

TALLER DE EDUCACIÓN FINANCIERA

FINANDES- ANDE- OIT

OBJETIVO

El taller tiene un enfoque más hacia a cómo usar y gestionar el dinero.

Los temas que se cubren son los siguientes:

1. Definición de objetivos financieros
2. Conocimiento de los principales productos y servicios financieros.
3. Conocimiento y negociación con instituciones financieras

Cuando se trabaja en la realización de un presupuesto no se ven los conceptos de punto de equilibrio, costos variables y costos fijos.

Desde mi punto de vista esos conceptos son esenciales para planear los ingresos y los gastos y entiendo que son más necesarios cuanto más valor agregado genera la empresa.

Como referencia en el taller de gestión del PAIE nosotros trabajamos los siguientes conceptos:

- Administración financiera: análisis de costos, márgenes de contribución, métodos de fijación de precios, presupuestos, punto de equilibrio.
- Proyección financiera, flujos de caja, indicadores de gestión, opciones de financiamiento disponibles.

PERFIL DEL PÚBLICO OBJETIVO

Es por esto que para mí el principal público objetivo de estos talleres sería:

- personas que participaron en el PAIE y que su emprendimiento no es escalable
- Emprendedores más vinculados al autoempleo
- Personas que lleven adelante un emprendimiento de reciente creación o estén próximos a implementarlo

Destaco tres puntos más a considerar para definir el público objetivo de estos talleres:

1. La duración, estamos hablando de talleres de 25 horas, que se planifican en clases de 2 a 3 horas, lo que implica un mes.
2. La capacitación tiene en cuenta diferentes contextos (personas con bajo nivel educativo, relaciones de poder inequitativas, etc), lo que hace que los ejemplos y dinámicas sean muy simples.
3. Para el formato online, el participante tiene que contar con una PC y conocimiento básico para su uso.

Propongo que previo a lanzar el primer taller tener una comunicación con cada CCE para ayudarlos a definir el público objetivo a convocar.

CONTENIDOS - Módulos de formación

SESIÓN INTRODUCTORIA (90 minutos): ¿Qué es la educación financiera?

A. FIJARSE OBJETIVOS PERSONALES Y DEL NEGOCIO (180 minutos)

A1. Fijarse objetivos a corto y largo plazo a nivel personal y del negocio, y dialogar con la familia (90 minutos)

A2. Fijarse objetivos financieros (90 minutos)

B. GESTIONAR DE MANERA EFICAZ TU PRESUPUESTO (305 minutos)

B1. Gastar con mejores criterios (85 minutos)

B2. Elaborar un presupuesto (95 minutos)

B3. Hacer un seguimiento del presupuesto (80 minutos)

B4. Guardar los comprobantes financieros para gestionar tu dinero (45 minutos)

C. CONOCER LOS PRODUCTOS DE AHORRO (160 minutos)

C1. Comparar métodos de ahorro (80 minutos)

C2. Elegir un producto de ahorro (90 minutos)

D. UTILIZAR INTELIGENTEMENTE PRODUCTOS DE CRÉDITO Y EVITAR EL SOBREENDEUDAMIENTO (350 minutos)

D1. Comparar las opciones de financiación (100 minutos)

D2. Pedir préstamos para financiar proyectos (100 minutos)

D3. Entender los costos de pedir prestado (50 minutos)

D4. Evitar el sobreendeudamiento (100 minutos)

E. ENTENDER LOS MEDIOS DE PAGO Y UTILIZARLOS EN FORMA SEGURA (185 minutos)

E1. Entender los medios de pago y cobro y utilizarlos en forma segura (95 minutos)

E2. El ABC de las transferencias de dinero (90 minutos)

F. ESTABLECER UNA BUENA RELACIÓN CON LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS (185 minutos)

F1. Entender a las instituciones financieras (90 minutos)

F2. ¿Cómo utilizar las instituciones financieras con confianza? (95 minutos)

G. GESTIONAR LOS RIESGOS Y ENTENDER LOS PRODUCTOS DE SEGUROS (365 minutos)

G1. Entender los riesgos y como protegernos (85 minutos)

G2. Introducción a los seguros (100 minutos)

G3. Cómo utilizar una póliza de seguros (90 minutos)

G4. Cómo elegir el producto de seguro correcto (90 minutos)

EMP. DESARROLLO EMPRESARIAL (145 minutos)

EMP1. Elaboración de un plan de desarrollo empresarial (80 minutos)

EMP2. Usar el ecosistema

* Si suman las horas de cada módulo totalizan 32 horas, pero la idea es viendo el grupo recortar dentro de los módulos algunos ejercicios.

PLANIFICACIÓN

La propuesta es que los CCE realicen sus propios talleres, comenzando en marzo y realizando un taller por mes a partir de marzo. Con un esquema similar al siguiente:

1. Marzo de 11 a 14 horas.
2. Abril de 8 a 11 horas.
3. Mayo de 14 a 17 horas.
4. Junio de 18 a 21 horas.
5. Julio de 17 a 20 horas.
6. Agosto; vemos cual es el mejor horario, o con mayor demanda.
7. Setiembre: idem a agosto si es que hay más demanda.

Son talleres de 8 sesiones de 3 hs, con un mínimo de 12 y máximo de 16 personas. Y lo hacemos martes, miércoles y jueves. Tal vez en marzo podemos sacar martes y jueves.

En un principio y hasta que la situación sanitaria lo permita, se dictarán de manera online y tienen una duración de 25hs.

DOCENTES

Cada Facilitador tiene la opción de dar clases de forma individual y serían 3 réplicas o en dupla y serían 6 réplicas. Considerando que en un principio van a tener que ser virtuales las sesiones y es una duración de 25 horas, tanto para los participantes como el docente es difícil de mantener una dinámica de tantas horas, por lo que la propuesta es que únicamente se realice en duplas que pueden ser simultaneas o no.

En los grupos de formación hay docentes con distinta formación y/o experiencia, por lo que es importante elegir bien los consultores que van a brindar estos talleres.

Hay dos docentes que fueron formados y que trabajan mucho con nosotros con este público objetivo que son Oliver Socas y Juan Lenguas, propongo que ellos sean los que en un inicio nos acompañen.

En mi caso preciso realizar las 6 réplicas por lo que tengo q estar en estos talleres.

HERRAMIENTAS A SOLICITAR

Entendemos que sería una buena herramienta contar con la herramienta de Zoom PRO, que podría ser un mismo usuario para todos los CCE con un costo de USD 150 al año.

Esto permitiría un servicio ilimitado en tiempo y reuniones de hasta 100 personas, con una herramienta que todo el público está familiarizada.

REGISTRO EN NEOSERRA

Cada centro va a registrar a las empresas asociadas a su centro y en e-center, cada usuario se va a inscribir al taller del centro que está asociado.

En cada fecha de cierre de inscripciones, se enviará la lista de inscriptos en todos los centros.