



EL FUTURO EN SU MANO:

ENCONTRANDO UNA SALIDA EN SU VIDA FINANCIERA

GUÍA DEL INSTRUCTOR

Iniciativa
Estrategia Nacional de Educación Financiera - ENEF

Miembros del Comité Nacional de Educación Financiera - CONEF

Banco Central de Brasil - BCB, Comisión de Valores Mobiliarios - CVM, Ministerio de Hacienda; Ministerio de la Educación; Ministerio del Trabajo y Seguridad Social; Ministerio de la Justicia; Superintendencia de Seguridad Social Complementaria - Previc; Superintendencia de Seguros Privados - Susep; Asociación Brasileña de las Entidades de los Mercados Financiero y de Capitales - Anbima; BM&FBOVESPA - Bolsa de Valores, Mercancías y Futuros; Confederación Nacional de las Empresas de Seguros Generales, Seguridad Social Privada y Vida, Salud Suplementaria y Capitalización - CNSeg y por la Federación Brasileña de Bancos - FEBRABAN.

Coordinación
AEF-Brasil

Presidente
Murilo Portugal

Superintendente
Claudia Forte

Equipo
Alzira Silva
Débora Farias
Cláudia Donegá
Raquel Lemos
Thiago Nascimento
Yael Sandberg

Consultoría Ejecutiva
Flow

Equipo
Alex Bretas
Andyara Santis
Bruna Chianca
Gabriela Sofia Antonio
Kamila Signorelli
Mafoane Odara
Mariana Baldi
Marina Cançado
Raquel Thomazi

Diseño Gráfico
Amarillo
Regina Mizuno

Revisión de Texto
Danniela Ferreira

Revisión del Contenido de Educación Financiera
Alzira Silva

Participantes del Grupo de Co-creación del Programa:

Banco Central
Adriana Krieger
Marcelo Junqueira Angulo

Ministerio del Desarrollo Social y Combate al Hambre
Adriana Lima
Ariana Souza
Caroline Evangelista
Juliana Milanezzi
Lavínia Santos
Walter Emura

Patrocinio
Citi Foundation
BID e BID Fomin

ÍNDICE

1 MENSAJE AL INSTRUCTOR	4
2 QUIÉNES SOMOS	6
3 FUTURO EN LA MANO: ENCONTRAR UNA SALIDA EN LA VIDA FINANCIERA	10
4 CÓMO FUNCIONA	15
El Programa	15
Los Talleres.....	16
Kit do Instrutor.....	18
Guías de aplicación.....	19
Cómo preparar los Talleres.....	22
Duración del programa.....	23
Cómo driblar algunas resistencias	28
5 MANO DE OBRA	31
6 GLOSARIO	32
7 REFERENCIA	48



MENSAJE AL INSTRUCTOR

Brasil es referencia en el mundo en programas de transferencia de renta, dirigidos principalmente a la mujer y a la familia. Para que este aumento de renta se traduzca en la mejoría de las condiciones de vida de los beneficiarios, es importante apoyar a estas familias en la gestión de su presupuesto. En este contexto, el Programa **Futuro en la Mano: encontrar una salida en la vida financiera** fue desarrollado con la intención de ayudar a las mujeres beneficiarias del Programa Bolsa Familia a reconocer su situación financiera, planificarse y transformar algunos hábitos financieros, en la búsqueda de concretizar los objetivos de corto, mediano y largo plazo individuales y familiares.



DEBES ESTAR PREGUNTÁNDOTE:
¿QUÉ YO TENGO QUE VER CON ESTO?

Esta iniciativa tiene como enfoque a las beneficiarias del Programa Bolsa Familia, pero él no existe sin ti, **Instructor de Educación Financiera**. Tu proximidad con estas mujeres y con la realidad que las cerca es esencial para el éxito

de este Programa. Tú puedes ayudar a diversas familias de tu región a transformar su vida financiera.

¡Tú eres una pieza-clave en este proceso de educación y empoderamiento financiero!

Intenta entender el material detalladamente. A lo largo de los Talleres intenta construir una relación cercana con estas mujeres y evita juzgarlas por sus elecciones o dudas. Tu postura es esencial para romper algunas barreras, para que ellas se abran para las reflexiones, conceptos trabajados y para el uso de las herramientas propuestas en su día a día.

Confía en el poder de cambio de cada una, comprendiendo sus particularidades y abriendo espacio para el intercambio de aprendizaje. Ayúdalas a encontrar alternativas que las impulse a un efectivo cambio de hábitos financieros y a una mayor consciencia y control de su presupuesto familiar.

Tienes un papel fundamental en la multiplicación del conocimiento y en el estímulo de este cambio. Contamos con tu colaboración y dedicación, al final, ¡grandes cambios comienzan con pequeñas acciones!

2 QUIÉNES SOMOS

La **Asociación de Educación Financiera AEF-Brasil** es una organización sin fines lucrativos que coordina y ejecuta acciones de la **Estrategia Nacional de Educación Financiera ENEF**. La **ENEF** fue creada a través de la articulación de ocho órganos y entidades gubernamentales y cuatro organizaciones de la sociedad civil, que juntos integran el **Comité Nacional de Educación Financiera CONEF**.

El **CONF** está formado por ocho órganos y entidades de Gobierno y cuatro organizaciones de la sociedad civil.

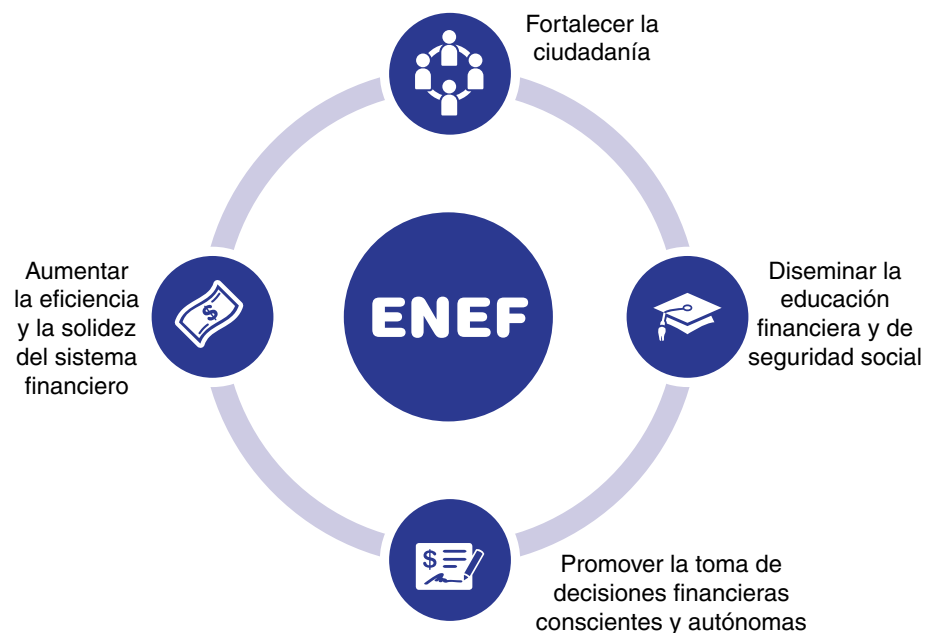
Órganos del Gobierno:

- Banco Central de Brasil;
- Comisión de Valores Mobiliarios CVM;
- Superintendencia Nacional de Seguridad Social Complementaria PREVIC;
- Superintendencia de Seguros Privados SUSEP;
- Ministerio de Justicia;
- Ministerio del Trabajo y Seguridad Social;
- Ministerio de la Educación;
- Ministerio de Hacienda.

Representantes de la sociedad civil:

- Asociación Brasileña de las Entidades de los Mercados Financieros y de Capitales ANBIMA;
- BM&FBovespa;
- Confederación Nacional de las Empresas de Seguros Generales CNseg;
- Federación Brasileña de Bancos FEBRABAN.

La **ENEF** fue instituida como política de Estado de carácter permanente y tiene como finalidad:



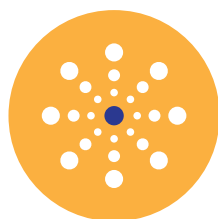
Las principales directrices de la **ENEF** son:



Actuar con **información, orientación y formación.**



Gratuidad de las acciones y prevalencia del **interés del público.**



Gestión **centralizada,** actividades **descentralizadas.**

Una de las iniciativas de la **ENEF** es el **Programa de Educación Financiera para Adultos**, que tiene como objetivo contribuir para el fortalecimiento de la ciudadanía al suministrar y apoyar acciones que ayuden a la población adulta a tomar decisiones financieras más autónomas y conscientes.

El **Futuro en la mano: encontrar una salida en la vida financiera**, es uno de los programas de la **ENEF**, desarrollado en colaboración con el **Ministerio del Desarrollo Social y Combate al Hambre**, con enfoque en las beneficiarias del Programa Bolsa Familia.

Su desarrollo contó con el apoyo de las dos instituciones citadas a continuación:

Citi Foundation, una fundación del Citi Group que trabaja en la promoción del progreso económico y de la mejoría de vida

de poblaciones de baja renta en comunidades alrededor del mundo. Educación e inclusión financiera están dentro de su área de actuación, en la búsqueda de apoyar: el desarrollo de productos financieros adecuados a las poblaciones de baja renta, el aumento de las oportunidades de acceso al capital financiero y los comportamientos financieros más positivos.

Fondo Multilateral de Inversión FUMIN, es un miembro del grupo **Banco Interamericano de Desarrollo BID**. Su trabajo consiste en dar soporte al crecimiento económico para la reducción de la pobreza en América Latina y Caribe. Como parte de su misión, el **FUMIN** actúa como un laboratorio de desarrollo – para experimentar y lanzar soluciones pioneras. También busca evaluar y compartir mundialmente las lecciones aprendidas en los proyectos que apoya y financia.

Para maiores informações, consulte:

www.vidaedinheiro.gov.br

www.aefbrasil.org.br

www.previdencia.gov.br

www.citigroup.com/citi/foundation

www.fomin.org

www.iadb.org



3

FUTURO EN LA MANO: ENCONTRAR UNA SALIDA EN LA VIDA FINANCIERA

É uEs un Programa que ofrece informaciones, contenidos y herramientas de Educación Financiera con el propósito de ayudar a las familias beneficiarias del Programa Bolsa Familia en la gestión de su presupuesto, para que puedan tomar decisiones financieras más autónomas y conscientes.

Este Programa está formado por 3 Talleres de Educación Financiera, que utilizan un enfoque lúdico y práctico, para que estas mujeres se sientan capaces de planificarse y de organizarse para satisfacer las necesidades y los objetivos de su familia, a corto, mediano y largo plazo.

Para desarrollarlo, viajamos para todas las regiones de Brasil y elaboramos el contenido y los materiales con la participación de más de 2 mil mujeres beneficiarias del Programa Bolsa Familia y aproximadamente 200 funcionarios de los **Centros de Referencia de la Asistencia Social CRAS**. Es una iniciativa innovadora por comprometer a los beneficiarios en la co-creación de las metodologías de Educación Financiera, de modo que sean ade-

cuadas a sus realidades.

Además de este Programa promover un espacio de aprendizaje sobre temas y desafíos relacionados a la vida financiera, ofrece herramientas concretas para la gestión del presupuesto familiar, a partir de 3 ejes: creación de reservas, la planificación financiera y el control de deudas.

SEPA UN POCO SOBRE EL PROGRAMA BOLSA FAMILIA

PUEDEN RECIBIR EL BENEFICIO:



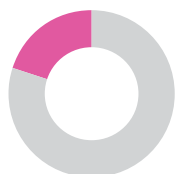
Familias en situación de pobreza y extrema pobreza con renta per cápita de hasta

R\$ 154
REALES POR MES



Y que tengan en su composición gestantes, madres que amamantan, niños o adolescentes entre 0 y 17 años.

NÚMEROS



13,9 millones de familias beneficiadas, lo que representa

20%
LAS FAMILIAS DE BRASIL

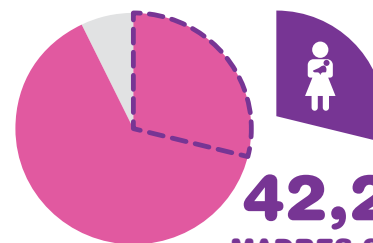


De ellas, **19% TIENEN CUENTAS EN BANCOS** y **54% RETIRAN EL BENEFICIO EN AGENCIAS DE LOTERÍA**




FAMILIAS tienen como promedio **2 HIJOS**

Fonte: veja Capítulo 7: Referências



42,2% SON MADRES SOLTERAS

92% de los titulares son mujeres, de las cuales 



Valores promedio del beneficio es de

R\$ 165
por mes



70% de los beneficiarios no poseen Enseñanza Fundamental completa

20% de los beneficiarios no tuvo ninguna instrucción

Como promedio, **87% DEL BENEFICIO** está destinado a gasto con alimentación



SOBRE ESTAS FAMILIAS:



PRÉSTAMO usado como complemento de renta



Dificultad de inserción en el **MERCADO DE TRABAJO**



La mayoría posee **FUENTES DE RENTA MUY VARIABLES**

QUÉ ES

QUÉ NO ES

Programa de 3 Talleres de Educación Financiera para beneficiarias del Programa Bolsa Familia, con enfoque en el aprendizaje en grupo y en ejercicios prácticos.

Reunión o charla aislada

Talleres de intercambio de experiencias, introducción de conceptos básicos y de herramientas para el día a día

Talleres para decirle a la mujer como ella debe usar su dinero o para hacer propaganda y ofrecer productos financieros.

Momento de reflexiones sobre elecciones financieras y de identificación de formas de aplicar los conceptos en el día a día.

Momento de juzgar las elecciones y a la situación financiera de esa familia.

Momento para empoderar a la beneficiaria y animarla a mejorar sus condiciones de vida

Momento de verificación de los datos financieros o de exclusión de esta familia del Programa Bolsa Familia.

4

CÓMO FUNCIONA

EL PROGRAMA

El Programa **Futuro en la Mano: encontrar una salida en la vida financiera** está compuesto por 3 Talleres, cada uno de ellos aborda un contenido específico de Educación Financiera y pretende desarrollar un hábito financiero que contribuya de forma directa para mejorar la gestión del presupuesto familiar.

LOS TALLERES

Los Talleres deben ocurrir en el orden establecido a continuación, pues forman un proceso único y dinámico, que tiene como objetivo facilitar la comprensión del contenido por parte de las participantes y propiciar cambios de comportamientos financieros, que si son incorporados en el día a día pueden constituirse como nuevos hábitos financieros. Cada una posee actividades y herramientas específicas, descritas a continuación:

TALLER 1 ALCANCÍAS DE LA FAMILIA



El primer Taller tiene como objetivo hacer al grupo reflexionar e intercambiar ideas sobre: imprevistos del día a día, importancia de crear reservas con diferentes plazos y la posibilidad de juntar dinero a partir del cambio. En este Taller, es entregado el kit **Alcancías de la Familia**, que incentiva la formación de 3 tipos de reservas, para que las mujeres y sus familias puedan guardar dinero con diferentes propósitos: ayuda para el día a día, emergencias y objetivos de la familia.

TALLER 2 AGENDA DA FAMÍLIA



El objetivo del segundo Taller es explicar algunos conceptos básicos de gestión y planificación del presupuesto familiar, a través de ejemplos que sean fáciles de ser usados en el día a día. El material trabajado es la **Agenda de la Familia**, que ayuda a la beneficiaria visualizar su situación financiera. Además de esto, la **Agenda de la Familia** es un medio para que las mujeres planifiquen y controlen el uso de su dinero.

TALLER 3 CARTERA DE LA FAMILIA



Tiene como objetivo ayudar a las mujeres a comprender conceptos básicos relacionados a deudas, por medio de historias educativas. En este Taller, cada participante recibe una **Cartera de la Familia**, un medio para facilitar que toda entrada y salida de dinero sean registradas en el acto. Este control es importante para que las mujeres puedan tomar decisiones más informadas y conciliar los deseos y necesidades individuales y familiares.

KIT DEL INSTRUCTOR

Instructor, la carpeta que recibiste es el kit con todos los materiales que necesitarás para realizar los Talleres del Programa **Futuro en la Mano: encontrar una salida en la vida financiera**. En ella encontrarás:



GUIA DEL INSTRUCTOR



CALCULADORA



GUÍA DE APLICACIÓN TALLER 1



ALCANCÍAS DE LA FAMILIA



RUTA DEL DINERO



GUÍA DE APLICACIÓN TALLER 2



AGENDA DE LA FAMILIA



GUÍA DE APLICACIÓN TALLER 3



5 CARTELES



CARTERA DE LA FAMILIA

GUÍAS DE APLICACIÓN



Las **Guías de Aplicación** son los guiones de cada uno de los 3 Talleres, que te orientarán, Instructor, en la realización de las actividades.

Para comenzar, sugerimos que leas, estudies y sigas este material con atención, antes de aplicar cada Taller.

Las 3 **Guías de Aplicación** tienen la misma estructura y están organizadas de la siguiente forma:

A. CÓMO APLICAR

Son las orientaciones de como debes explicar el contenido o introducir las actividades. Cuando estés cómodo con el contenido y con el enfoque, podrás incrementar con ejemplos del contexto local y de lo cotidiano de las participantes de cada grupo.

B. PREGUNTAS PARA EL GRUPO

Son preguntas que debes usar para incentivar la participación de las mujeres y crear espacios de diálogo con el grupo. Estos momentos son indispensables para que las participantes puedan expresar dudas sobre el contenido o incluso compartir experiencias. De esta forma, las participantes interactúan y ejemplos prácticos surgen de las experiencias de ellas mis-

mas. Es una forma potente para sedimentar el contenido aprendido. Después de cada pregunta, colocamos las **respuestas esperadas**.

De esta forma, puedes ir midiendo si el grupo está siguiendo las reflexiones y entendiendo las orientaciones. Tú mismo puedes usar estas respuestas para reforzar los conceptos y uso de las herramientas, en el caso que el grupo no interactúe o no esté entendiendo el contenido.



C. CONSEJOS PARA EL INSTRUCTOR

Los consejos sirven para ayudarte durante la actividad. Tanto para indicar acciones necesarias como para recordar puntos importantes o momentos que requieren atención especial.



D. CONSEJOS DE BOLSILLO

Son consejos de ahorro que pueden ser usados como ejemplos durante las actividades. ¡Ellos sirven para ayudar a las personas a visualizar formas prácticas de ahorrar y a entender que grandes cambios pueden comenzar con pequeñas acciones! Muchas veces, traer consejos simples y ejemplos reales puede ayudar a las participantes a ver la posibilidad de iniciar un cambio. Usa y abusa de los consejos para motivar a las beneficiarias.

Además de usar los consejos en las actividades, puedes:

- Compartir con colegas y otras personas;
- Incluir un mensaje de Educación Financiera antes de otra actividad;
- Imprimir y pegar los consejos en espacios del CRAS, en los cuales muchas personas circulan.



E. DUDAS FRECUENTES

En esta sección, colocamos algunas de las dudas que pueden surgir con frecuencia durante las actividades. Debajo de cada pregunta, encuentras sugerencias de respuestas que puedes darles a las participantes. Lee este contenido antes de la actividad para tener la respuesta en la punta de la lengua o consulta la **Guía de Aplicación** de cada Taller, si no sabes responder alguna duda.

Vale resaltar que, en el caso que no te acuerdes o no sepas la respuesta, se transparente y diles que te informarás y volverás con la respuesta en el próximo encuentro. Con la Educación Financiera no se juega, pues informaciones equivocadas pueden llevar a elecciones equivocadas.

F. GLOSARIO

Cada **Guía de Aplicación** tiene una lista de los conceptos trabajados en el Taller. En el caso que quieras entender mejor estos conceptos o tengas dudas, basta buscar los términos en el ítem **Glosario** al final de esta **Guía del Instructor**.

COMO PREPARAR LOS TALLERES

DEFINA LAS FECHAS

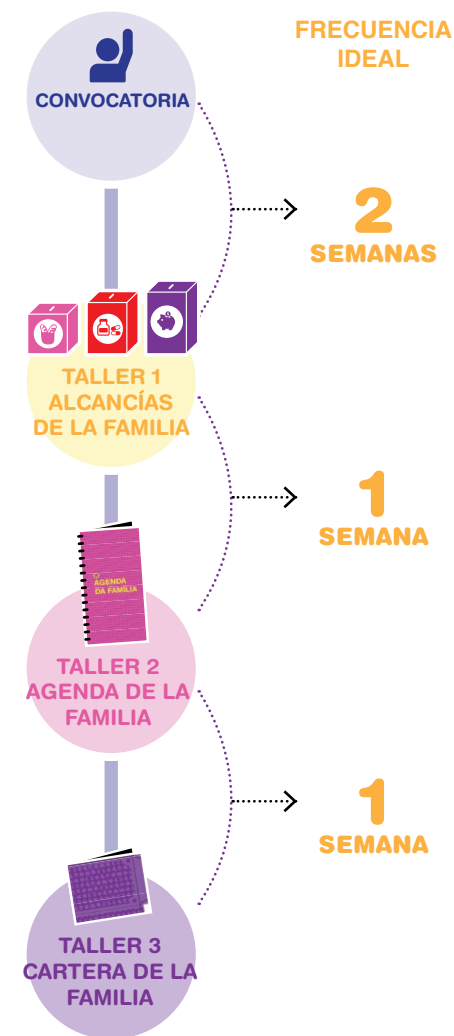
Antes de invitar o convocar a las mujeres beneficiarias del Programa Bolsa Familia, para formar el grupo de participantes del Programa, sugerimos que definas las fechas y horarios de los 3 Talleres, que deben ser realizados de forma secuencial, durante 3 semanas seguidas.



Como se trata de una secuencia de Talleres, es importante que tanto tú como las participantes se programen. Estate atento para la duración del Programa. Los Talleres deben ocurrir semanalmente, por 3 semanas seguidas.

DURACIÓN DEL PROGRAMA

Vea a continuación el tiempo de duración sugerido del Programa, y el tiempo recomendado:



CONVOCATORIA DE LAS PARTICIPANTES

El grupo de participantes del Programa **Futuro en las manos: encontrar una salida en la vida financiera** debe ser formado por 20 mujeres beneficiarias del Programa Bolsa Familia. Dependiendo de las características de la región y del CRAS en que actúas, evalúa cuántas personas debes invitar para que puedas formar el grupo de 20.

Después de formar el grupo, comunícales a las mujeres sobre las fechas y horarios y haz un recordatorio un día antes de cada Taller. Es muy importante garantizar que todas las mujeres participen de las 3 actividades.

PREPARACIÓN DE LOS MATERIALES

Antes de los Talleres, separa todo el material que utilizarás y prepara el lugar en que la actividad ocurrirá. Sugerimos que las sillas sean posicionadas para formar una rueda o semicírculo, para que todas se sientan más cercanas y no parezca una charla.

Para todas ellas, necesitarás:

- Kit del Instructor completo, con todos los materiales
- Materiales a ser entregados para las participan-

tes, referentes al taller del día.

TU POSTURA LO CAMBIA TODO

Tú, **Instructor**, puedes hacer la diferencia en la vida de estas mujeres. Intenta crear un espacio para el intercambio, manteniendo una postura de escucha, acogimiento y confianza:

- Estudia y aprópiate del contenido de la Guía de Aplicación;
- Separa el material que será necesario y prepara el espacio antes de cada Taller;
- Para tener un buen resultado, mantén la concentración y sigue el guión de cada Taller;
- Hablar sobre dinero no es fácil. Intenta abordar el tema con cuidado y levedad;
- Cuando hablamos de elecciones financieras, no existe correcto e incorrecto, cada uno debe encontrar su propia solución. Por eso, durante las actividades, no hagas críticas ni juicios con relación a las elecciones o comentarios de las participantes;
- El objetivo es contribuir para el empoderamiento de las mujeres. Para esto, ten una postura positiva y

muestra que cada una tiene la capacidad de cambiar y mejorar su propia vida;

- Encara este proceso como una posibilidad para tu propio aprendizaje. Aplica los contenidos y utiliza las herramientas propuestas en tu vida. Al final, estos Talleres sirven para cualquier persona.
- Durante todo el Programa, recuerda que las informaciones de la vida financiera de cada una son privadas y confidenciales. No las compartas con nadie. Para que el grupo se sienta seguro, asume el compromiso de confidencialidad al frente de las participantes y refuézalo en todos los Talleres.

DURANTE EL TALLER

QUÉ HACER	O QUE NÃO FAZER
Permitir una conversación de cada vez. Cuando uno habla, los otros escuchan.	Permitir un ambiente ruidoso y de desconcentración.
Acordar alguna señal para pedir silencio. Por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> • Levantar los brazos y mover las manos • Aplaudir. 	Explicar cuando todos están conversando, y nadie pueda escuchar. Gritar para pedir la atención del grupo.
Seguir el guión de los Talleres en la Guía de Aplicación .	Improvisar el guión y no seguir la Guía de Aplicación , o incluso cambiar el contenido.
Escuchar al grupo con atención. Estar atento a las dificultades. Responder las preguntas y dudas de forma simple y clara, utilizando ejemplos concretos, siempre que sea posible.	Ignorar las preguntas y comentarios del grupo. Juzgar las preguntas y comentarios. Avergonzar a las participantes diciendo lo que está correcto e incorrecto, sin cuidado.
Tratar a las mujeres con respeto y consideración.	Ser arrogante y amenazar la pérdida del beneficio.

QUÉ HACER

QUÉ NO HACER

Dar ejemplos simples y adecuados a las realidades de las mujeres.

Dar ejemplos que las mujeres no puedan entender o usar conceptos muy abstractos.

Promover un ambiente de relajación e intercambio.

Crear un ambiente tenso y actuar como si estuvieses dando una charla, en la cual solo tú hablas.

Animar a las mujeres a ser sinceras consigo mismas.

Ver las informaciones personales de las participantes.

Cuando comuniques la fecha y horario, deja claro la hora de inicio y la de fin. Ten siempre en mente que el tiempo es un recurso escaso para estas mujeres. Se puntual y garantiza que los Talleres duren el tiempo previsto, que está especificado en la Guía de Aplicación de cada Taller. Ellas tendrán más interés en el contenido si valorizas el tiempo que ellas dispusieron para participar del Taller.

Crear que estas mujeres pueden esperar mucho tiempo y atrasar el inicio de la actividad o extender la actividad por mucho más tiempo de lo que fue acordado.

CÓMO DRIBLAR ALGUNAS RESISTENCIAS

Durante el Programa, es posible que surjan resistencias. Algunas pueden no querer hablar sobre dinero o encarar el cambio de hábitos financieros como una tarea difícil de realizar o, también, tener recelo de perder el beneficio si muestran su situación financiera. A continuación, colocamos algunos consejos para ayudarte a driblar estas resistencias.



¡YO NO SÉ ESCRIBIR!

Ofrece ayuda para llenarlo y sugiere que, para dar continuidad al uso de las herramientas, en casa, ella le pida ayuda a un hijo, marido, amiga o pariente para ayudarla a hacer los registros.



YO NO TENGO TIEMPO PARA HACER ESAS COSAS, MI VIDA ES MUY AGITADA.

Concuerda que la vida es realmente muy agitada. Sin embargo, tú puedes ayudarlas a entender que los cuidados con la vida financiera no requieren mucho tiempo e incentívalas a pensar en un momento del día para leer cada uno de los materiales. En el caso de las Alcancías de la Familia, en segundos es posible colocar las monedas o billetes. En el caso de la Agenda de la Familia, refuerza que es posible hacer consultas rápidas, y el llenado más largo solo debe ser hecho una vez por mes. Por fin, en la Cartera de la Familia el registro debe ocurrir en el momento de la compra o de la entrada del dinero, y también demora poco tiempo. En resumen, son pocos minutos que pueden hacer la diferencia en la vida financiera de la familia.



ESO NO ES PARA MÍ, NO PUEDO AHORRAR.

Refuerza que, por menor que parezca el paso que ella puede dar, existen algunas formas de ahorrar. Por ejemplo: guardando el cambio, controlando el dinero que le da a sus hijos, gastando menos con el pan, evitando desperdicios en casa. ¡Pequeños gastos, cuando son sumados, pueden volverse mucho dinero!



NO VOY A HABLAR DE MI DINERO CON USTEDES.

Explícales que en los Talleres nadie verá o prestará atención a las informaciones llenadas en los materiales. Todo lo que se utilice en el Taller, es de la participante, que se llevará para casa todas las herramientas. Vale resaltar para ellas que no corren ningún riesgo de la pérdida del beneficio por participar del Programa. En realidad, esta es una iniciativa en colaboración con el propio Programa Bolsa Familia, para apoyar la mejoría de las condiciones de vida de sus beneficiarias.



NO PUEDO VENIR A LA PRÓXIMA REUNIÓN.

Resalta que es una oportunidad única que podrá ayudarla a encontrar una salida en su vida financiera. Son solamente 3 Talleres de cerca de 1 hora cada uno. Sugiere que ella piense en alternativas para poder comparecer, como: pedirle a un vecino que se quede con sus hijos, cambiar el horario del trabajo extra.



MANOS A LA OBRA

Estimado **Instructor**, ahora que ya sabes cómo funciona el Programa Futuro en las manos: encontrar una salida en la vida financiera y sabes que tienes la posibilidad de contribuir para un cambio real en la vida de las beneficiarias del Programa Bolsa Familia que frecuentan el CRAS en el cual actúas, ¡manos a la obra!

¡El cambio comienza por ti!

Sigue el paso a paso de las guías de los Talleres, diviértete, aprende e inspírate con estas mujeres guerreras. Aprovecha para utilizar estos aprendizajes en tu propia vida. ¡Verás que al intentar contribuir para mejorar la vida del otro, puedes acabar transformando positivamente tu propia vida!

6 GLOSARIO

Los contenidos de **Educación Financiera** tratados en las **Guías de Aplicación** de los Talleres están detallados a continuación:

AUTONOMÍA

En el contexto de la Educación Financiera, la autonomía es la habilidad de diferenciar necesitar de querer, tomar decisiones financieras de forma independiente y con libertad para escoger lo que es mejor para ti, así como investigar y comparar precios y condiciones de pago.

CUENTA DE DEPÓSITO DE AHORRO O CUENTA DE AHORRO O TAMBIÉN LIBRETA DE AHORRO

La Cuenta de Depósitos de Ahorro, popularmente conocida como Cuenta Ahorro o también Libreta de Ahorro, es un tipo de inversión creado con el objetivo de estimular el ahorro popular. Así, para abrir y mantener una Cuenta Ahorro, la persona no paga tarifas ni impuesto de renta sobre el dinero aplicado. En la Cuenta de Ahorro pueden ser depositados pequeños valores, los cuales generan un rendimiento mensual, compuesto por intereses pagados por la institución financiera en la cual el dinero fue depositado. En el caso que el valor depositado en la Cuenta

de Ahorro no se quede aplicado por al menos un mes, o sea, si es extraído antes, no habrá

TARJETA DE CRÉDITO

Tarjeta de banco o de tienda utilizada para pagos, en que el dinero no es debitado de la cuenta en el acto. Los valores de las compras de cada mes son cobrados en la factura, que puede ser pagada de 3 formas:

- El valor total de la factura de una vez;
- El valor total de la factura fraccionado, con intereses;
- El valor mínimo de la factura. En este caso, el valor que no fue pagado será cobrado en el mes siguiente, con aumento de intereses

Ver también la definición de Pago mínimo de la factura

CHEQUE ESPECIAL

Es un tipo de préstamo pre-aprobado para el cliente de una institución financiera. Cuando el dinero que el cliente tiene depositado en su cuenta corriente no es suficiente para cubrir el valor de cheques que haya emitido o de otros pagos que necesite hacer, él puede recurrir al límite de cheque especial aprobado por la institución financiera. Cuando usa el cheque especial, el cliente se queda debiendo no solo el valor utilizado, sino también los intereses que son cobrados por el uso del crédito disponible. En

algunos extractos bancarios aparece el saldo de la cuenta corriente y el saldo con el límite disponible. El saldo con límite disponible es la suma del valor que la persona tiene en su cuenta corriente más el valor que el banco ofrece de cheque especial, en el caso que ella necesite utilizarlo. Algunas personas se confunden con estos dos tipos de saldo y acaban cogiendo dinero prestado con intereses, sin darse cuenta.

CONSORCIO

Sistema que reúne un grupo de participantes con intereses en común para la compra de bienes o servicios. Esto es hecho por medio de un autofinanciamiento, en el cual el valor de los bienes o servicios es dividido entre los participantes del consorcio por plazo predeterminado. Los bienes pueden ser: carros, motocicletas, computadoras e incluso servicios. Varían los valores, los plazos y las condiciones de pago de las cuotas.

CONSUMO

Acto de consumir, comprar un producto o utilizar un servicio. El consumo debe ser hecho de manera consciente, o sea, evaluando su real necesidad. Las decisiones conscientes deben llevar siempre en consideración si es posible repensar la compra o rechazarla, o también, si es

posible reducir el consumo por medio de la reutilización o del reciclado de productos y otros materiales.

CUENTA DE DEPÓSITO DE AHORRO O CUENTA DE AHORRO O TAMBIÉN LIBRETA DE AHORRO

La Cuenta de Depósitos de Ahorro, popularmente conocida como Cuenta Ahorro o también Libreta de Ahorro, es un tipo de inversión creado con el objetivo de estimular el ahorro popular. Así, para abrir y mantener una Cuenta Ahorro, la persona no paga tarifas ni impuesto de renta sobre el dinero aplicado. En la Cuenta de Ahorro pueden ser depositados pequeños valores, los cuales generan un rendimiento mensual, compuesto por intereses pagados por la institución financiera en la cual el dinero fue depositado. En el caso que el valor depositado en la Cuenta de Ahorro no se quede aplicado por al menos un mes, o sea, si es extraído antes, no habrá rendimientos sobre este dinero.

VENTAS A CRÉDITO

Es un préstamo hecho por las tiendas para que los consumidores compren sus productos de forma fraccionada.

GASTOS

Son las salidas de dinero o los gastos de la familia. Ver definición completa en **Para dónde va mi dinero**.

DE DÓNDE VIENE MI DINERO

FUENTES DE RENTA / GANANCIAS

Son las entradas de dinero de la familia. En el caso de las beneficiarias del Programa Bolsa Familia, las entradas suelen venir de varias fuentes y pueden variar mucho a lo largo del año. La única fuente de renta estable suele ser el beneficio del Programa Bolsa Familia.

Fuentes de renta fija

Son las entradas de dinero con presencia constante en el presupuesto, y su valor no suele variar significativamente. Por ejemplo: salarios, bolsas de auxilio, recibimiento de alquileres, pensiones y jubilaciones. Estos son los ingresos estables. En muchas familias son considerados los ingresos con los cuales se puede contar, “el dinero seguro” de todos los meses.

Fuentes de renta variables

Son los ingresos que no son estables.

Entradas que pueden variar a lo largo de los meses, o incluso ser imprevisibles en el presupuesto. Ellas pueden estar meses sin entrar o el valor puede variar bastante de un mes para el otro. Por ejemplo, comisiones de ventas, propinas, gratificaciones, horas extras, el décimo tercer salario. Premios y herencias son ejemplos de ingresos variables inesperados.

DEUDA

Son todos los compromisos asumidos por la persona para obtener dinero o un producto/servicio en el presente, solamente pagando por él en el futuro. Por tanto, son consideradas deudas las compras con la tarjeta de crédito, compras fraccionadas a crédito, fiado, préstamo personal.

DISEMINACIÓN Y MULTIPLICACIÓN

Es el impacto de las acciones y comportamientos de una persona sobre los hábitos de un grupo.

ENDIVIDADO

Persona que se encuentra en situación de endeudamiento, o sea, que contrajo deudas.

Ver definición de **Deuda**.

ENDEUDAMIENTO

Cuanto una persona tiene comprometido su patrimonio con deudas.

EMERGENCIAS E IMPREVISTOS

Situaciones inesperadas que pueden comprometer el presupuesto de las familias que no se planificaron para estos momentos, pues generan gastos extras o impiden la generación de ingresos. Por ejemplo: problemas de salud, desempleo, quiebra, pérdida o robo de electrodomésticos y utensilios domésticos, daños al patrimonio,

catástrofes naturales, epidemias.

PRÉSTAMO

Operación en que una persona pide dinero prestado en una institución financiera o para otra persona (pariente, amigo, agiota, prestamista), y paga intereses por eso.

Préstamo consignado

Es un tipo de préstamo que descuenta la prestación directamente del salario o jubilación. La garantía de recibir estas prestaciones posibilita a los bancos cobrar intereses más bajos por este préstamo.

Préstamo personal

Préstamo tomado en el banco o financieras para la compra de bienes o pago de deudas. Diferentemente del consignado, este préstamo no es descontado automáticamente del salario/jubilación y los intereses cobrados son más altos.

FIADO

Es la venta o compra hecha a plazos, sin tener que pagar nada a la hora de la compra. En general, no hay cobro de intereses. El acuerdo es hecho entre el cliente y el propietario del establecimiento.

FINANCIAMIENTO

Operación mediante la cual una institución financiera

viabiliza el pago de un bien, prestando el dinero, sobre el cual cobrará intereses. El financiamiento se diferencia del préstamo común por estar vinculado a la venta de un bien o servicio.

Así como el préstamo bancario, el financiamiento también es un contrato entre el cliente y la institución financiera, pero con destinación específica de los recursos tomados, como la adquisición de vehículo o de bien inmueble. Generalmente, el financiamiento posee algún tipo de garantía, enajenación fiduciaria o hipoteca.

FUENTES DE RENTA

Son las entradas de dinero de la familia.

Ver definición completa en **De dónde viene mi dinero.**

FOTOGRAFÍA FINANCIERA

Es el mapeo de todas las fuentes de renta y gastos mensuales, seguidos del cálculo del saldo mensual actual.

GASTOS

Son las salidas de dinero o los gastos de la familia.

Ver definición completa en **Para dónde va mi dinero.**

INSOLVENCIA

Es el incumplimiento del pago de una deuda, en la fecha estipulada. Cuando el consumidor no paga esta deuda en la fecha del vencimiento, él se vuelve insolvente. Estar

endeudado significa tener compromisos de pago de una deuda a ser realizados a plazo. Estar insolvente es cuando la persona no cumple con estos compromisos en día.

INSTITUCIONES FINANCIERAS

Pode-se ter acesso a produtos e serviços em diferentes instituições financeiras, as mais usadas costumam ser:

Los Bancos son empresas que ofrecen varios servicios financieros, como cuenta corriente y cuenta de ahorro, préstamos e inversiones.

Estas empresas lucran con el valor que cobran por ofrecer dinero prestado, y para prestar este dinero ellos verifican si sus clientes son buenos pagadores.

Las Financieras son como los bancos, empresas privadas que buscan el lucro. La diferencia es que las financieras solo tienen servicio de préstamos y financiamiento y no hacen tanta investigación para saber si sus clientes son buenos pagadores o no. Por correr más riesgo de sufrir un impago, cobran un precio más alto que los bancos por estos préstamos.

Los Bancos comunitarios son asociaciones creadas y gestionadas por la comunidad. Buscan promover el desarrollo local por medio del ahorro solidario. Pueden prestar dinero en dos formas de crédito: una en Reales y otra en moneda social (local).

Las Cooperativas de crédito son asociaciones autónomas, sin fines lucrativos, que buscan el beneficio de todos los asociados. Tienen menos clientes y menos dinero que los bancos, pero ofrecen servicios parecidos, que pueden ser concedidos en plazos y condiciones más adecuadas a los asociados.

INTERESES

Es el precio que se paga por coger dinero prestado por un determinado período. Mientras más tiempo la persona demora en pagar este préstamo, más alto es el valor total cobrado por esta tasa. También una forma de compensar a la persona/banco que presta el dinero.

CAMBIO DE CONDICIÓN DE VIDA

La habilidad de superar el endeudamiento, adecuando sus gastos con relación a los ingresos de la familia. Como también crear reservas, para prevenirse de emergencias y evitar el endeudamiento, o realizar objetivos y metas.

OBJETIVOS

Son los deseos, sueños y aspiraciones de las personas y de sus familias, que pueden ser realizados a corto, mediano o largo plazo.

PRESUPUESTO DOMÉSTICO O PERSONAL

Es la anotación diaria de las fuentes de renta y de los gastos, llamados en este Programa de: De dónde viene mi dinero y Para dónde va mi dinero, respectivamente.

Las anotaciones, cuando son hechas en el acto del recibimiento o del gasto de recursos financieros, garantizan que la persona no se olvide de los valores que entraron o salieron, generando una mayor precisión en el control.

La anotación diaria es fundamental para que las familias controlen mejor su vida financiera y tomen las mejores decisiones considerando sus recursos, para: no tener que endeudarse con frecuencia; reducir las deudas, en el caso que ya existan; evitar la insolvencia; formar reservas para emergencias, y realizar sus objetivos

ÓRGANOS DE PROTECCIÓN AL CRÉDITO

Son empresas prestadoras de servicios responsables de recolectar el nombre y CPF de las personas con deudas vencidas y registrar estos datos en una base de datos. Instituciones financieras y otras empresas pueden contratar el servicio de los órganos de protección al crédito y obtener informaciones sobre determinadas personas. En resumen, estos órganos poseen la finalidad de organizar las informaciones de las personas insolventes para orientar a las instituciones financieras, empresas y tiendas con

relación a la concesión de crédito y apoyo al negocio del individuo.

PAGO EN EFECTIVO

Es el pago del valor total hecho en el acto de la compra.

PAGO A PLAZOS

Es el tipo de pago realizado cuando no se tiene el valor disponible en el acto de la compra, y puede ser hecho en una o más cuotas.

PAGO MÍNIMO DE LA FACTURA

La tarjeta de crédito permite que el pago de las facturas sea hecho de 3 formas:

1. Valor total de la factura, en la fecha de su vencimiento;
2. Pago fraccionado del valor total de la factura, con aumento de intereses
3. Pago mínimo de la factura.

En este último caso, el valor que no es pagado es financiado por el banco. Por tanto, en el mes siguiente esta deuda aumenta, pues la persona debe pagar el valor no pagado, más los intereses. Que es el precio que se paga por haber financiado el pago de esta factura.

PARA DÓNDE VA MI DINERO GASTOS / EGRESOS

Son las salidas de dinero o los gastos de la familia.

Gastos/Egresos fijos

Son aquellos que tienen presencia constante en el presupuesto y cuyo valor no suele sufrir grandes modificaciones.

Por ejemplo: alquiler, condominio, cuentas de agua y luz, mensualidad escolar.

Gastos/Egresos variables

Son aquellos que tienen presencia constante en el presupuesto, sin embargo pueden sufrir cambios de valor significativos de un mes para el otro. Por ejemplo: alimentación, esparcimiento (lan house, cine, cafeterías).

Gastos/Egresos eventuales o extraordinarios

Son aquellos gastos que no poseen presencia constante en el presupuesto, pero que eventualmente pueden ocurrir. Por ejemplo: impuestos como el IPTU, IPVA, arreglo del refrigerador, compra de presentes

Gasto Superfluo

Gasto que no es una necesidad básica, o sea, puede ser eliminado sin perjudicar la supervivencia de la persona.

PATRIMONIO

Son las conquistas acumuladas por una persona a lo

largo de su vida y que generan riqueza material (bienes muebles, inmuebles, inversiones), cultural (estudios, viajes, lenguas extranjeras) o social (familia, relaciones, red de apoyo, comunidad, servicios públicos).

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL

Es la habilidad de establecer y seguir una estrategia para la realización de objetivos y la acumulación de bienes y valores que formarán el patrimonio de una persona y de su familia, a corto, mediano o largo plazo.

PREVENCIÓN

Es la actitud de prepararse financieramente para lidiar con situaciones previstas o imprevistas en el futuro. Involucra hacer elecciones relacionadas al acto de ahorrar, en el presente, con la intención de que, en el futuro, haya determinada seguridad financiera o condiciones de lidiar con gastos imprevistos. Por ejemplo: gastos derivados de una cirugía inesperada.

PROCON - PROGRAMA DE PROTECCIÓN Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Es el órgano de protección al consumidor, que tiene como objetivos amparar y defender al consumidor de daños y perjuicios que puedan ser causados por culpa de prácticas equivocadas o engañosas de proveedores.

Además de intentar solucionar los problemas entre consumidores y proveedores, algunas unidades del Procon poseen servicios de educación a los ciudadanos en relación a sus derechos como consumidor.

Los órganos del Procon están esparcidos por las capitales brasileñas. Algunos de ellos poseen un núcleo o equipo especializado en las situaciones de super-endeudamiento.

AHORRO O RESERVAS

El acto de ahorrar o reservar una parte de la renta que no es gastada en el período en que es recibida, y, por consecuencia, es guardada para ser usada en un momento futuro, para imprevistos o sueños. Esta reserva financiera puede ser hecha en el banco, a través de la Libreta de Ahorro, o, informalmente, en alcancías guardadas en casa.

CUÁNTO TENGO AL FINAL DEL MES

Es el resultado de cuánto sobra o falta al final del mes, o sea, la diferencia entre las fuentes de renta y los gastos, llamado en la **Agenda de la Familia: Cuánto tengo al final del mes.**

SALDO

Es el resultado de cuánto sobra o falta al final de mes.

Ver definición de **Cuánto tengo al final del mes.**

SUPER-ENDEUDAMIENTO

Se refiere a situaciones en que el deudor de buena fe se ve imposibilitado, de forma duradera o estructural, de pagar el conjunto de deudas o cuando existe una amenaza seria de que no podrá liquidarlas en el momento en que se vuelven exigibles. Es también conocido como quiebra o insolvencia de los deudores

Super-endeudamiento activo

Consumidores que se super-endeudan sin tener en cuenta el costo real de las operaciones.

Super-endeudamiento pasivo

Personas que se super-endeudan por situaciones inesperadas de la vida – muerte, divorcio, desempleo.

7

REFERENCIAS

Los datos relevantes sobre el público y las informaciones relacionadas a su situación financiera fueron extraídos de distintos contenidos de referencia, listados a continuación:

Investigación Nacional por Muestra de Domicilios (PNAD, População), 2013.

MDS, 2016.

IPEA. **Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania.** 2013. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_bolsafamilia_10anos.pdf>. Acessado em: 01/mar./2016