qué?

Respuesta: Si, están reguladas y hacen testeos para que no las usen terceras personas.

Entre pregunta y pregunta permitir la participación de una o dos personas y dinamizar la participación de otros participantes a medida que van pasando las preguntas.

 **4 Minutos**

3.

La o el multiplicador válida las respuestas de las personas y las complementa compartiendo la utilidad de las mismas

- Son fáciles de abrir y su descarga es gratis.
- Promueven el ahorro formal
- Son seguras
- Ayudan a construir historial crediticio.
- No exigen depósito inicial ni saldo mínimo.
- Ayudan a construir autonomía financiera.

 **30 Minutos**

4.

Desarrollar la actividad el periódico digital. El propósito es que cada grupo identifique las bondades de la billetera digital designada simulando que la están promocionando como la mejor opción del mercado.

En este orden:

- El o la multiplicadora divide el salón en 6 grupos como mejor convenga (tríos, parejas, etc)
- El o la multiplicadora asigna una billetera digital a cada grupo y el formato de revista digital.
- El o la multiplicadora entrega una ficha técnica a cada grupo de una de las billeteras digitales.
- El o la multiplicadora le menciona al grupo que tiene 8 min para completar el ejercicio.
- El o la multiplicadora invita a los grupos a socializar el periódico digital. (4 min por grupo)

Preguntas para el periódico digital.

- ¿Cuál sería el titular con el que describirías tu billetera digital? Piensa en un título llamativo, que captive.
- ¿Cuál sería el subtítulo con el que describirías la billetera digital? Qué resaltarías de tu billetera.
- Describe las principales características de la tu billetera digital.
- Háblanos de los montos, topes, como retiro y cargo de plata, requisitos.
- Describe las funcionalidades que tu o ustedes creen que hacen diferente tu billetera digital.
- Información distinta a la que pusiste en la pregunta anterior. No repitas, por favor.

5.

Después el o la multiplicadora expone en la ppt los pagos que se pueden realizar en las billeteras y pregunta abiertamente:

Tipos de pagos por internet:

Recuerda que puedes usar tus billeteras para realizar recargas o pagar el plan del celular.

Pago de servicios: Puede incluir facturas de electricidad, servicios de telefonía (Hacer recargas), internet, agua, gas, entre otros. Por lo general, solo necesitas ingresar los detalles de tu cuenta y seleccionar la opción de pago en línea.

Compras en línea: Puedes pagar con tarjeta de crédito, tarjeta de débito y botón de pagos PSE, por el cual pagas desde tu cuenta de ahorros, incluye también las billeteras.

Compras de entretenimiento: hay varios servicios de entretenimiento que puedes comprar en línea para disfrutar en tu casa como Netflix, Directv, Amazon, entre otras.

Pagos de impuestos: En Colombia, puedes pagar tus impuestos en línea. Esto incluye el pago de impuestos sobre la renta, impuesto predial, impuestos a las ventas, entre otros.

Preguntas abiertas para la audiencia después de explicar los pagos que se pueden hacer.

a. ¿Quiénes harían una recarga de celular o pagaría el plan del celular?

b. ¿Quiénes pagarían las facturas de los servicios públicos ?

c. ¿Quiénes comprarían un seguro por una billetera?

Los participantes deben alzar la mano, si nadie alza la mano se pregunta el porque no lo harían.

6.

Invitar a que las personas descarguen la billetera digital que más le gustó si aún no cuentan con alguna. Mencionar que esta se necesitará para próximos ejercicios.

2

Transfiya y PSE

Objetivo: Conocer el botón de pago PSE y Transfiya.

Resultados esperados:

1. Los y las participantes practican cómo utilizar transfiya
2. Los y las participantes se registran en PSE.

Herramientas de apoyo:

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

Paso a Paso:

1. Solicitar a las personas que saquen sus equipos celulares y confirmar que todos tengan acceso a internet.

2. El multiplicador/a desarrolla las preguntas y contenidos de Transfiya
a. ¿ Que es transfiya?

Empieza realizando esta introducción antes de dar las definiciones específicas.

🕒 2 min

Transfiya, el servicio de transferencias que, desde hace dos años, permite a los ciudadanos enviar, recibir y solicitar dinero de forma inmediata reportó más de 6,9 millones de transferencias procesadas en el país .
Transfiya es un servicio de transferencias inmediatas de dinero.

🕒 2 min

Vamos a responder algunas preguntas básicas de transfiya.

b. ¿Para qué sirve transfiya?

Envía y solicita dinero en tiempo real entre entidades financieras, a bajo costo y desde la app o portal web de tu entidad.

3 min

c. ¿Qué puedo hacer con transfiya?

- I. Enviar y recibir dinero 24/7
- II. Hacer hasta 15 transferencias diarias
- III. Enviar o solicitar hasta 2.000.000 pesos diarios.
- IV. Enviar dinero entre entidades financieras a bajo costo.
- v. Se refleja la transferencia al instante.
- VI. Solo necesitas el número de celular de tu contacto.

d. Actividad: Se invita a los asistentes que tengan una billetera o app de su banco a abrirla. Se les explica que dentro del grupo se pasarán 200 pesos entre ellos por medio de transfiya. (Lo realizan los asistentes, lo guía el multiplicador)

10 min

- a. Se debe dividir el grupo dependiendo la billetera o app que tengan los asistentes.
- b. Luego se deben intercalar los participantes de acuerdo a la entidad bancaria o billetera.
- c. El multiplicador/a empezará a rotar los 200 pesos entre los participantes. Al final los 200 pesos deben regresar al multiplicador/a.

Paso a Paso:

ii. ¿Cómo enviar plata transfiya?

- Ingresa a tu entidad, selecciona transferencias, busca transfiya y enviar dinero.
- Digita el número de la persona que le vas enviar el dinero.
- Verifica los datos, envía y dile a la persona que debe aceptar el dinero en su entidad.

iii. ¿Cómo recibir plata transfiya?

- Ingresa a tu entidad financiera.
- Busca en las notificaciones o transferencias pendientes transfiya, y acepta el dinero.
- Recuerda tienes 12 horas para aceptar el dinero o se cancela.

iv. ¿Cómo solicitar plata transfiya?

- Ingresa a tu entidad, selecciona transferencias, busca transfiya y solicita dinero.
- Digita el número de celular de la persona que vas a solicitar dinero.
- Recuerda verificar los datos, envía y dile a la persona que apruebe en su entidad.

Apoyo para el multiplicador: [Click aquí](#) En la página debes darle click por la entidad por la cual desea hacer el procedimiento, ahí te aparecerán los videotutoriales de cómo hacer el procedimiento por cada entidad.

 **5 Minutos**

3. Se empieza preguntando a las personas si saben, conocen o han escuchado de los pagos por medio del botón PSE.

4. El multiplicador/a desarrolla las preguntas y contenidos de PSE
a. ¿Que es PSE?

El sistema de pagos PSE (Pagos Seguros en Línea) permite a empresas y clientes realizar ventas y compras online. Lo que más destaca de esta solución es la garantía de pagar estas transacciones de forma fácil y segura.

Los sistemas de pago PSE permiten a empresas, negocios, copropiedades, usuarios y clientes automatizar cobros, pagos y recaudaciones online. (En línea)

 3 min

b. ¿Cuáles son los beneficios para una persona natural y una empresa?

Cliente:

- Pagos oportunos.
- Seguridad.
- Comodidad.
- Ahorro de tiempo y dinero.

Empresa:

- Oportunidad de vender sus productos en línea o hacer recaudos a través de la web.
- Ahorrar en tener puntos físicos o fijos .
- No manejar efectivo o documentos.
- Es multisectorial.

 3 min

c. ¿Cómo me registro a PSE?

Actividad: El multiplicador invita a las personas que participan del taller hacer el paso a paso de registro a PSE como personas naturales, esto lo debe hacer cada persona en su celular con la instrucción del multiplicador. El multiplicador (a) se debe guiar por la presentación para ir con el paso a paso, y de esta manera poder realizar el ejercicio práctico .

 20 min

5 min

d. ¿Cómo realizo una compra o pago con PSE?

Debe mostrar el paso a paso en la presentación para que puedan reconocer las ventanas que se van abriendo para este proceso en el celular. Aquí es importante que se aclare que es intuitivo el proceso, que se debe leer con atención y realizarlo sin afán.

Proceso de compra y pago con PSE:

1. Revisar que la página en la que se va a realizar la compra sea la página oficial.
2. Una vez seleccionado el producto dirigirse a la zona de pagos, en algunos casos tiene como única opción PSE en otros casos tiene varios, es el segundo caso seleccionar PSE.
3. Una vez seleccionado, el comercio te exige especificar el banco y tipo de persona (Natural - Jurídica). Seguido a esto el comercio lo redirige a la página de PSE, una vez ingresa te redirige a la página oficial del banco seleccionado.
4. En la página oficial de su banco llena los pasos de seguridad y realiza la aceptación de pagos.

2 min

e. ¿Cómo sé que fue efectivo mi pago por PSE?

Se debe mostrar o proyectar la imagen en la presentación, para que estén familiarizados con el mensaje que llegará en el momento que se haga efectivo el pago.

50 Minutos

3

Tarjeta de débito y tarjeta de crédito

Objetivo: Identificar las características principales y usos de una tarjeta débito o crédito.

Resultados esperados:

- ▶ Los y las participantes identifican que es una tarjeta débito.
- ▶ Los y las participantes asocian el uso de la tarjeta débito con una cuenta de ahorros.
- ▶ Los y las participantes identifican y reconocen que es la cuota de manejo y el 4x1.000.

- ▶ Los y las participantes identifican que es una tarjeta de crédito.
- ▶ Los y las participantes reconocen los principales elementos que componen una tarjeta de crédito como el cupo, las cuotas, extractos, etc.
- ▶ Los y las participantes interiorizan los usos correctos que se le puede dar a una tarjeta de crédito.

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:

 **5 Minutos**

- 1.** Para comenzar el multiplicador pregunta abiertamente si hay personas que tienen tarjetas de débito o crédito. Hacer preguntas ¿Se sabe cómo funciona? ¿Cómo les ha ido con su uso? Permitir la participación de 2 a 3 personas.

Finalizada la intervención de cada una de las personas, la o el multiplicador toma la información compartida y resalta que la idea de la sesión es justamente aclarar cómo funcionan las tarjetas y cómo se pueden usar, qué temas hay que tener en cuenta.

 **2 Minutos**

- 4.** La/el multiplicador expone que es una tarjeta debito o crédito.

Tarjeta de Débito

Es una tarjeta que está vinculada directamente a tu cuenta bancaria, generalmente una cuenta corriente o de ahorros.

Tarjeta de Crédito

Es una tarjeta que está asociada a un cupo de crédito aprobado por tu entidad bancaria.

3. La/el multiplicador expone las características de cada una de las tarjetas:

Débito - cuenta de ahorros	Crédito - Cupo de Crédito
<p>Las cuentas de ahorro son un producto financiero en el que el dinero depositado tiene disponibilidad inmediata y genera cierta rentabilidad. Qué puedo hacer con una cuenta de ahorros:</p> <p>Depositar dinero (yo mism@) Recibir dinero (de otr@s) Pagar dinero a otros Hacer uso de los medios de pago (tarjeta débito, PSE, etc.)</p>	<p>La entidad te asigna un cupo máximo (valor en dinero) del que podrás disponer. Este cupo solo puede ser usado en compras o retiros en efectivo.</p>

4. La/el multiplicador expone los requisitos básicos para obtener una tarjeta debito o crédito.

Tarjeta Débito	Tarjeta Crédito
<p>Para obtener una tarjeta débito debes abrir una cuenta de ahorros y los requisitos básicos son:</p> <ul style="list-style-type: none">a. Identificación oficial vigente (cédula o PPT).b. Comprobante de domicilio.c. Un mínimo depósito para abrir la cuenta. (según la entidad financiera) y lo mejor es que Ahora podemos abrir una cuenta en las oficinas de las entidades bancarias y/o por internet	<p>Las entidades financieras hacen la evaluación de tu perfil crediticio (Tu comportamiento en el sector financiero) para definir cuál es el cupo que podrían ofrecerte o denegar el producto.</p> <p>Puntos a tener en cuenta:</p> <ul style="list-style-type: none">1. Solo saca una tarjeta de crédito si consideras que puedes hacer pagos mensuales.2. Pregunta por la tasa de interés, la cuota de manejo y los demás costos que tenga la tarjeta.3. Preferiblemente tener una sola tarjeta de crédito, no te llenes de tarjetas sin tener claro sus beneficios o condiciones.

5. La/el multiplicador expone los costos asociados a las tarjetas de débito y crédito.

Tarjeta Débito

Los costos están asociados a la cuenta de ahorros a la que está asociada la tarjeta.

a. Cuota de manejo: La cuota de manejo es el cobro mínimo por servicios y mantenimiento de tus productos bancarios. (Oficinas, Cajeros automáticos, aplicación móvil del banco, infraestructura tecnológica, corresponsales bancarios, etc).

Esta cuota la debes pagar mensualmente y puede variar dependiendo de:

- El banco que elijas
- El número de retiros gratuitos que quieras tener al mes.
- El saldo que mantengas en tu cuenta
- El número de transacciones realizadas en oficina física
- Otros

a. 4 x 1000: Es un impuesto del Gobierno Nacional en el que por cada 1.000 pesos en algún tipo de movimiento financiero (retiro, traslado o pago), hay que pagar cuatro pesos. Este dinero es recaudado por los bancos y luego girado al Gobierno. NADIE SE LO ROBA

Tarjeta Crédito

Cuota de manejo

Es un cobro que se hace de forma mensual o trimestral por tener la tarjeta. También existen Tarjetas sin este cobro.

Comisiones bancarias

Son cobros que hacen los bancos por las operaciones que realizas con tu tarjeta. Cambian de una entidad a otra, consúltalas cuando vayas a sacar tu tarjeta.

Avance de efectivo

Es la obtención de dinero en efectivo usando tu tarjeta de crédito. Los bancos cobran una comisión por esta operación, dependiendo del canal por

el que se haga. Además usualmente las entidades realizan un diferido automático del avance y puede que la tasa de interés sea diferente a la de las otras transacciones.

Seguros

Las tarjetas de crédito y sus franquicias ofrecen seguros para proteger y dar tranquilidad al cliente y su familia en caso de muerte, incapacidad total permanente, desempleo sin justa causa, víctima de hurto calificado y/o utilización forzada de la tarjeta de crédito, entre otros. Por algunos de estos seguros se debe pagar un valor fijo mensual, pero hay otros que vienen incluidos con la tarjeta y solo por utilizarla ya se tiene acceso a ellos.

Tarjeta Débito

Importante tener en cuenta que:

- Puedo desmarcar una cuenta de este cobro. Es decir buscar productos o llamar para que no me cobren este impuesto. (Debo solicitarlo).
- Si no desmarco mi cuenta, me cobran el 4x1000
- Se paga después de superar en una misma cuenta los \$14.844.000 en movimientos al mes.
- Si no superó este valor, no pago 4x1000

Ejemplo: Si mis movimientos fueron de \$14,944,000, es decir fueron mayores a \$14.844.000, por ende la diferencia fue de \$100,000, entonces:
 $\$100,000/\$1,000 = 100$ $100 \times \$4 = \800 pesos sería el monto que me cobran por haber superado el monto límite de transacciones por 4x1000

 **12 Minutos**

6. Ejercicio práctico: Ruleta

- a. El/la multiplicadora enumera a las personas de 1 a la cantidad de participantes y usa la siguiente Ruleta para el sorteo [Click Aquí](#).
- b. El/la multiplicadora explica que van a utilizar la ruleta. El multiplicador gira la ruleta y la persona que tiene el número seleccionado por la ruleta debe responder una de las preguntas que la/el multiplicador le diga. Este proceso debe repetirse la cantidad de preguntas necesarias.
- c. Hacerlo seis veces y en cada vez hacer una pregunta.

Preguntas:

1. ¿Cuáles son los canales actuales para abrir una cuenta de ahorros?

Existen canales físicos y digitales por los cuales se pueden solicitar la apertura de cuentas de ahorros.

2. Falso o verdadero: Todas las personas debemos pagar 4x1000

Falso

3. Falso o Verdadero: El cupo de la tarjeta de crédito es el monto máximo que puedo gastar.

Verdadero

4. Falso o verdadero: Puedo tener una cuenta desmarcada del cobro del 4x1000

Verdadero

5. Falso o verdadero: Puedo retirar dinero de mi tarjeta de crédito sin ningún costo.

Falso, hacer retiros desde una tarjeta de crédito genera un costo por comisión.

6. Falso o verdadero: El 4x1000 es un impuesto que cobra el Estado Colombiano.

Verdadero

7. Falso o verdadero: Todas las cuotas de manejo valen lo mismo

Falso, las entidades financieras tienen ofertas diferentes.

8. Falso o verdadero: Todo lo que compro con mi tarjeta de crédito me generan pago de intereses.

Falso, se debe revisar las condiciones de la tarjeta de crédito, muchas tarjetas no cobran intereses cuando la compra se paga a una cuota.

9. Falso o verdadero: Puedo pagar mi Tarjeta de crédito desde mi cuenta de Ahorros.

Verdadero, lo puede hacer de forma manual o que se te haga el descuento automático todos los meses.

 5 Minutos

7. **Proyectar un extracto. Resaltar costos, cuota, fechas de corte, intereses, etc.**

Para este punto por favor proyecte dos videos: [Extracto Davivienda Click Aquí](#) y [Video de Extracto de tarjeta de crédito Bancolombia. Click Aquí](#)

Resaltar que si bien este es el ejemplo directo para el formato de extracto de Bancolombia, este es muy similar para las distintas entidades bancarias.

 5 Minutos

8. Para generar la reflexión, la o el multiplicadora comparte el ejercicio de meditación financiera: Pensando en la tarjeta de crédito. Este es un ejercicio individual en casa para cuando la persona piense en sacar una tarjeta de crédito y busca concientizar a la persona si necesita o no una TC y si tiene la conciencia responsable para usarla. La o el multiplicador reparte una hoja por cada participante de la meditación e invita a los y las participantes a realizarla en casa cuando sea oportuno.

Preguntas de reflexión:

¿Por qué estoy pensando en sacar una tarjeta de crédito?

¿Cuento con los ingresos necesarios para pagar la tarjeta de crédito?

¿Tendría la conciencia de pagar en el tiempo adecuado?

¿Estoy pensando en sacar una TC para cubrir deudas, para apalancar una idea que tengo, para que?

 5 Minutos

9. **Dar espacio para preguntas.**

 **30 Minutos**

4

Uso del Datáfono en mi Negocio (Prioridad para la cadena de valor del turismo)

Objetivo: Identificar las características principales de un datáfono y como lo puedo usar en mi actividad productiva.

Resultados esperados:

- 1.** Los y las participantes reconocen los principales usos del datáfono para sus negocios
- 2.** Los y las participantes reconocen las retenciones e impuestos que implica el uso del datáfono.

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:

 **6 Minutos**

- 1.** Antes de comenzar la explicación, la/el multiplicador hace la pregunta abierta a los y las participantes, **¿Sabén que es un datafono? ¿Quién lo ha usado? Dar la palabra a 2 o 3 personas de manera organizada.** (6 min)

 **2 Minutos**

- 2.** Se explica que es un datáfono. (2 min)
Un datáfono es una máquina que usa una persona dueña de un negocio para recibir dinero cuando alguien paga con tarjeta en lugar de efectivo. Es como una caja mágica que guarda el dinero de la tarjeta en la cuenta del al o la dueña del negocio. Ayuda a las personas a comprar cosas de forma fácil sin necesidad de llevar billetes o monedas.

 **4 Minutos**

3.

Compartir las 9 cosas útiles que hacer con un datafono.

1. Aceptar pagos con tarjeta de crédito y débito de tus clientes.
2. Procesar ventas en tu negocio de manera rápida y segura.
3. Ofrecer la opción de pagar a plazos o en cuotas. Si la persona va a pagar con tarjeta de crédito.
4. Realizar devoluciones de dinero a los clientes.
5. Generar recibos o comprobantes de pago para tus clientes.
6. Llevar un registro de las ventas y transacciones.
7. Aceptar pagos contactless (sin contacto) con tarjetas o dispositivos móviles. Es decir, sin que la gente tenga que poner la clave de su cuenta en el datáfono.
8. Realizar ventas en eventos o lugares temporales, como ferias o mercados.
9. Reducir el riesgo de manejar grandes cantidades de efectivo.

 **4 Minutos**

4.

Explicar el tema de comisiones e impuestos que se cobran a la hora de usar un datafono.

Para eso miremos el siguiente Video. [Click Aquí](#)

En conclusión: sumando los tres impuesto, se irá más o menos el 3% de cada transacción y la comisión que te cobra la empresa a la cual le compraste o alquilaste el datáfono es de 2.99%

 **3 Minutos**

5.

Mostrar empresas donde pueden conseguir un datafono.

Redeban, bold, treinta, puntoPay, Pay movil, Uala.

 **10 Minutos**

6.

Ejercicio práctico. Hacer la simulación de una transacción de 10.000 pesos.

- a. La/el multiplicador invita a que las personas abran el simulador en sus celulares para seguir el ejercicio. Simulador
- b. La/el multiplicador hace el ejercicio de simulación para ilustrar cómo se descuentan los impuestos y la comisión.
- c. La/el multiplicador repite el ejercicio pero ilustrando cuánto debería cobrar la persona para que realmente pueda recibir 10.000 por su venta teniendo en cuenta comisiones e impuestos.

🕒 5 Minutos

7. Abrir espacios para preguntas y cerrar sesión.

🕒 30 Minutos

5

Uso de la cédula digital cafetera (Prioridad para la cadena de valor del café)

Objetivo: Identificar las características y principales beneficios de la cédula digital cafetera.

Resultados esperados:

1. Los y las participantes reconocen que es y cuales son beneficios de tener una cédula digital cafetera.

Herramientas de apoyo:

- ▶ PDF/PPT del kit de herramientas
- ▶ Imprimir formato de decálogo.
- ▶ Contar con video beam, internet y buen sonido
- ▶ Esferos/marcadores.
- ▶ Documento en word desarrollo de contenido.

Paso a Paso:

 **6 Minutos**

- 1.** Hacer la pregunta abierta a los y las participantes. ¿Quién tiene la cédula digital cafetera? ¿Para que la utilizan?. Dar la palabra a 2 o 3 personas.

 **3 Minutos**

- 2.** Definir la cédula digital cafetera y sus requisitos.

a. ¿Qué es la cédula digital cafetera?

Es un documento esencial para el caficultor, además de ser un instrumento de identificación gremial, es decir acredita que se hace parte de la Federación Nacional de Cafeteros, es una herramienta que le permite al caficultor vender su café, acceder ágilmente a recursos de programas de los cuales es beneficiario y realizar transacciones bancarias, de una forma segura y a menor costo, sin necesidad de desplazarse hasta las ciudades principales.

b. Requisitos para obtener la Cédula Cafetera

De acuerdo con los artículos 5 y 6 de los Estatutos de la FNC, los Productores de Café que cumplan las siguientes condiciones, podrán solicitar y obtener Cédula Cafetera:

- 1.** Encontrarse registrado en el Sistema de Información Cafetera (SICA).
- 2.** Contar con un predio que tenga las siguientes condiciones:
Área sembrada con café sea igual o superior a media (0.5) hectárea y al menos con mil quinientos (1.500) árboles de café plantados.
- 3.** Tener y demostrar alguno de los siguientes tipos de vínculo con la tierra:
propietario, poseedor, arrendatario, usufructuario, sucesiones ilíquidas o sociedades de hecho, resguardos indígenas o comunidades.

 **15 Minutos**

- 3.** Ejercicio práctico: El decálogo de la cédula digital cafetera.

- a.** La/el multiplicador divide a los y las participantes en 4 grupos.
- b.** La/el multiplicador entrega un formato del decálogo a cada grupo.

c. La/el multiplicador explica la actividad: Cada grupo debe identificar, de manera conjunta, que beneficios tienen las personas que tienen cédula digital cafetera, escribirlo y enumerarlos en el formato del decálogo. Máximo 5. El ejercicio se debe completar en 10 min.

d. Cada grupo escoge uno o dos representantes para socializar con todo el grupo. Cada grupo tiene 2 min para socializar.

 **5 Minutos**

4. La/el multiplicador complementa los beneficios compartidos con cada grupo, con los que tiene en la ppt.

a. Retirar plata en cajeros de cualquier red y gratis hasta diciembre 2022.

b. Recibir los recursos de la venta del café en las Cooperativas.

c. Hacer compras en más de 260 mil establecimientos a nivel nacional.

d. Votar en las elecciones de las mesas departamentales y ser elegido

e. Recibir los subsidios del gobierno en temas de apoyo a los caficultores

f. Acceder a capacitaciones y eventos

g. Acceder a los convenios comerciales que tiene el Banco de Bogotá verlos

[Click aquí](#)

 **5 Minutos**

5. Mostrar el video que puedo hacer con la cédula cafetera. [Click Aquí](#)

 **10 Minutos**

6. Hacer la siguiente reflexión: ¿Creen ustedes que son o eran conscientes de los beneficios y características de la cédula cafetera? ¿Por qué?. Permitir la participación de 3 a 4 personas de manera organizada.

 **5 Minutos**

7. Abrir espacio para preguntas y cerrar la sesión.

 **50 Minutos**

Componente 2: Ventajas de lo digital sobre el efectivo

Objetivo: Identificar las ventajas de los pagos digitales frente al uso del efectivo.

Resultados esperados:

- 1.** Los y las participantes identifican las ventajas de hacer pagos digitales.
- 2.** Los y las participantes identifican las desventajas del uso del dinero en efectivo.
- 3.** Los y las participantes identifican y reconocen las recomendaciones necesarias para hacer transacciones digitales de manera segura.

Herramientas de apoyo:

- ▶ PDF/PPT del kit de herramientas
- ▶ Imprimir los casos Opción A y B
- ▶ Documento en word desarrollo de contenido.
- ▶ Imprimir ejercicio de falso y verdadero
- ▶ Hojas en blanco
- ▶ Esferos

1. Se implementa la actividad: Estudio de caso.

a. Dividir el salón en grupos, mínimo dos, máximo cuatro a consideración del multiplicador/a, donde a cada grupo se le entrega una de las opciones del estudio de caso (**opción A y opción B**) (3 min)

b. Se explica la actividad (3 min): Teniendo en cuenta el escenario por favor describe qué riesgos, qué ventajas, cuánto tiempo en desplazamientos y cuánto dinero en desplazamiento gastaría Juliana haciendo todas las actividades mencionadas, según el caso que les haya tocado.

c. Se le da un tiempo a los participantes para completar la actividad. (5 min)

d. Los grupos eligen un vocero para compartir los resultados. 3 min por grupo. (min 6 y máx 12 min)

Caso A

Juliana es una señora cabeza de hogar que trabaja en _____ que acaba de recibir su sueldo y tiene los martes como día de descanso. Usualmente cuando Juliana tiene su día libre debe aprovecharlo al 100% para hacer distintas actividades. En esta oportunidad Juliana tiene que aprovechar su día para:

1. Pagar los servicios del hogar. (le toca desplazarse hasta un punto donde haya Baloto)
2. Hacer mercado
3. Comprar un uniforme nuevo para su hija y un par de zapatos para su hijo.
4. Hacer una recarga

Tenga en cuenta que Juliana debe hacer todas estas actividades en un día y de manera presencial.

Bonus: ¿Crees que a Juliana le alcanzaría el día para hacer alguna(s) actividad(es) extra? ¿cual(es)?

Caso B

Juliana es una señora cabeza de hogar que trabaja en _____ que acaba de recibir su sueldo y tiene los martes como día de descanso. Usualmente cuando Juliana tiene su día libre debe aprovecharlo al 100% para hacer distintas actividades. En esta oportunidad Juliana tiene que aprovechar su día para:

1. Pagar los servicios del hogar.
2. Hacer mercado donde el vecino que tiene cuenta de ahorros.
3. Comprar un uniforme nuevo para su hija y un par de zapatos para su hijo. La confeccionista recibe pagos por alguna billetera.
4. Hacer una recarga.

Ten en cuenta que Juliana debe hacer todas estas actividades en un día y aprovechando los pagos digitales, cuéntenos cómo haría uso de los mismos.

Bonus: ¿Crees que a Juliana le alcanzaría el día para hacer alguna(s) actividad(es) extra? ¿cual(es)?

2. Con base a los resultados y opiniones compartidas de cada grupo, el multiplicador/a conecta la información y explica las ventajas del uso de los pagos digitales.

- ▶ **Ahorro de dinero y tiempo:** usar pagos digitales aumenta el ahorro en 16% y 28%. Al no tener el dinero en efectivo, es menos fácil gastarse el dinero por ejemplo tengo \$100.000 de manera digital, y tengo que pagar un recibo de 60.000 lo hago desde la comodidad de mi casa no gasto los otros 40.000 y los puedo ahorrar. No solo ahorras dinero sino también tiempo.
- ▶ **Facilidad de uso:** Puedes hacer pagos desde cualquier lugar a través de tu teléfono o cualquier dispositivo electrónico. Tienes un registro detallado de todas tus transacciones, pagos y puedes programar pagos automáticos para facturas recurrentes (como el celular).
- ▶ **Seguridad y cuidado del medio ambiente:** minimiza el riesgo de robo o pérdida y reduce el consumo de papel eliminando la necesidad de imprimir recibos o facturas.

3. Teniendo en cuenta también las opiniones compartidas de cada grupo, conectar y explicar las desventajas del uso del efectivo

- **Inseguridad personal:** no hay un registro automático de tus transacciones en efectivo, lo que dificulta el seguimiento de tus gastos.
- **Incapacidad de rastrear gastos:** no hay un registro automático de tus transacciones en efectivo, lo que dificulta el seguimiento de tus gastos.
- **Dificultad para realizar transacciones de altos montos:** las compras grandes pueden resultar complicadas de administrar solo con dinero en efectivo.

 **5 Minutos**

4.

Para fortalecer el uso del de los pagos digitales, el multiplicador/a, explica las recomendaciones de seguridad para hacer pagos digitales. (5 min)

Los pagos digitales son más seguros que el efectivo. Sin embargo no faltan las personas que se quieren aprovecharse de su desconocimiento y te pueden hacer estafa. Mostrar el siguiente video sobre las principales recomendaciones de seguridad. [Click Aquí](#) (5min)

 **15 Minutos**

5.

Desarrollar el juego, falso o verdadero.

- a. La/el multiplicador divide el grupo en parejas.
- b. La/el multiplicador entrega una hoja con las preguntas de falso y verdadero.
- c. La/el multiplicador les da la instrucción de resolver las preguntas entre las dos personas y que para ello tienen 10 minutos.
- d. La/el multiplicador socializa las respuestas entre todos y todas las participantes.

Preguntas y Respuestas de Ejercicio

1. Los pagos digitales son seguros. **Verdadero**
2. Los pagos digitales nunca requieren autenticación (contraseña). **Falso**
3. Realizar pagos digitales me puede ayudar a ahorrar tiempo y dinero. **Verdadero**
4. Los pagos digitales son exclusivos para compras por internet. **Falso** (Por ejemplo, puedo pagar en un establecimiento físico con mi tarjeta débito y esto también sería un pago digital porque no lo estoy haciendo con dinero en efectivo).
5. Las transferencias bancarias en línea (por internet) son una forma de pago digital. **Verdadero**
6. Las transacciones digitales me ayudan a tener un registro de los ingresos y gastos que tengo. **Verdadero**
7. Manejar mi dinero de forma digital puede ayudarme a controlar gastos innecesarios y así aumentar mis ahorros. **Verdadero**

⌚ 5 Minutos

6. Se cierra la actividad dando la palabra a 3 o 4 de los y las participantes donde se les pregunta abiertamente. ¿Creen ustedes en las ventajas de los pagos digitales?

⌚ 5 Minutos

7. Abrir espacio para preguntas y cerrar la actividad

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. Una recarga o pago de mi plan desde mi Billetera Virtual.
2. Pago de Servicios Públicos desde mi billetera virtual o PSE.
3. Una compra en línea pagando con PSE.
4. Una transferencia desde mi billetera o app bancaria.
5. Una compra de entretenimiento (Netflix, Directv, etc) desde mi billetera.

Colombia + competitiva