

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

División de Posgrados - Facultad de Economía

Especialización en Alta Gerencia – Seminario de Grado



**EDUCACIÓN FINANCIERA PARA LOS SECTORES DE BAJOS RECURSOS
ESPECIALMENTE EN EL SECTOR RURAL**

**Preparado por:
Nancy Catalina Chávez Cuervo**

Bogotá, D.C., 2013

TEMA

Educación financiera en los sectores de bajos recursos del país especialmente en el sector rural.

INTRODUCCION

Las personas de bajos recursos a lo largo de los años han tenido dificultades para acceder al sistema financiero, por diferentes razones:

- El desconocimiento y desinformación en temas básicos como la economía y las finanzas limitan las posibilidades de las personas para tomar decisiones acertadas sobre temas económicos; lo cual influye directamente sobre su desarrollo individual y familiar.
- El analfabetismo y falta de competencias hace que este sector económico de la sociedad tome decisiones erróneas, tomando créditos a tasas de interés exageradas que puede otorgar un agiotista o los también llamados en el mercado popular “gota – gota”. Peor aún pueden ser sometidos a un ahorro engañoso como las falsas pirámides. Ubicadas en todas las zonas del país.

Situaciones como estas son las que evidencian cada vez más la necesidad de un sistema de educación financiera completo en nuestro país.

Ya en el sector público, en algunas entidades del sector financiero y ONG, se adelantan algunos programas y metodologías con respecto a la educación financiera que no han

tenido suficiente impacto ya que se observa día a día el escaso conocimiento financiero y las decisiones financieras no oportunas adoptadas por las personas. Esto se hace aún más frecuente en las clases sociales menos favorecidas y con menos posibilidades económicas ubicadas en los sectores rurales del país.

Se observa con preocupación que existe una gran falencia en la educación tradicional, todos los días de nuestra vida nos relacionamos con dinero, ya que este es el fin propio de porque estudiamos y trabajamos; y en el sistema escolar de hoy no incluyen un sistema de educación financiera donde se enseñen los principios básicos para el manejo del dinero como el ahorro, la inversión. Si este tipo de educación se brindará desde la infancia no solo beneficiaría a las personas, sino también a la sociedad y a la economía en un futuro, aunque es cierto que las personas que más estudian son las que perciben mejores ingresos, está comprobado que también son las que menos ahorran, debemos tomar conciencia con el manejo de nuestras finanzas personales y ver más allá en el momento de tomar la decisión de endeudarnos, el mundo financiero es agresivo y mientras sigamos viviendo en los mismos paradigmas, endeudándonos para gastar jamás podremos progresar económicamente.

Varios autores se han preocupado por enseñar a la gente a manejar sus finanzas a continuación apartes de algunos de ellos:

El Dr. **Robert T. Kiyosaki** (2005) en su libro Padre Rico Padre Pobre; trata de educar al lector sobre la especialización de sus finanzas, entrándolo a un contexto de ahorro e inversión pensando en “como pueden enseñar a las personas a realizar ahorro e inversión a diferencia de crear una vida de gastos y muchas veces propasando los ingresos. (Kiyosaki, 2005)

Una idea central del autor hace referencia a cómo desarrollar planes financieros y de negocios que sean sostenibles en el tiempo y que permitan independencia económica y por qué no generar empleo.

Si bien, algunos periodistas argumentan que los hechos que Kiyosaki menciona en su libro no son ciertos, las ideas plasmadas en ellos sobre el éxito, la riqueza y la felicidad le han abierto los ojos a muchos de sus lectores.

El tema central del libro es: "Ser rico es una libertad y una decisión". No hay un método, pero sí ciertos indicios de que se va por la buena senda. Por ejemplo, la educación. Bill Gates, por mencionar un ejemplo, no acabó la universidad. La clave está en la cultura del esfuerzo que los mayores enseñan a sus hijos.

¿Ser rico es sinónimo de ser exitoso? No siempre, el éxito se logra cuando uno está en equilibrio con todo lo que lo rodea. El dinero da libertad, pero no garantiza el éxito. Y tampoco la felicidad, aunque ayude a encontrar el camino hacia ella. Kiyosaki nos enseña como el miedo y la ambición desmedida evitan la riqueza.

El Dr. **T Harv Eker** (2005) en su libro Los secretos de la mente millonaria; quiere mostrar experiencias mentales y vivencias cuyo principio fundamental es “si tu motivación para adquirir dinero o éxito procede de la raíz no productiva como el miedo, la rabia o la necesidad de mostrar lo que vales – el dinero nunca te reportará felicidad”; (Harv 2011).

Las formas más adecuadas de adentrarnos en una educación financiera es identificando competencias y debilidades para que permita desarrollarse en la toma de decisiones de una manera más acertada que lo lleve a tener una mejor calidad de vida.

El Dr. **Warren Buffett** (2007) en libro el Tao, sugiere diferentes propuestas de cómo ser una persona sagaz en el mundo de los negocios, obteniendo un aprendizaje adecuado en el manejo de sus finanzas lo cual representa tomar una decisión acertada bajo las diferentes premisas de la mente así:

- Si usted no comete errores usted no puede tomar decisiones
- Los pronósticos usualmente nos dicen más del pronosticador que del pronóstico
- Nunca tenga miedo de pedir demasiado cuando venda, y de ofrecer poco cuando compre.
- Toma veinte años construir una reputación y cinco minutos perderla. Si usted reflexiona sobre esto hará las cosas de manera diferente
- El inversor de hoy no obtiene beneficios del crecimiento de ayer.

Warren Buffett tiene la capacidad de comunicar conceptos complicados de la bolsa de una forma muy sencilla y campechana. Se ha dicho (y hemos dicho mucho sobre él), aunque sus mejores consejos suelen ser aquellos que dice en programas de televisión o entrevistas, así como en las cartas a sus accionistas. (Buffett, 2007)

He aquí un resumen de los que consideramos sus **16 mejores consejos sobre la inversión.**

1. Domina los conceptos básicos, pero no te pierdas en tecnicismos.

Para invertir con éxito no es necesario entender la teoría moderna de la cartera, la valoración de opciones o mercados emergentes. Incluso sería mejor no saber nada de ellos. En las escuelas de negocios preparan a estudiantes que no están preparados para invertir al no prevalecer la visión. En cambio, a alguien que quiera estudiar el tema de las inversiones, se le da 2 cursos bien impartidos sobre cómo valorar una empresa y cómo pensar acerca de los precios del mercado, y con eso puede ganar mucho dinero invirtiendo.

2. El mejor momento de comprar una empresa es cuando está en problemas.

Lo mejor que le puede pasar a un inversor es encontrar a una gran empresa con problemas temporales. El mejor momento de comprar una empresa es cuando está en la mesa de operaciones, claro que hay que asegurarse que el "paciente" no va a pasar del quirófano al cementerio. Debemos tener en cuenta que las reacciones del mercado ante un problema de

una empresa suelen ser muy exageradas debido al pánico vendedor, momento en el que podemos aprovechar para comprar.

3. No compres una acción por el simple hecho de que todos la odian.

Si bien, incluso el propio Benjamín Graham era conocido por comprar lo que todos los inversores vendían, lo cierto es que el comprar acciones por el simple hecho de que todos están vendiendo, es un motivo tan tonto como comprar una acción porque todos la están comprando. Eso no significa que una acción pueda ser impopular y que nosotros, a través de nuestro análisis hayamos visto potencial en la compañía.

4. Las acciones siempre salen de la crisis.

Aunque nos inunden de malas noticias, a largo plazo, las noticias en los mercados siempre acaban siendo buenas. En el siglo 20, Estados Unidos sufrió 2 guerras mundiales, conflictos costosos, la depresión, una docena de recesiones, epidemias de gripe, etc... y finalmente las bolsas subieron. Claro que debemos elegir acciones fuertes que no sean víctimas mortales de la crisis.

5. Cuidado con el complejo de Cenicienta cuando tienes grandes ganancias.

Hay una línea que separa la inversión de la especulación, y esta línea se desdibuja cuando los inversores ganan mucho dinero en el corto plazo especulando, debido a que el mercado está favorable para hacerlo. Cuando los especuladores ganan dinero sin esfuerzo, no

aprenden, aunque se creen Cenicienta. Cuando llegan las turbulencias, se quedan con la calabaza y un par de ratones.

6. No hace falta ser un genio para ser un buen inversor.

(Leer: No es necesario un alto coeficiente intelectual para hacerte rico). En la inversión, aquella persona que tiene un coeficiente intelectual de 160 no tiene por qué obtener mejores rentabilidades que una persona con un CI de 130.

7. Piensa a largo plazo.

Tu meta como inversor debería ser simplemente la compra a un precio razonable en un negocio entendible y cuyas ganancias sean seguras los próximos cinco, diez y veinte años a partir de ahora. Con el tiempo, encontrarás sólo unas pocas empresas que cumplan con estas normas. Así que cuando veas una empresa que reúna estas normas, debes comprar una cantidad significativa de acciones. Si no estás dispuesto a tener esas acciones durante diez años, ni siquiera pienses en ser dueño de ellas durante diez minutos.

8. El mejor periodo de tiempo para mantener una cartera de acciones es SIEMPRE.

Cuando compramos acciones, compramos parte de una empresa. Cuando tenemos en nuestra cartera grandes negocios, el periodo de tiempo razonable para tener las acciones en cartera es para siempre. ¿Por qué vamos a vender algo que va bien?

9. Compra acciones de empresas que hasta un idiota pueda dirigir.

Trato de comprar acciones que sean tan maravillosas y con un producto tan fácilmente vendible que hasta un idiota podría dirigir la compañía. Porque tarde o temprano, algún idiota lo hará.

10. Comprar una acción es mucho más que el precio.

Es mucho mejor comprar una empresa maravillosa a un precio justo, que una empresa justa a un precio maravilloso

11. No tienes que mover ficha en cada movimiento del mercado.

En los mercados no hay huelgas. Están abiertos todos los días laborales y todos los días hay cambios. No tenemos por qué estar todo el día operando en los mercados intentando aprovechar todas las oportunidades. Tampoco debemos pegarle a todo. El problema es cuando eres gestor de carteras, ya que tus clientes son los que te obligan a moverte continuamente.

12. Si has hecho una buena elección de acciones, olvídate de la política y macroeconomía.

Conflictos, guerras y crisis siempre las ha habido y siempre las habrá. Y Graham ganaba dinero. Si tenemos buenas empresas en nuestra cartera, lo mejor que nos puede ocurrir es

que nuestra cartera caiga un 50% debido a la crisis, ya que de esta forma podemos volver a comprar más acciones a un precio más barato. Al final, las acciones de nuestras carteras, si están bien seleccionadas, volverán a subir.

13. El precio y el valor no son lo mismo.

Hace tiempo, Graham me enseñó que *"El precio es lo que pagas, y el valor es lo que obtienes"*. Ya sea que estemos hablando de calcetines o acciones, me gusta comprar mercancía de calidad cuando el precio está bajo.

14. Las cosas malas no se ven cuando los tiempos son buenos.

"Después de todo, únicamente podemos saber quién está nadando desnudo cuando baja la marea". La gente, así como muchas compañías, no se han dado cuenta de lo endeudados que estaban hasta que llegó la crisis.

15. Las empresas que no cambian pueden ser grandes inversiones.

Pase lo que pase dentro de 10 años, Internet no le hará daño ni a Coca-Cola ni a los chicles de mascar Wrigley (dos inversiones de Buffett). Me gustan las empresas que no tienen necesidad su modelo de negocio con el paso del tiempo.

16. Y por último: Los 2 consejos más importantes que nunca debes olvidar.

Para ser un gran inversor únicamente debes seguir dos sencillas reglas:

Regla Número 1: Nunca perder dinero.

Regla Número 2: Jamás olvidar la regla número 1

Las claves del éxito de Warren Buffett, las podemos resumir en estos 10 puntos:

1. Reinvierte tus beneficios.

Cuenta Warren Buffett que cuando estaba en el instituto compró una máquina de *pinball* para instalarla en un comercio. Con el dinero que ganó compró 8 máquinas más. Después de venderlas diversificó los beneficios y parte de ellos fueron para invertir en bolsa.

La reinversión de capital es necesaria cuando se quiere crecer, del mismo modo, es necesaria cuando se quiere sacar un máximo rendimiento a nuestros ahorros o inversiones, aunque también hay que saber analizar cuándo es mejor reinvertir en el mismo modelo o hacer una diversificación de la inversión.

2. Sé diferente.

Estaremos todos de acuerdo en que Warren Buffett no es un millonario muy común, pues entre otras cosas es una persona muy sencilla, Buffett no se compara con nadie ni pretendió imitar a nadie. Parte del éxito de sus inversiones se encuentra en haber comprado

compañías muy baratas que, incluso los analistas de Wall Street desaconsejaban. *"Si quieres tener resultados diferentes al resto, haz las cosas de diferente modo al resto"*

3. No pierdas el tiempo.

Una vez que reúne toda la información para tomar una decisión, da la respuesta en el acto. No le gusta perder el tiempo ni que los demás lo pierdan. Además, el perder el tiempo nos puede hacer perder oportunidades de negocio.

4. Cuidado con los pequeños detalles.

Se suele decir que los pequeños detalles hacen a las grandes personas. Pues bien, los pequeños detalles, se pueden cargar una gran empresa. Tanto en los negocios como en las inversiones, ojo a los pequeños detalles.

5. Ojo con los pequeños gastos.

Buffett asegura y presume de que los gerentes de sus empresas están obsesionados con los pequeños gastos y costes más insignificantes, como por ejemplo el papel higiénico o material de oficina. Los pequeños gastos sumados se acaban convirtiendo al término del año en una gran suma de dinero. Cuidado con los pequeños gastos.

6. Limita tus préstamos.

Vivir con hipotecas y a base de créditos jamás te hará rico. Su consejo: Salda las deudas, negocia con acreedores, haz líquido cualquier activo que se pueda hacer líquido y comienza a ahorrar e invertir. No hay otra fórmula.

7. Sé persistente.

Una carrera no la gana el más rápido, sino aquel que continua corriendo cuando el resto se han parado. Cuando compites con grandes empresas que ya están consolidadas en el mercado, sólo hay una forma de hacerles competencia, y es siendo persistente. Si trabajas duro y no cesas en el intento, tarde o temprano alcanzas tu objetivo.

8. Aprende a perder y a retirarte a tiempo.

Cuenta que cuando tenía 10 años, perdió un par de apuestas en un hipódromo. Quiso recuperar su dinero apostando nuevamente. Aquella tarde se quedó sin dinero. Todo el mundo pierde en un momento dado, aunque si te retiras a tiempo, la pérdida suele ser menor.

9. Valora los riesgos y reacciona en función de éstos.

Debes ponerte en la mejor y peor situación ante una toma de decisión. Cuenta que su hijo Howard estaba siendo investigado por el FBI por un asunto de fijación de precios. Tras el análisis de las consecuencias para la empresa en el peor de los casos, su hijo dimitió de la

compañía. No esperes que un pequeño problema cause un gran problema. Actúa en consecuencia y evítalo.

10. Entiende el significado del éxito.

A pesar de que Warren Buffett es el tercer hombre más rico del mundo (sería el primero si no hubiera donado 30,000 millones a causas filantrópicas), él nunca ha medido el éxito en dólares. Acabamos con esta frase de Buffett:

"Al final, el éxito no se mide en dinero. Se mide en la cantidad de personas que querías que te quisieran y te quieren de verdad. Ese es el test definitivo del éxito." (Buffett, 2007)

Les Leopold es *Director Ejecutivo del Instituto de Trabajo en Nueva York*.

Recientemente llevó a cabo una investigación que plasmó en el libro "Cómo ganar 1 millón de dólares por hora (*How to Make a Million Dollars an Hour: Why Hedge Funds Get Away with Siphoning Off America's Wealth*). Aparecen datos, cuanto menos, curiosos y sorprendentes.

Se suele decir que **la inversión más rentable está en crear tu propio negocio**, ya que según diversos estudios, un negocio bien creado y gestionado, nos dará una mayor rentabilidad que cualquier inversión que hagamos. Según, Les Leopold, eso no es cierto, y en el mundo actual, el dinero está en los mercados financieros, aunque hay que saber hacerlo y tener los conocimientos necesarios, inteligencia y sangre fría para cogerlo. Por

suerte, tenemos buenos maestros. *"No pierdas tu tiempo inventando productos o fabricando cosas. Ahí no está el dinero. El dinero suele estar en aquello que no produce nada para la economía"*- dice el señor Leopold.

En 2009, **David Tepper** , director del fondo de cobertura Appaloosa, ganó 4.000 millones de dólares. Eso es más de 1 millón por hora. Aunque esta cifra parezca increíble, al año siguiente fue superada por **John Paulson** de Paulson & co, batiendo el récord de Tepper con 5.000 millones de ganancia.

Cada una de estas empresas ganaron más de 20.000 millones de dólares. Y lo hicieron en los mercados financieros en los años más caóticos desde la gran depresión de 1929. Además, otro dato curioso es que ganaron esas cantidades de dinero con una plantilla de trabajadores de menos de 100 personas, haciendo casi tanto dinero por hora como empresas del tipo Apple, que cuentan con plantillas de más de 30.000 trabajadores en Estados Unidos y generan 700.000 puestos de trabajo indirectos.

Estos fondos de cobertura (Hedge Funds), no generan apenas puestos de trabajo ni riqueza para la economía, aunque generan dinero para sus propias carteras y las de sus clientes. Es decir, no generan riqueza, poseen riqueza.

¿Montarías un negocio si tuvieras la oportunidad de hacer dinero de esta forma?

Según **Daniel A. Strachman**, el cual ha escrito varios libros hablando de los fondos de cobertura, él cree que las personas que trabajan en estas empresas, son sencillamente

brillantes, hasta el punto que muchas personas de Wall Street no conciben que algunos emprendedores pierdan su tiempo intentando crear aparatos mientras les cuesta sudor y lágrimas el pasar todas las trabas burocráticas para iniciar un negocio, problemas con los empleados, inspecciones, etc...

Para Strachman, las personas inteligentes no montan negocios, sino que invierten en los negocios de los demás. Es más sencillo, menos trabajoso, tienes más tiempo libre y se gana más dinero.

Estas personas, según Strachman, son capaces de ver los mercados y la inversión de una forma que el resto no puede llegar a imaginar.

¿Cómo encajan las críticas de la población?

Desde que llegó la recesión, la población ha señalado a la mayoría de inversores de Wall Street como si fueran el diablo, cuando lo cierto es que a todo el mundo le gustaría hacer y conseguir lo que ellos hacen. Usan herramientas que están al alcance de todo el mundo, ya que hoy día cualquiera tiene la posibilidad de invertir en los distintos productos de inversión que ellos invierten.

Claro que muy pocas personas están dispuestas a realizar el esfuerzo necesario para aprenderlo. Muchos de los actuales directores de estos fondos de cobertura provienen de familias humildes, pero un día decidieron dedicarse a este universo de posibilidades. A

todos les gustaría ser millonarios, pero la mayoría quiere serlo sin esfuerzo, desde la comodidad, y así no se consigue nada.

Únicamente hay 2 formas de alcanzar la libertad financiera, emprendiendo o invirtiendo. Estas personas han escogido la segunda opción. *¿Qué opción ha escogido la gente que nos señala con el dedo?*- pregunta el director de uno de estos fondos.

¿Qué estrategia siguieron para ganar tanto dinero durante los años de recesión?

Tepper dice que cuando se avecinó la crisis, ellos apostaron a favor de la crisis incluso antes de la caída de Lehman Brothers, pues ya se sabía lo que iba a ocurrir. Todo el mundo sabía que las subprimes provocarían lo que han provocado. Llegado el momento, cuando todos los inversores tenían un pánico tremendo, nosotros apostamos a que la recesión no iba a durar tanto tiempo como muchos analistas predecían.

Gran parte de su cartera de compra la hicieron con *Bank of America y Citigroup*, pues Tepper entendía que estos bancos no iban a ser nacionalizados por el Gobierno, a pesar del miedo que nos metían algunos analistas. *"Únicamente había que analizar los sólidos fundamentales de estas compañías para saber que no caerían, al igual que otros muchos bancos y compañías de crédito. Únicamente con estas inversiones, ganamos casi 6.000 millones de dólares."*- Dice Tepper.

Las apuestas arriesgadas de Tepper, en contra del resto de analistas, a toro pasado, nos dan a entender que este hombre entiende perfectamente cómo funciona el capitalismo una vez

llega una recesión, y es que cuando llega una recesión, nunca hay que olvidar que grandes empresas y Gobierno es exactamente lo mismo. Puedes criticar las medidas de protección del Gobierno hacia la banca, o puedes invertir sabiendo que el Gobierno les va a proteger y ganar dinero con ello.

El secreto de Tepper, además de un exhaustivo análisis, fue que mientras todo el mundo huía de estos valores, él tuvo los "cojones" para comprarlos muy baratos. Más adelante entró Warren Buffett, y posteriormente el resto de inversores. La información fue la misma para todo el mundo.

Como podemos ver, vuelve a aparecer alguno de los mandamientos de Benjamin Graham, aunque aplicados a la pura especulación, que también es un arte. (Leopold, 2007)

Estos aportes llevan a pensar en cómo influir inteligentemente en un buen manejo de nuestras finanzas, para obtener unos beneficios que permitan crecer económicamente y tomar decisiones realmente acertadas.

Hoy día es obligatoriedad para las entidades financieras impartir programas de educación, según lo reglamenta la siguiente ley:

La ley 1328 de 2009 (Reforma Financiera) estableció que las entidades del sector financiero deben desarrollar programas de educación económica y financiera ; dicha

consagración se hizo como un Principio General y como una Obligación Especial a cargo de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia y hace relación al desarrollo de programas educativos “respecto de los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades vigiladas, de la naturaleza de los mercados en los que actúan, de las instituciones autorizadas para prestarlos, así como de los diferentes mecanismos establecidos para la defensa de sus derechos.” (letra f del artículo 3 de la Ley 1328 de 2009). Esta previsión legal empezó a regir el 1º de julio de 2010. (Financiera)

Convirtiéndose esto en una estrategia más para la consecución de nuevos clientes y consecución de objetivos comunes con un beneficio mutuo.

Cabe precisar que en manos de las instituciones financieras y entidades involucradas está la responsabilidad de convertir miles de sueños de nuestros jóvenes, empresarios colombianos, pymes y ciudadanos del común en un proyecto de vida, más allá de conocer un servicio o un producto existe un trasfondo y es velar porque estas personas con escasos conocimientos puedan darle un uso adecuado a sus finanzas y a sus proyectos de vida.

Y ahora bien me pregunto, ¿qué es y cómo se puede encontrar la inteligencia financiera?
¿Cómo se aprovechan los bancos de esta situación?

Si bien es cierto cada quien vela por sus intereses, está en nuestras manos evitar una crisis financiera mundial, una sociedad financieramente educada podrá encontrar un desarrollo financiero altísimo, q mediante ayuda de las entidades financieras propendan al ahorro para progresar, hoy día ya debe ser responsabilidad de los bancos velar por un buen manejo financiero de sus clientes ya que finalmente son ellos los que los hacen auto sostenibles y rentables.

¿Por qué los bancos deben implementar la Educación Financiera?

En primer lugar, por los beneficios que le trae al país. Algunas crisis demuestran que si la gente no se hubiera endeudado tanto, el impacto no hubiera sido tan grande. Y para no sobre endeudarse, se necesita educación financiera.

¿Cómo lograr que la alta dirección de un banco asuma los procesos de educación financiera?

Teniendo en cuenta estos aportes de las entidades financieras con respecto a la educación financiera en las personas de bajos recursos y los apartes de algunos libros que ilustran de una manera ejemplarizada el uso de las finanzas desde diferentes puntos de vista, veamos la importancia de todo esto se logra ganando más dinero y gastando menos, porque se estarían aprovechando herramientas que se tienen que implementar para mejorar, por ejemplo, la calidad de atención.

¿Por qué no usarla esta diferencia para captar clientes que dejaron de utilizar el servicio? Eso genera utilidad. El objetivo es utilizar mayor rentabilidad para hacer que la dirección de las entidades financieras se adhiera a esto con una vocación distinta y enriquecedora y no solamente para cumplir con lo que impone la ley.

¿Cómo desde las directivas se puede transmitir la importancia de la educación financiera a la cultura organizacional?

La cultura sólo se crea cuando es cierta; no se puede engañar a nadie. Se puede escribir un código de ética, pero si no se aplica, no tiene validez. Desde el mando medio hay que convencer a la alta dirección de implementar los procesos y de ahí volver a bajar hasta llegar al cajero. Ellos son la cara del banco y lo que la gente ve. (Colprensa, 2011)

PRÁCTICAS DE ALGUNAS ENTIDADES FINANCIERAS EN EDUCACION FINANCIERA

Quiero resaltar el esfuerzo que han hecho actualmente algunas instituciones para mejorar las competencias de los colombianos en temas relacionados con sus finanzas personales y familiares.

Algunos ejemplos de entidades que han impartido educación financiera en Colombia son:

Banco Agrario

Ha aprovechado las innovaciones en tecnología móvil para ampliar los conocimientos y capacidades financieras de personas de bajos ingresos, con el fin de promover la protección y el incremento de sus activos.

Este proyecto disemina la educación financiera a través de un dispositivo móvil (una tableta de iPad) que sirve para capacitar a las personas de bajos ingresos, sobre todo mujeres receptoras de microcréditos en Colombia. Esta iniciativa es la primera en el mundo, y significa un desarrollo significativo de materiales educativos interactivos.

Además del aplicativo para dispositivos móviles, se utiliza un sistema de reconocimiento automático que se hace a través de mensajes de texto enviados de manera personalizada a los celulares de cada usuario, en el momento que este completa un módulo. También se incentiva el uso de la tableta mediante el envío de recargas de crédito a los celulares de los participantes de manera automática.

Adicionalmente, se ha desarrollado un sistema para compartir reglas de oro para el ahorro y las finanzas personales, basado en varios estudios que muestran que pequeñas cápsulas de información son recordadas con mayor facilidad e incorporadas en la vida cotidiana de los receptores. Estos mensajes, que son de texto y de voz, sirven como mensajes de aliento para promover el ahorro y el uso del sistema financiero.

Se puede afirmar observando este proyecto que el Banco Agrario busca romper los paradigmas en cuanto al uso de la tecnología y familiarizar a las personas con un

dispositivo móvil de fácil de manejo y de gran utilidad, esto hace que haya un avance en la educación y que las personas sientan que es un recurso alcanzable. (Agrario, 2013)

Bancolombia

Otra entidad que ha incursionado con fuerza en la educación financiera en Colombia es el Grupo Bancolombia quien se une con Comfama para enseñar educación financiera y hacer uso adecuado de la mesada semanal y el ahorro para comprar un juguete en diciembre, conocer los requisitos para abrir una cuenta de ahorros o saber cuáles son las facilidades que ofrecen los bancos para comprar un casa, son algunos de los temas de educación financiera que enseñan Bancolombia y Comfama en 20 Instituciones educativas en Medellín y Antioquía.

Lo que busca con esta estrategia Bancolombia es motivar por medio de juegos didácticos el buen uso del dinero, trabajando sobre aspectos cotidianos para que con experiencias lo asimilen con la vida personal y con el tiempo se convierta en un hábito. (Bancolombia 2013)

Grupo AVAL

EL grupo AVAL incursiona con capacitación en el uso inteligente del dinero, elaboración de presupuestos personales, planes de ahorro, administración positiva del crédito, deberes y derechos del consumidor financiero, entre otros. Toma como recurso modernos vehículos

dotados con infraestructura y equipos de última tecnología que han sido acondicionados con herramientas de multimedia que facilitan la didáctica y el aprendizaje en los grupos de interés en los que cabe destacar a los jóvenes, los microempresarios, las pymes, los funcionarios de los entes territoriales, y la población no bancarizada.

Contando con el decidido apoyo de las administraciones municipales en cada municipio de las localidades colombianas el programa está haciendo presencia en todo el país

Una de estas iniciativas se denomina “Aulas móviles” y se enmarca dentro del enfoque estratégico mencionado, apuntando a fortalecer la educación financiera de los colombianos. Para tal efecto el Banco de Bogotá suscribió una importante alianza con el SENA. (Social, 2013)

FINAMERICA

La compañía de financiamiento FINAMÉRICA también participa en la educación financiera de sus clientes mediante programas de rehabilitación financiera; que buscan vincular 10.000 clientes en un año con sobreendeudamiento; estos clientes son tratados por especialistas sociales para analizar su situación, invitándolos a realizar un acuerdo de pago

para poder cancelar su crédito que ya ha pasado a una cartera siniestrada por la compañía y mediante su programa “volver a creer” realizarles un nuevo crédito para cancelar el saldo que adeuden y para que les quede una parte de dinero para invertir en capital de trabajo de sus negocios, brindándoles la oportunidad de volver a creer en el sistema financiero y llevándolos mediante un acompañamiento social y financiero a que aprendan a hacer buen uso de sus finanzas.

Estas y muchas otras entidades han generado iniciativas estratégicas para dar valor agregado a sus clientes y a la sociedad en general. Trabajan bajo el supuesto de que las personas, teniendo una mayor comprensión de los productos y servicios, cuentan con elementos suficientes para tomar mejores decisiones de tipo financiero y económico lo cual los hace más seguros en el momento de realizar un proyecto personal o de negocio.

(Acosta, 2013)

Banco BBVA

Dentro del programa educativo «Valores de futuro» BBVA ha hecho entrega de 22.564 euros a 10 escuelas de Cataluña que han participado en el proyecto ‘Ahorro para todos’, una iniciativa que el Banco impulsó por primera vez el pasado año en varios centros educativos y que consiste en la puesta en marcha de planes colectivos y reales de ahorro en la comunidad escolar.

En el taller-proyecto han colaborado todos los estamentos de las escuelas e institutos participantes. Las principales acciones llevadas a cabo por los centros para conseguir el

objetivo han ido desde el ahorro en agua, luz y papel, hasta la venta de libros, flores, dulces y teléfonos móviles viejos. La participación en este proyecto y la consecución del ahorro fijado permitirá que estas diez escuelas puedan realizar excursiones o comprar material escolar.

El taller-proyecto ‘Ahorro para todos’, que forma parte del programa educativo de BBVA «Valores de futuro» tiene como objetivo que los niños y las niñas aprendan la importancia del ahorro y desarrollen las capacidades de ahorrar colectivamente. Pretende ser una aportación al futuro de los escolares participantes y enseñar que, con organización y esfuerzo, se pueden conseguir objetivos concretos.

‘Ahorro para todos’ se basa en un proceso educativo que persigue enseñar a ahorrar para cumplir un objetivo deseado por medio de la participación activa de todos los miembros del centro. Además de valorar las ventajas del ahorro, el taller-proyecto, diseñado por pedagogos e impartido por voluntarios de BBVA con la implicación total de los profesores del centro, enseña a los niños de forma didáctica, divertida y participativa que es posible ahorrar con esfuerzo y organización.

Valores de futuro. El dinero en nuestras vidas

BBVA lanzó el programa educativo «Valores de futuro. El dinero a nuestras vidas» en 2009, como parte de su plan estratégico de Responsabilidad Corporativa, para acercar la educación financiera a las escuelas de las capitales de provincia españolas. Además, desde la pasada edición el plan llega a localidades en un radio de 20 km. alrededor de las capitales y se ha ampliado también en las principales ciudades del mundo. (BBVA, 2013)

Teniendo en cuenta estos aportes de las entidades financieras con respecto a la educación financiera en las personas de bajos recursos y los apartes de algunos libros que ilustran de una manera ejemplarizada el uso de las finanzas desde diferentes puntos de vista, hemos visto la importancia del tema; a continuación comparto con orgullo una nota sobre inclusión financiera y bancarización en Colombia como un primer paso que ha dado nuestro país en el comienzo de incursionar en la educación financiera. Si bien es cierto, es una obligatoriedad para las entidades financieras vigiladas tener un programa de educación para todas las personas. Colombia ha realizado un trabajo juicioso del cual empieza a ser noticia.

COLOMBIA FUE PREMIADA POR EDUCACION FINANCIERA

El pasado 9 de mayo, Child and Youth Finance International premió a Colombia con el Global Money Week Award por su participación en marzo en el “Día Internacional de la Educación y la Inclusión Financiera de Niños, Niñas y Jóvenes”.

Para la presidenta de Asobancaria, María Mercedes Cuéllar, la importancia del premio es que reconoce el esfuerzo que se está haciendo en Colombia en materia de educación financiera.

¿Qué beneficios trae para la banca colombiana el premio?

Es más que todo el reconocimiento de que Colombia está haciendo un esfuerzo muy

grande. Para nosotros fue muy honroso que una organización internacional premiara el éxito que tuvimos.

¿Quiénes participaron de las actividades que le merecieron el premio al país?

En la organización estuvieron Asobancaria, el Banco de la República, el Sena, Save the Children y Finanzas para el Cambio. Además, tuvimos aliados como Bancolombia, Banco de Bogotá, Davivienda, Colpatría, Citibank, Bbva, Helm Bank, Bancamía, Bancoomeva, Banco Agrario de Colombia, Corficolombiana y Finamérica.

¿ A parte de la educación financiera, ¿qué hace el sector para aumentarle el ritmo a la lenta bancarización del país?

No me parece que sea lenta. Se han vinculado al sistema más de un millón de personas en cinco años. Cerca de 70% de la población adulta está vinculada con la banca. El cubrimiento hoy es de 99% de los municipios. Uno de los proyectos que más se ha desarrollado es la banca móvil, que ha permitido abrir más de dos millones de cuentas.

La apuesta por la capacitación

Para el experto en banca, Alfredo Barragán, la educación financiera sirve para acercar al cliente. “En general, el público le tiene resentimiento a la banca, y con esta educación sobre qué productos hay y cómo funcionan, el cliente puede perfilarse al producto que necesita, de tal manera que puede sentir que le interesa al banco, que crecen los dos”, indicó. Por su parte, la presidenta de Asobancaria, María Mercedes Cuéllar, señaló que “se han hecho esfuerzos para mejorar el acceso de las personas a la información financiera y para aumentar la protección del consumidor, pero para aprovechar esos avances, se necesita

tener alguna formación en estos temas, y ahí es donde entra la educación financiera”.
(Chaves 2013).

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

En Colombia operan más de 2 millones de pequeños productores, comerciantes, y en general microempresarios con oportunidades productivas que podrían ser mejoradas a través de una oferta de servicios micro financieros más eficientes que la ofrecida hoy día donde se incurra en un programa completo del manejo adecuado de sus recursos como valor agregado al servicio de los bancos

Si esto pudiese darse, mejorarían los niveles de ingreso de los clientes, lo que se traduciría en mejor calidad en sus condiciones materiales de vida y la de sus familias y a la vez les permitiría ser más competitivos, precisamente hoy día cuando la economía colombiana se abre al mundo a través de los tratados de libre comercio con diversos países.

Lamentablemente, la oferta de servicios micro financieros en Colombia se concentra principalmente en las 10 principales ciudades del país, situación que en los años recientes ha propiciado una competencia desahogada por parte de los operadores de crédito regulados y no regulados, formales e informales, llevando a situaciones de saturación en la oferta crediticia, concentración de montos en cabeza de una base estrecha de clientes, y sobre endeudamiento.

Paradójicamente, un porcentaje muy alto de población no es atendida o viene siendo mal atendida y en manos de prestamistas informales en zonas urbanas y rurales, cuyos cobros

por los servicios financieros se encuentran en niveles de usura descapitalizando al microempresario. De otra parte, un cliente en status de mora con el sistema financiero colombiano queda reseñado en las centrales de riesgo y sin oportunidad de crédito ante el sistema financiero formal.

Finalmente, el sistema financiero cobra tasas promedio del cincuenta por ciento efectivo anual, pues considera que este segmento es el más riesgoso debido a su carácter de informalidad, cuando en realidad un buen porcentaje de estos cobros, son el resultado de prácticas inadecuadas para su atención, situación que afecta la productividad, eficiencia y rentabilidad de la oferta.

Esta situación se da justo en momentos que el gobierno nacional, organismos multilaterales de crédito y las mismas instituciones financieras, promulgan en favor de estos segmentos poblacionales acciones orientadas a favorecer el sector microempresarial a través de estrategias tales como inclusión y educación financiera, democratización del crédito, topes a las tasas de interés entre otros; razón por la cual se hace necesario reflexionar y alertar acerca de las buenas prácticas comerciales en favor del crecimiento y expansión de esta industria, oferta de servicios financieros eficientes, transparentes de cara al cliente y sostenibles para las instituciones micro financieras que atienden a este sector.

Parte de la responsabilidad en educación financiera, consiste en incorporar a sus modelos de negocios, programas de orientación, asesoría y formación en temas asociados a educación financiera para sus clientes. La orientación al cliente sobre el manejo de las finanzas personales, constituye un nuevo paradigma de trabajo que va más allá de las metas

comerciales, dado que detrás de un siniestro económico al interior de una familia, se esconde un drama de pobreza o miseria que repercute en el crecimiento y desarrollo del individuo, la familia y su microempresa.

Es importante influir en la gente con diferentes formas de inversión, lo primero es constatar que nos han formado para tener unos conocimientos básicos sobre la economía más simple. Nuestra formación en este sentido es muy deficiente y esas carencias llevan a cientos de miles de personas de estratos y formaciones diversas, a problemas con su economía personal. Es deseable conseguir la menor dependencia financiera posible del propio trabajo y la familia.

En realidad la economía es una herramienta humana con decenas de aplicaciones y como cualquier instrumento adquiere connotaciones morales según se utilice se ha llegado a fomentar la falsa creencia de que el dinero es malo y se ha responsabilizado a la economía de cientos de males.

La falta de educación financiera básica ha hecho una sociedad donde el trabajo asalariado es lo perseguido y reconocido; existe una dificultad importante en el aprovechamiento de los recursos ya que no existe una formación para el emprendimiento y el espíritu empresarial. No conocemos las herramientas ni las instituciones, ni los procedimientos para invertir o promover siquiera el negocio más simple. Existen muchas formas económicas de invertir de manera individual; empresa, inmobiliaria, préstamos personales, auto trabajo, franquicias etc. Pero somos ciegos a estas posibilidades ya que no nos han mostrado desde

nuestra primera edad que somos capaces de crear empresa y saber arriesgarnos con inteligencia para tener algo más y no ser tan dependientes de un salario.

BIBLIOGRAFIA

Acosta,(s.f.).(2013). Obtenido de <http://diegoacosta.tv/economia-y-negocios/finamerica/>

Agrario.B. (s.f).(10 de Agosto 2013). Obtenido de <http://www.bancoagrario.gov.co/SAC/EducacionFinanciera/Paginas/default.aspx>

BBVA, L. (s.f). (2013) Obtenido de <http://www.adelantecontufuturo.com.mx/talleres.aspx>

Bancolombia, (s.f).(2013). Obtenido de <https://www.fundacionbancolombia.org/programas/educacion-financiera.html>

Buffett, W. (2007). El tao. Alienta editorial, Omaha Nebraska

Chaves, M. (s.f.),Colombia fue premiada por su educación financiera; obtenido de http://www.larepublica.co/finanzas/colombia-fue-premiada-por-su-educaci%C3%B3n-financiera_38562

Colprensa, (s.f.). Obtenido de www.eluniversal.com.co

Eker, T.H. (2011). Los secretos de la mente millonaria, Editorial sirio, España

Financiera, S.F. (2009). Obtenido de www.superfinanciera.gov.co/NormativaFinanciera/reformaFinanciera.htm

Kiyosaki, R.(2005). Padre rico padre pobre. Editorial Aguilar Taurus alfaguara

Leopol, L. (2007). Como ganar un millón de dólares por hora

Marulanda, B.F. (2010). Lo bueno de lo malo en microfinanzas: Lecciones aprendidas de experiencias fallidas en América latina.

Social, G.A. (2013). Obtenido de
[/www.grupoaval.com/pls/portal/docs/PAGE/GAVAL/CONTENIDOS/NO_ADMIN/POP_](http://www.grupoaval.com/pls/portal/docs/PAGE/GAVAL/CONTENIDOS/NO_ADMIN/POP_)

UPS/RESPONSABILIDAD-SOCIAL-2013.PDF