



GOBIERNO DEL ESTADO DE HIDALGO



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA DE HIDALGO
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL - HIDALGO

“EL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA: DISPOSITIVO DE
TRANSFORMACIÓN DE LA VISIÓN EMPRESARIAL”.

PROYECTO DE DESARROLLO EDUCATIVO

ZAIRA IVONNE GUERRERO MORENO
ENRIQUE ANTONIO MARTÍNEZ MÉNDEZ

PACHUCA DE SOTO HIDALGO., MARZO 2017



GOBIERNO DEL ESTADO DE HIDALGO



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA DE HIDALGO
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL - HIDALGO

“EL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA: DISPOSITIVO DE TRANSFORMACIÓN DE LA VISIÓN EMPRESARIAL”.

PROYECTO DE DESARROLLO EDUCATIVO QUE PARA
OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN INTERVENCIÓN EDUCATIVA

PRESENTAN:

ZAIRA IVONNE GUERRERO MORENO
ENRIQUE ANTONIO MARTÍNEZ MÉNDEZ

PACHUCA DE SOTO HIDALGO., MARZO 2017



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA DE HIDALGO
SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR Y SUPERIOR
DIRECCIÓN GENERAL DE FORMACIÓN Y SUPERACIÓN DOCENTE
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL - HIDALGO

UPN/CT/Of. No. 095/2017-I
DICTAMEN DE TRABAJO

Pachuca de Soto, Hgo., 03 de febrero de 2017.

C. ZAIRA IVONNE GUERRERO MORENO
P R E S E N T E.

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Titulación de esta Unidad, me permito informarle que, como resultado del análisis realizado al Proyecto de Desarrollo Educativo Intitulado: *"EL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA: DISPOSITIVO DE TRANSFORMACIÓN DE LA VISIÓN EMPRESARIAL"*, ha sido **DICTAMINADO** para obtener el título de Licenciada en Intervención Educativa, al haber reunido los requisitos académicos establecidos al respecto por la institución.

Con base en lo anterior, tengo a bien informarle que puede ser presentado ante el H. Jurado que se le designará al solicitar su examen profesional.

ATENTAMENTE
"EDUCAR PARA TRANSFORMAR"

DR. ALFONSO TORRES HERNÁNDEZ
PRESIDENTE
H. COMISIÓN DE TITULACIÓN



C.c.p.- Depto. de Titulación - Universidad Pedagógica Nacional-Hidalgo.
Documento válido por 60 días a partir de la fecha de expedición.

ATH/SCA/jahm



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA DE HIDALGO
SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR Y SUPERIOR
DIRECCIÓN GENERAL DE FORMACIÓN Y SUPERACIÓN DOCENTE
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL - HIDALGO

UPN/CT/Of. No. 096/2017-I
DICTAMEN DE TRABAJO

Pachuca de Soto, Hgo., 03 de febrero de 2017.

C. ENRIQUE ANTONIO MARTÍNEZ MÉNDEZ
PRESENTE.

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Titulación de esta Unidad, me permito informarle que, como resultado del análisis realizado al Proyecto de Desarrollo Educativo Intitulado: *"EL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA: DISPOSITIVO DE TRANSFORMACIÓN DE LA VISIÓN EMPRESARIAL"*, ha sido **DICTAMINADO** para obtener el título de Licenciado en Intervención Educativa, al haber reunido los requisitos académicos establecidos al respecto por la institución.

Con base en lo anterior, tengo a bien informarle que puede ser presentado ante el H. Jurado que se le designará al solicitar su examen profesional.

ATENTAMENTE
"EDUCAR PARA TRANSFORMAR"



S. F. P. H.
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL
HIDALGO

DR. ALFONSO TORRES HERNÁNDEZ
PRESIDENTE
H. COMISIÓN DE TITULACIÓN

C.c.p.- Depto. de Titulación.- Universidad Pedagógica Nacional-Hidalgo.
Documento válido por 60 días a partir de la fecha de expedición.

ATH/SCA/jahm

Agradecimientos

Quiero agradecer a Dios, mi padre, que me ha permitido llegar a este momento en compañía de las personas que más amo, llegar a cada meta que me he propuesto, darme fuerza en cada situación difícil que atravesé, aprender de todo lo vivido, conocer personas extraordinarias, compartir experiencias con personas tan valiosas, lograr crecer como persona y profesional.

Agradezco a mi padre Hilario Guerrero que me dio el sustento, el amor, la paciencia, la oportunidad y la fortaleza para perseguir mis sueños, a pesar de las adversidades que se presentaron. Hoy culmino este gran paso se lo dedico a él con todo mi amor.

Mi madre Diana Moreno que cada día me da la fuerza y el amor que necesito para seguir adelante, le debo la felicidad y todo lo que soy. Agradezco tus desvelos por mis sueños, aunque el cansancio fuera mayor, siempre estabas ahí para mí. Te dedico este logro a ti, que me iluminas con tu sonrisa y tus abrazos. Gracias a ti por cada día a mi lado.

A mi hermana y compañera de vida, Vanessa Guerreo, a quien le debo gran parte de mis felicidades y locuras. Gracias por siempre ser mi mejor amiga, por compartir tantas vivencias, logros, dolores, alegrías, enfados y cada momento vivido. A ti que te has convertido en mi ejemplo a seguir, gracias por compartir ésta vida juntas.

A mi amigo y compañero de licenciatura Enrique Martínez, por ser un gran ser humano y darme su mano para alcanzar juntos este sueño. Agradezco por todo lo vivido durante esta gran experiencia no solo universitaria, sino también personal. Por apoyarme en los momentos más difíciles y por aquellos que nos llenaron de felicidad, gracias por tu amistad.

Agradezco a mi casa de estudios, la Universidad Pedagógica Nacional, por brindarme las herramientas necesarias para el desempeño profesional y completar mi vocación. Además de brindarme la oportunidad de surcar nuevos horizontes fuera del estado y contar siempre con su respaldo.

Al Dr. Alfonso Torres Hernández que me ayudó a concluir con éxito este proyecto tan importante para mí, por ser mi guía y enseñarme a ver las cosas desde otra perspectiva.

ZAIRA IVONNE GUERRERO MORENO

Agradecimientos

Quiero agradecerle a Dios, por darme la oportunidad de cumplir y vivir uno de mis grandes sueños de vida, el culminar mis estudios superiores y que mejor que acompañado de grandes personas que siempre estuvieron cuando más lo necesitaba. Gracias Dios padre.

Al igual quiero reconocer el gran esfuerzo que mis padres hicieron, para aportar a este mi gran sueño:

- **Piedad Méndez (mi madre):** Gracias por ser una gran fortaleza para mí, para nosotros tus hijos, por siempre estar cuando más lo necesitamos, y por todos aquellos alientos que me otorgabas durante mi proceso profesional. Te amo infinitamente.
- **Ernesto Martínez (mi padre):** Gracias por ser un hombre lleno de virtudes que hizo en mí, ser siempre cada día mejor persona, por brindarme todo lo que se requería para concluir lo que tanto anhelaba, lograr mi licenciatura. Te amo mi adorado padre.

Gracias por eso y más, este logro no es mío, sino, es de ambos...

Para mis hermanos: Yazmín, Ernesto y Violeta, gracias por siempre estar al pendiente de mi formación, por ser quienes siempre creyeron en que sería un gran licenciado y ese camino apenas comienza, pero será con su gran acompañamiento. ¡Los quiero!

A mis tres grandes regalos que la vida me ha dado, mis hermosos sobrinos: Yamileth, mi gran niña, un ser con luz divina que siempre hizo de mi estancia por la universidad, fuera un momento de gozo y dicha. Ernesto de Jesús, mi gran hombrecillo, enseñándonos una gran lección, de la que he sabido apreciar, y con ello, me has enseñado que en esta vida, se lucha por lo que más quieres. Daniela Guadalupe, mi querida ahijada, gracias por enseñarme que el amor que se brinda en la vida, debe ser fraterno y lleno de luz. ¡No saben cuánto los amo!

A mis amigos que siempre estuvieron conmigo durante este gran sueño, les digo, que sin sus alientos y gran preocupación por mí, no estuviera gozando de este gran sueño profesional. ¡Gracias!

Pero en especial a mi gran amiga, Ivonne Guerrero, gracia por ser mi acompañante no solo de universidad, sino de vida, pues como le agradezco a la vida por habernos juntado durante este recorrido, pues fueron muchas alegrías, gozos, éxitos y oportunidades que juntos disfrutamos, de igual manera tristezas, angustias y presiones las cuales supimos afrontar sin miedo a nada, gracias mi adorada amiga. ¡Te quiero!

Y en especial a mi asesor, el Dr. Alfonso Torres Hernández, quien fue un gran guía, asesor y persona quien me acompañó durante mi trabajo de titulación. Gracias

A la Universidad Pedagógica Nacional - Hidalgo, sede Pachuca de Soto, quien me otorgó las mejores herramientas que un profesional en la Lic., en Intervención Educativa pueda tener, y por ser una institución formadora de profesionales en educación, quienes fuimos instituidos con el fin de "Educar para Transforma".

ENRIQUE ANTONIO MARTÍNEZ MÉNDEZ

ÍNDICE

PAG.

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I: CONSULTORÍAS EMPRESARIALES: UN NUEVO CAMPO PARA LA INTERVENCIÓN

1. Las consultorías; marco histórico para la transformación empresarial.	15
1.1. Antecedentes de la Consultoría	16
1.2. Las consultorías en México	17
1.3. México: Situación actual de las consultorías	17
2. Asesores y Consultores CALPULLI S.C.	19
2.1 Antecedentes.....	19
2.2 Servicios y certificaciones que ofrece	21
2.3 Clientes.....	24
2.4 Lugares en donde se encuentran más sucursales de Calpulli S.C.....	24
2.5 Organigrama.....	25
2.6 Infraestructura	26
2.7 Actividades que se realizan	26
2.8 Contexto socioeconómico institucional	26
2.9 Contexto socioeconómico de los beneficiarios	27

CAPÍTULO II: REFERENTES TEÓRICOS CONCEPTUALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA INTERVENCIÓN EDUCATIVA

1. ¿Qué es el desarrollo educativo?.....	28
2. Proyectos de desarrollo educativo	31
3. Intervención Educativa como parte de una transformación social.	32
4. Tipos de intervención	38
4.1 Psicopedagógica.....	38
4.2 Socioeducativa	38
5. Licenciatura en Intervención Educativa, un campo emergente para el cambio social.	41
6. Línea Específica; Gestión Educativa.	48
7. Gestión Educativa, aproximación a la construcción del concepto.	51
8. Prácticas Profesionales, un andamio hacia el logro de las competencias para la formación profesional.....	58
9. Educación Financiera; recinto para los emprendedores.....	61

CAPÍTULO III: COLABORACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

- 1. Proyecto de Educación Financiera64
 - 1.1. Diagnóstico64
 - 1.2. Problema a resolver73
 - 1.3. Objetivos74
 - 1.4. Metas.....74
 - 1.5. Caracterización de la población.....75
 - 1.6. Metodología75
 - 1.7. Planeación para el desarrollo del proyecto76
 - 1.8. Recursos87
- 2. Intervención en el Proyecto Educación Financiera87
 - 2.1. Plan de Trabajo para la Intervención87
 - ♣ OBJETIVO GENERAL:88
 - ♣ OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....88

CAPÍTULO IV: INFORME DEL PROYECTO Y DE LA INTERVENCIÓN

- 1. Resultados del Proyecto de Educación Financiera.....100
- 2. Alcances y limitaciones de la intervención en el Proyecto de Educación Financiera.
.....125

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La Licenciatura en Intervención Educativa (LIE) es considerada un campo emergente, que tiene como finalidad atender las necesidades presentes en la realidad, pues ésta, se encuentra en constante modificación, lo que trae como resultado el que otras disciplinas y ciencias, dejen de lado algunos aspectos que no permitan la transformación del entorno, esto debido a que se han vuelto prioritarias las que están enfocadas a la salud, economía y tecnología.

Es por ello, que la LIE, cuenta con las herramientas teórico-metodológicas necesarias para contribuir en la labor que realizan diversas licenciaturas en el cambio social o en algunos vacíos que, en ocasiones, no cubren, y de esta manera, trabajar con cada una de las carreras para que, juntas logren la intervención, ya sea, con las personas o el entorno y lograr la satisfacción de las necesidades educativas.

Estas intervenciones se pueden llevar a cabo en dos ámbitos; para el primero se requiere, atender las necesidades educativas que se presenten, preferentemente, en las aulas con niños o profesores para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje de manera individual, a este ámbito se les conoce como intervención psicopedagógica; en el segundo, se busca atender las necesidades sociales que no permiten un desarrollo grupal de los individuos que se relacionan y desenvuelven en un mismo contexto, mejor conocida como intervención socioeducativa, este proceso se da mediante la educación formal, no formal o informal de todos los actores implicados en la problemática.

Para nuestro caso en específico, tuvimos una intervención socioeducativa, ya que fue llevada a cabo en el ámbito empresarial, pues acompañamos a una consultoría Hidalguense, que se encarga de orientar y apoyar a aquellas, pequeñas o medianas empresas para permanecer dentro del mercado laboral, mediante la aplicación de proyectos empresariales.

El proyecto al que fuimos adheridos, para su aplicación y evaluación, se denominó, Educación Financiera, donde uno de sus principales propósitos fue,

ofrecer a las personas herramientas financieras para organizar, utilizar de manera racional sus recursos financieros, para optimizarlos, y así permanecer dentro del mercado laboral según su giro, esto como estrategia para mejorar la economía estatal y nacional.

Para nosotros fue de suma importancia haber intervenido para que este proyecto se llevara a cabo, ya que es un proyecto con la suficiente estructura para lograr atender las problemáticas que, todo primer empresario, se le presenta durante el inicio de sus proyectos y al alcanzar estabilidad en sus empresas, colaborando para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas que inician las personas de manera colectiva o individual, pues en primera instancia, se debe comenzar atendiendo la organización, distribución y aplicación de sus recursos monetarios de manera racional para fomentar la optimización de los mismos.

Es por ello, que la Educación Financiera, desde nuestro punto de vista, es parte primordial en los conocimientos de los empresarios y futuros empresarios, ya que es el recurso más significativo para la vida integral de las organizaciones, lo que va a permitir el buen manejo del mismo.

Hidalgo, al ser un estado en donde el ámbito empresarial va en crecimiento, se debe poner la atención necesaria en este medio, ya que trae consigo un serie de resultados tanto personales como sociales, pues se generan empleos, la creación de nuevos productos, o bien el aumento de la economía Hidalguense, por lo que es preciso coadyuvar con aquellas personas encargadas de las empresas para que de manera conjunta se logre la mejora, pues el desconocimiento de algunas situaciones, que se generan al estar dentro de los mercados laborales, hacen que deserten del mismo, ya sea por no tener metas claras, por no saber manejar sus inversiones o recursos, entre diversas problemáticas.

Esta estrategia de aportarles conocimientos sobre Educación Financiera, es un paso importante para que los empresarios sepan cómo y en qué invertir su recurso monetario/capital, de manera lógica para tener los mejores resultados a largo, mediano y corto plazo.

El Proyecto de Educación Financiera fue diseñado por la consultoría Calpulli S.C., para atender el problema de la falta de Educación Financiera en México, provocando que las deudas aumenten mediante la adquisición de bienes y servicios para las pequeñas, medianas y grandes empresas.

La intervención con este proyecto tuvo como meta capacitar a hombres y mujeres que pretendían o se encontraban desarrollando actividades productivas, mediante talleres en los municipios de Mineral del Chico y Pachuca de Soto, los cuales constaban de ciento treinta y dos horas distribuidas en cuatro talleres, durando treinta y tres horas cada uno.

El perfil al que estaba dirigido este proyecto, engloba a hombres y mujeres entre 20 y 50 años, provenientes de los municipios participantes, con una escolaridad mínima, es decir, que supieran leer y escribir, además se aceptaban a las personas que tuvieran la intención de emprender algún proyecto con interés personal o empresarial.

La intervención se llevó a cabo bajo la siguiente metodología establecida por la consultoría; primero se comenzó con la promoción e inscripción de los participantes, esto se realizó por parte de todos los integrantes de Calpulli S.C., en distintos lugares para darlo a conocer y de esta manera tener suficientes participantes, después, de tener la cantidad necesaria, se llevó a cabo la impartición de talleres, las sesiones fueron una vez por semana, cada una de ellas tenía una duración de tres horas; y por último, se logró la vinculación con cinco intermediarios financieros, es decir, con instituciones empresariales externas para generar lazos económicos y obtener un acompañamiento futuro en el mercado laboral.

Esta capacitación, sobre Educación Financiera, estuvo integrada por siete capítulos y cada uno de esos capítulos, los constituían de cinco a seis sesiones atendiendo un tema diferente en cada una, todo en torno a este tema.

Para dar cuenta de todo lo que realizamos, durante el segundo periodo de prácticas profesionales, dentro de Calpulli y formando parte de la impartición de

dicho Proyecto de Educación Financiera, a continuación damos cuenta de la estructura de nuestro proyecto de desarrollo educativo:

En el capítulo I, Consultorías Empresariales: Un nuevo campo para la intervención, se presenta de manera detallada la descripción de cada uno de los aspectos que integran el contexto en el que estuvimos inmersos, la instancia con la que se realizó toda la documentación, para la acreditación de este periodo, fue con la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), aunque fuimos turnados a la consultoría Calpulli, por lo que se abordará esta última con mayor especificidad, es importante que el lector conozca a Asesores y Consultores Calpulli S.C., sus antecedentes, los servicios y clientes a los que está dirigido, como es que están integrados, que actividades realizan y sobre todo donde se encuentran ubicados para su mejor identificación.

El capítulo II, Referentes Teóricos para la construcción de la Intervención Educativa, se abordan teóricamente, comenzando por lo que es el desarrollo educativo y proyecto de desarrollo educativo, en seguida viene qué es la intervención, para dar al lector una idea clara de la concepción genérica de esta sola palabra, y de esta manera abordar posteriormente a la intervención educativa, los tipos de intervención con sus distintos alcances, la creación de Licenciatura en Intervención Educativa en la Universidad Pedagógica Nacional, nuestra línea en específica en Gestión Educativa con los respectivos lineamientos generales que les rigen, y para conocer más sobre la gestión educativa se hacen diversas referencias de la misma, en seguida se presenta todo lo referente a las prácticas profesionales, y por último se puede encontrar qué es la educación financiera.

Dentro del capítulo III, Colaboración y acompañamiento en el Proyecto de Educación Financiera, se muestra como primer apartado el Proyecto de Educación Financiera desde la perspectiva con la que la consultoría lo diseñó, comenzando por el diagnóstico hecho por Calpulli, enseguida la definición del problema, continuando con los problemas y causas que se detectaron, también el objetivo general que se cumplió y los objetivos específicos que lo acompañaron, las metas

que se establecieron, y las características de las personas a las que estaba dirigido.

En este mismo capítulo, se presenta la metodología que se siguió para la implementación del proyecto, y por último, la organización de cada una de las sesiones, establecidas de acuerdo a los días en que se llevaban a cabo.

Para finalizar presentamos la descripción de nuestro plan de trabajo, en el que se puntualiza nuestra intervención de acuerdo a los días establecidos por el reglamento de prácticas profesionales, esto con ayuda y orientación de Asesores y Consultores Calpulli S.C.

En el capítulo IV, Informe del proyecto y de la intervención, este integra el informe final realizado por nosotros, bajo la supervisión de la directora de Calpulli S.C., donde se presentan datos cuantitativos y cualitativos que dan a conocer los avances de inicio a final en la aplicación del proyecto. De igual manera se establecen los alcances y limitaciones de nuestra intervención en el Proyecto de Educación Financiera, nuestras experiencias positivas y negativas presentadas durante el desarrollo de nuestro plan de trabajo y nuestra estancia en la organización.

Por ultimo presentamos las conclusiones resultantes de la experiencia vivida durante este periodo de prácticas profesionales y como parte de nuestra formación profesional. También se muestra la bibliografía que se consultó para la elaboración de las referencias teóricas de este trabajo.

CAPÍTULO I: CONSULTORÍAS EMPRESARIALES: UN NUEVO CAMPO PARA LA INTERVENCIÓN

Comenzaremos hablando de la importancia que tienen las empresas, esto con la finalidad de entender el porqué de las consultorías empresariales, a nivel mundial y posteriormente haremos referencia a nivel nacional, para determinar qué está sucediendo en la actualidad, por último hablaremos de algunas asociaciones como la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX).

En el mundo, las empresas han sido el pilar de la economía, pues son ellas quienes dan empleo a millones de personas y las que hacen que el dinero siga rotando dentro de cada país y hacia el exterior, también, gracias a ellas es posible realizar inversiones, compras, importaciones o exportaciones.

Para contar con información más cercana a nivel nacional, se consultaron fuentes, que proporcionaron datos acerca de cuántas empresas registradas existen en nuestro país; a continuación se presentan dichos datos:

“... el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) dio a conocer que en el período comprendido entre enero y diciembre de 2014, recibió 16 mil 126 solicitudes de patentes, 702 para registro de modelos de utilidad y cuatro mil 75 referentes a diseños industriales, sumando un total 20 mil 905 trámites solicitados. Las cuales podrían sumarse a las 800 mil marcas mexicanas registradas que se encuentran vigentes” (Gómez, 2015)

A pesar del gran número de registros que se hacen, por parte de las empresas, existe un índice de mortalidad¹ dentro de los 5 primeros años de vida de las compañías; hablamos de un 70-80% de empresas que anualmente mueren, por diferentes causas, dentro del primer año; del 30% restante, que sobreviven a este primer año, el 70%, nuevamente, no alcanzan los 5 años de vida.

Por esta razón se han creado instituciones como COPARMEX, que es un sindicato patronal de afiliación voluntaria, que aglutina empresarios de todos los sectores, que buscan mediante ella su representación en el ámbito laboral y social. Sus más

¹ . Gran cantidad de muertes, en este caso de empresas, causadas por una desgracia, difícil problema (Free, 2017).

de 36 mil empresas socias en todo el país son responsables del 30% del PIB y de 4.8 millones de empleos formales.

Esta confederación, tiene como finalidad afiliar a las distintas empresas, consultorías, incubadoras, entre otros para apoyar en su inicio y desarrollo, por esto es que su misión y visión son:

Misión

“Contribuir al establecimiento de condiciones para la prosperidad de todos los mexicanos que propicien una creciente cohesión social, para que las empresas se desarrollen, multipliquen y cumplan con su función creadora de empleo y de riqueza con responsabilidad social”. (COPARMEX, 2016)

Visión

“Ser una institución independiente de referencia obligada para el empresariado y la sociedad en general por su contribución significativa al desarrollo integral basado en la competitividad y en la libre competencia en todos los ámbitos del país, así como al establecimiento de las condiciones para la prosperidad de todos los mexicanos”. (COPARMEX, 2016)

Fue creada para atender algunas de las dificultades que tienen las instituciones o empresas al consolidarse o mantenerse en el mercado. Esto a través de asesorías y consultorías derivadas.

1. Las consultorías; marco histórico para la transformación empresarial.

Como ya se mencionó con anterioridad, se han creado organizaciones en apoyo a las personas que desean convertirse en empresarios, con asistencia técnica, auditoría, interventoría empresarial, asesorías y consultorías.

° La asistencia técnica busca detectar las áreas más fuertes de la empresa y con ello potenciar la competitividad de toda la compañía.

- ° Por otro lado, las auditorías son un proceso que consiste en reunir y evaluar de manera objetiva y sistemática las pruebas relativas a hechos de manera de garantizar la correspondencia entre los hechos y los criterios establecidos.
- ° La interventoría empresarial, es aquel apoyo profesional, que se realiza con el propósito de realizar un diagnóstico general que dilucide las problemáticas que aquejan a la empresa y proponer soluciones que atiendan a estas necesidades a corto, mediano y largo plazo.
- ° Las asesorías son un apoyo específico en áreas de interés, apoya a las empresas en las dificultades o en aquello que ha constituido un problema.
- ° Por ultimo las consultorías son aplicaciones de conocimientos en el ámbito empresarial, ya sea público o privado, que brindan servicios de auditoría, asistencia técnica, interventoría y asesoría; con la finalidad de dar solución a los problemas de mortandad y buscar un desarrollo integral, que permita la competitividad en el desempeño de las organizaciones.

Una consultoría *“es el servicio prestado por una persona o un grupo de personas, que de manera independiente a la organización, analizan e identifican algunas situaciones relacionadas con políticas, procedimientos y/o metodologías que se tienen dentro de la empresa”*, (MENDOZA, S/F) y con ello, generar un diseño de mejora mediante recomendaciones y alternativas dependiendo de donde se encuentre la problemática y lograr un cambio.

1.1. Antecedentes de la Consultoría

Los orígenes de la consultoría remontan a los inicios de la revolución industrial, pues a causa de la creación de máquinas que sustituyeron la mano de obra en los procesos de producción, surgieron una serie de problemas ocasionando que los dueños de las empresas necesitaran ayuda para saberlos sobrellevar.

Es por ello que los principales precursores de la consultoría fueron Frederick Taylor, Lillian Gilbreth y Harrington Emerson, en estos inicios, se concretó a la productividad, eficiencia de fábricas y talleres, la organización racional del trabajo,

el estudio de tiempos y movimientos y la reducción de los costos de producción, referente a la vida organizacional.

En el año de 1914 en la ciudad de Chicago, surge la primera idea concreta de consultoría por parte de Edwin Booz que la denominó Business Research Services (Servicios de Investigación Comercial), conforme al paso del tiempo y entre los años de 1929 y 1930 esta idea se extendió no solo en Estados Unidos y Reino Unido, sino también en otros países industrializados como Francia, Alemania, Checoslovaquia, etc.

1.2. Las consultorías en México

Desde los años 50's las empresas de consultoría iniciaron sus actividades con un giro privado, con el paso del tiempo, las instituciones gubernamentales implementaron dentro de su plantilla, departamentos técnicos que realizaban proyectos para mantener su actividad productiva, a cargo de profesionales especializado como proyectistas.

El país al notar que conforme se generaba la evolución mundial, las empresas presentaban problemas a causa de la transformación y necesidades que la sociedad exigía, para ello la consultoría se fue consolidando cada vez más, y se creaban, dichos organismos públicos y privados con el fin de ayudar a cada una de las empresas y atender las necesidades presentes.

Como todo Proyecto inicial, no se reconocían las funciones primordiales que tenían las consultorías y sobre todo la profesión del consultor, gracias a la práctica y experiencia que se iba adquiriendo a través del tiempo fue hasta en los años 70's en donde se forma la identidad de cada uno de las partes que caracterizaban ha dicho Proyecto consultor.

1.3. México: Situación actual de las consultorías

En la actualidad la consultoría en México, es una industria del conocimiento sobre temas referentes a las necesidades educativas, sociales, empresariales y culturales presentes por los individuos, las empresas e instituciones deben atender

dichas necesidades para cumplir con sus objetivos o bien tener clientes y permanecer en la vida empresarial; están integradas por especialistas, logrando con ello originar dos rubros: *“la consultoría de gestión (administración, economía, finanzas) y la consultoría en ingeniería, desde la factibilidad técnica y el diseño hasta los procesos de conservación y mantenimiento”*. (García, López, & Ochoa, 2007).

En este sentido, la existencia de consultorías en nuestro país, tiene como misión el apoyar y orientar a los empresarios y empresa, logrando con ello el mejorar su proceso de producción e innovar el clima organizacional trayendo consigo una competitividad dentro de la vida empresarial.

La consultoría de Gestión tiene como finalidad el orientar a los micros y pequeños empresarios en organización y procesos de producción, fundamentada en la Cámara Nacional de Empresas de Consultorías (CNEC) creada por un decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de Abril de 1985 que tiene como misión el *“representar a la consultoría mexicana; ser su voz, presencia y opinión; promover oportunidades de negocio para sus afiliados y fortalecer su competitividad y desarrollo en un ámbito de responsabilidad social empresarial”* (CNEC).

La consultoría de gestión es un tema relativamente nuevo en nuestro país, a causa de que no era requerida durante la época en que se tenía una economía cerrada, en la actualidad la economía ha transformado su estatus, pues ahora existe la posibilidad de escogerla a nuestro beneficio, es por ello que se han establecido consultorías con diferentes especialidades, como en economía, informática, calidad, capacitación, planeación estratégica y en finanzas.

Es importante remarcar la importancia que tiene este tipo de consultoría dado que es considerada como un agente económico detonador de proyectos de inversión que apoya para maximizar el crecimiento económico, garantiza una mayor eficiencia y eficacia en la actividad económica y por supuesto es promotora en el cambio de la tecnología dentro de las organizaciones.

2. Asesores y Consultores CALPULLI S.C.

2.1 Antecedentes

Calpulli es una empresa consultora mexicana fundada hace más de 6 años, su propósito principal es proporcionar soluciones en consultoría financiera para micro, pequeñas y medianas empresas, procuración de fondos para organizaciones civiles y vinculación y gestión de apoyos para proyectos emprendedores en el sector rural para mujeres, jóvenes y personas con discapacidad.

Calpulli, de igual manera se encarga de transformar realidades de los emprendedores generando proyectos productivos para detonar la economía familiar en las comunidades, incluyendo proyectos productivos de 4 giros: primario (Agricultura, ganadería, minería, pesca, apicultura etc.), secundario (actividades artesanales e industrial manufacturera), terciario (servicios a la sociedad a las personas y a las empresas proporcionando productos de fábrica) y cuaternario (actividades relacionadas con el valor intangible de la información, abarcando la gestión y distribución de dicha información).

El equipo de Asesores y Consultores Calpulli, cuenta con experiencia y capacidad técnica certificada por diferentes organismos gubernamentales e instituciones educativas como por ejemplo, Secretaria de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU), Secretaria de Desarrollo Social (SEDESOL), Universidad La Salle México, Conocimiento, Competitividad y Crecimiento (CONOCER) y Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Durante la formación profesional, en Calpulli, han detectado la falta de planeación estratégica, que permita el desarrollo apropiado de los objetivos de cada empresa.

En nuestro país, la gran mayoría de las consultorías están más enfocadas a la puesta en práctica de una metodología y no de un modelo integral.

Para Calpulli es importante ir acorde a los cambios macroeconómicos del desarrollo, entre otros:

- Cultura del cambio
- Apertura Nacional del Tratado de Libre Comercio (TLC)
- Nueva organización Política Nacional
- Plan Nacional de Desarrollo

Todos los proyectos empresariales deben, necesariamente, contar con un sustento metodológico, ello conforme a las necesidades a atender.

Para cumplir con dichos objetivos, Calpulli cuenta con misión, visión y valores, que son los siguientes:

MISIÓN:

“Fortalecer las competencias de las empresas familiares e instituciones, generando modelos sostenibles para contribuir a la rentabilidad económica y social de nuestros clientes”. (CALPULLI, 2006)

VISIÓN:

“Ser una empresa competitiva, reconocida por su diversidad y especialización en servicios, consolidando relaciones estratégicas y fomentando la corresponsabilidad de nuestros cliente”. (CALPULLI, 2006)

Al ejercer y aplicar dichos enunciados pretenden fomentar y ejercer valores que los van a caracterizar en el mercado, formando una identidad. Es por ello que se pretenden estos valores:

VALORES:

Los valores que distinguen a Calpulli, son la búsqueda constante del bien estar, no solo del cliente, sino también de los proveedores y colaboradores internos.

- Responsabilidad: Cumplir en tiempo y forma los convenios establecidos con nuestros clientes proveedores y con el equipo de trabajo.

- Honestidad: con nuestros clientes no comprometernos en servicios cuando no contemos con la capacidad de ejecutarlos exitosamente; hacer nuestro trabajo con calidad utilizando los recursos necesarios sin excederse de la utilidad precisa.
- Beneficio social: la aportación que se da a la sociedad por medio de nuestra actividad.
- Corresponsabilidad: es la retribución de nuestros clientes hacia la sociedad; subsidiaridad.
- Solidaridad: es la ayuda entre personas del mismo nivel
- Sinergia: el todo es mejor que la suma de sus partes. (CALPULLI, 2006)

2.2 Servicios y certificaciones que ofrece

Como bien sabemos, el cumplir con los objetivos establecidos, la misión y visión de Calpulli o bien el propósito que se tienen planteados, es necesario contar con una serie de servicios que se brindarán, a un grupo social, familiar o personal que les traerán beneficios, por ello, los servicios que se brindan son:

EMPRESAS FAMILIARES

Calpulli, brinda consultoría dirigida a los miembros de familia que emprenden un organismo empresarial interesados en asegurar su supervivencia al pasar de una generación a otra.

Ofrece servicios con el fin de tener una organización óptima familiar, constituir una empresa o bien la orientación para planear eventos futuros, logrando con ello un proceso de continuidad, mediante la definición de reglas claras de operación del negocio, para profesionalizar las estrategias a definir, documentando las problemáticas presentes y adecuarlas.

Entonces a esto lo llaman “PROTOCOLO FAMILIAR” y lo definen como el instrumento mediante el cual se definen las reglas del juego de la FAMILIA, la EMPRESA y el PATRIMONIO, así como la convivencia entre estos tres sistemas.

Es un ejercicio de comunicación entre todos los miembros de la familia para asegurar la continuidad de la empresa.

EMPRENEDORES:

Asesores y consultores Calpulli ofrecen apoyo para establecer, mantener y consolidar metodologías para desarrollar en los jóvenes futuros emprendedores, habilidades, actitudes y valores empresariales, para concentrar planes de negocios que constituyan un semillero de empresas, todo esto mediante el acompañamiento de sus especializados asesores que les faciliten la inserción al ambiente emprendedor – empresarial.

Todo esto se logrará con la ayuda de un diseño realizado por parte de la consultoría denominado “YO EMPRENDO” que tiene como propósito lograr en el futuro emprendedor la capacidad de conocer y aplicar herramientas para el desarrollo de habilidades empresariales que le permitan realizar un plan de negocios y lograr el financiamiento para iniciar su propio negocio.

ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL

Calpulli al ser una empresa inspirada en los principios y fines de la responsabilidad social, la solidaridad, la beneficencia y la asistencia, realiza actividades orientadas a lograr el avance general del conocimiento, la salud integral de la población y el desarrollo comunitario sustentable.

Con esto, se ha logrado la capacitación de más de 5 mil emprendedores, el impulso de 20 organizaciones y colectivos para la profesionalización del voluntariado y procuración de fondos. (CALPULLI, 2006)

COACHING FINANCIERO

Los Asesores y Consultores de la empresa Calpulli, mediante este servicio le brindan a las nuevas empresas y clientes el ingresar al Régimen de Incorporación Fiscal esto es formar parte del SAT como personas formales y bien establecidas, con ello lograr un primer gran paso de las organizaciones iniciales.

El ser COACHING FINANCIERO consiste en dar un acompañamiento en:

- Contabilidad bimestral
- Presentación de la declaración bimestral del Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS).
- Emisión bimestral del acuse de recibo o línea de captura para el pago de impuestos
- Generación de correo electrónico
- Cuadernillo electrónico exclusivo para el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)
- Generación de facturas electrónicas (20 facturas por mes)
- Coaching empresarial, contable y fiscal
- Desarrollo de estrategias fiscales-empresariales
- Declaración anual (según corresponda)
- Firma de convenio de competitividad
- Tríptico de los beneficios al incorporarse

Aquello que diferencia a Calpulli, de las demás consultorías, es una propuesta de la Nueva Cultura Empresarial, llevada a cabo a través de la planeación, el nivel académico profesional y empresarial.

También ofrece un servicio de calidad, pues su personal a cargo cuenta con una gama de certificaciones, como lo son:

- Conocimiento, competitividad y crecimiento (CONOCER), Consultoría General e Impartición de Cursos y Capacitación.
- Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), Técnicos en Elaboración de Proyectos.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), Agente Capacitador Externo.
- Instituto Nacional para el Desarrollo de Capacidades del Sector Rural (INCA RURAL), Incubación de Empresas 2008.

- Secretaría de Economía (SE) metodología del Desarrollo, Integración y Estrategias de Software (DIES), Pequeña y Mediana Empresa, Agencia de Cooperación Internacional del Japón (PYME JICA).
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA), Capacitación y asesoría.
- Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Red de Mentores.

2.3 Clientes

La consultoría ofrece la aplicación y adquisición de cada uno de sus servicios a la población empresarial de los diferentes estados del país de México, o bien a las presidencias municipales e instituciones privadas.

Ejemplos de ellos son:

Presidencia Municipal de Taxco Guerrero.

Presidencia Municipal de Pachuca de Soto.

COPARMEX

Universidades: UPMH (Universidad politécnica metropolitana de Hidalgo), UPP (Universidad Politécnica de Pachuca), La Salle, entre otras.

2.4 Lugares en donde se encuentran más sucursales de Calpulli S.C

Para lograr abarcar mayor parte de la república mexicana, existen diversos estados donde Calpulli tiene presencia, tal es el caso de las siguientes entidades federativas:

Guanajuato

- Valle de Santiago, Celaya, Apaseo el Grande

Guerrero

- Chilpancingo, Gral. Heliodoro Castillo

Estado de México

- Atlacomulco, Jiquipilco, Soyaniquilpan, Toluca, Nezahualcóyotl y Nicolás Romero

Hidalgo

- Municipios pertenecientes a la Región de Llanos de Apan, Valle del Mezquital y la Sierra Huasteca

Y su ubicación dentro del Estado de Hidalgo se encuentran las oficinas, desde hace 4 años, en Ex-Hacienda Sta. Gertrudis # 306, segunda sección de ampliación Santa Julia, Pachuca de Soto, Hidalgo.

2.5 Organigrama

La estructura orgánica, no se encuentra definida en ningún documento dentro de la consultoría, aunque en base las observaciones se puede notar lo siguiente:

En primera instancia se encuentran bajo la dirección de IIS María Elena Hurtado Vilchis, su ingreso a la consultoría en el año 2007, Egresada del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey como Ingeniera Industrial y de Servicios. Ha sido Consultor Financiero, Consejera en Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE), Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX). Vicepresidenta Rotaract Pachuca. Miembro Fundador del Proyecto “Manos Mexicanas

En segunda instancia la administración está a cargo por MA Luis Alberto García Cárdenas, él ingreso a Calpulli en el año 2008, es Egresado de la Universidad Autónoma del Estado de México como Licenciado en Ingeniería Mecánica. Título de Maestro en Administración por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey. Representante Federal en Hidalgo del Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES). Docente y coordinador de instituciones educativas.

Posteriormente, y siguiendo con el organigrama institucional; se encuentra la Lic. Fernanda encargada del área de operación interna; también se encuentra algunos jóvenes egresados, o que están por egresar de la licenciatura en administración

de empresas, algunos de ellos están prestando su servicio social; y por último nos encontramos aquellos que estamos realizando las prácticas profesionales.

2.6 Infraestructura

En cuanto a la infraestructura es un edificio de dos plantas, en la planta baja se ubica el baño, una cocineta y una amplia oficina privada; en la planta alta se encuentran dos oficinas, en una están los socios principales de la consultoría y otra la encargada de la operación interna junto a los jóvenes que se encuentran laborando ahí o realizando servicio; por último está la sala de juntas.

2.7 Actividades que se realizan

Actualmente se están realizando diversos diseños de cursos, que atienden a las convocatorias de diversas organizaciones como el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) con tópicos de emprendedurismo, empresas familiares, educación financiera, entre otros. Una vez que dichos proyectos cuentan con los requerimientos necesarios, se lanzan las convocatorias para invitar a toda la población a participar en dichas capacitaciones. En estos proyectos se está llevando a cabo la intervención, ya que estamos elaborando los materiales de capacitación, tanto para los capacitadores, con presentaciones, manuales, materiales de evaluación y autoevaluación, como para los capacitados, con manuales de apoyo y diseño de actividades lúdicas que apoyen un aprendizaje mayor en las temáticas abordadas. Por último se me ha solicitado impartir algunos talleres de los ya antes mencionados.

2.8 Contexto socioeconómico institucional

Por el lugar en el que se encuentra la institución, podemos definir que pertenece a una zona económica media alta, dentro de un área urbana.

Los sujetos que laboran, actualmente en ella, son jóvenes que oscilan entre los 20 y 25 años, en su mayoría, se encuentran prestando servicio social, son 8, de los cuales 5 son hombres y 3 son mujeres. Estos jóvenes son alumnos del Centro Hidalguense de Estudios Superiores (CENHIES), culminando las licenciaturas en administración de empresas. Esto debido a que la directora general de “Calpulli”

es docente en el ya mencionado centro de estudios, por lo que oferta a sus alumnos a prestar su servicio en su consultoría.

Algunas de las empleadas también prestaron su servicio social, pero ahora ya han sido contratadas en la consultoría.

Esta es la plantilla con la que actualmente cuenta esta consultoría

2.9 Contexto socioeconómico de los beneficiarios

Los servicios, que se ofertan en esta empresa, están encaminados a todas aquellas personas que se encuentre emprendiendo o deseen emprender algún negocio. En este caso las personas a quienes se encamina, son personas que en pocas ocasiones tienen concluida su educación básica. Aunque también hay jóvenes que están en búsqueda de emprender un negocio, jóvenes que cuentan con una recién terminada licenciatura y desean auto emplearse.

En los servicios a nivel de empresas familiares, son empresarios, en su mayoría con licenciaturas, ingenierías, entre otros. Pero el apoyo generalmente es brindado a los hijos de los empresarios con el propósito de que ellos se queden a cargo de los negocios.

CAPÍTULO II: REFERENTES TEÓRICOS CONCEPTUALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA INTERVENCIÓN EDUCATIVA

1. ¿Qué es el desarrollo educativo?

El desarrollo educativo se define como un proceso en el que se estructuran una serie de aprendizajes formativos, a lograr, establecidos por etapas.

El desarrollo educativo no sólo tiene que ver con un proceso escolarizado, si no que se articula con el desarrollo económico, cultural, político, etc., de manera que éste se adapte a las necesidades u oportunidades que existan, por lo que dicho proceso puede darse de manera formal, informal y no formal.

En la educación formal y no formal las acciones están dirigidas a los colectivos y personas partícipes de algún proceso educativo, el objetivo principal de éstas dos es lograr un cambio de actitud en el aprendizaje en relación a la participación y el compromiso social.

En cuanto a la educación informal, está conformada por actividades para la sociedad en general.

Para que el desarrollo sea el adecuado, se debe tomar en consideración los factores internos y externos de cada sujeto, ya que este no se trata de imponer determinadas estructuras sociales si no de crear un ambiente propicio que permita el progreso en su entorno.

Según la UNESCO (S/F) se ha tenido tres elementos fundamentales dentro del proceso de transformación en el desarrollo educativo:

- La educación ha sido situada en su papel social como una dimensión central del desarrollo económico y social. Es decir, es el marco de referencia para un desarrollo global.
- La educación para permitir igualdad de oportunidades. A través del tiempo la educación ha tenido diversas transformaciones que aseguran a los sujetos contar con una educación de mejor calidad y equidad.

- En el significado político-ético de la educación se contribuye a la paz, la democracia y el desarrollo.

Como se puede observar la búsqueda del desarrollo es una constante dentro de la educación, durante décadas se han ido transformando no sólo los contenidos, sino las condiciones y estrategias para dar, procesar y adquirir el conocimiento, ello según las condiciones de los contextos particulares en que éste se esté llevando a cabo.

El desarrollo educativo se basa en cinco conceptos clave, que representan cinco lentes a través de las cuales pueden verse desde los problemas más cercanos a los mundiales.

- Interdependencia
- Imágenes y percepciones
- Justicia social
- Cambio y futuro
- Conflictos y su solución

Cada concepto ofrece distintas oportunidades para el tratamiento educativo de un tema. El desarrollo educativo establece objetivos sobre conocimientos, habilidades y actitudes en relación con estos conceptos, y en torno a los mismos se estructuran los distintos recursos que UNICEF pone al servicio de los educadores y las educadoras.

1.- La interdependencia es una realidad que determina nuestras vidas. Todos dependemos de otras personas para sobrevivir y desarrollarnos: nuestro día a día depende de los demás. Lo mismo ocurre con el medio ambiente, ya que sus cambios nos afectan, a veces de manera dramática.

La etapa escolar es esencial para adquirir este conocimiento y lograr desarrollar pautas de comportamiento más conscientes y responsables.

2.- Las imágenes que nos rodean no son neutras: están influidas por la visión subjetiva del emisor y también por la del receptor, así como por el canal de información y el contexto. Esto no es necesariamente negativo, ya que forma parte de los procesos de cognición y comunicación del ser humano.

Una alfabetización visual crítica ayuda a los jóvenes a hacerse más conscientes y sensibles a los efectos de las ideas preconcebidas, de modo que puedan valorar la influencia que tienen los estereotipos y prejuicios en el modo en que vemos el mundo.

3.- La justicia social se refiere a las nociones fundamentales de igualdad de oportunidades y de derechos humanos, más allá del concepto tradicional de justicia legal. Está basada en la equidad y es imprescindible para que los individuos puedan desarrollar su máximo potencial y para que se pueda instaurar una paz duradera.

La comprensión de la dimensión ética de estos conceptos capacitará a los jóvenes para actuar por un mundo más justo, en su país y fuera de él.

4.- Lo que ocurrió en el pasado determina el modo en que vivimos hoy, así como lo que hagamos ahora influirá en el futuro. Las personas podemos cambiar la realidad que nos rodea, lo que nos lleva a futuros diferentes en función de nuestras decisiones.

Darse cuenta de que el futuro no está predeterminado y de la relevancia de las propias acciones tiene una gran importancia educativa. Los jóvenes pueden aprender a descubrir los medios de provocar el cambio y a utilizarlos conscientemente para crear un futuro mejor.

5.- La resolución de los conflictos es la exploración de los medios por los cuales conflictos y controversias pueden solucionarse. Para muchos jóvenes, conflicto es sinónimo de violencia. Pero la violencia, en realidad, sólo es una de las numerosas respuestas posibles a un conflicto.

Las resoluciones no violentas de conflictos se pueden aprender y aplicar de manera constructiva a los desacuerdos a nivel personal, comunitario, nacional, mundial o entre grupos.

Como se ha podido observar la educación no depende únicamente de un proceso escolarizado y rígido, en cuanto a contenidos, si no que sobre pasa estos límites y abarca situaciones económicas, culturales, familiares, entre otros, para contar con la calidad deseada. Es por esto, que el desarrollo educativo se ha llevado a cabo gracias a los diferentes proyectos, en ésta materia, ya que con cada cambio gubernamental ellos ponen en práctica sus propias reformas educativas y estrategias de calidad educativa.

2. Proyectos de desarrollo educativo

El diseño de un proyecto implica la identificación de una necesidad, los intereses institucionales, académicos o profesionales para generar un proceso reflexivo que permita proponer acciones que atañen a las necesidades.

Un proyecto “es un conjunto de actividades a realizarse en un lugar determinado, en un tiempo determinado, con determinados recursos, para lograr metas y objetivos preestablecidas; todo ello seleccionado como la mejor alternativa de solución, luego de un estudio o diagnóstico de la problemática”. (OEA, 2015)

Para atender las necesidades sociales, respecto de la educación en sus distintos ámbitos y expresiones, se han generado diversos proyectos de desarrollo educativo. Éstos son una “propuesta de intervención que pretende resolver un problema socioeducativo o psicopedagógico. En él se especifica el problema que es motivo de intervención, las estrategias y fundamentos de la acción, las condiciones particulares de aplicación, los recursos, los tiempos y los resultados esperados” (UPN, Instructivo para la titulación en la licenciatura en intervención educativa, 2005)

Para consolidar y llevar a cabo un Proyecto de Desarrollo Educativo se requiere contar con una estructura definida:

- 1.- Identificar una situación problemática
- 2.- Elaborar un diagnóstico
- 3.- Delimitar un problema
- 4.- Justificar y fundamentar la intervención
- 5.- Definir los objetivos e la intervención
- 6.- Diseñar estrategias
- 7.- Determinar las condiciones de aplicación: recursos, tiempos, participantes y forma de evaluación y seguimiento.
- 8.- Presentar los resultados.

Ésta estructura no es rígida, pues puede contar con algunas modificaciones según sea el diseño del proyecto de desarrollo educativo, siempre y cuando cuente con un diagnóstico, problema, objetivos, aplicación y evaluación.

Cada proyecto de desarrollo educativo es distinto, pues se pretende que se adecue a las diversas características de cada contexto o sujeto, con la finalidad de ser más precisos y objetivos en la atención de sus necesidades.

3. Intervención Educativa como parte de una transformación social.

Para elaborar un concepto certero de intervención educativa, haremos una descomposición en dos términos, qué es la intervención y qué es la educación, para lograr una mayor claridad sobre este tema.

La palabra intervención es de uso cotidiano, por lo que cualquiera puede utilizar sinónimos para esclarecer el concepto, de esta forma recibe distintas connotaciones como mediación, injerencia, intromisión, participación, tomar parte, actuar con otros y coloquialmente se dice “meter la cuchara”. Todo ello haciendo referencia a entrar en una situación problemática con la finalidad de resolver el problema.

La intervención, como concepto de diccionario, hace referencia a la intromisión en una situación, es decir, interponerse en un problema para buscar su solución. También *“se define intervención como la acción intencionada sobre un campo, problema o situación específica, para su transformación”*. (UPN-H, S.F: 160), esto desde la perspectiva de la propia licenciatura. Lo que nos da una idea clara que la intervención es una serie de actos que tienen como finalidad mejorar o transformar una realidad a través de una injerencia.

Como la anterior, existen diversas nociones de la intervención aunque estas no sean totalmente concretas y sean, en su mayoría, explicativas desde el propio punto de vista de los que realizan las intervenciones. Es decir, cada autor construye su propio concepto de intervención, descrito desde su experiencia por lo que surgen múltiples transformaciones para esta sola palabra.

Otra concepción teórica de la intervención es *“actuar, ejercer una acción sobre algo, un sujeto activo que viniendo de fuera, entra con su acción en una realidad externa a él y la transforma (...) supone un sujeto fuente de la acción, y un objeto, paciente de esta”* (Moreno, 2008)

En un término pedagógico, la intervención se asocia a una mediación, entendida como *“conjunto de instrumentos de carácter cognitivo, físico, instrumental que hacen posible que la actividad cognitiva se desarrolle y logre las metas propuestas”* (Gallón, 2016)

Ahora, la educación es un proceso de enseñanza aprendizaje en el que se les presentan, a los actores, distintas aportaciones necesarias para su vida, los cuales pueden ser de tópicos religiosos, ambientales, científicos, técnicos, entre muchos otros. Este proceso puede ser llevado a cabo de manera formal, informal y no formal, es decir, desde un aula con horarios específicos, hasta dentro de la familia en tiempos libres, cada momento de la vida está lleno de educación para el aprendizaje, la tarea es clasificarlos para que exista un cambio favorable para el educando e incluso mucha veces para el educador. Es tarea de este último,

facilitar todas las herramientas necesarias para realizar, de la mejor manera, todo este proceso.

Ambos conceptos, intervención y educación nos dan una idea cercana al sentido que tiene la intervención educativa como construcción teórica, aunque para contar con una mayor claridad, se abordará la noción de la intervención educativa.

La intervención educativa es aún una noción ambigua, no existen muchos autores que la hayan definido, sólo a través de las experiencias que han tenido los mismos interventores, por lo tanto:

“La noción de intervención educativa no tiene un arraigo en el Sistema Educativo Nacional (sitio de la educación-escolar) y sí en otros ámbitos más cercanos a cuestiones de salud, de investigación o en programas educativos de atención específica como son los casos de necesidades educativas específicas, de inclusión social para grupos vulnerables, población indígena, o bien, en pocas acciones acotadas a la formación de docentes para instrumentar programas especiales”. (NEGRETE, S.F: 2)

La intervención educativa abarca todos los ámbitos en los que se esté llevando a cabo un proceso educativo, y el ser humano siempre está en constante aprendizaje ya sea formal, informal o no formal. Lo que un interventor busca es romper con aquel orden actual para permitir el paso a nuevos procesos que apoyen a la mejora constante de cada organización.

También podemos inferir que la intervención no solo se da en problemáticas derivadas de un aula, dentro de una escuela, sino que se lleva a cabo en todo tipo de instituciones como familias, organizaciones no gubernamentales, asociaciones, cooperativas, colonias, comunidades y todos aquellos grupos de personas que tengan un fin común. Y, además, que esta intervención educativa puede ser llevada a ellos en distintos tipos de didácticas, desde talleres de motivación, hasta capacitaciones en áreas específicas para el trabajo. La intervención educativa es un proceso de descripción de una realidad, de construcción de una problemática o

necesidad y de diseño de un plan de trabajo para la mejora, ello a través de un proceso educativo bien definido y adaptado a las necesidades de cada contexto.

Sobre esto se dice que la intervención educativa tiene un carácter teológico: *“existe un sujeto agente (educando-educador), existe el lenguaje propositivo (se realiza una acción para lograr algo), se actúa en orden a lograr un acontecimiento futuro (la meta) y los acontecimientos se vinculan intencionalmente”* (Touriñán Lopez, 2011). Es decir toda intervención educativa requiere de un proceso metodológico que conlleve una interacción entre el interventor y el contexto, a través de un diálogo, para lograr transformar esa realidad de manera positiva.

Para establecer un modelo de acción, se requiere actuar bajo los 6 principios de la intervención educativa que (Vasconcelos, 2016) establece, y que se describen a continuación:

1) Tratamiento de la diversidad; aprendizaje personalizado, para realizar la intervención, es necesario tomar en cuenta la diversidad de la o las personas involucradas, considerando su etnia, costumbres, economía, religión, sexo, condiciones físicas, psicológicas, entre otros, para ofrecer un servicio integral acorde a las características de cada contexto. Cubrir la diversidad es prioridad para la intervención ya que *“exige asumir las diferencias en el interior del grupo como algo característico del quehacer formativo; también requiere una evaluación individualizada en la que se fijan las metas (...) que han de alcanzar a partir de criterios derivados de su propia situación”*.

2) Aprendizaje constructivo, significativo y funcional; cada enseñanza debe representar algo relevante para el grupo intervenido, en un proceso en el que construyan, de manera personal, nuevos conceptos y aprendizajes con los referentes propios adquiridos con antelación, en su vida cotidiana, de manera que se generen estructuras conceptuales más sólidas. Será significativo, ya que en el diagnóstico se busca la raíz de la problemática a atender y se vuelve una necesidad para ellos el atenderlo para su propia mejora, lo que derivará en un aprendizaje funcional. El interventor será el facilitador de lo más relevante, pero

será el grupo quien defina, cree y autogestione su conocimiento. El reto del interventor, en este sentido es *“encontrar la manera de conseguir que los aprendizajes resulten de utilidad para la vida, capacitando (...) para planificar y guiar la solución de los problemas que se le plantean en su realidad y prepararle para un mundo cambiante”*.

3) Aprendizaje cooperativo y participativo; se fomenta un ambiente participativo, en el que los actores implicados en el contexto a intervenir, construyan su proceso de aprendizaje, crecimiento personal, formativo y para el desarrollo de sus habilidades, cuando se interviene con un solo sujeto, se busca involucrar a las personas cercanas, que en ocasiones también resultan afectadas con el problema. También cuando se trabaja con grupos se tiene la finalidad de que todos participen proactivamente en sus procesos personales, lo que no indica que la construcción de conocimiento sea de manera individual sino en colectivo. Por lo tanto *“el proceso de participación debe de ir acompañado con el compromiso personal, una especie de acuerdo o contrato que especifique en qué términos se va a dar esta implicación, hasta dónde y en qué proceso”*.

4) Aprendizaje globalizado-interdisciplinar; cada aprendizaje debe englobar diversas temáticas dentro de un mismo contenido generalizado, es decir, siempre habrá un tema genérico, lo que no indica que sea lo único que se aborde, sino que existen otras disciplinas o temáticas que aportan factores decisivos y que es necesario conocer, para observar al problema en distintos ámbitos y desde diferentes perspectivas. Esta globalización de contenidos *“dan respuesta a la necesidad de presentar los contenidos de aprendizaje de forma interrelacionada, donde, la funcionalidad, se alcance necesariamente a través del trabajo sobre los diferentes aspectos formativos”*.

5) El clima educativo, elemento facilitador del crecimiento personal; es necesario que el interventor logre crear un ambiente de aprendizaje idóneo, o lo más cercano posible a las características de los sujetos en el centro, lo engloba la organización del lugar, materiales, dinámicas, contenidos, tiempos, desarrollo, duración total, entre otros. Ello no es solo tarea exclusiva del interventor, pues también los actores

involucrados deben generar su propio clima organizacional para su aprendizaje. Se define que el clima *“supone el conjunto de características psicosociales, determinadas por todos aquellos factores o elementos estructurales, personales y funcionales de la institución que confieren un peculiar estilo a dicho centro condicionando a la respuesta educativa”*

6) El desarrollo del autoconcepto y la autoestima; al desarrollar el autoconcepto y la autoestima se *“abre expectativas para el proceso de desarrollo personal, social y encamina la toma de decisiones con relación a su incorporación a la vida activa en sentido positivo y estimulante”*. Para esto, el interventor debe crear un clima de confianza, mostrar una actitud de compromiso con los individuos, identificando los aspectos positivos y de mejora en cada uno de ellos, fomentando una actitud motivadora, que tenga como resultado la participación activa de los mismos, en su mejora personal. *“La persona dotada de un autoestima positiva, será capaz de asumir riesgos y aceptar responsabilidades, al mismo tiempo que sobrellevará las frustraciones y conflictos que la vida le depare a su propio desarrollo personal”*.

Cada intervención debe ser llevada a cabo bajo estos principios, que aseguren la mejora personal de cada sujeto, asegurando que estos se vuelvan autogestores de su conocimiento, lo que garantizará una transformación en la realidad de cada uno.

Como se pudo notar las intervenciones apoyan en la transformación social, se trabaja con todos los contextos y la finalidad es que los sujetos logren dilucidar que el cambio lo generan ellos mismos, con sus acciones planificadas y sus metas bien establecidas. Esto crea un primer cambio de la persona, pero durante la intervención ellos notaran que su trabajo es el que hace que se transforme la realidad.

Comenzar por pequeños grupos de personas es un gran comienzo para el cambio social, con el trabajo conjunto, cooperativo y participando activamente.

4. Tipos de intervención

Para realizar dicho proceso de intervención, es imperativo determinar el tipo de intervención que se realizará, según su problemática y las características de los sujetos involucrados. Existen dos tipos: psicopedagógica y socioeducativa.

4.1 Psicopedagógica

La intervención psicopedagógica, ésta es referida al ámbito escolar, y tiene como campo *“la atención tanto de problemas institucionales como de alumnos y maestros, ya sea en el plano de los aprendizajes o en las formas de enseñar contenidos específicos”* (Nacional, 2002) apoyando a la integración de una nueva dinámica escolar, a través de la atención al ámbito psicológico y educativo de uno o más alumnos.

Para este tipo de intervención se busca coadyuvar con los padres de familia, maestros, profesionales y todas aquellas personas cercanas al entorno problemático de los alumnos, de esta forma lograr caracterizar a la persona, para planificar y llevar a cabo la intervención para la solución de la necesidad educativa.

4.2 Socioeducativa

Este segundo tipo de intervención, nos permite atender a una población en general, fuera del ámbito formal, es decir, fuera de las aulas y en horarios escolares. No se centra en intervenir los aspectos educativos o aquellos problemas que genera dificultades en el sujeto al adquirir nuevos aprendizajes.

“La intervención socioeducativa puede atender las modalidades cultural, social y educativa. Las áreas en que se puede incidir son: el tiempo libre; educación de adultos; educación especializada y la formación socio laboral. Que incluyen ámbitos como la educación ambiental, para la salud, la paz, de adultos, permanente, compensatoria, para la tercera edad, para los medios de comunicación y el desarrollo comunitario”.
(UPN-H, S.F: 161)

Lo que persigue esta intervención, es que a través de la educación social, mejorar los diferentes ámbitos de la vida de los individuos, como en lo laboral, comunidad, familiar y en todo tipo de relaciones sociales fuera del centro educativo.

La intervención socioeducativa tiene dos ámbitos de acción, uno de manera general en el que se interviene con grupos, personas o colectivos para resolver alguna necesidad que ayude a transformar su vida, y el de carácter personalizado o diferenciado, refiere a intervenir con una persona en específico donde la problemática solo le atañe y afecta a él.

Para diseñar una intervención socioeducativa, es necesario guiarse bajo las diferentes perspectivas que dicha intervención tiene en sus líneas conceptuales, dependiendo del contexto al que se va a actuar; la perspectiva científico – tecnológica, la dificultad y solución puede ser delimitada de manera muy precisa; la perspectiva interpretativa- interaccionista, se requiere reconocer el entorno para comprender la realidad y mostrar una solución acertada teniendo presentes que cada persona y colectivo tiene características diferentes lo que ocasiona una adecuación de la intervención; Perspectiva socio crítica, *“constituye un proceso de reflexión crítica con la finalidad de cambiar determinados presupuestos socioeducativos tradicionales”*, (Edusouned, 2016) y con ello adquirir una nueva forma innovadora de transformar la realidad; la perspectiva académico – disciplinar, desde esta perspectiva se debe *“construir una síntesis de las disciplinas académicas que incorpore, un programa formativo e instructivo”*, (Edusouned, 2016) logrando que las formas de aprender y enseñar sean de manera creativa y acorde a las características del contexto.

Estas 4 perspectivas, permitirán que la intervención socioeducativa, llegue a los objetivos establecidos, y con ello, transformar la realidad que presente la problemática o necesidad, pero de igual forma, es necesario guiarnos con la ayuda de un modelo de intervención socioeducativa, entendido como *“una representación esquemática que explica y organiza una serie de pautas que tiene la finalidad de posibilitar la elaboración de proyectos”*, (Edusouned, 2016) facilitando la ejecución de la intervención.

Dichos modelos, tienen 3 funciones que Ventosa (s/f) describe como:

- Función Explicativa: ayuda a comprender de manera precisa la mejor forma de actuar.
- Función de análisis: permite el desmenuzamiento de los procedimientos de como intervenir y detecta los más adecuados acorde al contexto en el que se está inmerso.
- Función orientadora: de manera detallada, se describe la forma en cómo se llevará a cabo la intervención, y cuáles son los momentos de la misma.

Es por ello, que los modelos que a continuación se mencionarán, se ajustan a cada realidad y a cada ámbito de intervención, favoreciendo su ejecución.

- Modelo de acción social: dirigido a satisfacer las necesidades humanas, es aplicable para prevenir y planificar las cuestiones de las demandas.
- Modelo jurídico: basado en la aplicación de la ley por los tribunales, en caso, de ser necesario, durante la intervención dentro de un contexto en específico.

Para planificar la intervención, se necesita tener en cuenta aspectos que van a caracterizarla:

El primero es reconocer aquellos elementos que distinguen al espacio sociológico; el describir cada uno de los aspectos que identifican al contexto en donde se pretende realizar la intervención, va a permitir reconocer y conocer, los grupos, las cosmovisiones (religión, cultura, tradiciones, creencias, etc.), su economía (a qué se dedican, cómo generan ingresos monetarios etc.), su política (cómo están organizados, qué los rige, bajo qué leyes viven y quiénes las emplean entre otras cuestiones), o bien, la sociedad que lo integra.

El segundo es identificar el espacio psicológico; se debe caracterizar al tipo de sujeto con el que se va a intervenir, esto conlleva a describir el proceso evolutivo de las personas, lo que engloba, actitudes, aptitudes, sentimientos, logros

personales o grupales, sus conflictos, sus actos, pero sobre todo sus comportamientos dentro de los diferentes grupos sociales a los que pertenezca generando la intervención concreta y así realizarla.

Estos dos son aspectos importantes para la apertura de la intervención, ya que se desprende la caracterización del contexto y de las personas a las que se le va a aplicar la intervención, esto, como fundamento para diseñarla acorde a los factores que los integren, y así tengamos resultados favorables.

5. Licenciatura en Intervención Educativa, un campo emergente para el cambio social.

Una de las instituciones que se ha preocupado por atender las diversas problemáticas educativas que han surgido es la Universidad Pedagógica Nacional, creada el 25 de Agosto de 1978 en el periodo presidencial del Lic. José López Portillo, ofertando las siguientes licenciaturas: Licenciatura en Educación Básica Plan 79, Licenciatura en Educación Preescolar y Primaria Plan 85, Licenciatura en Educación Preescolar y Primaria para el Medio Indígena Plan 90 y la Licenciatura en Educación Plan 94, dichas ofertas educativas, fueron y son destinadas a profesores de preescolar y primaria con estudios de normal básica o con bachillerato no concluido, pero que estén dentro del sistema educativo.

En el mes de Noviembre de 1979, la UPN, ofreció la modalidad a distancia, dando pie a la creación de las primeras 64 unidades de sistemas de educación a Distancia (SEAD), distribuidas a lo largo del territorio nacional, teniendo como objetivo el nivelar a los profesionales de la educación básica, tal fue el caso que en Hidalgo se instaló la Unidad UPN 131.

En UPN Hidalgo se ofertan licenciaturas como; Educación Primaria y Preescolar (LEPEP-75), Educación Básica (LEB-79), Educación Preescolar y Primaria Plan-85 en la modalidad semiescolarizada, Educación Preescolar y Educación Primaria para el medio indígena Plan 90 (LEPEPMI-90), beneficiando al sistema educativo hidalguense por sus características culturales y políticas.

Cabe mencionar que esta institución regida por la Secretaría de Educación Pública (SEP) y en acuerdo con el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), se encargaba sólo de profesionalizar al magisterio, situación que generó conflictos ya que la expansión de la UPN se veía en retroceso, pues la atención al servicio medio superior era nula, y los solicitantes eran demasiados.

La serie de licenciaturas que ofertaba la UPN, eran caracterizadas por ser dirigidas exclusivamente a profesiones en servicio a nivel básico, lo que generó, una iniciativa por expandir la oferta educativa a solicitantes de nivel medio superior, trayendo como resultado la creación de la Licenciatura en Intervención Educativa Plan 2002.

La Licenciatura en Intervención Educativa (LIE), es una carrera relativamente nueva al tener sólo 14 años de haberse iniciado y “pretende contribuir a la atención de necesidades sociales, culturales y educativas del país” (UPN, 2002: 20). Ello a través de diagnósticos elaborados bajo diversos esquemas de indagación, observación, entrevista, análisis, etc., para la elaboración de proyectos de mejora y transformación social o institucional a través de la educación de los sujetos.

Para entender a la licenciatura es necesario que se dé cuenta del objetivo general, dando a conocer la finalidad de su creación:

“Formar un profesional de la educación capaz de desempeñarse en diversos campos del ámbito educativo a través de la adquisición de las competencias generales (propias de cualquier profesional del campo de la educación) y específicas (las adquiridas a través de las diferentes líneas profesionalizantes detectadas), que le permitan transformar la realidad educativa por medio de un proceso de intervención” (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002)

Es por ello que para cumplir con dicho objetivo, se diseñó una licenciatura que atendiera distintos campos educativos y sociales, es decir aquellos que intervinieran tanto fuera como dentro de las instituciones, como empresas,

familias, comunidades y grupos de personas con un fin común, de manera que se atendieran las necesidades específicas que cada contexto presenta y enseñar a los propios actores a mejorar su realidad a través de la educación.

La LIE, es una *“propuesta curricular elaborada por asesores de las Unidades, en la perspectiva de reorientar la oferta educativa de la Universidad Pedagógica Nacional en las entidades federativas a fin de atender los problemas o necesidades particulares que en ellas se presentan”*, (Nacional|, 2002) y con ello contribuir a las necesidades sociales, culturales y educativas del país.

La LIE pretende formar futuros profesionales que tengan las competencias para desempeñarse en distintos campos educativos, mediante la creación de proyectos alternativos para solucionar problemas diversos.

Esta es una licenciatura orientada por competencias, ya que se basa en los desempeños que los egresados podrán desarrollar en el ámbito laboral, dentro de ellos podemos destacar los siguientes niveles:

Competencias particulares; *“corresponden a cada uno de los programas de estudio y se construyen a partir de una integración teórico práctica”* (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002)

Competencias específicas; *“reúnen los conocimientos, aptitudes y actitudes propias de un perfil ocupacional expresadas en las seis líneas profesionalizantes”* (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002)

Competencias generales; *“agrupan las capacidades, destrezas, habilidades y actividades del ser, del saber y del hacer profesional”* (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002). Estas últimas son las que todo LIE podrá desempeñar al concluir su formación profesional, dentro de ellas se encuentran:

- Crear ambientes de aprendizaje, que responderán a las características de los sujetos y de los ámbitos donde se espera influir profesionalmente, con una actitud crítica y de respeto a la diversidad.

- ° Realizar diagnósticos educativos, a través del conocimiento de los paradigmas, métodos y técnicas de la investigación social
- ° Diseñar programas y proyectos pertinentes para ámbitos educativos formales y no formales, partiendo del trabajo colegiado e interdisciplinario y con una visión integradora.
- ° Asesorar a individuos, grupos e instituciones a través del análisis, sistematización y comunicación de la información que oriente la toma de decisiones con una actitud ética y responsable.
- ° Planear procesos, acciones y proyectos educativos en función de las necesidades de los diferentes contextos y niveles, con el fin de racionalizar los procesos institucionales para el logro de los objetivos determinados.
- ° Identificar, desarrollar y adecuar proyectos educativos que respondan a la resolución de problemáticas específicas, organizando y coordinando los recursos para favorecer el desarrollo de las instituciones, con responsabilidad y visión prospectiva.
- ° Evaluar instituciones, procesos y sujetos, a fin de que le permitan valorar su pertinencia y generar procesos de retroalimentación, con una actitud crítica y ética.
- ° Desarrollar procesos de formación permanente y promoverla en otros, utilizando los recursos científicos, tecnológicos y de interacción social que le permitan consolidarse como profesional autónomo.

Un interventor educativo al entrar en un contexto específico, tiene en cuenta que es diferente a otros, y para ello, la intervención socioeducativa, fundamenta cada contexto bajo 5 bases:

1. Base antropológica *en relación con el tipo de persona con la que se pretende actuar.*
2. Base social *en relación con las características del tipo de sociedad en la que vivimos y en las que las personas están inmersas.*

3. Base cultural *que se asientan en los elementos que constituyen la cultura de un pueblo, país o colectivo.*
4. Base ética *delimitada por los planteamientos de los deberes y obligaciones de las personas que intervienen en su diseño y aplicación.*
5. Base científica *que permite dotar de elementos formadores e informadores a la intervención.* (Edusoune, 2016)

Un interventor educativo tiene una tarea compleja, pues tenemos en nuestras manos la responsabilidad de intervenir para generar cambios en distintos contextos. Entonces se dice que la génesis de la intervención siempre será a causa de la identificación de una problemática, necesidad o bien de cualquier demanda que el contexto, la gente o persona den a conocer; dicha identificación, se inicia, partiendo de un diagnóstico, *“ésta es una herramienta fundamental para la detección de las necesidades, a partir del cual se deciden los alcances y se realiza el diseño de una estrategia de intervención viable y pertinente”* (Negrete, S/F), al ya tener gestada la intervención, debe estar basada en elementos teóricos, metodológicos e instrumentales que generaran el cumplimiento de los objetivos para la evaluación de todo el proceso.

Para dar a conocer un concepto concreto de lo que es la intervención educativa, es necesario, mencionar las influencias que tiene el concepto establecidas por (Jiménez & Daniel, S/F), mediante las relaciones con algunas disciplinas, que gracias a ellas, la intervención educativa se ha ido construyendo.

La primera disciplina es la Sociología, con la ayuda de esta ciencia, la intervención, da pie a entender los procesos sociales que caracterizan a las estructuras, funciones, y sistemas que integran a las sociedades del mundo, *“distinguiendo el rol que los hombres asumen y sus interrelaciones ante las distintas expresiones culturales, políticas, económicas, ideológicas, etc.”*

La ciencia política le ofrece *“un análisis complejo de las formas de organización y funcionamiento de los estados modernos”*, logrando indagar y entrar en las

políticas públicas, otorgado, la posibilidad de entender como el estado, decide para obtener el bienestar de las personas.

Historia, es la ciencia que le permite a la intervención, el conocer y posicionarse en las perspectiva de la evolución (espacio-temporal), otorgando el *“comprender los hechos sociales en relación de su carácter multifactorial, entendiendo las manifestaciones sociales”*.

La pedagogía, es un campo que *“explica las formas de conocimiento, que se generan a partir del proceso enseñanza – aprendizaje, acorde a la realidad que estudia la intervención”*, con ello, se es necesario hacer uso de educación formal, no formal e informal, que no solo aluda a un espacio áulico sino también a espacios extraescolares.

De la antropología, la intervención, utiliza estrategias de estudio, a la etnometodología y a la etnografía *“para recuperar los saberes comunitarios, así como para identificar la lógica de las estructuras de poder y distribución en dichos espacios”*, y con ello, caracterizar a los distintos contextos con los que se pretenden intervenir.

Con la influencia del trabajo social, se *“generan expectativas de participación y redefinición de roles”*, logrando con ello, colocar los recursos o programas que ya existan entre los sujetos que requieran de la intervención.

La medicina, es la disciplina que le aporta uno de los factores principales con los que se inicia una intervención, llamado diagnóstico, y *“posiciona a la intervención como el principal intermediario entre la realidad de las instituciones, comunidades, necesidades y demandas”*

El desarrollo regional, *“es un proceso orientado a la organización y transformación de los espacios y territorios”*, colabora con la intervención, en reconocer las interacciones en las dimensiones del desarrollo, de manera cualitativa, como lo son, la economía, social, político, ambiental, tecnológico y territorial.

Por último se encuentra la psicología, ésta refiere a la *“interpretación de actitudes humanas propias de la racionalidad”*, y en colaboración con la intervención, realizan los análisis comportamentales de cada individuo que pertenezca a los contextos de la intervención.

Ahora bien, podemos decir que la intervención educativa:

- Realiza la acción de enseñar, informar, guiar, cambiar y atender una problemática específica.
- Contiene un proceso cuyo objetivo es mejorar, cambiar o transformar un contexto determinado.
- Es flexible ante cualquier contexto al que se pretenda acudir, ya que está elaborado para cada situación específica, aunque puede sufrir adaptaciones para su aplicación.
- Su campo de acción no sólo es dentro del aula (educación formal), sino que se involucra con todos los campos en distinta modalidad; formal, no formal e informal.
- Toma en cuenta todos los recursos que integran a los contextos; humanos, materiales, económico, financieros etc.
- Es realizada en un inicio por un interventor educativo, cuando se detecta la intervención y existe la posibilidad de que participen otros profesionales.
- Contiene un proceso detallado, integrado de la siguiente manera:
 - ***Diagnóstico:** se realiza una recolección de datos cuantitativos y cualitativos, mediante instrumentos como las entrevistas, registros de observación, revisión de documentos oficiales etc., se realiza detalladamente un análisis de dicha información, y como resultado se obtendrá la problemática, cuestión o demanda en la que se va a intervenir.
 - ***Planeación:** se diseñan los pasos a seguir mediante la creación de un objetivo, fines, metas, acciones, estrategias, actividades y se delimitan los tiempos para ejecutarlos conforme a lo establecido.
 - ***Intervención:** momento en el que, el diseño del plan a realizar, se aplica siguiendo cada uno de los pasos conforme fueron creados, esto

acompañado de un escrito en donde detalle lo ocurrido durante la intervención.

***Evaluación:** este proceso, se lleva a cabo antes, durante y después de la intervención con el fin de conocer los avances, cambios y sobre todo modificaciones que va teniendo la realidad y el grupo o persona con la que se intervino.

- Exige una gran participación por parte de los actores o sujetos que estén inmersos en el contexto y con los cuales se logrará cumplir los objetivos de la intervención.

Bajo los lineamientos anteriores, los LIE son formados para intervenir en los diferentes campos de acción e interacción social, ya sean instituciones u organizaciones; y son capaces de plantear soluciones a los problemas como educación de las personas jóvenes y adultas, educación inicial, interculturalidad, inclusión social y gestión educativa.

6. Línea Específica; Gestión Educativa.

El plan de estudios de la Licenciatura en Intervención Educativa está constituido por 37 espacios curriculares, y de prácticas profesionales; 62 créditos corresponden al área de formación inicial en ciencias sociales, 102 créditos al área de formación básica en educación, y 128 créditos al área de formación en línea específica, distribuidos en 8 semestres en donde se integran las diferentes áreas, y existen 6 líneas específicas las cuales son:

Educación de las personas jóvenes y adultas: su campo de intervención está compuesto por prácticas sobre la educación básica (preescolar, primaria y secundaria), capacitación para el trabajo logrando un mejoramiento de su calidad de vida o bien el fortalecimiento de la identidad y cultura.

Educación Inicial: forman al profesional mediante el conocimiento del desarrollo integral de los niños de 0 a 4 años, y con esto desarrollar estrategias que favorezcan el desarrollo del niño de manera individual, familiar y social.

Interculturalidad: el profesional en esta línea, pretende conocer la diversidad social que existe y con ello construir proyectos de animación los cuales mejorarán los ambientes de comunicación y diálogo.

Inclusión social: su campo de intervención consiste en prestar atención a las necesidades educativas especiales en los diferentes contextos que rodean a los actores participantes, dentro de la familia, escuela, trabajo y comunidad, esto logrado con la adaptación, diseño e implementación de proyectos integrales.

Orientación Educativa: se atenderá a los actores de manera individual, grupal, institucional e interinstitucional con el fin de orientarlos educativamente esto mediante el tratamiento de problemas de desarrollo personal, académico y profesional.

Y por último, se encuentra la línea de:

Gestión educativa: con ésta se pretende que el profesional mejore los procesos de gestión educativa en diferentes modalidades, académica, institucional y por supuesto social, permitiendo la orientación para la toma de decisiones académicas y la solución de conflictos

Esta línea responde *“a la satisfacción de necesidades reales y como un impulsor del dinamismo interno de las organizaciones sociales, porque el capital más importante lo constituyen las acciones de los principales actores sociales, que multiplican exponencialmente los esfuerzos”* (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002). Es necesario conocer todos y cada uno de los factores que influyen en las acciones cotidianas, con la finalidad de conocer debidamente el contexto, del que surgen las problemáticas a las que se enfrenta cada institución.

La gestión se puede definir *“como un modelo administrativo participativo e integral, que aplicado a las instituciones tiene como finalidad a través de la construcción de proyectos institucionales, es decir, de la innovación”* (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002)

Al elegir esta línea específica de gestión educativa el egresado contará con el siguiente perfil:

“El egresado de la línea de Gestión Educativa podrá impulsar procesos de gestión educativa en los ámbitos académicos, institucionales y sociales a partir del conocimiento teórico y metodológico de la gestión y la administración educativa, lo que permitirá, con actitud cooperativa, de tolerancia y respeto, orientar la toma de decisiones académicas, la solución de conflictos, desarrollar la capacidad de diálogo y negociación, y hacer propuestas de intervención que contribuyan a la consolidación y desarrollo de las instituciones”. (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2010)

Además el LIE con esta línea específica desarrollará competencias como las siguientes:

I.- Organizar el trabajo académico estableciendo acuerdos y convenios en ámbitos diferenciados en atención a la diversidad.

II- Construir y aplicar estrategias de gestión para el mejoramiento y transformación de procesos educativos en contextos diversos.

III.- Proponer alternativas a la agenda educativa mediante el análisis de las políticas públicas, y el reconocimiento de escenarios y posibilidades de participación de los actores locales, regionales, nacionales e internacionales.

IV.- Organizar procesos grupales y ambientales de trabajo en equipo que impulsen el desarrollo de capacidades individuales y colectivas para mejorar y consolidar procesos educativos diversos.

V.- Construir y guiar procesos de interlocución para promover la formación de colectivos con el propósito de transformar los procesos educativos aplicables a distintos ámbitos.

VI.- Abordar y dimensionar los diferentes conflictos que ocurren en los procesos educativos.

Para que se defina de mejor manera la gestión, se retomará este tema de forma genérica desde las razones por las cuales surge, algunos principios y conceptos de los que derivó.

7. Gestión Educativa, aproximación a la construcción del concepto.

La realidad se encuentra en constante cambio económico, ideológico, cultural, educativo, etc., a causa de los distintos fenómenos ocasionados por las necesidades que se van presentando en la sociedad, es decir, cada transformación va respondiendo a una necesidad o problemática en específico, lo que genera nuevas normas sociales y formas de vivir.

Uno de los fenómenos actuales que ha tenido mayor auge en los cambios sociales es la globalización que se define como *“el proceso de expansión del liberalismo económico y el capitalismo con el objetivo de crear un gran mercado, de dimensiones mundiales, donde las economías nacionales se van integrando en una economía única de carácter mundial.”* (Carrasco, s/f)

De acuerdo con Carrasco (s/f) y para conocer más a fondo a la globalización se describen algunas de las características principales que le han llevado a ser un fenómeno social:

- Exalta la libertad individual como valor absoluto, es decir, la competencia constante se hace de manera vana, cada sujeto vela por los propios intereses y deja de lado el bien común.
- Desarrollo del valor de la competitividad, se busca el éxito y triunfo meramente individual, incluso afectando a otros.
- El culto al dinero, la importancia social se torna hacia el dinero, la meta es la acumulación monetaria y la vida con lujos económicos.
- Búsqueda del beneficio y la rentabilidad económica, hace notar la marginación social, es decir, son más marcadas las clases sociales y va en aumento el número de población que se queda fuera de los beneficios del progreso económico.

- El darwinismo social, imposición del más fuerte sobre el débil, se vuelve un monopolio y se deja ver que fuera del mercado no hay salvación y que valores como el altruismo o justicia social son caducos.

Este fenómeno, como se puede notar hace que todos los sistemas y organismos nacionales se adhieran a un internacional, lo que genera una solución para diversas problemáticas, sin tener una adaptación contextual.

Una de las disciplinas que más apoya el trabajo globalizado, individualista y competitivo, es la administración, que interviene para ayudar a las organizaciones, la cual es definida como “*el proceso (esto es, una forma sistemática de hacer las cosas) de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización*” (Upn, 2002), con el propósito de generar una eficacia en el cumplimiento de los objetivos o metas de las organizaciones.

La administración, tiene como característica el ser una disciplina rígida en donde solo una persona, quien está a cargo de la dirección de la organización, tiene un mando único, dando pie a que sea un proceso recto para generar cambios, impidiendo tomar las opiniones de los demás agentes inmersos.

Para Fremont E. Kast la administración “*es la coordinación de hombres y recursos materiales para la consecución de objetivos organizacionales, lo que se logra por medio de cuatro elementos: 1) dirección hacia objetivos, 2) a través de gente, 3) mediante técnicas y 4) dentro de una organización.*” (Upn, 2002)

Acusa de la globalización y su visión economicista y unidireccional, cada país ha tenido que encontrar estrategias de diagnóstico para detectar las necesidades reales, y con esto llegar hasta un nivel local, a esta estrategia se le ha denominado “descentralización”.

La descentralización es una tendencia mundial, conocida con diferentes nombres como autonomía, autogestión, delegación de funciones y empoderamiento. Este concepto nace a partir de las diferentes concepciones, una de ellas es en el ámbito educativo, ya que se creía que la única necesidad eran los recursos

humanos, financieros y materiales, y el gobierno, aludiendo a distintos niveles nacional (central), regional o municipal, no se preocupaba por aspectos pedagógicos o administrativos, para mejorar la calidad educativa, pues este correspondía al centro educativo para el desarrollo de su trabajo pedagógico. Ahora bien, dentro del sistema educativo implica *“transferirle la responsabilidad de importantes decisiones educativas, delegar en la comunidad escolar la responsabilidad de conducir, en conjunto con el gobierno y otros sectores de la sociedad, los destinos de la educación”* (Machado, 2001).

Pero, ¿en el sistema educativo, qué disciplina es la que debe intervenir para generar una educación de calidad?, puesto que este, es otro factor que a causa de ese fenómeno (globalización) y otros más (políticos, económicos, etc.), se ha visto afectado sin tener en cuenta que es parte primordial para el desarrollo de los países.

Por ello, han existido varias pruebas dentro del sistema educativo, las cuales, si han modificado al sistema, pero llevándolo en otro sentido, perdiendo el sentido pedagógico y centrándose solo en la organización de los centros educativos, y así, dar paso a la llamada administración escolar, la cual dirige a la educación como cualquier empresa, regulando las rutinas diarias, en donde la autoridad y el control son regidos bajo indicadores formales, fomentando las tareas aisladas, sin que exista el trabajo en equipo y ni tratar temas sobre innovación en el sistema educativo.

Lo que en la actualidad se necesita es, desafiar al presente para generar un futuro estable, y construir una educación de calidad, para ello, se está formando una nueva disciplina, denominada “gestión educativa”.

Para clarificar los términos que se están utilizando de gestión, se hará una breve referencia del mismo.

Por gestión se entiende como el

“piloteo de organizaciones, innovación, exploración y explotación de lo posible, mejora continua, profesionalización de las acciones educativas, identificación de fortalezas y dificultades” o bien, como Management, con orígenes anglosajones, traducido como “dirección, organización, gerencia, etc.”; (educación, 2000)

Pero estrictamente como expresa Mucchielli *“termino que abarca diferentes dimensiones, pero especialmente la participación dejando en claro que se debe considerar ya que es una actividad colectiva y no puramente individual”.* (educación, 2000)

La finalidad de la gestión es llegar a definir esquemas para la organización que planteen y diseñen alternativas de autogestión.

Este proceso se genera a partir de la necesidad detectada; atraviesa por el diseño de propuestas de mejora, que estas pueden ser discutidas entre los agentes involucrados; Llega a su aplicación en el contexto y por último se realiza la evaluación y rendición de cuentas, esta fase desencadenará en nuevas posibilidades de mejora, ya sea del propio Proyecto o de la formación interna de las instituciones.

Factores que generan y posibilitan la gestión, en los diversos contextos:

- Poseer una cultura positiva
- Contar con objetivos superiores, claros y concretos.
- Tener buenos líderes institucionales.
- Todo debe estar planificado.
- Los integrantes deben ser autónomos.
- Existe un manejo apropiado de la heterogeneidad.
- Hay reglas claras y manejo explícito de la disciplina.
- Se buscan y aprovechan muy bien sus recursos.

- Aprovechan y “gestionan” el apoyo externo y los recursos con los que se cuenta.
- Se posibilita el trabajo efectivo.
- Se desarrollan acciones hacia los involucrados en el contexto.

Se define también un sistema de gestión con base en la calidad total, dentro del cual se establecen 5 principios, para caracterizarla: Primero, el proceso orientado a la satisfacción de las necesidades y las expectativas de los principales destinatarios, como en todo proceso es imperativo detectar la necesidad para contar con una finalidad. Segundo: la mejora permanente de todo lo que la organización pretende alcanzar, renovando los objetivos y adaptándolos según las necesidades que surjan. Tercero: la garantía de la calidad de los procesos internos, cuando todo este proceso se realiza por los propios actores involucrados, en la mayor parte de los casos, se puede garantizar la calidad. Cuarto: La orientación al proceso, dar dirección a las acciones planificadas, contar con las metas de la manera más objetiva posible. Por último el quinto es: la prevención en lugar de supervisión para lograr la calidad, tomar en cuenta los riesgos posibles para prevenir y planificar las soluciones previamente, lo que permitirá una aplicación mayormente factible.

Ahora bien, de lo anterior se desprende, la gestión educativa, como parte del proceso de la búsqueda de calidad total.

La gestión educativa es considerada un nuevo paradigma diferente al de la administración, puesto que se aplica en los campos formativos de las instituciones, como familias, organizaciones, empresas, grupos, cooperativas, asociaciones, etc

Este tipo de gestión se crea en los años 60's en Estados Unidos, se retoma en los 70's en Reino Unido y en los 80's se busca una adaptación para América Latina, por lo que se considera una disciplina de reciente desarrollo, lo que le genera un paradigma de contar con bajos niveles de especificidad.

La construcción del mismo se ha basado en las experiencias de la aplicación del contenido de gestión, es decir, se aplican en la cotidianeidad y de ello surgen nuevos conceptos para su estudio.

Los nuevos retos de la gestión tienen como base las recientes políticas educativas, pues depende de sus cambios y exigencias, es como va a actuar en los diferentes contextos locales, regionales y locales.

Como concepto de gestión educativa, nos dice que *“es un saber de síntesis capaz de ligar conocimiento y acción, ética y eficacia, política y administración en procesos que tienden al mejoramiento continuo de las prácticas educativas; a la exploración y explotación de todas las posibilidades; y a la innovación permanente como proceso sistemático”* (Educación, 2003) .

La gestión educativa comprende 3 campos, que se pueden ejecutar en 3 distintos niveles, en los que pone en práctica su significado, determinados en el Modelo de Gestión Educativa (SEP, 2016): el campo de acción, *“la gestión, es el hacer diligente realizado por uno o más sujetos para obtener o lograr algo”*, alcanzando el cumplimiento de los objetivos establecidos, mediante la designación de roles como la de gestor (sujeto quien hace la gestión).

En el campo de investigación, *“la gestión trata del proceso formal y sistemático para producir conocimiento sobre los fenómenos observables en el campo de la acción”*, permitiendo que se reconozca, para así alcanzar su gestión, considerando las características de la misma, surgiendo las nociones de gestión democrática, administrativa, institucional u otras.

Referente al tercer campo, que es sobre la innovación y el desarrollo, en éste *“se crean nuevas pautas de gestión, para la acción de los sujetos, con la intención de transformarla o mejorarla”*, utilizando los recursos que se tengan disponibles logrando una eficacia de la acción.

Estos 3 campos antes mencionados, pueden ser ejecutados en los 3 niveles distintos de la gestión educativa, ellos apuestan *“a enfocar su organización, su funcionamiento, y sus prácticas y sus relaciones hacia una perspectiva gestora de resultados educativos”*.

El primer nivel corresponde a una gestión institucional, esta se *“enfoca en la manera en que cada organización traduce lo establecido en políticas; se refiere a los subsistemas y a la forma en que agregan al contexto general sus particulares”*, en un sentido, administrativo, gerencial, económico, de orientación etc.

La gestión escolar es el segundo nivel, y corresponde a *“el conjunto de labores realizadas por los actores de la comunidad educativa (director, maestros, personal de apoyo, padres de familia y alumnos), vinculadas con la tarea fundamental que le ha sido asignada a la escuela”*, creando un Proyecto institucional, que contenga dicha tarea fundamental.

El tercer y último nivel, es la gestión pedagógica, y está *“relacionada con las formas en que el docente realiza los procesos de enseñanza”* englobando los métodos didácticos, lo de evaluación y en general como se debe asumir el currículo.

Con estos tres niveles que contiene la gestión educativa, se pretende lograr que en los centros educativos, se ponga en práctica, una nueva forma de participar en las decisiones, en las planeaciones y sobre todo, en las actividades para genera una calidad en la educación.

Entonces podemos concluir que la gestión educativa, surgió a partir de las necesidades específicas de cada contexto. También que este es un proceso de diagnóstico, delimitación del problema, diseño de propuesta, discutida entre los sujetos, medición de posibles riesgos, aplicación y evaluación, que ofrezca nuevas situaciones a atender.

Además, para esta gestión se deben ver involucrados todos y cada uno de los actores implicados en la problemática o necesidad, para que sean ellos quienes tomen consciencia de su realidad y de los cambios que requieren.

La gestión educativa se da en distintos campo y desde distintos niveles, según el contexto en el que se dé, aunque la tarea principal es que los actores creen y determinen su propia transformación.

8. Prácticas Profesionales, un andamio hacia el logro de las competencias para la formación profesional.

Las prácticas profesionales son “*espacios curriculares con un carácter formativo en el que el estudiante amplía, aplica y consolida las competencias profesionales; constituyen un ejercicio guiado y supervisado, a través del cual se vincula la teoría y la práctica*” (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002). Es decir, son los desempeños profesionales que realizamos, de manera formal, en instituciones externas que pueden ser públicas o privadas, como lo son empresas, escuelas, incubadoras de empresas, consultorías o cualquier otro ámbito social.

Estas no son unidireccionales, ya que “*establecen un diálogo continuo entre la formación recibida en la universidad y la realidad*” (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002), esperando que los espacios contribuyan a la formación de los alumnos, comprendiendo la realidad compleja y global de las problemáticas.

Las prácticas profesionales cuentan con un valor curricular de 30 créditos, que se obtienen al cubrir un total de 180 horas, divididas en 3 periodos de 60 horas cada uno, a realizarse en los consecutivos semestres, sexto, séptimo y octavo.

Se llevan a cabo a partir del sexto semestre, cuando se ha cubierto el 65% de los créditos y se han logrado ampliar nuestros referentes teóricos para realizar de manera más precisa, el diagnóstico, el análisis de la problemática y la solución de problemas en las diversas instituciones receptoras. De igual manera hemos adquirido un grado mayor de experiencia y seguridad, al saber cómo presentarnos en una institución y haber construido una identidad como LIE´s.

- *Sexto semestre: Observar, identificar y caracterizar, para elaborar un reporte escrito con las problemáticas, procesos y actores, enfocando la atención en la configuración de las relaciones entre ellos, tomando en cuenta los contenidos y objetos de intervención de su línea específica.*
- *Séptimo semestre: Elaborar diagnósticos identificando los factores determinantes de una situación o problemática, para formular los posibles escenarios de desarrollo, valorándolos a la luz de criterios de viabilidad.*

→ *Octavo semestre: Sistematizar información sobre procesos y situaciones encontradas en la práctica realizada, incorporando los factores del contexto, enfatizando la comprensión de fenómenos en términos de sus interacciones e interrelaciones, proyectando y pronosticando riesgos, límites favorecedores y cursos de acción a emprender para su corrección o consolidación.* (UPN, Universidad Pedagógica Nacional, 2002)

Esto no es un requisito necesariamente seriado, pues depende de las necesidades de la institución receptora, es como se va planificando y desarrollando las actividades. Además existe la opción para los alumnos de cambiar de institución, cuando ellos no se sienten bien en ese lugar. Lo que puede llevarlos a hasta tres lugares diferentes, uno en cada periodo.

Las prácticas profesionales son el andamio que permite al estudiante desarrollar habilidades y actitudes, con la finalidad de lograr un desempeño competente en el ámbito laboral, utilizando las competencias propias de la licenciatura. Es decir, se pretende consolidar las siguientes competencias:

- Crear ambientes de aprendizaje
- Realizar diagnósticos educativos
- Diseñar programas y proyectos
- Asesorar a individuos, grupos e instituciones
- Planear procesos, acciones y proyectos educativos
- Identificar, desarrollar y adecuar proyectos educativos
- Evaluar instituciones, procesos y sujetos
- Desarrollar procesos de formación permanente y promoverla en otros, para intervenir en la solución de la vida profesional en los ámbitos de acción de cada línea específica.

Desde el primer periodo los alumnos deben contar con el respaldo de un asesor de prácticas profesionales el cual, los acompañará durante este proceso y gracias

a esto el alumno obtendrá cierta seguridad al realizar este ejercicio. Dicho tutor debe desempeñar las siguientes funciones:

- a) Asesoría personalizada.
- b) Supervisión y seguimiento.
- c) Comunicación con el responsable de la práctica en la entidad.
- d) Información al cuerpo del colegiado del desempeño del estudiante.

Es trabajo del alumno lograr que la institución receptora², lo ponga a realizar actividades acordes a su formación como LIE, respete sus horarios y funciones generales. Ello puede contribuir a la identidad de profesional del alumno, para que en posteriores empleos o emprendimientos no permita a los demás sobrepasar sus derechos.

En primera instancia buscar la institución a la que deseaba ingresar, lo que se torna una situación compleja, al tener que elegir entre todas las instituciones del catálogo que te da la universidad, pues cuando te las presentan comienza la sensación de que tienes mucho por hacer y conocer fuera del ámbito escolar.

En algunas ocasiones los alumnos optan por realizar estas prácticas en el ámbito escolar, aunque existen muchos otros en los que se puede intervenir como lo puede ser una familia, una comunidad, una empresa o en cualquier lugar en donde existan problemáticas socioeducativas y psicopedagógicas por atender.

Las prácticas te otorgan la facilidad de conocer y reconocer distintos ámbitos de intervención, incluso existe flexibilidad en cuanto a la institución y a los periodos a realizar, es decir, no es obligatorio cursar estos tres periodos en la misma institución sino que se permite cambiar de institución por diversas situaciones. Las prácticas profesionales les permiten, a los alumnos, interactuar con la realidad laboral permitiéndoles crear un vínculo con el exterior aun con el respaldo de la universidad.

² Es decir, en donde el alumno está llevando a cabo sus prácticas.

9. Educación Financiera; recinto para los emprendedores.

Educación Financiera es:

“El proceso educativo por medio del cual las personas toman conciencia de la importancia de desarrollar conocimientos, actitudes, destrezas, valores, hábitos y costumbres en el manejo de la economía personal y familiar, por medio del conocimiento y la utilización adecuada de las herramientas e instrumentos básicos de la vida financiera” (BAC, 2008)

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (BAC, 2008), dice que *“la educación financiera debe ser considerada como una herramienta para promover el crecimiento económico, la confianza y a estabilidad”*, de las microempresas acompañadas por los encargados de su desarrollo y así, generar un crecimiento económico a nivel particular y general.

Uno de los objetivos que tiene la educación financiera, *“es el desarrollar una cultura del uso de instrumentos financieros, que permita a las personas a realizar un buen uso de su dinero aprovechando las oportunidades de crédito responsable”* (BAC, 2008), logrando vivir en un ambiente estable y a la vez forjando un camino de nuevos éxitos.

Para que una empresa pueda contar con rentabilidad³, es necesario que se cuente con las herramientas financieras necesarias para la administración de los recursos. El desconocimiento del buen manejo de estas herramientas crea desconfianza y temor al buscar agentes externos que brinden un capital para mejorar, mantener o crear estas instituciones, incluso el endeudamiento se ha vuelto una de las herramientas más utilizadas por los altos empresarios.

Es por ello que la educación financiera sirve para *“contribuir con la formación, en el manejo de herramientas financieras, de la población en general y particular”* (BAC, 2008) que tengan a su cargo una organización, con el propósito de mejorar o transformar sus proceso de crecimiento económico y comercial.

³ Rentabilidad: Mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros. (OCW, 2017)

La educación financiera no solo es para empresarios, sino que también es de suma importancia para todas las familias en el manejo de sus recursos internos y la optimización de los mismos. Ya que el propósito de esta disciplina es que los sujetos cuenten con un sustento económico que acreciente con el tiempo y no se mermen futuras intenciones financieras, como la adquisición de bienes muebles, inmuebles o servicios.

La educación financiera favorece a

“Una mejor calidad de vida, la construcción continua del conocimiento, el respeto de los valores, el desarrollo de destrezas, habilidades, actitudes y la toma de decisiones en temas que tienen que ver con la organización de su presupuesto, la distribución de gastos, las inversiones en educación y otras, la adquisición de préstamos; así como asegurarse de un ingreso digno cuando se jubilen y otros temas financieros” (BAC, 2008).

La existencia de una nueva tendencia por la atención a una construcción de conocimientos financieros, podría ser la causa de un crecimiento innovativo del ambiente económico, por ello, también la educación financiera sirve para favorecer al desarrollo de una cultura de éxito, mediante hábitos positivos que logren las metas establecidas, con base en la buena utilización de recursos que la organización a su cargo cuenta.

Así mismo, la educación financiera, trae consigo, dos aprendizajes importantes que pretende dar a conocer a los individuos que la cursen, el primero es llamado, Aprender a tener el cual; *“coloca por encima de dinero, la vida, la dignidad, los valores y principios con que nos guiamos” (BAC, 2008)*, logrando impactar en las personas que el dinero es temporal, y todas aquellas características personales son para siempre, sabiendo ocuparlas para el propio beneficio.

Aprender a tener, es mantener una actitud de ganar-ganar: es aprender a que se puede tener dinero sin hacer a un lado los valores propios como el respeto, honestidad, igualdad etc., ocupando herramientas personales para la adquisición de beneficios.

A su vez, también, aprender a tener, parte de la idea de que se debe administrar con ética y sabiduría los recursos que se han obtenido, para mantener, acrecentar, mejorar y desarrollarlos, para planear un crecimiento a futuro.

El segundo aprendizaje que trae consigo la educación financiera es denominado Aprender una cultura de prosperidad (éxito); esta *“contribuye a la formación en valores, es decir, el desarrollo de comportamientos económicos adecuados como las diversas vías de generar dinero y su adecuada utilización o administración”* (BAC, 2008).

Una de las principales características que tiene la educación financiera es que se desarrolla, siguiendo los 4 pilares de la educación citados por (DELORS, 1994): Aprender a conocer; adquirir nuevos conocimientos, Aprender a hacer; aplicar los conocimientos, Aprender a vivir juntos; participar con las demás personas del entorno, y Aprender a ser; generar nuevos esquemas de aprendizaje con los 3 pilares anteriores.

En este sentido la educación financiera engloba diferentes aspectos:

- Contribuye a la formación integral de las personas para desarrollar una vida eficaz en el sentido personal, financiero y en el manejo de la economía.
- Dota de conocimientos básicos sobre economía, tomando en cuenta que es un factor principal en la vida.
- Otorga herramientas para el uso de elementos financieros (tarjetas de crédito, créditos, presupuestos, etc.)

En general, la educación financiera *“contribuye al logro de una mayor profundización de los aspectos financieros y consecuentemente una mayor inversión y ahorro, así como usuarias y usuarios más informados y conscientes de sus derechos y obligaciones”* (BAC, 2008)

CAPÍTULO III: COLABORACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EN EL PROYECTO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

1. Proyecto de Educación Financiera⁴

La Educación Financiera se ha convertido en un tema esencial para el bienestar de las familias y contribuye a un mejor desarrollo de la sociedad, en la medida en que los servicios y productos financieros se han tornado más variados y complejos, lo que ha cobrado mayor importancia para que las personas se desenvuelvan con acierto dentro de un abanico de opciones disponibles en las finanzas personales.

El Proyecto de Educación Financiera (CALPULLI S. , 2015), fue diseñado por la consultoría Calpulli S.C, el cual presentó el siguiente diagnóstico.

1.1. Diagnóstico

Este proyecto se ejecutó específicamente en zonas vulnerables del Estado de Hidalgo como Pachuca de Soto y Mineral del Chico, de acuerdo a datos del INEGI mencionan que el 20% de la población mayor de 15 años es analfabeta, el 45% su nivel máximo de estudios es educación media superior, la mayor parte de esta población que cuenta con este grado de estudios son del género masculino, dejando por muy debajo al género femenino, más del 40% de la población total, estos 2 municipios carecen del sistema de drenaje, servicios sanitarios, más del 30% habitan en viviendas sin agua potable y más del 15% no tiene acceso a la energía eléctrica, mientras que un poco más del 60% vive en condiciones de aglomeración.

Más aún el 40% de la población económicamente activa tiene ingresos inferiores a un salario mínimo, en tanto que el desempleo rebasa más del 20% de ésta y la cobertura de las instituciones de seguridad social ha descendido, debido a los problemas económicos financieros que padece el país. Así mismo se presentó una

⁴ Los datos presentados son recuperados fielmente del documento "Educación Financiera su dinero y su futuro"

población con vocación productiva en los giros de agricultura, artesanías, comercio, minería y prestadores de servicios.

Algunos de los centros de servicios financieros formales que se encuentran establecidos en estos municipios son: Crédito Familia, Credex, Libertad Servicios Financieros, Profamilias Hidalgo, entre otros, los cuales se encuentran instalados la gran mayoría en Pachuca de Soto, en el caso del Municipio del Mineral del Chico los habitantes tiene que recorrer distancias de 29.3 km en un tiempo promedio de 49 minutos aproximadamente para llegar a ellos, por lo tanto presentan un bajo acceso a los servicios financieros formales.

Los municipios en los que se llevaron a cabo dichas capacitaciones se encuentran ubicados en el Estado de Hidalgo, y se han considerado:

° Pachuca de Soto

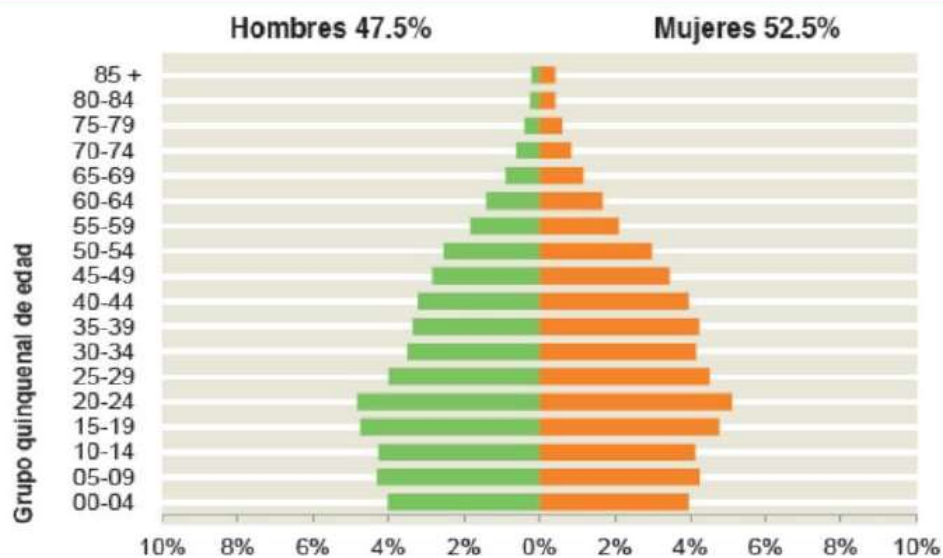
° Mineral del Chico

A continuación se describen las condiciones sociales, culturales y económicas de cada uno de los municipios seleccionados a beneficiar con dicho proyecto.

➤ Pachuca

Composición por edad y sexo

Población total:	267 862
Representa el 10.1% de la población de la entidad.	
Relación hombres-mujeres:	90.5
Hay 91 hombres por cada 100 mujeres.	
Edad mediana:	28
La mitad de la población tiene 28 años o menos.	
Razón de dependencia por edad:	44.4
Por cada 100 personas en edad productiva (15 a 64 años) hay 44 en edad de dependencia (menores de 15 años o mayores de 64 años).	



Distribución territorial



Densidad de población (hab./km ²):	1 738.2
Total de localidades:	32
Localidades con mayor población:	
Pachuca de Soto	256 584
Santiago Tlapacoya	3 362
El Huixmí	2 567

Vivienda

Total de viviendas particulares habitadas: 72 903

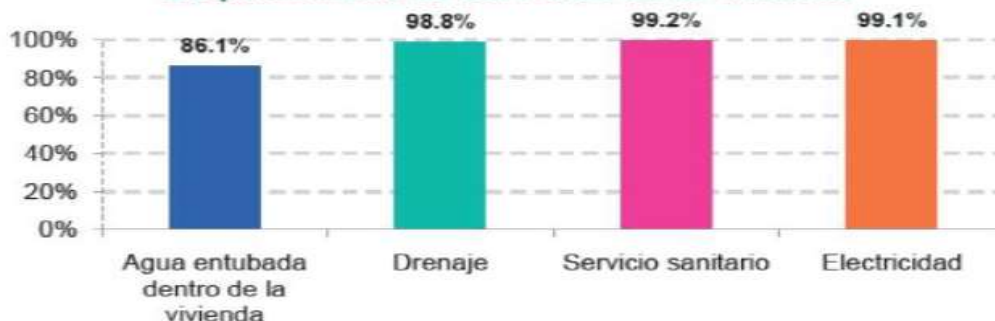
Promedio de ocupantes por vivienda*: 3.7

*Se excluyen las viviendas sin información de ocupantes y su población estimada.

Viviendas con piso de tierra: 2.3%

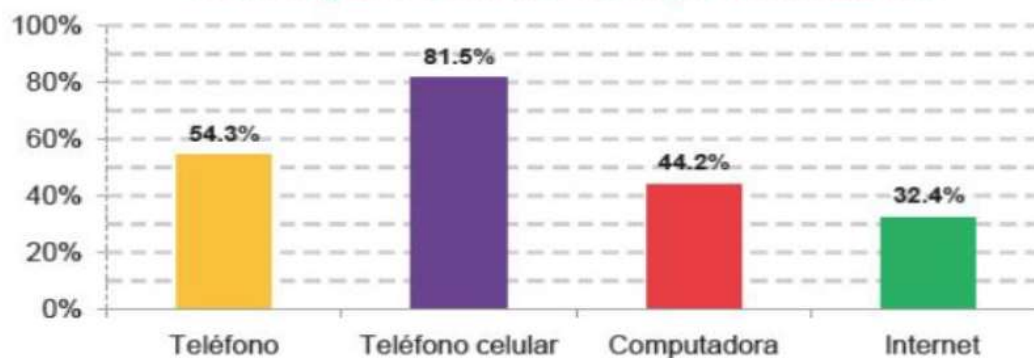
De cada 100 viviendas, 2 tienen piso de tierra.

Disponibilidad de servicios en la vivienda



De cada 100 viviendas, 99 cuentan con drenaje.

Tecnologías de información y comunicación



De cada 100 viviendas, 32 cuentan con Internet.

Características educativas

Tasa de alfabetización por grupo de edad:

15-24 años	98.6%
------------	-------

25 años y más	95.9%
---------------	-------

De cada 100 personas entre 15 y 24 años, 99 saben leer y escribir un recado.

Asistencia escolar por grupo de edad:

3-5 años	57.0%
----------	-------

6-11 años	97.5%
-----------	-------

12-14 años	95.8%
------------	-------

15-24 años	53.2%
------------	-------

De cada 100 personas entre 6 y 11 años, 98 asisten a la escuela.

Características económicas

Población de 12 años y más	Total	Hombres	Mujeres
Económicamente activa:	57.0%	71.7%	44.1%
Ocupada:	95.5%	94.7%	96.7%
No ocupada:	4.5%	5.3%	3.3%

De cada 100 personas de 12 años y más, 57 participan en las actividades económicas; de cada 100 de estas personas, 96 tienen alguna ocupación.

No económicamente activa:	42.7%	28.0%	55.6%
---------------------------	-------	-------	-------

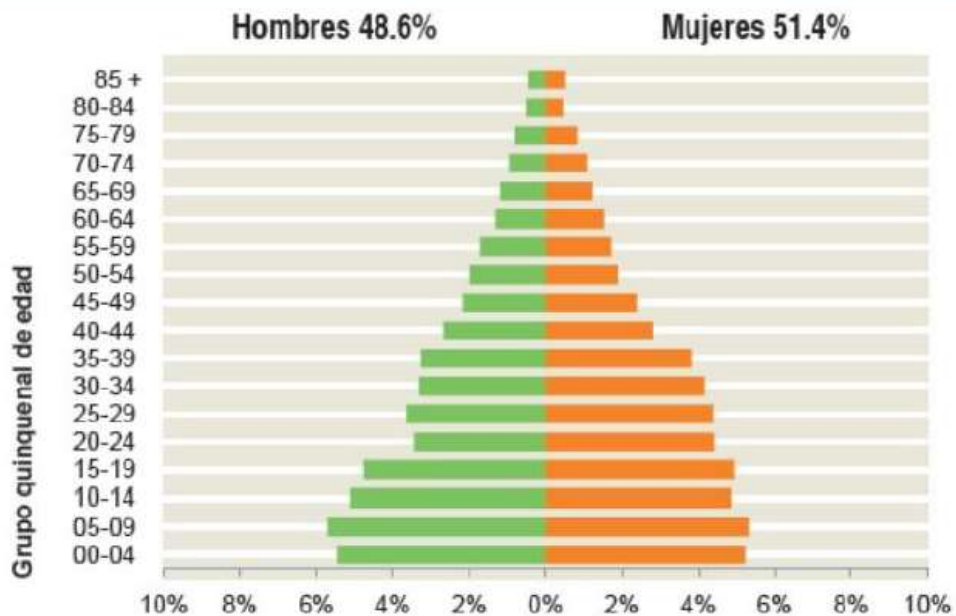
De cada 100 personas de 12 años y más, 43 no participan en las actividades económicas.

Condición de actividad no especificada:	0.3%	0.3%	0.3%
---	------	------	------

➤ **Mineral del Chico**

Composición por edad y sexo

Población total:	7 980
Representa el 0.3% de la población de la entidad.	
Relación hombres-mujeres:	94.4
Hay 94 hombres por cada 100 mujeres.	
Edad mediana:	25
La mitad de la población tiene 25 años o menos.	
Razón de dependencia por edad:	65.8
Por cada 100 personas en edad productiva (15 a 64 años) hay 66 en edad de dependencia (menores de 15 años o mayores de 64 años).	



Distribución territorial



Densidad de población (hab./km²): 41.2

Total de localidades: 33

Localidades con mayor población:

La Estanzuela 1 847

Carboneras 1 226

Benito Juárez 1 197

Vivienda

Total de viviendas particulares habitadas: 2 089

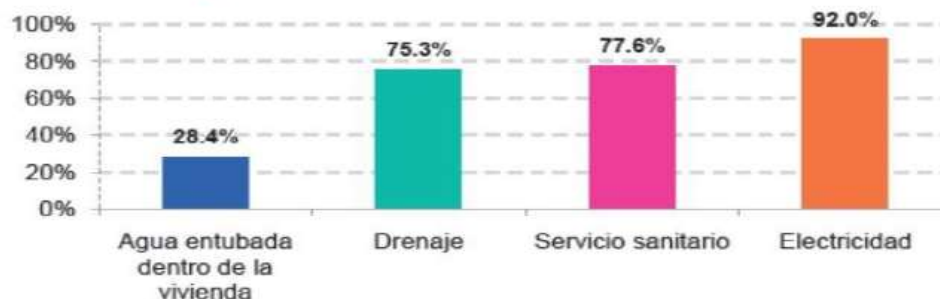
Promedio de ocupantes por vivienda*: 3.8

*Se excluyen las viviendas sin información de ocupantes y su población estimada.

Viviendas con piso de tierra: 12.5%

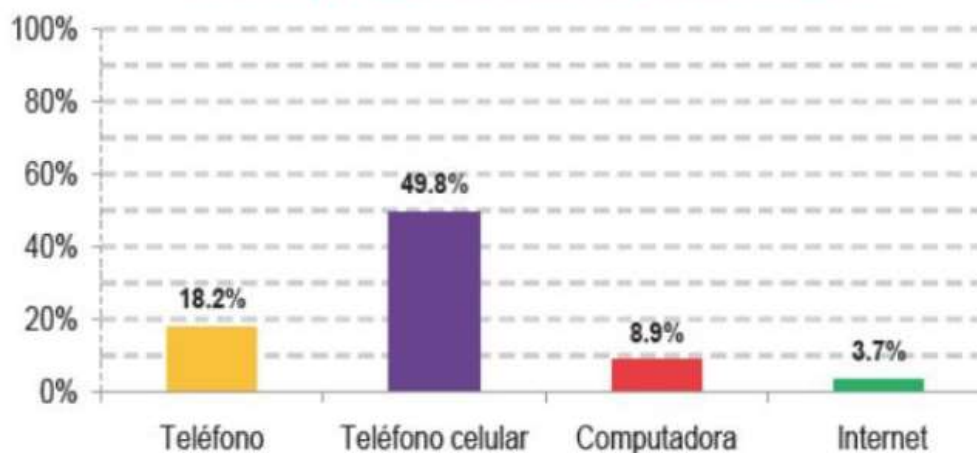
De cada 100 viviendas, 13 tienen piso de tierra.

Disponibilidad de servicios en la vivienda



De cada 100 viviendas, 75 cuentan con drenaje.

Tecnologías de información y comunicación



De cada 100 viviendas, 4 cuentan con Internet.

Características educativas

Tasa de alfabetización por grupo de edad:

15-24 años	97.4%
25 años y más	82.2%

De cada 100 personas entre 15 y 24 años, 97 saben leer y escribir un recado.

Asistencia escolar por grupo de edad:

3-5 años	52.3%
6-11 años	98.2%
12-14 años	92.0%
15-24 años	31.4%

De cada 100 personas entre 6 y 11 años, 98 asisten a la escuela.

Características económicas

Población de 12 años y más	Total	Hombres	Mujeres
Económicamente activa:	50.4%	72.9%	29.9%
Ocupada:	97.6%	96.9%	99.2%
No ocupada:	2.4%	3.1%	0.8%
De cada 100 personas de 12 años y más, 50 participan en las actividades económicas; de cada 100 de estas personas, 98 tienen alguna ocupación.			
No económicamente activa:	49.0%	26.4%	69.6%
De cada 100 personas de 12 años y más, 49 no participan en las actividades económicas.			
Condición de actividad no especificada:	0.6%	0.7%	0.5%

Dentro de las estadísticas presentadas, es claro que existe un índice de analfabetismo, muy importante, además que gran parte de la población no concluyó su educación básica, lo que no les permitió un desarrollo económico fuera del campo. Por lo que la opción más cercana para lograr una mejor calidad de vida era el emprendimiento. Por ello, fue necesario encontrar las causas por las que las personas no consideraban poner su propio negocio.

Las causas de este problema, que Asesores y Consultores Calpulli S.C., detectó con ayuda de un diagnóstico fueron:

1. Las actitudes: el 47% de la población creó en que “dios proveerá”.
2. El endeudamiento: mal historial crediticio, al 87% de la población le preocupa su capacidad para cubrir los gastos de la vejez y al 43% pide prestado para pagar otras deudas.
3. Altos costos financieros: solo existen sistemas financieros semiformales conocidas como “tandas”.
4. Poca cultura de ahorro: el 82% le preocupa no enfrentar un gasto imprevisto, y el 34% ha hecho algún preparativo para cubrir un gasto imprevisto.

5. Planificación financiera: el 34% se ajusta al plan, el 18% sabe exactamente en lo que gastó en la última semana y el 41% hace un plan para gastar su dinero, los demás no realizan estas acciones.

Con base en las fuentes primarias y secundarias de información, las cuales fueron: datos de INEGI, la percepción de nuestros clientes y usuarios, así como “La Encuesta de Capacidades Financieras del Banco Mundial y el Gobierno de México” (Véase anexo 1), respectivamente se estableció el enfoque de nuestro modelo de intervención que soporta la falta de educación financiera en México y provoca que las personas se endeuden al adquirir productos financieros sin conocimiento; tal situación se debe a la poca promoción e información por parte de las autoridades gubernamentales, entidades financieras e instituciones educativas sobre educación financiera.

En nuestro país es cada vez más fácil acceder a servicios financieros, esto se convertirá en una bomba de tiempo si no se educa a la población para que aproveche al máximo este tipo de servicios. Particularmente en las regiones de Pachuca de Soto y Mineral del Chico del estado de Hidalgo son municipios que se encontraban dentro de los 2,456 a nivel nacional en el marco de las zonas prioritarias dentro del país en el cual se detectó un alto grado de analfabetismo educativo y financiero entre la población objetivo.

1.2. Problema a resolver

La oportunidad de formación financiera como dispositivo de mejora en la economía de las familias en los municipios de Pachuca de Soto y Mineral del Chico.

Para la resolución de éste problema, Calpulli creó e impartió talleres⁵, para mejorar los procesos de toma de decisiones teniendo un control de sus ingresos, ahorro y crédito de los hogares, ya que la población presentó escasos

⁵ Taller: Mejora la formación sobre algún tema, se organiza de manera colegiada. Busca que la información dada sea de manera más sencilla y haciendo referencia a las experiencias que tienen los involucrados. Se requiere de la participación activa de todos los asistentes, con la finalidad de que unos aprendan de las experiencias de los otros, de manera que el aprendizaje sea en conjunto. (Américas, 2017)

conocimientos sobre cómo manejar sus ingresos de manera adecuada y por consecuencia se generó el sobre endeudamiento afectando a las familias.

1.3. Objetivos

El objetivo general que se pretendió lograr con este Proyecto fue:

“Fortalecer las competencias empresariales, financieras de hombres y mujeres del sector rural, que pretenden desarrollar actividades productivas por medio de técnicas de planeación, uso y toma de decisiones para el mejoramiento de su economía, teniendo una duración de 3 meses”.

Y sus objetivos específicos fueron:

1. Al término de los talleres los beneficiarios adquirirán técnicas de planeación, uso y toma de decisiones para desarrollar sus competencias financieras.

2. Al concluir la capacitación se vinculará a los participantes de los talleres con instituciones de micro financiamiento debidamente acreditadas ante el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).

1.4. Metas

Mientras que las metas planteadas fueron:

1. Capacitar 120 hombres y mujeres que pretenden desarrollar actividades productivas en los Municipios de Mineral del Chico y Pachuca de Soto.

2. Impartir 4 talleres de capacitación en los Municipios de Mineral del chico y Pachuca de Soto.

3. Impartir 132 horas de capacitación distribuidas en 4 talleres, con una duración de 33 horas cada uno.

4. Vincular el 30% de los participantes con alguna de las instancias de micro financiamiento debidamente acreditadas ante el PRONAFIM.

1.5. Caracterización de la población

Y el perfil de la población a la que se dirigió fue:

- Mujeres y hombres en edades de 20 a 50 años
- Habitantes de los municipios de Pachuca y Mineral del Chico Estado de Hidalgo
- Escolaridad mínima: No necesaria
- Que sepa leer y escribir en español
- Con disponibilidad de tiempo e interés de cursar los talleres
- Actores sociales proactivos en su comunidad
- Que tengan la intención de emprender y aprender a administrar sus finanzas tanto personales como empresariales.

1.6. Metodología

La metodología que estableció Calpulli S.C fue la siguiente:

1. Promoción e inscripción de participantes: en esta etapa, los encargados de realizarla, es mediante la vinculación de asesores y consultores Calpulli S.C., con las presidencias municipales de Pachuca de Soto y Mineral de la Reforma.
2. Impartición de talleres: cada sesión fue de forma semanal, teniendo 1 grupo y constaba de 3 horas, entregándoseles material de apoyo (manuales), y como medio para cumplir las competencias establecidas, se planteó un sistema de evaluación bajo los siguientes criterios:
 - Asistencia al taller: se verificó con una lista de asistencia.
 - Evaluación inicial: se aplicó un examen inicial para reconocer sus conocimientos sobre educación financiera.
 - Evaluación en las sesiones educativas: se aplicaron exámenes prácticos en el transcurso del taller, con el propósito de conocer la asimilación de los conocimientos.

- Evaluación final: al cierre de las sesiones se aplicó un cuestionario de manera individual para conocer el grado de conocimientos o inquietudes.
3. Vinculación: consistió en integrar por lo menos 5 intermediarios financieros existentes en la zona conurbada para que se realizara la presentación informativa sobre sus productos y servicios que ofrecen y de ahí crear una vinculación para crear lazos económicos.

1.7. Planeación para el desarrollo del proyecto

Para impartir los talleres que integraron al Proyecto de Educación Financiera, y para ejecutarlos de manera simultánea se diseñó el siguiente plan:

Capítulo	Subtema	Mes 1				Mes 2				Mes 3		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1.- Planificación Financiera	Sesión 1.1 Planifique su futuro financiero	■										
	Sesión 1.2: Establezca metas financieras –I	■										
	Sesión 1.3: Establezca metas financieras –II	■										
	Sesión 1.4: Introducción al presupuesto	■										
	Sesión 1.5: Análisis del presupuesto		■									
	Sesión 1.6: Elaboración de presupuesto		■									
2.- Servicios Financieros	Sesión 2.1: Conozca sus opciones		■									
	Sesión 2.2: Necesidades financieras del hogar		■									
	Sesión 2.3: Introducción a tarjetas de débito			■								
	2.4: Evaluación del uso de las tarjetas de débito.			■								
3.- El Ahorro	Sesión 3.1: Introducción al ahorro				■							
	Sesión 3.2: Establezca metas de ahorro				■							
	Sesión 3.3: Ahorre para emergencias				■							
	Sesión 3.4: Opciones de ahorro					■						
	Sesión 3.5: Elija sus productos de ahorro					■						
	Sesión 3.6: ¿Cómo abrir una cuenta de ahorros?						■					
4.- Administración del Crédito	Sesión 4.1: Introducción al crédito						■					
	Sesión 4.2: Opciones de préstamo						■					
	Sesión 4.3: ¡Sí pide o compra a crédito, tenga cuidado!							■				
	Sesión 4.4: Los riesgos del sobre endeudamiento y el incumplimiento							■				
5.- Envíos de	Sesión 5.1: Un plan para los envíos de dinero								■			
	Sesión 5.2: Los envíos de dinero como una fuente de ingreso								■			

Sesión 1.2: Establezca metas financieras –I	de planificación.	50 minutos
	2. Analizar un caso exitoso del establecimiento de metas financieras.	
Sesión 1.3: Establezca metas financieras –II	1. Discutir la importancia de establecer metas en su propia vida.	50 minutos
	2. Formular una meta financiera.	
Sesión 1.4: Introducción al presupuesto	1. Revisar la definición de presupuesto.	50 minutos
	2. Identificar los componentes de un presupuesto y la información proporcionada.	
Sesión 1.5: Análisis del presupuesto	1. Analizar los ingresos y gastos de un presupuesto.	50 minutos
	2. Identificar formas de mejorar la administración de su dinero utilizando un presupuesto.	
	1. Comenzar a elaborar su propio presupuesto	

Sesión 1.6: Elaboración de presupuesto	familiar.	50 minutos.
	2. Intercambiar consejos sobre cómo cumplir con su presupuesto.	
Capítulo 2: Servicios Financieros⁷		
Sesión 2.1: Conozca sus opciones.	1. Identificar varios tipos de fuentes de servicios financieros.	60 minutos
	2. Describir las ventajas más importantes de utilizar servicios de instituciones formales.	
Sesión 2.2: Necesidades financieras del hogar.	1. Clasificar los diferentes tipos de gastos que enfrentan las personas en el transcurso de sus vidas.	60 minutos
	2. Discutir los productos financieros más apropiados para responder a diferentes tipos de	

⁷ Servicios proporcionados por la industria financiera, que gestionan los fondos, incluidas las cooperativas de crédito, bancos, compañías de tarjetas de crédito, etc. (Financiera, 2017)

	gastos (crédito, ahorro y seguro).	
Sesión 2.3: Introducción a tarjetas de débito	1. Revisar la definición de tarjeta de débito y una tarjeta de crédito	60 minutos
	2. Observar una demostración de cómo funcionan los cajeros automáticos (opcional).	
	3. Identificar estrategias para elegir una clave secretar.	
2.4: Evaluación del uso de las tarjetas de débito	1. identificar las ventajas de usar las tarjetas de débito.	60 minutos
	2. Discutir las estrategias para minimizar los riesgos de usar las tarjetas de débito.	
Capítulo 3: El Ahorro⁸		
Sesión 3.1: Introducción al ahorro	1. Revisar la definición de ahorro.	70 minutos
	2. Intercambiar ideas acerca de cómo	

⁸ Parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras. (BancaFácil, 19)

	<p>aprovechar las oportunidades para ahorrar.</p>	
<p>Sesión 3.2: Establezca metas de ahorro</p>	<p>1. Establecer metas de ahorro a corto y a largo plazo.</p>	<p>70 minutos</p>
	<p>2. Revisar las reglas del ahorro.</p>	
<p>Sesión 3.3: Ahorre para emergencias</p>	<p>1. Elaborar una lista de los tipos de emergencia y sus consecuencias.</p>	<p>70 minutos</p>
	<p>2. Practicar cómo calcular el monto de dinero necesario para hacer frente a emergencias.</p>	
<p>Sesión 3.4: Opciones de ahorro</p>	<p>1. Identificar los métodos de ahorro más comunes.</p>	<p>70 minutos</p>
	<p>2. Discutir las ventajas y limitaciones de los servicios de ahorro formal e informal.</p>	
<p>Sesión 3.5: Elija sus</p>	<p>1. Definir preguntas para hacer ante una institución financiera antes de abrir una cuenta</p>	

productos de ahorro	de ahorro.	70 minutos
	2. Relacionar necesidades con productos de ahorro específicos.	
Sesión 3.6: ¿Cómo abrir una cuenta de ahorros?	1. Nombrar los documentos y la información necesaria para abrir una cuenta de ahorros.	70 minutos
	2. Practicar con la apertura de una cuenta de ahorros (solicitudes, depósitos, retiros)	
Capítulo 4: Administración del Crédito⁹		
Sesión 4.1: Introducción al crédito	1. Revisar la definición de los términos “préstamo” y “crédito”.	73 minutos
	2. Diferenciar entre el dinero propio y el dinero prestado así como las ventajas y desventajas de cada uno.	
	1. Evaluar los	

⁹ Delinea las políticas y procedimientos que brinden a sus clientes cuando no pueden pagar en su totalidad dentro de los términos de crédito. (T21mx, 2017)

Sesión 4.2: Opciones de préstamo	factores importantes que deben considerar en la elección de un préstamo.	75 minutos
	2. Elaborar una lista con las preguntas que pueden hacer ante una institución crediticia.	
Sesión 4.3: ¡Sí pide o compra a crédito, tenga cuidado!	1. Comparar el costo de las compras en efectivo con las compras a crédito.	75 minutos
	2. Discutir las ventajas y desventajas de comprar a crédito.	
Sesión 4.4: Los riesgos del sobre endeudamiento y el incumplimiento	1. Reconocer los comportamientos que conducen al sobre endeudamiento y al incumplimiento.	75 minutos
	2. Discutir algunas estrategias para evitar las consecuencias del sobre endeudamiento	

Capítulo 5: Envíos de Dinero¹⁰

Sesión 5.1: Un plan para los envíos de dinero	1. Reconocer el esfuerzo y sacrificio de los familiares que mandan los envíos de dinero.	60 minutos
	2. Discutir la importancia de tener un plan basado en metas para el uso del dinero que reciben.	
Sesión 5.2: Los envíos de dinero como una fuente de ingreso	1. Reconocer los envíos de dinero como una fuente de ingreso temporal.	60 minutos
	2. Considerar las consecuencias de ese envío de dinero.	
Sesión 5.3: El uso productivo de los envíos de dinero	1. Distinguir entre gastos de consumo, ahorro e inversión.	60 minutos
	2. Discutir estrategias para poder dedicar las remesas al ahorro y a la	

¹⁰ Manera que utilizan las personas para traspasar dinero, de un lugar a otro, de una persona a otra. (Financieras, 2017)

	inversión.	
Sesión 5.4: Servicios de envío de dinero	1. Revisar los beneficios asociados con el uso de instituciones financieras formales para el envío y recepción de dinero.	60 minutos.
	2. Desarrollar una lista de preguntas para evaluar los servicios de envío de dinero.	
Capítulo 6: Alternativas de Financiamiento¹¹		
Sesión 6.1: Opciones de financiamiento	1. Reconocer las alternativas de financiamiento que existen en el mercado.	100 minutos
Sesión 6.2: ¿Qué necesito para adquirir un financiamiento?	1. Identificar los requisitos de las diversas fuentes de financiamiento.	100 minutos
	2. Analizar los requisitos de cada alternativa.	
	1. Identificar el	

¹¹ Recursos monetarios financieros que se destinan para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico (Alfaro, 2017).

Sesión 6.3: ¿Cuál financiamiento me conviene?	financiamiento más accesible a sus condiciones actuales	100 minutos
	2. Generar un calendario de pagos para el financiamiento elegido.	
Capítulo 7: Cultura Contributiva¹²		
Sesión 7.1: La procuraduría de la defensa del contribuyente	1. Definir ¿Qué es el PRODECON?	45 minutos
Sesión 7.2: Conceptos básicos de cultura contributiva	1. Entender ¿Qué es una cultura contributiva?	45 minutos
	2. Identificar las dimensiones de la cultura contributiva.	
Sesión 7.3: Una nueva cultura contributiva	1. Determinar la cultura contributiva como una cuestión transdisciplinaria.	45 minutos
	2. Conocer la razón de proporcionar una cultura contributiva.	

¹² Cultura democrática la cual tiene como objetivo la participación de todas las personas para el desarrollo del estado (PRODECON, 2017)

Sesión 7.4: Para qué la Educación Fiscal	1. Determinar la importancia de la Educación Fiscal.	45 minutos
---	--	------------

1.8. Recursos

Este Proyecto estuvo planteado para atender a 120 personas, 30 del municipio de Mineral del Chico, y 90 en el municipio de Pachuca de Soto, para ello se proyectó la inversión de la siguiente manera:

Presupuesto por Proyecto				
Concepto	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Total
Material didáctico y de apoyo (1 lote por cada taller)	Lote	4	\$ 19,500.00	\$ 78,000.00
Costo académico y administrativo	Hora	132	\$ 1,200.00	\$ 158,400.00
Viáticos	Sesión	60	\$ 600.00	\$ 36,000.00
			Sub total	\$ 272,400.00
			IVA	\$ 43,584.00
			Total	\$ 315,984.00

2. Intervención en el Proyecto Educación Financiera

La intervención fue llevada a cabo durante el periodo de las prácticas profesionales utilizando las 10 sesiones, los días Lunes, durante los consecutivos meses de Septiembre, Octubre y Noviembre del año 2015. Por ésta, razón fuimos adheridos a dicho proyecto de Educación Financiera, solicitándonos se realizaran diversas actividades a pedido de la consultoría.

2.1. Plan de Trabajo para la Intervención

Para llevar a cabo ésta intervención, diseñamos un plan de trabajo con sus respectivos objetivos los cuales fueron:

♣ **OBJETIVO GENERAL:**

Colaborar con la consultoría Calpulli S.C para la formación de recursos humanos en el ámbito de la educación financiera.

♣ **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Acompañar a la empresa de forma activa en la aplicación y evaluación del Proyecto de Educación Financiera.
- Desarrollar estrategias formativas sobre la temática de educación financiera.
- Crear materiales que optimicen el desarrollo de los talleres.
- Diseñar instrumentos de evaluación que permitan dar cuenta de los resultados y la posibilidad de mejora.

Durante estos llevamos a cabo el siguiente plan de trabajo, basados en nuestra colaboración para el Proyecto de Educación Financiera al que fuimos adscritos.

1. FECHA: 7 de Septiembre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Conocer la vida organizacional de la consultoría e insertarnos en los proyectos que ofrece.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none">• Presentación personal y profesional de los prestadores de prácticas profesionales y de la directora general de la organización.• Comienzo de las tareas sobre los proyectos a trabajar.	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Se llevará a cabo una presentación sobre información personal y profesional en la que se detallen datos generales, y además datos sobre la licenciatura, expectativas que se tendrán dentro de la organización y su objetivo principal. Se determinarán tareas por parte de la organización sobre los proyectos a los que se les apoyará.	<ul style="list-style-type: none">• Documentos informativos por parte de la organización

LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S. C.	
EVALUACIÓN: Autoevaluación de reconocimiento de las competencias para las aportaciones necesarias en los proyectos.	

Durante el desarrollo de esta primera sesión de intervención, se logró un acercamiento inicial al contexto que representa esta sociedad civil, identificando la estructura orgánica del lugar, de igual manera, hubo presentación de nuestra parte y dimos a conocer algunas de nuestras competencias en el ámbito laboral.

De primera instancia se tenía la voluntad de generar un Proyecto de intervención socioeducativa o psicopedagógica, según fuera el caso, para la consultoría, pero ésta ya se encontraba trabajando sobre diversos proyectos y no se encontraban interesados en que se realizara uno propio en la consultoría, ya que no contaban con el tiempo suficiente para verse envueltos en situaciones de indagación por nuestra parte.

Por lo que se llegó a la negociación con la directora general de ser adheridos a un Proyecto que estaba siendo organizado, pues ya estaba a un nivel avanzado de diseño, de acuerdo a nuestras competencias, se decidió participar en el Proyecto de “Educación Financiera”.

La decisión se tomó con base en las referencias que se nos dieron sobre el proyecto, algunas generalidades, finalidades y metas que nos ayudaron a reconocer los alcances y limitaciones del mismo. También se nos asignaron las tareas a realizar durante nuestra estancia.

Dentro de esta misma sesión, se nos dio un recorrido por las instalaciones de la organización, asignándonos así un área específica de trabajo, acondicionada con recursos bastos de la empresa.

La intención de la institución, ante estas atenciones, fue hacernos sentir parte del equipo de trabajo, de manera que nos sintiéramos acoplados a sus planes de trabajo.

2. FECHA: 14 de Septiembre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Conseguir información sobre el registro de los cursos y capacitaciones ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social de manera que esta información sirva para conocer cómo se regulan las capacitaciones en las instituciones para que éstas a su vez tengan validez curricular.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de información referente a cómo se dan de alta los cursos en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, a nivel estatal y Federal, para dar validez oficial a los diplomas entregados por Calpulli a sus capacitados en Educación Financiera. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Se nos fue solicitada una indagación sobre los requisitos que se necesitan para dar de alta el curso de Educación Financiera ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social Federal para que las constancias otorgadas tengan un valor curricular.	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos del Proyecto de Educación Financiera. • Documentos administrativos de la consultoría.
LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C y Oficinas de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social Federal.	
EVALUACIÓN: Heteroevaluación de organización, toma de decisiones y gestión de la institución.	

Para lograr la obtención de la información solicitada se realizó una indagación, de primer momento en la red para contar con los requisitos solicitados.

Posteriormente, y al no encontrar lo necesario, se decidió asistir directamente a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social Estatal, de esta manera obtener información sobre la ubicación de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social Federal, pues creímos que acudiendo a la instalaciones tendríamos mejor posibilidad de contar con la información necesaria.

Aunque esto no fue del todo acertado, así que acudimos también a CIDFORT para tener información basta.

3. FECHA: 21 de Septiembre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Conocer la organización “Calpulli”, para identificar su estructura, constitución, necesidades que atiende, cómo está distribuida, qué servicios brinda, y por qué los brinda. Para sentirnos adheridos a esas funciones, establecer un vínculo con la licenciatura y expresarlo.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Resolver el examen diagnóstico brindado por la institución. • Tomar la capacitación sobre Calpulli, para conocer a la organización. • Leer y firmar el contrato de confidencialidad. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Responder al examen de diagnóstico dado por la institución para conocer nuestros referentes teóricos sobre administración, contabilidad y mercadotecnia, al concluir el examen se nos brindó la capacitación acerca de la consultoría, por último, nos dieron un contrato de confidencialidad para que de manera formal existiera una relación laboral que no afectara a ninguna de las partes.	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación en diapositivas por parte de Calpulli. • Contrato de confidencialidad. • Examen diagnóstico
LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C.	
EVALUACIÓN: Autoevaluación de conocimientos sobre administración, contabilidad y mercadotecnia.	

Al llegar a estar tercera sesión de actividades se nos solicitó responder a un examen escrito hecho por la encargada del departamento de operación interna, dicho examen contenía temas relacionado con el Proyecto de Educación Financiera, entre algunos estaban tópicos referentes a las disciplinas de administración de empresas, contabilidad básica y mercadotecnia. Al concluir este examen, se nos otorgó la capacitación en conjunto con aquellos que eran de nuevo ingreso para presentar las generalidades de la consultoría, como visión, misión, valores, servicios, entre otros, ésta fue llevada a cabo por el administrador de la organización. Por último, se nos entregó el contrato de confidencialidad en el que se especificaba que toda la información que se manejaba era estrictamente confidencial y no se podía hacer uso externo de ella.

4. FECHA: 28 de Septiembre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Apoyar en la orientación y realización de material para la aplicación del Proyecto de Educación Financiera.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los manuales que Calpulli realizó para impartir el Proyecto de Educación Financiera con el fin de reelaborarlos. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Se otorgarán los manuales destinados para la impartición del Proyecto de Educación Financiera, para conocerlos, posteriormente darles un enfoque pedagógico, seleccionar la información, y reelaborarlos adaptándolos a las necesidades de los capacitados. (VÉASE ANEXO 2 Y 3)	<ul style="list-style-type: none"> • Manuales • Temarios
LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C.	
EVALUACIÓN: De contenido y reestructuración.	

Durante la sesión anterior se determinó que se comenzarían a elaborar los manuales para las capacitaciones a los diferentes contextos para donde se destinó el Proyecto de Educación Financiera, pues se habían hecho saturados de información y no generaban interés para los participantes y para los capacitadores se volvían tediosos y difíciles de abordar, por lo que la directora de la consultoría nos encomendó dicha tarea, para ello, se le solicitó nos facilitara los manuales para su reelaboración.

Es importante mencionar que estos manuales serían hechos para personas con educación básica trunca, y en pocos casos concluida, por lo que fue necesario dejar de utilizar términos que no estaban a su alcance, es decir términos que no se utilizan cotidianamente.

5. FECHA: 05 de Octubre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Diseñar el material de apoyo para algunas de las sesiones del Proyecto de Educación Financiera.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar material de apoyo para la impartición del Proyecto de Educación Financiera en base a los manuales. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Para crear los materiales de apoyo y realizar la aplicación de las sesiones del Proyecto de Educación Financiera, se necesitará de la información que contiene los manuales y generar los materiales. (VÉASE ANEXO 4)	<ul style="list-style-type: none"> • Manuales del Proyecto de Educación Financiera.
LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C.	
EVALUACIÓN: No existió evaluación ya que se concentró todo en diseñar dichos materiales.	

En esta sesión se utilizaron los manuales, creados con anterioridad, para que con ellos, se diseñaran los materiales para las capacitaciones, tanto para los capacitadores como para los capacitados.

La guía principal para esto fueron los temarios de cada uno, además de las cronologías que ya se tenían y con las que se planearon las sesiones en horas y días. Estos materiales se crearon de una manera dinámica, con diversas imágenes que dieran cuenta de los textos, para que a las personas se les dificultara menos su comprensión, también contaban con diversos ejemplos y espacios para que ellos realizaran sus actividades con lo aprendido.

Todo fue supervisado por la directora, ya que muchos de estos temas no eran de nuestro dominio.

6. FECHA: 12 de Octubre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Diseñar dinámicas grupales, con el fin de tener una buena aceptación de los cursos que Calpulli aplica y generar un ambiente de confianza entre los participantes.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda referente a dinámicas grupales que apoyen la impartición de los talleres en sus contenidos y desarrollo en cada sesión. • En base a dichos referentes, diseñar dinámicas grupales que aporten a los grupos un momento de dispersión sin dejar los contenidos de lado. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Se crearán dinámicas grupales para generar un ambiente de aprendizaje en el que los participantes del Proyecto de Educación Financiera se sientan cómodos y participen en su aprendizaje. (VÉASE ANEXO 5)	<ul style="list-style-type: none"> • Red de internet.
LUGAR DE TRABAJO:	

ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C.	
EVALUACIÓN: Autoevaluación en el diseño de dinámicas, segregación de tiempos y espacios, para su aplicación en ciertos contextos.	

Para esta sesión se nos informó que los talleres estaban siendo tediosos para los participantes, que era necesario incluir tiempos de dispersión, pero que estos no fueran lejos de los contenidos, que al contrario los reforzaran y dieran nuevas perspectivas del mismo.

Por ello se nos solicitó que diseñáramos tablas de dinámicas en las que se determinaran: el nombre de la dinámica, los materiales requeridos, los tiempos y la descripción de cada una de ellas. Se realizaron dos tipos y la directora tenía la decisión de cual se utilizaría y para que sesiones.

7. FECHA: 19 de Octubre del 2015	
OBJETIVO GENERAL:	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar un marco lógico para una sociedad civil, con el fin de tener una justificación del proyecto ante las instituciones que lo financian. ➤ Diseño de rúbricas de evaluación para los capacitadores en los que se refleje su desempeño. 	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Crear una presentación digital sobre el marco lógico que emprende una sociedad civil. • Elaborar un instrumento de autoevaluación para los capacitadores de manera que ellos tengan cuenta de sus habilidades y oportunidades en ámbitos de mejora. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
<ul style="list-style-type: none"> • Con el fin de dar a conocer la vida lógica que 	<ul style="list-style-type: none"> • Material de

<p>debe llevar a cabo una asociación civil, se crearán los aspectos claves en los que las personas deben poner atención para tener éxito en sus sociedades. (VÉASE ANEXO 6)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Además se diseñará una rúbrica de evaluación, la que sirva para conocer cómo, con qué, qué utilizan y sobre todo como llevan a cabo cada una de las sesiones que integran al Proyecto de Educación Financiera. (VÉASE ANEXO 7) 	<p>consulta sobre las sociedades civiles.</p>
<p>LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C.</p>	
<p>EVALUACIÓN: La directora evaluará el marco lógico y de ser necesario se le harán modificaciones.</p>	

Cuando se diseña un Proyecto este debe contar con bases justificadoras, es decir, el porqué de esa necesidad de atención. Este se presenta no solo a los capacitados sino es un requisito para ser incluido en el financiamiento de otras instituciones externas.

También se elaboró un instrumento de autoevaluación para los capacitadores, ya que también es parte de las exigencias de las instituciones para la evaluación completa de cada proyecto.

<p>8. FECHA: 26 de Octubre del 2015</p>
<p>OBJETIVO GENERAL: Realizar el informe final con los resultados cuantitativos y cualitativos del Proyecto de Educación Financiera impartido por Calpulli</p>
<p>ACTIVIDAD</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Hacer el conteo de resultados y concentrado de datos en una base digital.

<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar el informe final del proyecto. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
<p>Analizar los instrumentos de evaluación que la consultoría aplicó para generar la interpretación cuantitativa y cualitativa con el fin de realizar el informe de los alcances y resultados que el Proyecto de Educación Financiera obtuvo y darlo a conocer a las instituciones que los financió. (VÉASE ANEXO 8)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Instrumentos de evaluación ya aplicados.
<p>LUGAR DE TRABAJO: ASESORES Y CONSULTORES CALPULLI S.C.</p>	
<p>EVALUACIÓN: Hacia el proyecto por parte de los capacitados.</p>	

Se realizó el conteo de los resultados obtenidos en las encuestas de satisfacción, otorgadas por Calpulli a los capacitados, de esta manera determinar si el Proyecto fue bien aplicado, si faltaron algunos contenidos o en opinión de las personas qué se podría mejorar.

Con estos resultados se realizaron las gráficas para su posterior interpretación y descripción en la elaboración del informe final de resultados.

<p>9. FECHA: 02 de Noviembre del 2015</p>
<p>OBJETIVO GENERAL: Asistir a la capacitación de asociaciones civiles para promover el servicio que brinda Calpulli y hacer aportaciones de nuestros conocimientos sobre el campo de la intervención.</p>
<p>ACTIVIDAD</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Acudir a la capacitación en donde se presentarán diversas asociaciones civiles, la cual se realizará en las instalaciones del Instituto Nacional Electoral INE en Pachuca.

<ul style="list-style-type: none"> • Mostrar cómo detectar problemas a atender y focalizar a sus organizaciones, promover los servicios que brinda la consultoría Calpulli. • Crear enlaces entre las instituciones y Calpulli para apoyos futuros. • Realizar una agenda en la que se concentren la información de las asociaciones civiles que acuden al taller. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
<p>Se asistirá a la reunión de asociaciones civiles para conocer las distintas organizaciones y sus finalidades con el propósito de crear vínculos que apoyen a ambas empresas.</p> <p>Durante esta capacitación se tocarán temas de beneficio social, es decir, como encaminar a sus asociaciones hacia la asistencia social.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda • Material informativo.
<p>LUGAR DE TRABAJO:</p> <p>Instituto Nacional Electoral, Hidalgo</p>	
<p>EVALUACIÓN:</p> <p>No se realizó evaluación</p>	

Durante este día se llevó a cabo una reunión en la que se convocaron a diversas asociaciones, con la finalidad de enseñarles a invertir recursos para apoyar las diferentes causas sociales, personas con discapacidad, madres solteras, jóvenes con adicciones, entre otros muchos grupos vulnerables que existen hoy en día. Nosotros, al ser expertos en proyectos sociales contribuimos, de manera general, en aportarles metodologías para detectar estas problemáticas, de manera que se atendiera la raíz de la necesidad. Además de esto, se realizó la promoción de los servicios que ofrece Calpulli, para que en un futuro estas mismas asociaciones se acercaran para recibir los beneficios que se ofrecen.

Para Calpulli fue importante lograr un vínculo con cada una de ellas, ya que ésta, da capacitaciones, talleres, etc., en los que se pueden involucrar todos los sujetos.

Por ello se nos solicitó que concentráramos a información de las asociaciones en una agenda.

10.FECHA: 09 de Noviembre del 2015	
OBJETIVO GENERAL: Culminar nuestro periodo de prácticas profesionales, dejando la mejor imagen posible en la consultoría.	
ACTIVIDAD	
<ul style="list-style-type: none"> • Agradecer a la institución por las atenciones brindadas durante nuestra estadía. • Preguntar la opinión de los ingenieros sobre nuestra labor y desempeño dentro de Calpulli. 	
DESCRIPCIÓN	RECURSOS
Asistir a la reunión organizada por Calpulli para agradecer y festejar el éxito que representó para ellos el Proyecto de Educación Financiera. (VÉASE ANEXO 8)	<ul style="list-style-type: none"> • Carta de recomendación.
LUGAR DE TRABAJO: Restaurante.	
EVALUACIÓN: Nos evaluaron de manera muy positiva, incluyendo también una carta de recomendación.	

Fue una grata sorpresa enterarnos que Calpulli nos había organizado una despedida, como agradecimiento al tiempo y trabajo brindado, por lo que aprovechamos la reunión para que nos evaluaran de manera informal y general, en los desempeños. Durante la reunión se aprovechó para tocar temas sobre el desarrollo de este periodo para conocer su opinión y dejar abierta la posibilidad de regresar en un futuro cercano.

CAPÍTULO IV: INFORME DEL PROYECTO Y DE LA INTERVENCIÓN

1. Resultados del Proyecto de Educación Financiera.

La educación financiera, fue un instrumento que preparó y dotó a los micro o macro empresas, empresarios o personas que dependían de ellos, al generar bienes para el sustento de los servicios que brindan, en este sentido, Calpulli, mediante este curso se encargó de inyectar en las personas asistentes conocimientos con los que no contaban y con ello fomentar una educación financiera.

Con la aplicación de estas evaluaciones iniciales y finales, se comprobó que al ser personas con distintas edades, escolaridades y sobre todo ocupaciones, se comprometieron a conocer las ventajas que tiene el desarrollar una planificación financiera dentro de su actividad económica, a usar las oportunidades que las distintas instituciones financieras ofrecen, como la tarjeta de débito, los préstamos y sobre todo el ahorrar los bienes financieros con el propósito de generar o bien sustentar una actividad economía estable, teniendo en cuenta los distintos gastos que se presenten, y para dar cuenta de ello, presentamos los instrumentos utilizados y los resultados.

CUESTIONARIO INICIAL

1.- ¿Qué entiendes por educación financiera?

- | | | | |
|--|---|-----------------------------------|----------------|
| a) Enseñar a la gente conceptos sobre dinero y cómo administrarlo. | b) Es una ficha temática con información básica sobre el tema a tratar. | c) Decir lo que se sabe del tema. | d) No contestó |
|--|---|-----------------------------------|----------------|

2.- Menciona la opción que indique algún servicio de financiamiento

- | | | | |
|--|---|--|----------------|
| a) Es conseguir alguna cantidad de dinero. | b) Es el crédito para iniciar un negocio. | c) Es un préstamo de dinero en efectivo. | d) No contestó |
|--|---|--|----------------|

3.- ¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?

- a) Contar con una tarjeta de débito. b) Comprar una casa a crédito. c) Tener una cuenta en el banco. d) No contestó

4.- ¿Qué entiendes por presupuesto?

- a) Reflexionar sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades. b) Mantenerse dentro del presupuesto y hacer ajustes si es necesario. c) Es un resumen de los ingresos estimados y cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido. d) No contestó

5.- ¿Cuál de los sistemas financieros es el más conveniente y seguro?

- a) La tanda con conocidos. b) Solicitar dinero a un prestamista. c) El sistema financiero más conveniente y seguro es acudir a una caja de ahorro y crédito popular. d) No contestó

6.- ¿Qué es un préstamo?

- a) Es dinero que tiene que ser devuelto después de cierto tiempo. b) Dinero que se otorga para mi negocio. c) Son ahorros, sujetos a ser recibidos en un orden y fecha rígida. d) No contestó

7.- ¿Qué entiendes por gastos diarios?

- a) Aquellos gastos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia b) Son los que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con c) Son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, d) No contestó

del hogar.
Gastos
predecibles en
cuanto al tiempo
y la cantidad.

ciertos eventos
de la vida.
Usualmente
uno sabe
cuándo
ocurrirán y
puede
planificarlos.

es difícil
anticiparlos.

8.- ¿Qué entiendes por gastos inesperados?

a) Ocurren de
forma regular y
son necesarios
para la
subsistencia del
hogar. Gastos
impredecibles en
cuanto al tiempo
y la cantidad.

b) Gastos que
representan
una alta
cantidad de
dinero y se
relacionan con
ciertos eventos
de la vida.
Usualmente
uno sabe
cuándo ocurrirá
y pueden
planificarlos.

c) Son
impredecibles.
Aunque
sabemos que
estos eventos
pueden ocurrir,
es difícil
anticiparlos.

d) No contestó

CUESTIONARIO FINAL

1.- Uno de los pasos en la planificación financiera es...

a) Comprar a
crédito.

b) Decidir entre
el ahorro o la
compra de
bienes.

c) Establecer
metas.

d) No contestó

2.- Un plan financiero nos permite

a) Conseguir
más préstamos.

b) Decidir cómo
usar nuestro
dinero para
alcanzar metas.

c) Establecer
un historial
crediticio.

d) No contestó

3.- Para desarrollar un presupuesto, necesitamos tomar en cuenta...

a) Sólo los
ingresos.

b) Los ingresos,
gastos y

c) Sólo los
ingresos y

d) No contestó

ahorros.

ahorros.

4.- una de las ventajas de usar los servicios de una institución financiera, como un banco o una caja de ahorro, es...

a) No se necesita pagar intereses sobre un préstamo.

b) Están regulados por la ley para proteger a sus clientes.

c) Que no tiene requisitos.

d) No contestó

5.- La mejor manera que se tiene para ahorrar dinero es...

a) Aumentando los ingresos.

b) Recortando los gastos.

c) Usando un crédito.

d) No contestó

6.- Pedir un préstamo para cubrir los gastos diarios (comidas, pasajes, etc.) es una buena decisión.

a) Verdadero

b) Falso

d) No contestó

7.- Una razón importante para ahorrar es poder cubrir...

a) Sólo los gastos diarios.

b) Los gastos para emergencias.

c) No contestó

8.- ¿Qué documentos se requieren para iniciar una cuenta de ahorro?

a) Documentos de identidad o pasaporte.

b) Nombre y apellido.

c) Número de cuenta y de identidad.

d) No contestó

9.- Una ventaja de usar una tarjeta de débito es...

a) No cobran comisión si usa el cajero automático de otro banco.

b) Se pueden hacer pagos en tiendas.

c) No se tiene que cargar con efectivo, ya que se pueden hacer retiros en cualquier momento.

d) No contestó

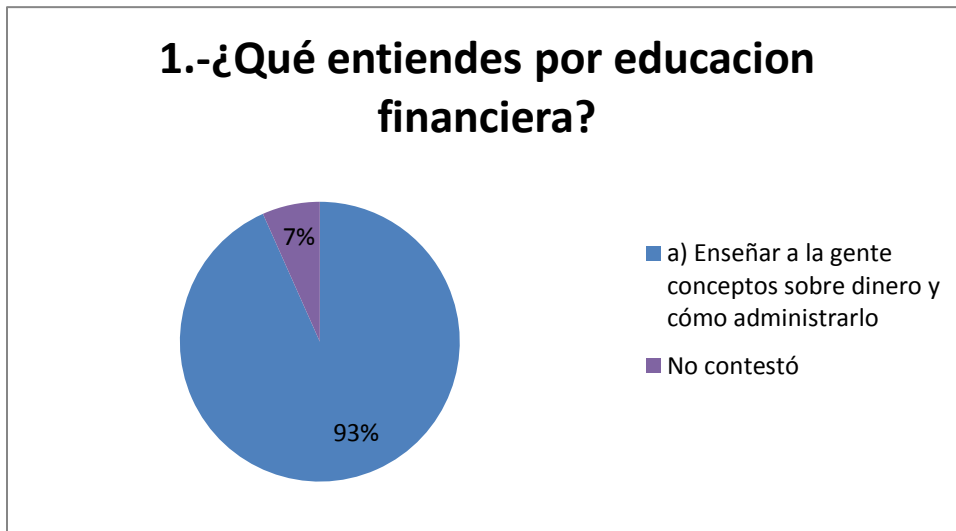
10.- ¿Qué es un préstamo?

a) Dinero que uno puede usar temporalmente, después de un periodo de tiempo definido.

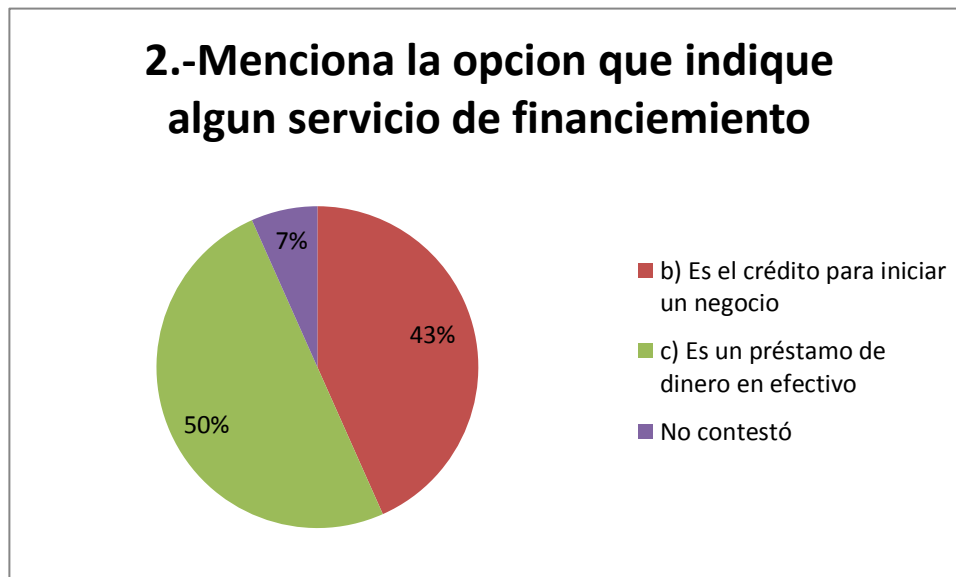
b) Es algo que se recibe por un fin, no algo a que se tiene derecho.

c) No contestó

EDUCACIÓN FINANCIERA, SU DINERO Y SU FUTURO (MINERAL EL CHICO)
Cuestionario inicio de conocimientos

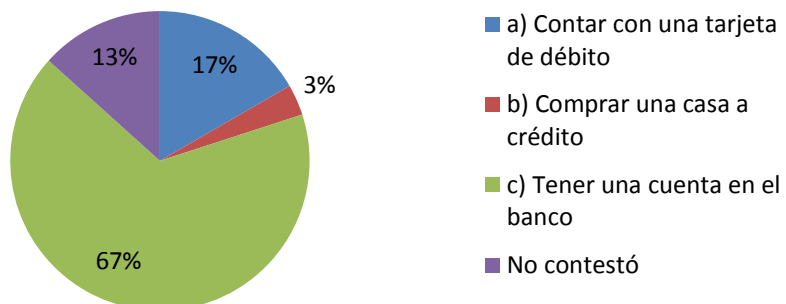


° 93% de los capacitados sabe que la educación financiera es enseñar a la gente conceptos sobre el dinero y cómo administrarlo cuidadosamente, mientras que el restante 7% se abstuvo de contestar.



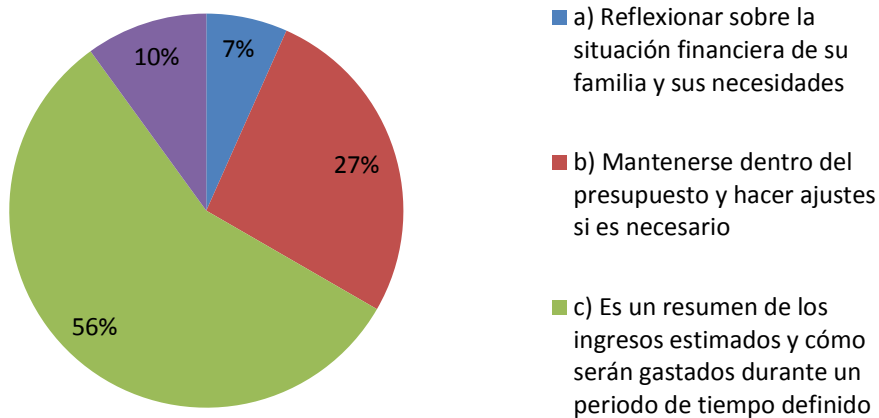
° 43% de los encuestados respondió que un servicio financiero es el crédito para iniciar un negocio, el otro 50% cree que uno de ellos es un préstamo de dinero en efectivo con interés mensual y el restante 7% no respondió.

3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?



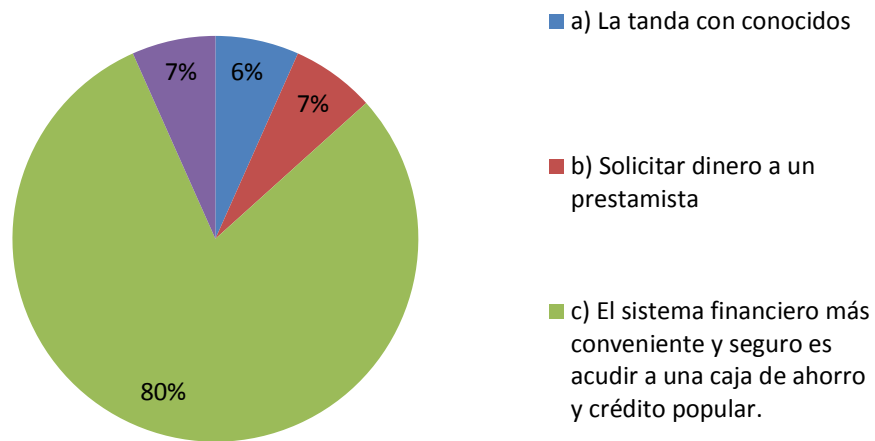
° 67% de los capacitados contestó que un tipo de ahorro es tener una cuenta en el banco, el 17% considera que es contar con una tarjeta de débito, el otro 13% menciona que comprar una casa a crédito y el restante 3% no respondió

4.-¿Qué entiendes por presupuesto?



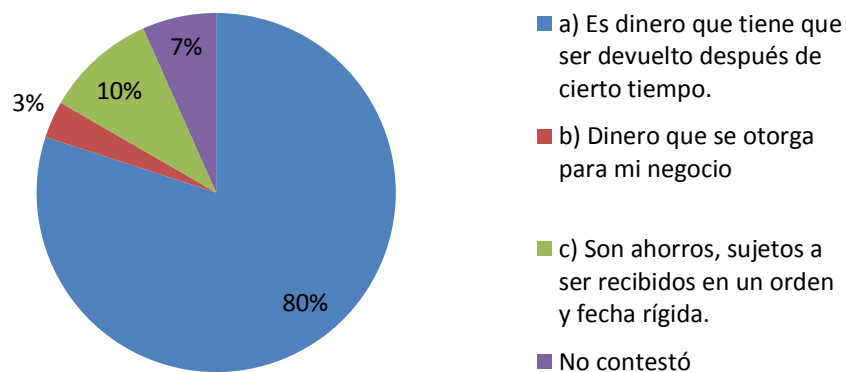
° 56% de las personas respondió que un presupuesto es un resumen de los ingresos estimados de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido, el otro 27% cree que mantenerse dentro del presupuesto y hacer ajustes si es necesario, el 7% dice que reflexionar sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades; por último el restante 10% se abstuvo de contestar.

5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el mas conveniente y seguro?



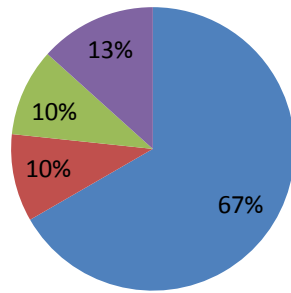
°80% mencionó que el sistema financiero más conveniente y seguro es acudir a una caja de ahorro y crédito popular, el otro 7% cree que el más seguro es solicitar dinero a un prestamista, el 6% dice que es la tanda con conocidos y el restante 7% no respondió.

6.-¿Qué es un préstamo?



° 80% de los capacitados respondió que un préstamo es dinero que tiene que ser devuelto después de cierto tiempo, el otro 10% menciona que son ahorros, sujetos a ser recibidos en un orden y fecha rígida, el 3% contestó que es el dinero que se otorga para mi negocio; por último, el restante 7% se abstuvo de contestar.

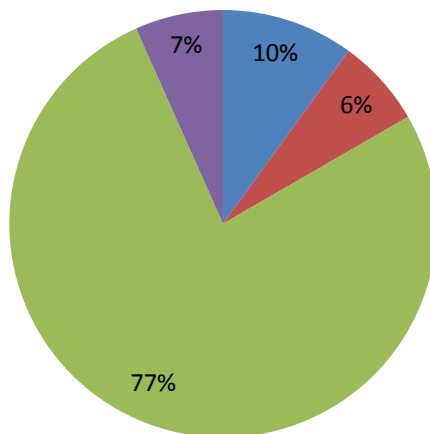
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?



- a) Aquellos gastos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos predecibles en cuanto al tiempo y la cantidad.
- b) Son los que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirán y puede planificarlos
- c) Son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos
- No contestó

° 67% menciona que entiende por gastos diarios, aquellos gastos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos predecibles en cuanto al tiempo y la cantidad, el 10% que son los que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirán y puede planificarlos, el otro 10% refiere que son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos y el restante 13% no respondió.

8.-¿Qué entiendes por gastos inesperados?



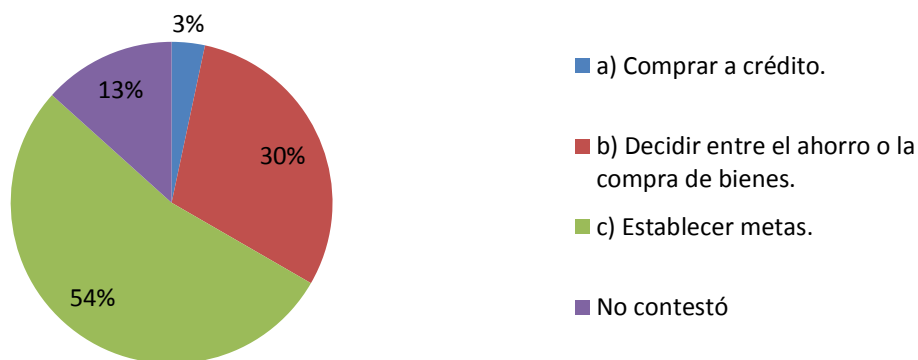
- a) Ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos impredecibles en cuanto al tiempo y la cantidad
- b) Gastos que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirá y pueden planificarlos
- c) Son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos.
- No contestó

° 77% de las personas respondió que los gastos inesperados son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos, el 10% mencionó que son aquellos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos predecibles en cuanto al tiempo y la cantidad, el otro 6% contestó que son gastos que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirán y puede planificarlos; por último, el restante 7% se abstuvo de contestar.

EDUCACIÓN FINANCIERA, SU DINERO Y SU FUTURO (MINERAL EL CHICO)

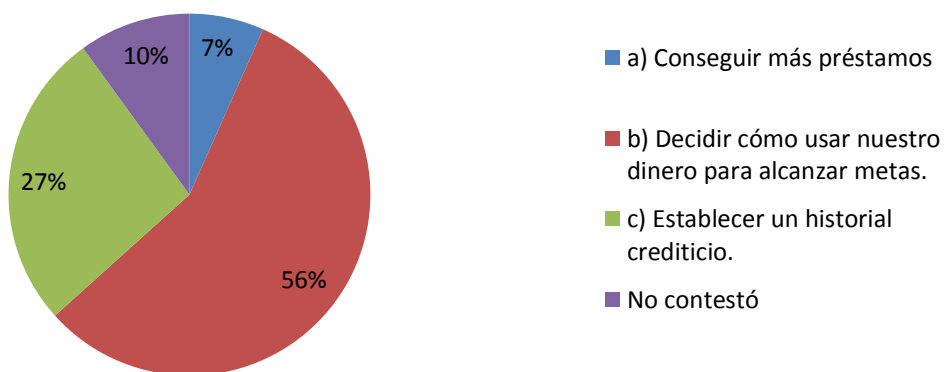
Cuestionario final de conocimientos I

1.-Uno de los pasos en la planificación financiera es...



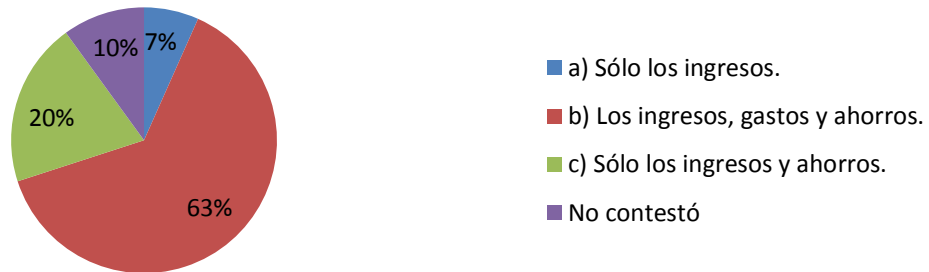
° 54% de las personas respondió que uno de los pasos en la planificación financiera es establecer metas, el 30% menciona que es decidir entre el ahorro o la compra de bienes, el otro 3% contestó que es la compra a crédito; por último el 13% se abstuvo de contestar.

2.-Un plan financiero nos permite...



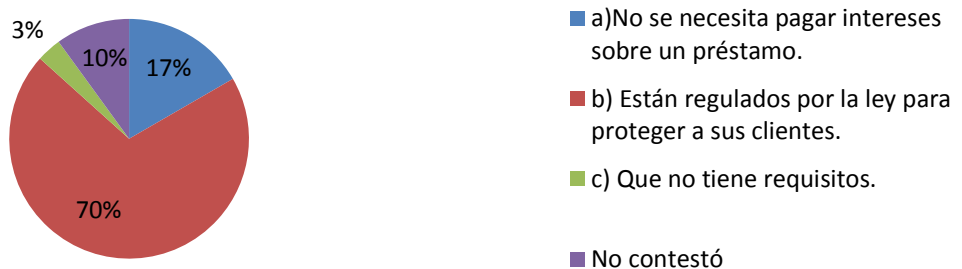
° 56% de los capacitados contestó que un plan financiero permite decidir cómo usar nuestro dinero para alcanzar metas, el 27% dice que permite establecer un historial crediticio, el otro 7% contestó que conseguir más préstamos; por último y el restante 10% no respondió.

3.-Para desarrollar un presupuesto, necesitamos tomar en cuenta...



° 63% de las personas respondió que se requiere tomar en cuenta los ingresos, gastos y ahorros, el 20% mencionó que solo los ingresos y ahorros, el otro 7% contestó que únicamente los ingresos y restante 10% se abstuvo de contestar.

4.-Una de las ventajas de usar los servicios de una institución financiera, como un banco o una caja de ahorro, es...



°70% de la población contestó que una de las ventajas de usar los servicios de una institución financiera, como un banco o una caja de ahorro que están regulados por la ley para proteger a sus clientes, el 17% menciona que no necesita pagar intereses sobre un préstamo, el 10% no contestó y sólo el 3% considera que la ventaja es que no tiene requisitos.

5.-La mejor manera que se tiene para ahorrar dinero es...



° 3% de la población del curso de Educación Financiera considera que usando el crédito es la mejor manera que se tiene para ahorrar dinero, mientras el 10% no contestó, sin embargo el 14% menciona que aumentando los ingresos es la mejor forma de ahorrar, pero el 73% señala que recortando los gastos es como se ahorra dinero.

6.-Pedir un préstamo para cubrir los gastos diarios (comida, pasajes, etc.) es una buena decision.



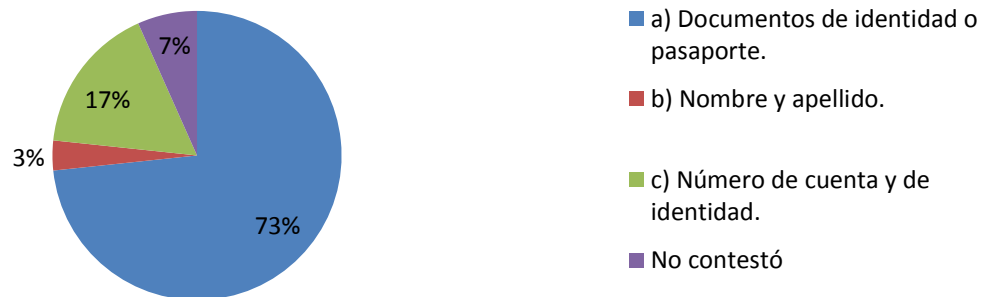
° El pedir un préstamo para cubrir los gastos diarios es considerada una buena decisión ya que el 80% de la población menciona que es verdadero y sólo el 3% no es una buena decisión, sin embargo el 17% no contestó.

7.-Una razon importante para ahorrar es poder cubrir...



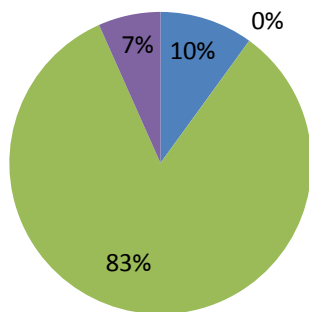
° 87% de los asistentes al curso de Educación Financiera considera que una razón importante para ahorrar es poder cubrir los gastos para emergencias, el 3% menciona que sólo es para cubrir gastos diarios y el 10% no contestó.

8.- ¿Qué documentos se requieren para iniciar una cuenta de ahorro?



° 73% de los capacitados respondió que se necesitan documentos de identidad o pasaporte, el 17% considera que únicamente se requiere el número de cuenta y de identidad, el 7% no respondió y el 3% menciona que sólo se necesita el nombre y apellido.

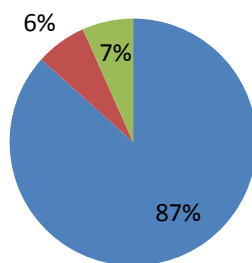
9.-Una ventaja de usar una tarjeta de debito es...



- a) No cobran comisión si usa el cajero automático de otro banco
- b) Se pueden hacer pagos en tiendas.
- c) No se tiene que cargar con efectivo, ya que se pueden hacer retiros en cualquier momento.
- No contestó

° 83% señala que no tiene que cargar con efectivo, ya que puede hacer un retiro en cualquier momento, mientras que el 10% menciona que es porque no cobran comisión si se usa el cajero automático de otro banco y el 7% no contestó.

10.-¿Qué es un préstamo?

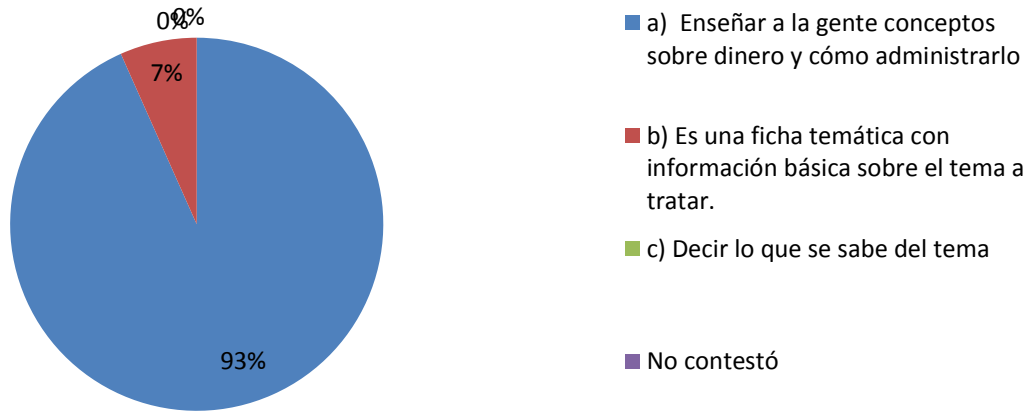


- a) Dinero que uno puede usar temporalmente, después de un periodo de tiempo definido
- b) Es algo que se recibe por un fin, no algo a que se tiene derecho.
- No contestó

° Para el 87% de la población un préstamo es dinero que uno puede usar temporalmente, después de un periodo de tiempo definido y para el 6% es algo que se recibe por un fin, no algo a que se tiene derecho, pero el 7% no respondió.

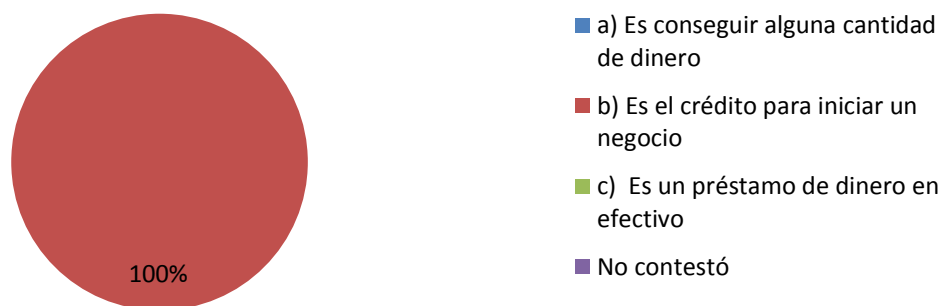
EDUCACIÓN FINANCIERA, SU DINERO Y SU FUTURO (PACHUCA)
Cuestionario inicial de conocimientos

1.-¿Qué entiendes por educación financiera?



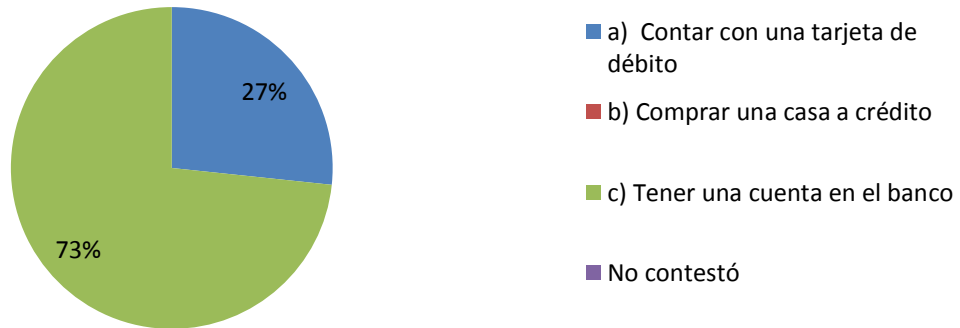
° 93% de las personas que contestó el instrumento de evaluación entienden por educación financiera la acción de enseñar a la gente conceptos sobre dinero y cómo administrarlo cuidadosamente, mientras el 7% piensan que es una ficha temática con información básica sobre el tema a tratar.

2.-Menciona la opción que indique algún servicio de financiamiento



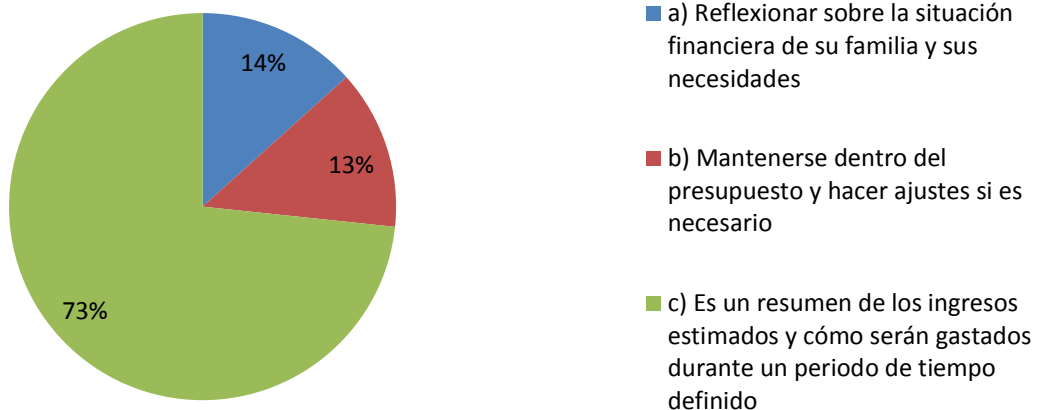
° 100% de los sujetos mencionó que una opción para servicio de financiamiento es el crédito para iniciar un negocio.

3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?



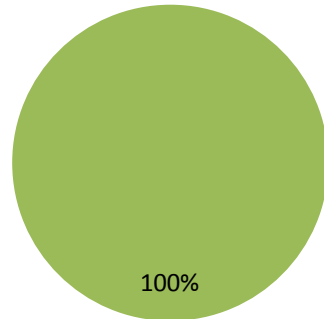
° 73% de los encuestados respondió que un tipo de ahorro es la cuenta de ahorros, mientras que el 27% considera que es la tarjeta de crédito.

4.-¿Qué entiendes por presupuesto?



° 73% de los sujetos entiende por presupuesto un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido, para el 14% es reflexionar sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades, por último para el 13% restante es mantenerse dentro del presupuesto y hacer ajustes si es necesario.

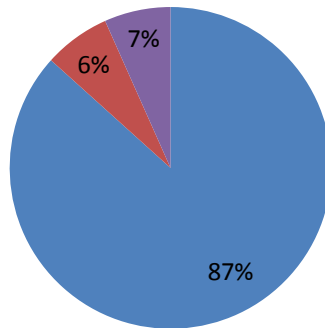
5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el mas conveniente y seguro?



- a) La tanda con conocidos
- b) Solicitar dinero a un prestamista
- c) El sistema financiero más conveniente y seguro es acudir a una caja de ahorro y crédito popular.
- No contestó

° 100% de los sujetos que respondió el cuestionario de conocimiento mencionaron que el sistema financiero más conveniente y seguro es acudir a una caja de ahorro y crédito popular.

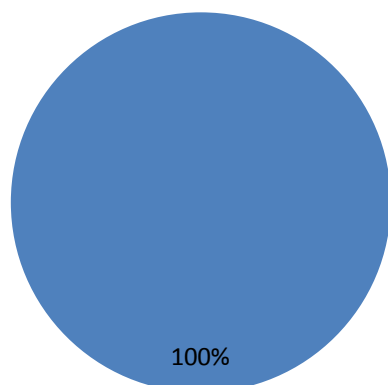
6.-¿Qué es un préstamo?



- a) Es dinero que tiene que ser devuelto después de cierto tiempo.
- b) Dinero que se otorga para mi negocio
- c) Son ahorros, sujetos a ser recibidos en un orden y fecha rígida.
- No contestó

° Para el 87% de las personas el préstamo de dinero tiene que ser devuelto después de cierto tiempo, el 6% piensa que es un dinero que se otorga para un negocio y por último el 7% no contestó.

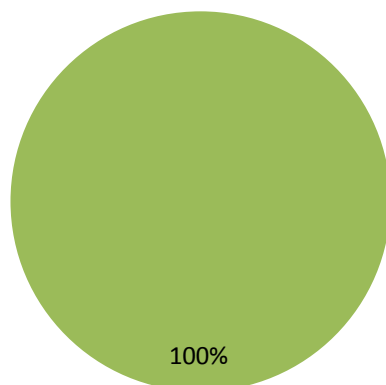
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?



- a) Aquellos gastos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos predecibles en cuanto al tiempo y la cantidad.
- b) Son los que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirán y puede planificarlos
- c) Son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos
- No contestó

° 100% de los sujetos comprende que los gastos diarios son los que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar, además de ser fácilmente predecibles en cuanto a tiempo y calidad.

8.-¿Qué entiendes por gastos inesperados?



- a) Ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos impredecibles en cuanto al tiempo y la cantidad
- b) Gastos que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirá y pueden planificarlos
- c) Son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos.
- No contestó

° 100% de los capacitados respondió que los gastos inesperados son aquellos gastos impredecibles, aunque se sabe que esos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos.

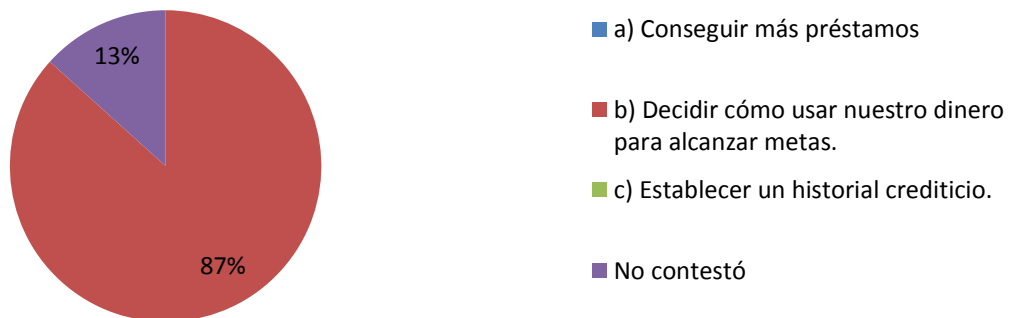
EDUCACIÓN FINANCIERA, SU DINERO Y SU FUTURO (PACHUCA)
Cuestionario de conocimientos final

1.-Uno de los pasos en la planificación financiera es...



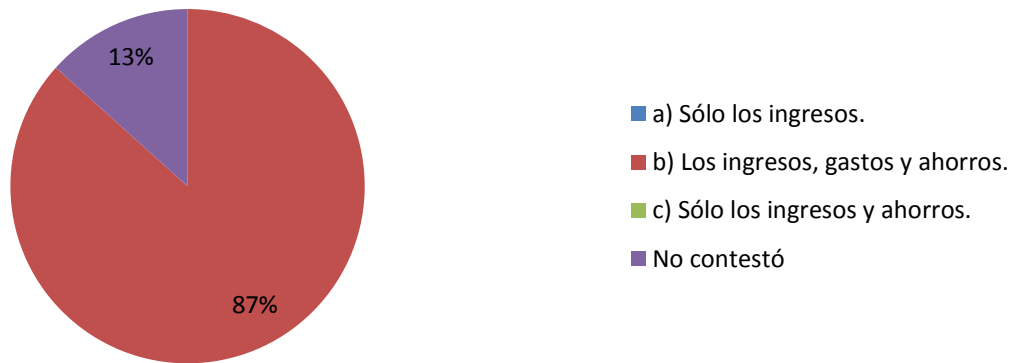
° 27% de los capacitados mencionó que un paso para la planificación financiera es comprar a crédito, el 13% no tuvieron idea de ninguno de los pasos, y el 60% específico que lo primero es establecer metas financieras.

2.-Un plan financiero nos permite...



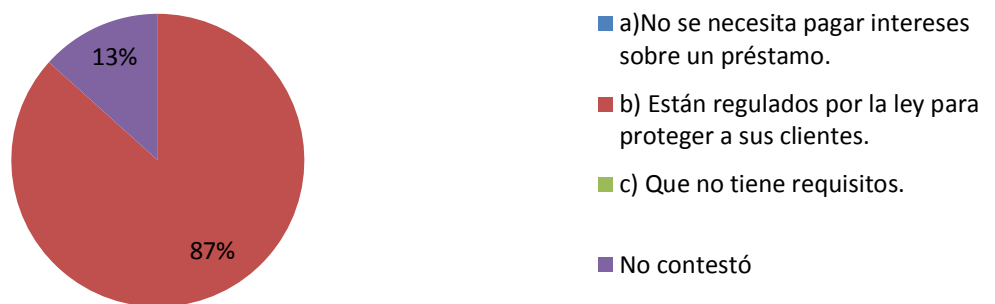
° 87% de los encuestados mencionó que realizar un plan financiero les va a permitir decidir cómo usar nuestro dinero para alcanzar las metas, mientras que el 13% no supieron para qué sirve.

3.-Para desarrollar un presupuesto, necesitamos tomar en cuenta...



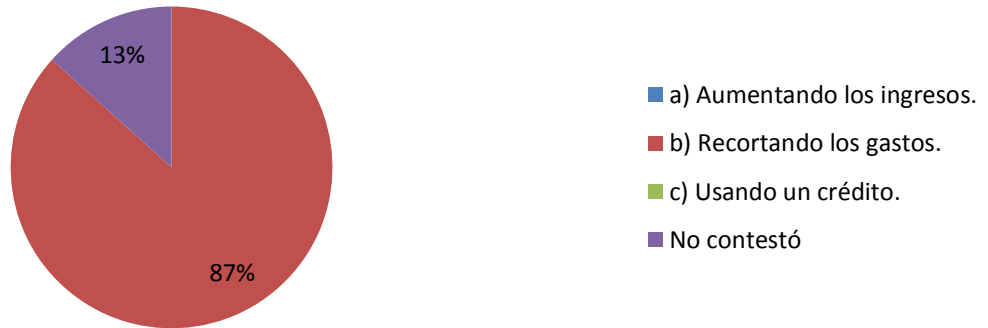
° 87% de las personas mencionó que para realizar un presupuesto se deben saber los ingresos, gastos y ahorros, el 13% restante no tuvieron una respuesta.

4.-Una de las ventajas de usar los servicios de una institución financiera, como un banco o una caja de ahorro, es...



° Para el 87% de los encuestados una de las ventajas es que están regulados por la ley para proteger a sus clientes y el 13% no determinó ninguna ventaja.

5.-La mejor manera que se tiene para ahorrar dinero es...



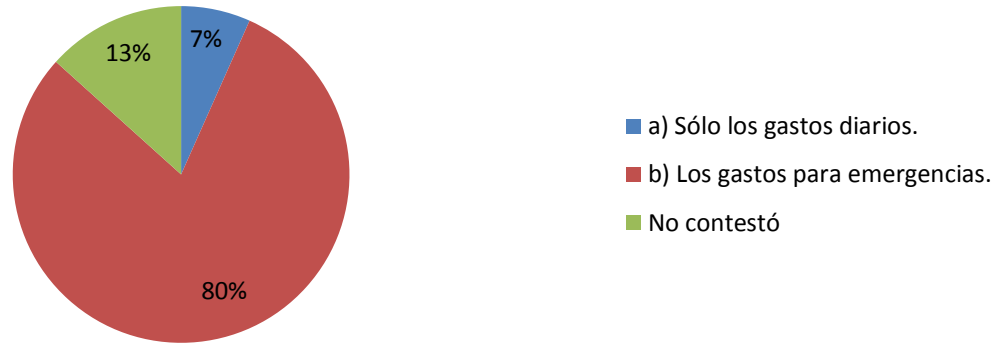
° 87% de los capacitados mencionó que una de las mejores maneras para ahorrar dinero es recortar los gastos que se tengan, mientras que el 13% aún no sabe cómo ahorrar dinero.

6.-Pedir un préstamo para cubrir los gastos diarios (comida, pasajes, etc.) es una buena decisión.



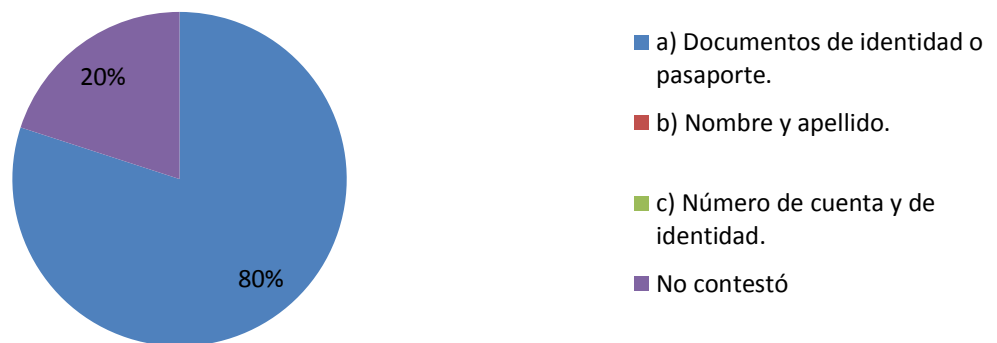
° Para el 80% de los encuestados pagar transporte, comida u otras cosas de la vida cotidiana, no son opciones por las cuales pedir un préstamo, el 7% aseveró esta cuestión y el 13% no respondió.

7.-Una razon importante para ahorrar es poder cubrir...



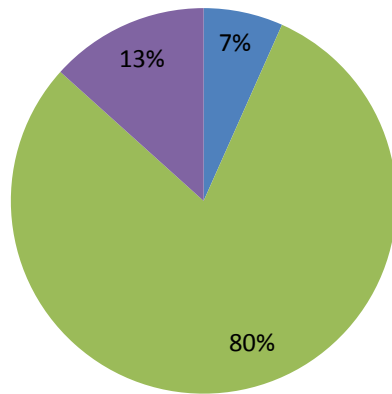
° Los gastos de emergencia son una razón importante para ahorrar dinero, esto según el 80% de los participantes, para el 7% deben ser los gastos diarios, y el 13% no dio a conocer su respuesta.

8.- ¿Qué documentos se requieren para iniciar una cuenta de ahorro?



° 80% de las personas asistentes mencionó que para iniciar una cuenta de ahorro, se necesita un documento de identidad, prueba de dirección, etc., y el 20% no tiene una idea clara de lo que se requiere.

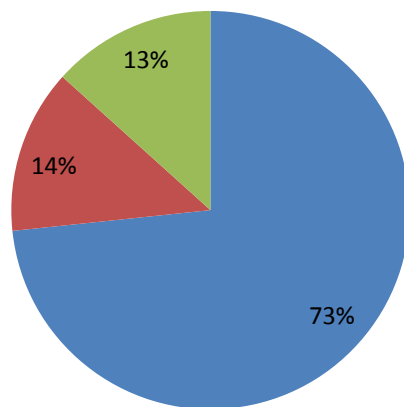
9.-Una ventaja de usar una tarjeta de debito es...



- a) No cobran comisión si usa el cajero automático de otro banco
- b) Se pueden hacer pagos en tiendas.
- c) No se tiene que cargar con efectivo, ya que se pueden hacer retiros en cualquier momento.
- No contestó

° El no cargar dinero en efectivo y realizar un retiro en cualquier momento dentro de una sucursal bancaria es la ventaja que el 80% especificó del uso de la tarjeta de débito, el 7% corresponde a que no se cobra comisión por el uso del cajero de otro banco, y el 13% desconoce las ventajas.

10.-¿Qué es un préstamo?



- a) Dinero que uno puede usar temporalmente, después de un periodo de tiempo definido
- b) Es algo que se recibe por un fin, no algo a que se tiene derecho.
- No contestó

° Dinero que uno puede usar temporalmente, después de un periodo definido debe ser devuelto a su propietario mediante el pago de intereses, esta definición es referente al significado de préstamo para el 73% de los encuestados, el 13% no supieron qué es y el 14% lo confunden con crédito.

Estos cuestionarios de conocimientos se realizaron con la finalidad de observar los avances que los capacitados tenían, por lo que se aplicó uno inicial, de diagnóstico; y uno final, como parte de la evaluación.

Se pudo notar que al principio los participantes contaban con muy pocos referentes teóricos conceptuales sobre la educación financiera, sus alcances y su importancia, debido a que son personas con la educación básica sin concluir. A pesar de esto, son individuos emprendedores que conocen de forma empírica la aplicación de herramientas de financiamiento pero no logran conceptualizarlo por su falta de referentes teóricos.

Para Calpulli S.C., los resultados fueron satisfactorios pues de manera evidente comprobaron los avances que se tuvieron, antes y después de la aplicación del proyecto.

El primer cuestionario constó de 8 preguntas básicas sobre la educación financiera para ser tomada como referencia de inicio, es decir, de diagnóstico para el capacitador supiera que tema comenzar con los capacitados.

Mientras que el final constó de 10 preguntas más a fondo, basándose en los temas ya tratados durante las sesiones. Ello con la finalidad de conocer si las personas se apropiaron de la información que se les brindó.

Para la consultoría es necesario dar cuenta de los resultados que se obtuvieron, pues, al ser financiada por instituciones externas se requiere contar con esta información considerando la viabilidad del proyecto y sus futuras aplicaciones en diversos contextos, con sus respectivas adecuaciones.

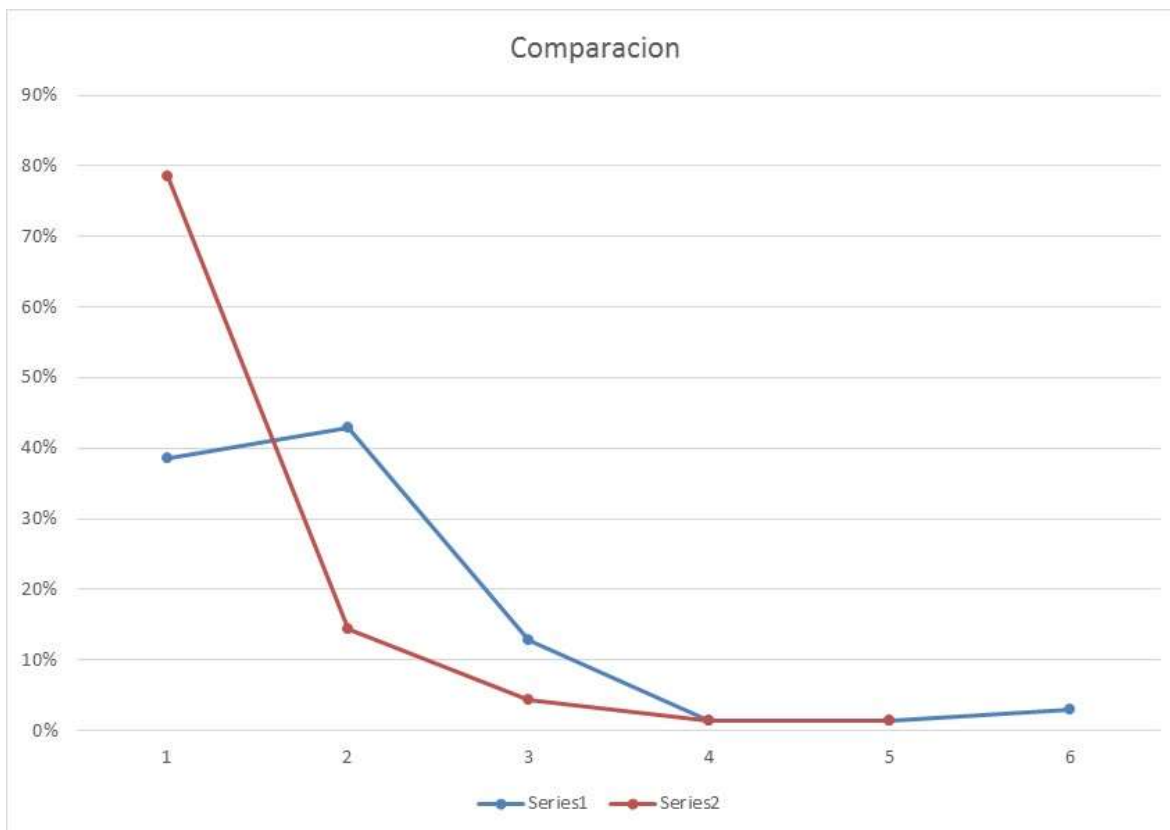
Derivado de los resultados obtenidos en cada reactivo, se logró apreciar un incremento en los conocimientos obtenidos después de la capacitación, además de un cambio de actitud y nuevas aptitudes al pasar de realizar cálculos mentales a realizarlos por medios tecnológicos.

De manera global se observa el siguiente comportamiento:

CUESTIONARIO INICIAL		
Cuestionario Inicial	Calificación n	%
27	10	39%
30	8.75	43%
9	7.5	13%
1	6.25	1%
1	5	1%
2	4.5	3%
70		

CUESTIONARIO FINAL		
Cuestionario Final	Calificación	%
55	10	79%
10	8.75	14%
3	7.5	4%
1	6.25	1%
1	5	1%
70		

Comparando las evaluaciones iniciales y finales se observó que hubo un aprovechamiento significativo llevando más del 50% de los participantes a dominar los principios básicos de las finanzas.



En esta grafica se observa que la serie uno (color azul), los resultados de la encuesta inicial, presentando los conocimientos menores a 50%, lo que le permitió a Calpulli S.C tener la certeza sobre la oportunidad de la impartición de talleres referentes a la educación financiera. Mientras que en la serie dos (color rojo), se observa un avance significativo, esto al haber concluido el taller llegando hasta casi el 80% de respuestas contestadas acertadamente. Todo ello como resultado de la aplicación de los instrumentos de evaluación diagnostica y final, aplicados y diseñados por la consultoría Calpulli S.C.

2. Alcances y limitaciones de la intervención en el Proyecto de Educación Financiera.

Los resultados de la intervención se resumen en dos apartados; positivos y negativos.

Comenzaremos describiendo los puntos negativos que surgieron durante nuestra intervención en el Proyecto de Educación Financiera.

Al ingresar a una institución privada, y con una carrera como lo es la Licenciatura en Intervención Educativa, se torna confusa en cuanto al conocimiento de nuestras competencias, ya que en muchas ocasiones se compara con profesiones como, Licenciados en Educación, Pedagogos o incluso Psicólogos, lo que dificulta el desempeño profesional en el ámbito empresarial.

Dentro de Calpulli S.C. una de las ventajas que tuvimos, fue que una de las socias solicitó nuestra presencia para apoyar en la aplicación y evaluación de sus proyectos, aunque al no tener claras nuestras competencias existió durante los primeros días la asignación de funciones que no nos correspondían.

Otra gran dificultad fue la falta de comunicación entre los colaboradores de la consultoría, ya que en diversas ocasiones la asignación de tareas era cambiadas constantemente, dependiendo de quién girara la orden, se nos llegó a cambiar hasta 3 veces la misma tarea.

También al ser adheridos a un Proyecto ya en marcha, notamos las deficiencias que tuvo el diagnóstico que se realizó, así como el diseño de objetivos, metas y estrategias que contenía el proyecto, lo que ocasionaba un atraso constante en la aplicación del mismo.

La consultoría aplicaba alrededor de 4 proyectos al mismo tiempo, lo que ocasionaba una sobrecarga de trabajo a los trabajadores, y ello no les permitía poner la atención suficiente en cada detalle de los mismos, como en los materiales, los instrumentos, las evaluaciones, los contextos, etc.

Durante el conteo de los resultados de las encuestas aplicadas a los capacitados del Proyecto de Educación Financiera, nos pudimos dar cuenta que existían muchas que nos había sido resueltas al mencionárselos a los socios, ellos les pedían a los jóvenes que en ese momento los llenaran ya que era requisito para el financiamiento de PRONAFIN.

Estos son los aspectos que consideramos negativos para el desarrollo de la intervención pues varios de estos mermaron el trabajo, todos y cada uno de los que estaban a nuestro alcance fueron resueltos y hablados con los socios.

En cuanto a los aspectos positivos que se nos presentaron, como primero fue la oportunidad de ingresar a esta consultoría, lo que nos enseña que los LIE'S tenemos otros ámbito de trabajo en el que podemos aportar importantes conocimientos para el crecimiento económico del entorno en el que nos desenvolvemos, mediante una educación formal e informal de acuerdo a las características de las personas.

Siempre hubo apertura, por parte de todo el equipo de tratar temas referentes al trabajo colaborativo, ya fueran críticas constructivas u observaciones, cuando se presentaron diferencias entre una de nuestras compañeras y una trabajadora de Calpulli, la directora de inmediato intervino y todo se solucionó de la mejor manera lo que nos generó un ambiente de cordialidad y confianza.

Al hacernos responsables de tareas importantes, no permitieron desarrollar nuestras competencias

- Realizar diagnósticos educativos a través del conocimiento de los paradigmas, métodos y técnicas de la investigación social.

Uno de los principales elementos que integran la creación de nuestros proyectos, es la creación de un diagnóstico en donde se detalla la recolección de la información mediante el uso de instrumentos para detectar el problema central de algún contexto en específico, quizá nosotros no hicimos el diagnóstico general del Proyecto de *“Educación Financiera”*, pero sí de los lugares en donde se aplicó y de las personas a las que estaba dirigido, con el fin de tener presentes las características y adecuarlo a ellas.

- Diseñar programas y proyectos pertinentes para ámbitos educativos formales y no formales

La creación de un proyecto, propuesta, o cualquier otro aspecto que integre el proceso de intervención, será la parte principal para modificar o transformar la realidad a la que nos vamos a enfrentar, partiendo del diagnóstico, la problematización y el problema, adecuando actividades, acciones o estrategias. Dentro del Proyecto de *“Educación Financiera”*, realizamos el diseño y elaboración de manuales, ambientes de aprendizajes, instrumentos de evaluación y sobre todo materiales que fueron de ayuda para la impartición de las sesiones del proyecto.

- Planea procesos, acciones y proyectos educativos holística y estratégicamente en función de las necesidades de los diferentes contextos y niveles.

El Proyecto de *Educación Financiera*, fue creado para atender una necesidad social por parte de la consultoría Calpulli, pero nosotros al ser parte de ello, colaboramos a los procesos que se requería, para la impartición del proyecto, tomando en cuenta las diferentes características del contexto y apoyando a las acciones para que tuviera un impacto permanente en los lugares que estaba destinado.

- Atender y mejorar los espacios socioeducativos y psicopedagógicos del estado de Hidalgo.

Uno de los objetivos pilares que los LIE tenemos, es transformar, cambiar o bien modificar los contextos sociales o escolares, en un sentido educativo, yo al estar inmersos en el Proyecto de *Educación Financiera*, colaboramos con el propósito de atender educativamente a la sociedad empresarial Hidalguense, mediante una capacitación para generar beneficios propios sobre el uso correcto de su dinero y recursos obtenidos gracias a sus micro, pequeña o mediana empresa.

Durante el desarrollo para la creación de los materiales que integraban al Proyecto de *Educación Financiera*, hicimos uso de diferentes materias que integraron nuestra formación como Licenciados en Intervención Educativa.

Diagnóstico Socioeducativo, esta materia junto con los diferentes instrumentos que lo integran nos permitieron indagar sobre la información requerida para adecuar los materiales que se iban a realizar.

Intervención Educativa, nos ayudó con el propósito de ser un mediador entre los actores a los que va dirigido el Proyecto de *Educación Financiera* y la institución receptora, pues, nos permitió colaborar y realizar desde una demanda de los actores con aspectos que integran a dicho proyecto.

Elementos Básicos de Investigación Cuantitativa y Elementos Básicos de Investigación Cualitativa; nos dotaron de factores que permitieron, con la primer materia el generar una base de datos duros sobre resultados que obtuvo el Proyecto o bien antes de ser aplicado el Proyecto, y la segunda materia, profundizar sobre la descripción final de esos datos mediante la realización de un informe conjugando los datos duros con la interpretación de los mismos.

Desarrollo Regional y Microhistoria; nos permitió el recrear los contextos en forma histórica, social, cultural, educativa etc., para reconocer y estar preparados con el lugar en donde se aplicaría el proyecto, y no solo eso, sino también caracterizar a las personas que lo integran y así tener una información concreta y que sirviera.

Diseño Curricular nos ayudó para planear y llevar a cabo la realización de un manual en el que para hacerlo tuvimos como idea central las características del contexto y de los actores para adecuarlo acorde a eso, los temas que se expusieron los otorgó la institución, y nosotros recurrimos a la investigación y adecuación de los mismos.

Y la materia Creación de Ambientes de Aprendizajes, nos fue útil para diseñar una serie de actividades que fueron aplicadas durante las sesiones que integran al proyecto, esto como ayuda para fortalecer los aprendizajes y a la vez hacer que los actores les comenzará el gusto cada una de las sesiones y sobre todo por el Proyecto en general.

Para tener mayor claridad en esta experiencia académica vivida, es importante retomar de manera general la importancia de las prácticas profesionales en nuestra formación como Licenciados en Intervención Educativa.

Es importante recalcar que el tiempo de las prácticas, a nuestro parecer, es adecuado, ya que le permite al alumno dar tiempo al resto de sus materias durante los siguientes días. Y, en cuanto a los tres periodos que se le otorgan a este proceso, creemos que está pensado sobre la duración de la realización de un diagnóstico en el primer periodo; el diseño de una propuesta y su aplicación, en el segundo periodo; y por último la evaluación, durante el tercer periodo. Pero ello de una manera idealista, pues al menos en nuestro caso, las condiciones no se dieron específicamente para poder realizar paso a paso este proceso, aunque la directora ya estaba al tanto de nuestros saberes y desempeños decidió adherirnos a un Proyecto de Educación Financiera que ya estaba iniciado, pero que requería refuerzos, mejoras e incluso algunos diseños para su aplicación y evaluación.

En ocasiones el tiempo parece corto, pero es decisión personal si se le dedica mayor cantidad de tiempo, según las exigencias y posibilidades individuales o de la institución. A pesar de que no realizamos un diagnóstico, pensamos que sí es muy corto el tiempo, tener solo un lunes a la semana y que solo sean 10, no nos parece que permita la elaboración de un buen diagnóstico institucional, ya que se puede llegar a perder la secuencia de las situaciones problemáticas que surgen o que ya están. El diseño, no es tan complejo, siempre y cuando el diagnóstico sea certero y esté enfocado al verdadero problema, por lo que se puede desarrollar durante el segundo periodo sin mayor complicación, pero, al igual que para la elaboración del diagnóstico, la aplicación requiere mayor cantidad de tiempo; sin embargo y por último, para la evaluación, que tendría que realizarse durante el tercer periodo, el tiempo nos parece ideal, pues permite que las evaluaciones sean aisladas una de la otra y no se contaminen entre sí.

El tiempo que se te dan para las prácticas profesionales, oficiales, es imperativo que cumplas con ello y que realices tareas que tengan que ver con la licenciatura,

aunque también se puede dedicar un mayor tiempo, lo que permitirá ampliar la experiencia y el conocimiento sobre la realidad laboral, y quizá, incluso, abrirte un espacio por el buen desempeño.

CONCLUSIONES

Durante el proceso de formación como Interventores Educativos, nos fuimos dando cuenta que esta licenciatura, además de ser intermediaria en situaciones problemáticas en las cuales busca una solución o transformación de las mismas, nos permitía ser agentes generadores de estrategias para lograr el cumplimiento de los objetivos de otras instituciones a las cuales, en muchos de los casos, no se les había permitido realizarlos por distintas circunstancias o por el propio desconocimiento de su situación.

Aunque para poder lograr esto, era necesario transitar por un proceso de formación y desarrollar competencias, con ayuda del plan curricular, establecido por la Universidad Pedagógica Nacional-Hidalgo y complementarlo con la experiencia de todos y cada uno de nuestros docentes, que tenían a cargo, alguna de las materias que lo integraban.

Lo primordial en este sentido, era, conocer y detectar aquello que a la realidad le aquejaba para partir de un supuesto, pero también a la par de ello, era necesario tener un enfrentamiento con la misma realidad, lo que nos iba a permitir madurar esos conocimientos, es por ello que nos queda claro lo necesario que son estas metodologías reflejadas en cada uno de los periodos de prácticas profesionales durante nuestra formación como interventores, esto con el objetivo de triangular los conocimientos con la experiencia y formarnos bajo esta primicia.

Las prácticas profesionales para nosotros, son un gran andamio para que los interventores educativos tengamos las suficientes herramientas para poder ser partícipes de la solución a una problemática, pues no es únicamente los conocimientos, sino su aplicación, lo que nos va a preparar para la realidad tan cambiante.

El ser nosotros mismos los gestores de proyectos sociales que apoyen a la sociedad ante un problema, nos va a permitir conocer las características de las personas y de ahí partir para la intervención, pero igual se es necesario colaborar

con otra institución para trabajar de manera conjunta en proyectos que la misma institución tenga planeados.

Esta última opción, el ser colaboradores con otras instituciones para llevar a cabo alguna intervención, es muy importante para nosotros ya que es una de las pocas experiencias que otros alumnos llevan a cabo de manera independiente, pues nos permitió reconocer la vida laboral de una institución, es decir, identificar cuáles son los problemas, las ventajas o bien las posibilidades que las organizaciones tiene y con ello, obtener lo bueno, lo malo y todas aquellas experiencias que de ahí se desprendieran, por si llegase el momento y deseo, en alguna ocasión , de emprender.

Otro aspecto importante que adquirimos durante nuestra estancia en la consultoría, en el periodo de las prácticas profesionales, fue colaborar con personas que ya contaban con experiencias cercanas al trabajo con grupos, además de conocimientos sobre la realización de proyectos, financiamiento de proyectos, pero sobre todo la aplicación de cada uno de ellos en contextos diferentes, lo que para nuestra licenciatura es uno de los aspectos clave.

Desafortunadamente algunos docentes o cualquier otra persona, que ha laborado dentro de la Licenciatura en Intervención Educativa, han generado una imagen, consistente en adentrar a los LIE's en contextos específicos de instituciones formales de educación, es decir dentro de los centros educativos, mejor conocidos como escuelas, cuando nuestra propia identidad forjada en una licenciatura tan amplia, nos hace saber que no solo ahí podemos intervenir. Tal fue nuestro caso, al darnos a conocer en otros ámbitos lo que nos permitió abrir otras fuentes de empleo para nosotros y para nuestros futuros colegas.

Lo mejor de esta experiencia colaborativa con otra institución, es aportar con nuestros conocimientos, aspectos con los cuales se mejoren todos aquellos elementos que integren a los proyectos que las organizaciones realizan, puesto que, al no tener quienes los orienten, caen en situaciones donde no son buenos o cuentan con vacíos y nosotros estamos formados para ello.

Tal fue el caso de nuestra situación en donde fuimos adheridos en el proyecto de Educación Financiera que, a nuestro parecer, es un proyecto acertado para un ámbito que hoy en día es importante dentro del Plan Nacional de Desarrollo (2012-2018), pues una de las principales metas es generar nuevas empresas para la mejora de nuestra economía nacional.

Y es importante rescatar que son pocas las instituciones que atienden estos problemas, el no orientar a los empresarios al buen manejo de su situación financiera, lo que trae como problema el endeudamiento personal o bien organizacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Administración. (19 de Enero de 2017). *Planificación Financiera* . Obtenido de <http://www.salonhogar.com/materias/administracion/planefinanciera.htm>
- Alfaro, F. (19 de Enero de 2017). *ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO O INVERSION*. Obtenido de https://prezi.com/0i3opljx-_dp/alternativas-de-financiamiento-o-inversion/
- Américas, P. E. (20 de Enero de 2017). *Educoas*. Obtenido de https://www.educoas.org/portal/bdigital/contenido/interamer/interamer_72/Schiefelbein-Chapter20New.pdf
- BAC, R. F. (2008). *Educación Financiera* . Costa Rica : Innova Technology, S.A.
- BancaFácil. (19 de Enero de 19). *Ahorro*. Obtenido de <http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido?indice=1.2&idPublicacion=1500000000000022&idCategoria=4>
- CALPULLI. (2006). *CALPULLI*. Recuperado el 3 de Octubre de 2015, de <http://www.calpulli.org.mx/>
- CALPULLI, S. (2015). *Educación Financiera su dinero y su futuro*. Pachuca de Soto.
- Carrasco, R. (s/f). La globalizacion. En I. Ramonet, *La utopia es la verdad del mañana* (págs. 1-9).
- CNEC. (s.f.). *Cámara Nacional de Empresas de Consultoría*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2015, de <http://cnec.org.mx/>
- COPARMEX. (17 de MARZO de 2016). *COPARMEX*. Obtenido de <http://www.coparmex.org.mx/>
- DELORS, J. (1994). Los cuatro pilares de la educación. En *La educación encierra un tesoro*. (págs. 6-10). México: UNESCO.
- educación, I. I. (2000). *Gestión Educativa Estrategica* . Buenos Aires: UNESCO.
- Educación, I. I. (2003). *Gestión Educativa Estratégica*. En M. d. Nación, *10 Modulos destinados a los responsables de los procesos de transformacion educativa*. (págs. 15-17). Santiago de Chile: UNESCO.
- Edusouned. (2016). *La Intervención Socioeducativa* . Obtenido de <https://edusouned.wikispaces.com/file/view/Capitulo+2-+La+intervencion+socioeducativa+en+Educacion+Social.pdf>
- Financiera, E. (19 de Enero de 2017). *Servicios Financieros* . Obtenido de <http://www.encyclopediafinanciera.com/instrumentos-financieros/servicios-financieros.htm>

- Financieras, P. (19 de Enero de 2017). *Envíos de Dinero* . Obtenido de <http://www.misrespuestas.com/que-son-los-envios-de-dinero.html>
- Free, D. T. (19 de Enero de 2017). *Mortandad*. Obtenido de <http://es.thefreedictionary.com/mortandad>
- Gallón, H. (2016). *Intervención, mediación pedagógica y los usos del texto escolar*. Colombia : Instituto Kennedy, Pereira .
- García, S., López, M. d., & Ochoa, H. (4 de Julio de 2007). La consultoría empresarial como agente de cambio: aplicación en una microempresa del giro industrial dedicada a la purificación de agua. México .
- Gómez, J. (2015). ¡Sabes cuantas marcas registradas hay en México! *MERCA20*, 1-2.
- Jiménez, & Daniel. (S/D de S/M de S/F). *La Intervención Educativa*. Distrito Federal, México.
- Machado, A. L. (2001). *El rol de los gestores educativos en el contexto de la descentralización de la escuela*. Santiago de Chile: Promedlac.
- MENDOZA, M. C. (S/F). *La importancia de la función de Consultoría*. México: IMCP.
- Moreno, A. (2008). *Mas alla de la intervencion*. Buenos Aires, Argentina: Pidós.
- Negrete, T. d. (S/F). *El campo de la intervención educativa*. México.
- OCW. (19 de Enero de 2017). *Qué es la rentabilidad y cómo medirla*. Obtenido de <http://ocw.uc3m.es/economia-financiera-y-contabilidad/economia-de-la-empresa/material-de-clase-1/Rentabilidad.pdf>
- OEA. (2015). *Desarrollo de proyectos sostenibles*. Washington.
- PRODECON. (19 de Enero de 2017). *Cultura contributiva* . Obtenido de <http://prodecon.gob.mx/Documentos/Transparencia/focalizada/C%C3%A1psulas%20de%20Cultura%20Contributiva%20Serie%201.pdf>
- SEP. (18 de Septiembre de 2016). *SEPYC*. Obtenido de <http://www.sepyc.gob.mx/documentacion/Modelo%20de%20Gesti%C3%B3n%20Educativa%20Estrat%C3%A9gica.pdf>
- T21mx. (19 de Enero de 2017). *Administración de Crédito*. Obtenido de <http://t21.com.mx/opinion/arte-cobrar/2014/03/06/administracion-credito>
- Touriñán Lopez, J. M. (2011). *Intervención Educativa, Intervención Pedagógica y Educación. Portuguesa de Pedagogía*, 283-285.

- Upn. (2002). La construcción de los conceptos teóricos para la administración y la gestión. En *Administración y Gestión Educativa* (págs. 8-30). México: Universidad Pedagógica Nacional.
- UPN. (Mayo de 2002). *Universidad Pedagógica Nacional*. Obtenido de <http://www.lie.upn.mx/>
- UPN. (2005). *Instructivo para la titulación en la licenciatura en intervención educativa*. México.
- UPN. (13 de Septiembre de 2010). Universidad Pedagógica Nacional. En *Gestión Educativa* (págs. 17-18). México .
- Vasconcelos, U. J. (22 de Septiembre de 2016). *Postgradoune*. Obtenido de www.postgradoune.edu.pe/documentos/psicologia/marc_c11.pdf

ANEXOS

Anexo 1



Encuesta Nacional de Inclusión Financiera ENIF 2015



Presentación: Buenos días, mi nombre es _____ trabajo en el INEGI y estamos levantando la ENIF 2015, la cual permitirá conocer el uso y los problemas a los que se enfrentan las personas para tener los servicios que dan los bancos y las instituciones financieras.

1. IDENTIFICACIÓN GEOGRÁFICA

ENTIDAD FEDERATIVA _____

MUNICIPIO O DELEGACIÓN _____

LOCALIDAD _____

AGEB _____

2. UPM Y VIVIENDA SELECCIONADA

UPM _____

NÚMERO DE VIVIENDA SELECCIONADA _____

3. DOMICILIO DE LA VIVIENDA

TIPO Y NOMBRE DE VIALIDAD (CALLE, AVENIDA, CALLEJÓN, CARRETERA, CAMINO) _____

NÚMERO EXTERIOR _____ NÚMERO INTERIOR _____ ASENTAMIENTO HUMANO (COLONIA, FRACCIONAMIENTO, BARRIO, UNIDAD HABITACIONAL) _____

4. CONTROL DE HOGARES Y CUESTIONARIOS

HOGAR _____ DE _____ EN LA VIVIENDA

CUESTIONARIO _____ DE _____ EN EL HOGAR

TOTAL DE CUESTIONARIOS EN LA VIVIENDA _____

5. RESULTADO DE LA ENTREVISTA EN EL HOGAR

HOGAR	NÚMERO DE VISITA / RESULTADO					FECHA DE ELIGIBILIDAD	
	1*	2*	3*	4*	5*	DÍA	MES
1							
2							
3							
4							
5							

CÓDIGOS DEL HOGAR

- A Entrevista completa
B Entrevista completa sin persona elegida
C Entrevista incompleta o sin información de la persona elegida
D Entrevista con información incompleta del hogar
E Sin información del hogar

6. RESULTADO DE LA VISITA A LA VIVIENDA

NÚMERO DE VISITA	RESULTADO	FECHA		TIEMPO DE ENTREVISTA	
		DÍA	MES	INICIO	TERMINO
1*					
2*					
3*					
4*					
5*					

CÓDIGOS DE LA VIVIENDA

- 01 Entrevista completa
02 Entrevista completa sin persona elegida
03 Entrevista incompleta o sin información de la persona elegida
04 Entrevista incompleta
05 Vivienda con algún hogar sin información
06 Vivienda sin conocer número de hogares

7. RESPONSABLES

ENTREVISTADOR _____

RESPONSABLE DE LA ENCUESTA _____

8. CONTROL DE PAQUETE

FOLIO DE PAQUETE _____

CONSECUTIVO EN EL PAQUETE _____

CONFIDENCIALIDAD

Conforme a las disposiciones del Artículo 37, párrafo primero, de la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica en vigor. "Los datos que proporcionen para fines estadísticos los Informantes del Sistema a las Unidades en Métricas de la presente Ley, serán estrictamente confidenciales y bajo ninguna circunstancia podrán utilizarse para otro fin que no sea el estadístico."

OBLIGATORIEDAD

De acuerdo con el Artículo 46, párrafo primero, de la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica en vigor. "Los Informantes del Sistema estarán obligados a proporcionar, con veracidad y oportunidad, los datos e informes que les soliciten las autoridades competentes para fines estadísticos, censales y geográficos, y prestarán apoyo a las mismas."

CUESTIONARIO ENIF 2015/2015

SECCIÓN 1. RESIDENTES Y HOGARES EN LA VIVIENDA

<p align="center">PERSONAS EN LA VIVIENDA</p> <p>1.1 ¿Cuántas personas viven normalmente en esta vivienda contando a los niños chiquitos y a los ancianos? (incluya a los trabajadores domésticos que vivan aquí)</p> <p align="center">REGISTRE CON NÚMERO</p> <p align="center">[] []</p>	<p align="center">GASTO COMÚN</p> <p>1.2 ¿Todas las personas que viven en esta vivienda comparten un mismo gasto para comer?</p> <p align="center">CÍRCULE UN SÓLO CÓDIGO</p> <p>SI 1 → PASO A 2.2</p> <p>NO 2</p>	<p align="center">NÚMERO DE HOGARES</p> <p>1.3 Entonces ¿cuántos hogares o grupos de personas tienen gasto separado para comer contando el de usted?</p> <p align="center">REGISTRE CON NÚMERO</p> <p align="center">[] []</p>
---	---	--

SI EN LA VIVIENDA HAY MÁS DE UN HOGAR, A PARTIR DEL SEGUNDO INICIE EN PREGUNTA 2.2

SECCIÓN 2. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS INTEGRANTES DEL HOGAR

PARA TODAS LAS PERSONAS		PARA PERSONAS DE 18 A 70 AÑOS				
LISTA DE PERSONAS	SEXO	EDAD	ELEGIBILIDAD			
<p>2.1</p> <p>2.2 Por favor, dígame el nombre de las personas que forman su hogar empezando por el jefe o la jefa. Incluya a los niños chiquitos y ancianos.</p> <p align="center">CÍRCULE EL NÚMERO DE FAMILIAR DEL INFORMANTE</p> <p align="center">↓</p>	<p>2.3 (NOMBRE) es hombre (NOMBRE) es mujer</p> <p align="center">REGISTRE UN SÓLO CÓDIGO</p> <p>Hombre 1</p> <p>Mujer 2</p> <p align="center">→</p>	<p>2.4 ¿Cuántos años cumplidos tiene (NOMBRE)?</p> <p align="center">REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>Menor de un año 00</p> <p>97 años y más 97</p> <p>Edad no especificada 99</p> <p align="center">→</p>	<p>2.5 ¿En qué día y mes nació (NOMBRE)?</p> <p align="center">REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>Persona elegida (del cumpleaños inmediato posterior a la fecha de la entrevista) 1</p> <p>Resto de las personas de 18 a 70 años 2</p>			
	NOMBRE	CÓDIGO	AÑOS	DÍA	MES	CÓDIGO
1	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
2	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
3	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
4	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
5	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
6	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
7	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []
8	[]	[]	[] [] [] []	[] [] []	[] [] []	[] [] []

SECCIÓN 3. CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LA PERSONA ELEGIDA

Nombre de la persona elegida _____ Número de región [] []

<p style="text-align: center;">PARENTESCO</p> <p>3.1 ¿Qué es usted del jefe (de la jefa) del hogar?</p> <p style="text-align: center;"><small>ENCIJE UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Jefe(a) 1</p> <p>Espos(a) o compañero(a) 2</p> <p>Hijo(a) 3</p> <p>Nieto(a) 4</p> <p>Otro parentesco: yerno, sobriño(a), padre, suegro(a), hijo(a), abuelo(a), etcétera 5</p> <p>Sin parentesco 6</p>	<p style="text-align: center;">ESTADO CONYUGAL</p> <p>3.2 ¿Actualmente usted...</p> <p style="text-align: center;"><small>LEA HASTA OBTENER UNA RESPUESTA AFIRMATIVA Y ENCIJE UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>vive con su pareja en unión libre? 1</p> <p>está separado(a)? 2</p> <p>está divorciado(a)? 3</p> <p>es viudo(a)? 4</p> <p>está casado(a)? 5</p> <p>es soltero(a)? 6</p>	<p style="text-align: center;">ELFABECISMO</p> <p>3.3 ¿Usted sabe leer y escribir un recado?</p> <p style="text-align: center;"><small>ENCIJE UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Sí 1</p> <p>No 2</p>
---	--	---

<p style="text-align: center;">ESCOLARIDAD</p> <p>3.4 ¿Hasta qué año o grado aprobó usted en la escuela?</p> <p style="text-align: center;"><small>ENCIJE EL AÑO Y REGISTRE EL GRADO</small></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">NIVEL</th> <th style="text-align: center;">GRADO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ninguno</td> <td style="text-align: center;">0</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Preescolar o kinder</td> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Primaria</td> <td style="text-align: center;">2</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Secundaria</td> <td style="text-align: center;">3</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Estudios técnicos con secundaria terminada</td> <td style="text-align: center;">4</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Normal básica</td> <td style="text-align: center;">5</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Preparatoria o bachillerato</td> <td style="text-align: center;">6</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Estudios técnicos con preparatoria terminada</td> <td style="text-align: center;">7</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Licenciatura o ingeniería (profesional)</td> <td style="text-align: center;">8</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> <tr> <td>Maestría o doctorado</td> <td style="text-align: center;">9</td> <td style="text-align: center;">[] []</td> </tr> </tbody> </table>		NIVEL	GRADO	Ninguno	0	[] []	Preescolar o kinder	1	[] []	Primaria	2	[] []	Secundaria	3	[] []	Estudios técnicos con secundaria terminada	4	[] []	Normal básica	5	[] []	Preparatoria o bachillerato	6	[] []	Estudios técnicos con preparatoria terminada	7	[] []	Licenciatura o ingeniería (profesional)	8	[] []	Maestría o doctorado	9	[] []	<p style="text-align: center;">CONDICIÓN DE ACTIVIDAD</p> <p>3.5 ¿Durante el mes pasado usted...</p> <p style="text-align: center;"><small>LEA HASTA OBTENER UNA RESPUESTA AFIRMATIVA Y ENCIJE UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>trabajó? 1</p> <p>tenía trabajo, pero no trabajó? 2</p> <p>busó trabajo? 3</p> <p>¿Es estudiante? 4</p> <p>¿Se dedica a los quehaceres del hogar? 5</p> <p>¿Es jubilado(a) o pensionado(a)? 6</p> <p>¿Está incapacitado(a) permanentemente para trabajar? 7 <small>PISE A 3.11</small></p> <p>¿No trabajó? 8</p>
	NIVEL	GRADO																																
Ninguno	0	[] []																																
Preescolar o kinder	1	[] []																																
Primaria	2	[] []																																
Secundaria	3	[] []																																
Estudios técnicos con secundaria terminada	4	[] []																																
Normal básica	5	[] []																																
Preparatoria o bachillerato	6	[] []																																
Estudios técnicos con preparatoria terminada	7	[] []																																
Licenciatura o ingeniería (profesional)	8	[] []																																
Maestría o doctorado	9	[] []																																

<p style="text-align: center;">VERIFICACIÓN DE ACTIVIDAD</p> <p>3.6 Aunque ya me dijo que (CONDICIÓN DE 3.5, ¿el mes pasado usted...</p> <p style="text-align: center;"><small>LEA HASTA OBTENER UNA RESPUESTA AFIRMATIVA Y ENCIJE UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>vendió o hizo algún producto para su venta? 1</p> <p>prestó algún servicio o cambio de un pago (cortar cabello, dar clases, lavar o planchar ropa ajena)? 2</p> <p>ayudó trabajando en las tierras o en el negocio de un familiar u otra persona? 3</p> <p>Entonces, ¿no trabajó? 4 <small>PISE A 3.11</small></p>	<p style="text-align: center;">POSICIÓN EN LA OCUPACIÓN</p> <p>3.7 ¿En su trabajo, actividad o negocio usted es...</p> <p style="text-align: center;"><small>LEA HASTA OBTENER UNA RESPUESTA AFIRMATIVA Y ENCIJE UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>trabajador(a) sin pago en un negocio familiar o no familiar? 1 <small>PISE A 2.11</small></p> <p>empleado(a) u obrero(a)? 2</p> <p>jornalero(a) o peón? 3</p> <p>trabajador(a) por su cuenta (no contrata trabajadores)? 4</p> <p>patrón(a) o empleador(a) (contrata trabajadores)? 5</p>
--	---

INGRESOS POR TRABAJO

3.8a ¿Cuánto gana o recibe usted por trabajar (su actividad)?

REGISTRE CON NÚMERO

\$99 000 y más 08 000
 No recibe ingresos 00 000 } PASA A
 No responde 99 999 } 2.10

\$ | | | | |

3.8b ¿Cada cuándo?

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

A la semana 1
 A la quincena 2
 Al mes 3
 Al año 4

VARIABLES DEL INGRESO

3.9 ¿El ingreso que gana o recibe es...

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

fijo? 1
 variable? 2

SERVICIO DE SALUD

3.10 ¿Usted tiene derecho a los servicios médicos...

LEA HASTA OBTENER UNA RESPUESTA AFIRMATIVA Y CIERRE UN SOLO CÓDIGO

del Seguro Popular? 1
 del IMSS o Seguro Social? 2
 del ISSSTE Federal o Estatal? 3
 de PEMEX, SEDENA o SEMAR? 4
 de un seguro médico privado? 5
 de otra institución? 6
 No tiene servicio médico 7
 No sabe 9

TENEDOR DE CELULAR

3.11 ¿Usted tiene celular?

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

Sí 1
 No 2 ➔ PASA A SECCIÓN 4

TIPO DE CELULAR

3.12 ¿Su celular permite descargar aplicaciones como whatsapp, facebook o twitter?

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

Sí 1
 No 2
 No sabe 9

SECCIÓN 4. ADMINISTRACIÓN DE GASTOS

Ahora le voy a preguntar sobre la organización de los gastos.

PRESUPUESTO DE GASTOS

4.1 ¿Usted lleva un registro o la cuenta de sus gastos?

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

Sí 1
 No 2 ➔ PASA A 4.2

FORMAS DE REGISTRO

4.2 ¿Este registro lo lleva...

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

mentalmente? 1
 en papel? 2
 en computadores? 3

COMPRA NO PLANTEADA

4.3 En un mes, ¿usted hace compras que no tenía planeadas o fuera de su presupuesto...

CIERRE UN SOLO CÓDIGO

siempre? 1
 casi siempre? 2
 algunas veces? 3
 rara vez? 4
 nunca? 5

FORMAS DE PAGO PARA IMPREVISTOS

4.4 Si tuviera hoy una urgencia económica igual a la que gana o recibe en un mes, ¿usted podría pagarla con...

REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN

Sí 1
 No 2

1 sus ahorros? | |
 2 un adelanto de su sueldo? | |
 3 la venta o empeño de algún bien? | |
 4 el préstamo de familiares, amigos o conocidos? | |
 5 su tarjeta de crédito o con crédito de institución financiera? | |
 6 trabajo temporal o la venta de algún producto? | |
 7 Otro | |
 ESPECIFIQUE

<p style="text-align: center;">EDUCACIÓN PARA EL AHORRO</p> <p>4.5 ¿Cuándo usted era menor de edad le enseñaron a ahorrar?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Si 1</p> <p>No 2 PASO 4 4.8</p>	<p style="text-align: center;">FUENTE DE EDUCACIÓN PARA EL AHORRO</p> <p>4.6 ¿Quién le enseñó a ahorrar?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Padres 1</p> <p>Algún familiar 2</p> <p>Amigo o conocido 3</p> <p>Escuela o profesor 4</p> <p>Otro 5</p>
<p style="text-align: center;">MEIOS DE EDUCACIÓN PARA EL AHORRO</p> <p>4.7 ¿Cómo le enseñaron a ahorrar?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Utilizando una alcancía 1</p> <p>Abriéndola una cuenta de ahorro 2</p> <p>Fijándole metas 3</p> <p>Hablándole de la importancia del ahorro 4</p> <p>Con el ejemplo 5</p> <p>Otro 6 ESPECIFIQUE</p>	<p style="text-align: center;">FORMA DE PAGO</p> <p>4.8 Cuando realiza compras, ¿qué forma de pago utiliza con más frecuencia?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Efectivo 1</p> <p>Tarjeta de débito 2</p> <p>Tarjeta de crédito 3</p> <p>Cheques 4</p> <p>Otro 5 ESPECIFIQUE</p>

SECCIÓN 5. AHORRO INFORMAL Y FORMAL

A continuación, le preguntaré sobre la costumbre para ahorrar o guardar dinero.

<p style="text-align: center;">FORMAS DE AHORRO INFORMAL</p> <p>5.1 En el último año, de julio del año pasado a la fecha, ¿usted...</p> <p style="text-align: center;">RESALTE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN</p> <p>Si 1</p> <p>No 2</p> <p>1 guardó dinero en una <u>caja de ahorro del trabajo</u> o de conocidos? </p> <p>2 guardó dinero con familiares o conocidos? </p> <p>3 guardó dinero en su casa? </p> <p>4 ahorró en una tienda? </p> <p>5 ahorró prestando dinero? </p> <p>6 ahorró comprando animales o bienes? </p> <p style="text-align: center;">SI TODAS TIENEN CÓDIGO 2, PASE A 5.2</p>	<p style="text-align: center;">DESTINO DEL AHORRO INFORMAL</p> <p>5.2 El dinero que guardó o ahorró en el último año, ¿en qué lo gastó o para qué piensa usarlo?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Gastos de comida, personales o pago de servicios 1</p> <p>Atender emergencias e imprevistos 2</p> <p>Gastos de salud 3</p> <p>Gastos de educación 4</p> <p>Comprar, reparar, remodelar o ampliar una casa, comprar terrenos, vehículos, joyas, animales, etcétera 5</p> <p>Pagar vacaciones o fiestas (XV años, bodas, etc.) 6</p> <p>Comenzar, ampliar u operar un negocio (materia prima, maquinaria y equipo) 7</p> <p>Otro 8 ESPECIFIQUE</p>
---	---

Ahora le voy a preguntar sobre los servicios y productos de ahorro que ofrecen los bancos y otras instituciones financieras.

<p style="text-align: center;">CONCORDAMIENTO DE EXISTENCIA DE CUENTA BANCARIA</p> <p>5.3 ¿Sabía usted que existen cuentas que no cobran comisiones y puede ahorrar aunque sea poco dinero?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Si 1</p> <p>No 2</p>	<p style="text-align: center;">TENENCIA DE CUENTA</p> <p>5.4 ¿Usted tiene alguna cuenta o tarjeta de nómina, ahorro, pensión o donde reciba apoyos de gobierno en algún banco o institución financiera?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Si 1 PASO 4 5.8</p> <p>No 2</p>	<p style="text-align: center;">EL USUARIO DE CUENTAS</p> <p>5.5 ¿Alguna vez la tuvo?</p> <p style="text-align: center;">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Si 1 PASO 4 5.8</p> <p>No 2</p>
---	---	--

RAZÓN DE NO TENER LA CUENTA

5.6 ¿Cuál es la razón principal por la que no tiene una cuenta?

CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO

No le interesa 1

No le alcanza, sus ingresos son insuficientes o variables 2

Los intereses son bajos o las comisiones son altas 3

Piden requisitos que no tiene 4

Prefiere otras formas de ahorro (fondo, guardar en su casa, etc.) 5

No le necesita 6

No confía en instituciones financieras o le dan mal servicio 7

La sucursal le queda lejos o no hay 8

Otro 9

ESPECIFIQUE

PIECE A
3.21

RAZÓN DE FALTA DE INTERÉS

5.7 ¿No le interesa porque...

CÍRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

los intereses son bajos o las comisiones son altas? 1

no confía en las instituciones financieras o le dan mal servicio? 2

piden requisitos que no tiene? 3

prefiere otras formas de ahorro (fondo, guardar en su casa, etc.)? 4

la sucursal le queda lejos o no hay? 5

Otro 6

ESPECIFIQUE

PIECE A
3.21

RAZÓN DE NO USO DE EX USUARIOS

5.8 ¿Por qué dejó de tener su cuenta?

CÍRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

Tuvo una mala experiencia con la institución financiera 1

No la utilizaba 2

No cumplía con el saldo mínimo 3

Dejó de trabajar y ya no la usaba para que le pagaran su salario 4

Cerró la institución financiera o la sucursal 5

Los intereses que le pagaban eran muy bajos 6

Otro 7

ESPECIFIQUE

PIECE A
3.21

COMPARACIÓN DE PRODUCTOS DE AHORRO

5.9 Antes de contratarla, ¿usted comparó con otros productos o en otras instituciones financieras?

CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO

Sí 1

No 2

ESPECIFIQUE

PIECE A
3.21

MESES UTILIZADOS PARA COMPARAR PRODUCTOS

5.10 ¿Qué medios utilizó para comparar los productos?

CÍRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

Internet 1

Acudiendo a las sucursales 2

Vía telefónica 3

Otro 4

ESPECIFIQUE

TIPO DE CUENTA	NÚMERO DE PRODUCTOS	CORPO DE COMBIENES	TARJETA DE DÉBITO	INTERESES	AHORRO EN EL PERIODO
5.11 ¿Usted tiene... REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN CON CÓDIGO 1, PRESUNTIVO DE A, B O C, D Si _____ 1 No _____ 2	5.12 ¿Cuántas (o)s (RESPUESTA EN 5.11) tiene? REGISTRE CON AUMENTO REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2 No le cobran 3	5.13 Sin decirme la cantidad, ¿conoce las comisiones que le cobran por su (RESPUESTA EN 5.11)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2 No le cobran 3	5.14 ¿Con su (RESPUESTA EN 5.11) tiene tarjeta de débito? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2	5.15 ¿Su (RESPUESTA EN 5.11) le permite ganar intereses? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2 No sabe 9	5.16 En el último año, (de julio del año pasado a la fecha), ¿usted guardó, depositó o ahorró en su (RESPUESTA EN 5.11)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2
1 cuenta de nómina o pensión (¿dónde depositan su sueldo o pensión)? _____	_____	_____	_____	_____	_____
2 cuenta de ahorro? _____	_____	_____	_____	_____	_____
3 cuenta de cheques? _____	_____	_____	_____	_____	_____
4 depósito a plazo fijo (¿solo puede retirar en determinadas fechas)? _____	_____	_____	_____	_____	_____
5 fondo de inversión (¿tiene acciones en casa de bolsa)? _____	_____	_____	_____	_____	_____
6 Otro _____ ESPECIFIQUE: SI TIENE TENIR CÓDIGO E FASE A.3.11	_____	_____	_____	_____	_____

FILTRO 5.17 SI EN 5.16 TIENE CÓDIGO Y EN CUALQUER OPCIÓN, CONTÍNUE; DE LO CONTRARIO, FASE A FILTRO 5.18

DISTRIBUCIÓN DEL AHORRO FORMAL

5.17 Me dijo que si guardó o ahorró dinero en el último año, por favor dígame, ¿en qué usó o piensa usar ese dinero?

REGISTRE UN SOLO CÓDIGO CORRESPONDIENTE

- Atender emergencias o imprevistos _____ 1
- Gastos de comida, personales o pago de servicios _____ 2
- Gastos de salud _____ 3
- Gastos de educación _____ 4
- Comprar, reparar, remodelar o ampliar una casa, comprar terrenos, vehículos _____ 5
- Pagar vacaciones o fiestas (XV años, bodas, etc.) _____ 6
- Comenzar, ampliar u operar un negocio (materia prima, maquinaria y equipo) _____ 7
- Para la vejez o retiro _____ 8
- Otro _____ 9

ESPECIFIQUE

FILTRO 5.18 SI TIENE CUENTA DE NÓMINA EN 5.11 (OPCIÓN 1) CON CÓDIGO 1), CONTÍNUE; DE LO CONTRARIO, FASE A FILTRO 5.21

CAMBIO DE CUENTA DE NÓMINA	INTERÉS DE CAMBIO DE CUENTA DE NÓMINA	POSIBILIDAD DE CAMBIO
5.18 ¿Sabe usted que puede cambiar su cuenta de nómina al banco que prefiere de forma gratuita? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2 → FASE A FILTRO 5.21	5.19 ¿Usted ha intentado cambiarla? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2 → FASE A FILTRO 5.21	5.20 ¿Ha podido cambiarla? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Si _____ 1 No _____ 2

FILTRO 5.21 SI TIENE TARJETA DE DÉBITO EN 5.14 (CÓDIGO 1 EN CUALQUIER OPCIÓN), CONTIÑE; DE LO CONTRARIO, PASE A 5.25.1.

Ahora le preguntaré si hace compras con la tarjeta de débito.

USO DE TARJETA DE DÉBITO

5.21 En los últimos tres meses (de abril a la fecha) ¿usted utilizó su(s) tarjeta(s) de débito para hacer compras en establecimientos comerciales, tiendas o restaurantes?

ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO

SI 1
 No 2 → PASE A 5.21

FRECUENCIA DE USO DE TARJETA DE DÉBITO

5.22 En promedio, ¿cuántas veces al mes utiliza su tarjeta de débito para hacer compras en establecimientos comerciales, tiendas o restaurantes?

REGISTRE CON NÚMERO

_____ → PASE A 5.25.1

RAZÓN PARA NO COMPRAR CON TARJETA DE DÉBITO

5.23 ¿Por qué no utiliza su tarjeta para hacer compras?

ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO

Prefiere pagar en efectivo 1
 Tiene desconfianza 2
 No las aceptan en los comercios donde compra 3
 La mayoría de sus pagos son montos bajos 4
 No lleva un control de sus gastos 5
 Prefiere pagar con su tarjeta de crédito 6
 Otro 7

ESPECIFIQUE

PASE A 5.25.1

USO DE EFECTIVO

5.24 ¿Cuál es la razón principal por la que prefiere pagar sus compras en efectivo?

ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO

Le dan desconfianza las tarjetas de débito 1
 Sólo aceptan efectivo los comercios donde compra 2
 La mayoría de sus pagos son montos bajos 3
 Le permite llevar un mejor control de sus gastos 4
 Por costumbre 5
 Otro 6

ESPECIFIQUE

BANCA POR INTERNET	LUGAR DONDE CONTRATO EL SERVICIO	TIPO DE SERVICIO EN LA BANCA POR INTERNET	FRECUENCIA DE USO	RAZÓN DE NO USO	RAZÓN DE NO TENENCIA DEL SERVICIO
<p>5.35.1 ¿En alguna de sus cuentas bancarias tiene contratado el servicio de Banca por Internet?</p> <p>ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1 No 2 → PASE A 5.35.1</p>	<p>5.36.1 ¿En dónde contrató su servicio de Banca por Internet?</p> <p>ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Sucursal 1 Comercio 2 Teléfono 3 Internet 4</p>	<p>5.37.1 En Banca por Internet, ¿usted realiza...</p> <p>REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN</p> <p>SI 1 No 2</p> <p>1 transferencias? _____ 2 pago de servicios (luz, agua, predial, gas, etc.)? _____ 3 pago de tarjeta de crédito o créditos bancarios? _____ 4 consulta de saldos? _____ 5 compra de tiempo aire? _____ 6 compra de seguros? _____ 7 disposición de créditos? _____ 8 inversiones? _____</p> <p>SI TODAS TIENEN CÓDIGO 2 PASE A 5.35.1</p>	<p>5.38.1 En promedio, ¿cuántas veces al mes utiliza el servicio de Banca por Internet?</p> <p>REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>No la utilizó 00</p> <p>REGISTRE EL NÚMERO DE VECES</p> <p>_____ → PASE A 5.35.2</p>	<p>5.39.1 ¿Por qué no la utiliza?</p> <p>ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Tiene desconfianza 1 No sabe usarlo 2 Es complicado 3 No lleva un control de sus gastos 4 Prefiere pagar con su tarjeta de crédito 5 Otro 6</p> <p>ESPECIFIQUE</p> <p style="text-align: right;">PASE A 5.35.1</p>	<p>5.39.1 ¿Por qué no ha contratado el servicio de Banca por Internet?</p> <p>ESCRIBA UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Tiene desconfianza 1 No sabe dónde contratarla 2 Es complicado 3 No le necesita 4 No tiene computadora 5 No tiene Internet 6 Otro 7</p> <p>ESPECIFIQUE</p>

BANCA POR CELULAR	LUGAR DONDE CONTRATO EL SERVICIO	TIPO DE SERVICIO EN LA BANCA POR CELULAR	FRECUENCIA DE USO	RAZÓN DE NO USO	RAZÓN DE NO TENERLO DEL SERVICIO
<p>5.25.2 ¿En alguna de sus cuentas bancarias tiene contratado el servicio de Banca por celular (número de celular asociado a su cuenta)?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p>→ PÁSE A 5.26.2</p>	<p>5.26.2 ¿En dónde contrató su servicio de Banca por celular?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Sucursal 1</p> <p>Comercio 2</p> <p>Teléfono 3</p> <p>Internet 4</p>	<p>5.27.2 En Banca por celular, ¿usted realiza...</p> <p>RESISTE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p>1 transferencias? []</p> <p>2 pago de servicios (uz, agua, predial, gas, etc.)? []</p> <p>3 pago de tarjeta de crédito o créditos bancarios? []</p> <p>4 consulta de saldos? []</p> <p>5 compra de tiempo aire? []</p> <p>6 compra de seguros? []</p> <p>7 disposición de créditos? []</p> <p>8 inversiones? []</p> <p>SI TODAS TENERN CÓDIGO 2, PÁSE A 5.28.2</p>	<p>5.28.2 En promedio, ¿cuántas veces al mes utiliza el servicio de Banca por celular?</p> <p>RESISTE DON MUESTRO</p> <p>No la utilizo 00</p> <p>RESISTE LA RESPUESTA DEPENDIENTE DE YIF PÁSE A 5.29.2</p>	<p>5.29.2 ¿Por qué no la utiliza?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Tiene desconfianza 1</p> <p>No sabe usarlo 2</p> <p>Es complicado 3</p> <p>No lleva un control de sus gastos 4</p> <p>Prefería pagar con su tarjeta de crédito 5</p> <p>Otro 6</p> <p>ESPECIFIQUE</p> <p>→ PÁSE A 5.30.2</p>	<p>5.30.2 ¿Por qué no ha contratado el servicio de Banca por celular?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>Tiene desconfianza 1</p> <p>No sabe dónde contratarlo 2</p> <p>Es complicado 3</p> <p>No la necesita 4</p> <p>No tiene celular 5</p> <p>No tiene Internet 6</p> <p>Otro 7</p> <p>ESPECIFIQUE</p>

INSTITUCIÓN DE AHORRO	INSTITUCIÓN QUE ASEGURA LOS AHORROS	
<p>5.31 Los bancos o instituciones financieras como todas las empresas pueden cerrar o quebrar, ¿sabe si en ese caso los ahorros estarían protegidos?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p>→ PÁSE A SECCIÓN 6</p>	<p>5.32a ¿Sabe cuál institución los asegura?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p>→ PÁSE A SECCIÓN 6</p>	<p>5.32b ¿Me podría decir el nombre de dicha institución?</p> <p>CÍRCULO UN SOLO CÓDIGO</p> <p>IPAB 1</p> <p>Fondo de protección 2</p> <p>Otro 3</p> <p>ESPECIFIQUE</p>

SECCIÓN 6. CRÉDITO INFORMAL Y FORMAL

A continuación, le voy a preguntar sobre algún préstamo del año pasado.

TIPO DE CRÉDITO INFORMAL	CUBRO DE INTERESES
<p>6.1 En el último año, de julio del año pasado a la fecha, ¿pidió dinero prestado...</p> <p>RESISTE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN</p> <p>CÍRCULO CÓDIGO 1 PRESUNTE 6.2</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p>	<p>6.2 Sin decirme la cantidad, ¿le cobran o cobraron intereses (RESPUESTA DE SI Y)?</p> <p>RESISTE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p>NO SABE 3</p>
<p>1 a sus familiares? []</p> <p>2 a sus amigos o conocidos? []</p> <p>3 en una caja de ahorro del trabajo o de conocidos? []</p> <p>4 en una casa de empeño? []</p> <p>5 Otro []</p> <p>ESPECIFIQUE</p> <p>SI TODAS TENERN CÓDIGO 2, PÁSE A 6.3</p>	

DESTINO DEL CRÉDITO INFORMAL

6.3 ¿Para qué ocupó o piensa utilizar el préstamo que le otorgaron?

CIRCULE UN O CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

Gastos de comita, personales o pago de servicios.....	1	Pagar una deuda.....	5
Gastos de salud.....	2	Comenzar, ampliar o operar un negocio (materia prima, maquinaria y equipo).....	7
Gastos de educación.....	3	Pagar vacaciones o fiestas (XV años, bodas, etc.).....	8
Atender una emergencia o imprevistos.....	4	Otro.....	9
Comprar, reparar, remodelar o ampliar una casa, comprar terreno, vehículos, joyas, animales, etcétera.....	5	ESPECIFIQUE	

Ahora le preguntaré sobre créditos de bancos, instituciones que prestan o tiendas departamentales.

TENENCIA CRÉDITO FORMAL

6.4 ¿Usted tiene algún crédito bancario, tarjeta de crédito bancaria, departamental, de tienda de autoservicio o con alguna otra institución financiera (Infonavit, Fovissate, Fonacot)?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Si..... 1 PASAJE 4
6.4

No..... 2

EX USUARIO DE CRÉDITO FORMAL

6.5 ¿Alguna vez tuvo un préstamo, crédito o tarjeta de crédito en dichas instituciones?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Si..... 1 PASAJE 4
6.5

No..... 2

RAZÓN DE NO TENENCIA DE CRÉDITO FORMAL

6.6 ¿Cuál es la razón por la que no tiene un préstamo, crédito o tarjeta de crédito...

CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

no cumple con los requisitos (no tiene trabajo, ingresos insuficientes)?.....	1	} PASAJE 4 6.6
los intereses o comisiones son altas?.....	2	
no confía en las instituciones financieras o le dan mal servicio?.....	3	
la sucursal le queda lejos o no hay?.....	4	
Cree que lo van a rechazar?.....	5	
no le gusta endeudarse?.....	6	
no le interesa o no lo necesita?.....	7	
Otro.....	8	

RAZÓN DE NO USO DE EX USUARIOS

6.7 ¿Por qué dejó de tener su crédito o tarjeta de crédito?

CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

Tuvo una mala experiencia con la institución financiera.....	1	} PASAJE 4 6.7
Le cobraban intereses muy altos.....	2	
Ya no lo necesita (terminó de pagar su crédito, etc.).....	3	
Ya no cumple con los requisitos.....	4	
No se quiere volver a endeudar.....	5	
Preferire otro tipo de préstamo (familiares o amigos).....	6	
Otro.....	7	

COMPARACIÓN DE PRODUCTOS CREDITICIOS

6.8 Antes de contratar su crédito o tarjeta de crédito, ¿usted lo comparó con otros productos o en otras instituciones financieras?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Si..... 1

No..... 2 PASAJE 4
6.8

MEDIOS UTILIZADOS PARA COMPARAR PRODUCTOS

6.8a ¿Qué medios utilizó para comparar los productos?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Internet..... 1

Acudiendo a sucursales..... 2

Via telefónica..... 3

Otro..... 4

ESPECIFIQUE

TIPO DE CRÉDITO	NÚMERO DE PRODUCTOS	COBRO DE INTERESES	COBRO DE COMISIONES	ATRÁS EN PAGO
6.9 ¿Usted tiene... REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN CON CÓDIGO 1 (PREGUNTE DE 6.10 A 6.13) Sí 1 No 2	6.10 ¿Cuentas (o) tiene? REGISTRE CON NÚMERO	6.11 Sin decirme la cantidad, ¿le cobran intereses por su (RESPUESTA EN 6.9)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí 1 No 2 No sabe 9	6.12 Sin decirme la cantidad, ¿le cobran comisiones o anualidad por su (RESPUESTA EN 6.9)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí 1 No 2 No sabe 9	6.13 En el último año (de julio del año pasado a la fecha), ¿se atrasó en el pago de su (RESPUESTA EN 6.9)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí → ¿Una vez? 1 ¿Más de una vez? ... 2 No 3 No responde 8 No sabe 9
1 tarjeta de crédito departamental o de tienda de autoservicio? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 tarjeta de crédito bancaria? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 crédito de nómina? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 crédito personal? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 crédito automotriz? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 crédito hipotecario? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 crédito grupal, comunal o solidario (como el de Compartamos)? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 Otro <input type="checkbox"/> <small>ESPECIFIQUE</small> <small>SI TODAS TIENEN CÓDIGO 2, PASE A 6.14</small>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

FILTRO 6.14 SI TIENE TARJETA DE CRÉDITO EN 6.9 (OPCIONES 1 O 2 CON CÓDIGO 1), CONTINUE DE LO CONTRARIO, PASE A FILTRO 6.15.

TIPO DE OPERACIÓN	RAZÓN A TARJETA
6.14 ¿Usted utiliza su(s) tarjeta(s) de crédito bancaria(s) o departamental(es) para... REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN Sí 1 No 2 1 hacer retiros en cajeros automáticos? <input type="checkbox"/>	6.15 Respecto a los pagos que generalmente hace a su tarjeta de crédito, ¿usted paga cada mes... LEA TODAS LAS OPCIONES Y CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO menos del mínimo? 1 el pago mínimo? 2 más del pago mínimo? 3 lo requerido al corte para no pagar intereses? 4 el total del adeudo? 5 No sabe 9
2 hacer compras en establecimientos comerciales, tiendas o restaurantes? <input type="checkbox"/>	
3 pagar los servicios (agua, luz, teléfono)? <input type="checkbox"/>	
4 pagar los gastos de su negocio? <input type="checkbox"/>	
6.16 En promedio, ¿cuántas veces al mes utiliza su tarjeta de crédito bancaria o departamental? REGISTRE CON NÚMERO No la utiliza 00 [] [] RESPUESTA DIFERENTE DE "0" PASE A FILTRO 6.17	6.17 ¿Por qué no utiliza su(s) tarjeta(s) de crédito bancaria(s) o departamental(es)? CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO Los intereses o las comisiones son altos 1 No le aceptan en el establecimiento 2 Por inseguridad 3 No le gusta endeudarse 4 Prefiere pagar de contado 5 Otro 6 <small>RESPUESTA</small>

FILTRO 6.18 Si tiene un crédito de nómina, personal o grupal en 6.9 (opción 3, 4 o 7 con código 1), continúe, de lo contrario, pase a 6.20.

PLAZO DEL CRÉDITO

6.18 Sobre el(los) préstamo(s) que tiene, ¿cuál es el plazo de su crédito de (RESPUESTA DE 6.9)?

REGISTRE CON NÚMERO

No sabe 99 99

	AÑOS	MESES
1. Nómina.....		
2. Personal.....		
3. Grupal.....		

DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO PERSONAL

6.19 ¿En qué utilizó o piensa utilizar su(s) crédito(s)?

CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

Comprar, reparar, remodelar o ampliar una casa; comprar terreno, vehículos, joyas, animales, etcétera..... 1

Gastos de comida, personales o pago de servicios..... 2

Comenzar, ampliar u operar un negocio (materia prima, maquinaria y equipo)..... 3

Atender emergencias o imprevistos..... 4

Pagar una deuda..... 5

Gastos de salud..... 6

Gastos de educación..... 7

Pagar vacaciones o fiestas (XV años, bodas, etc.)..... 8

Otro..... 9

ESPECIFIQUE

RECHAZO DE SOLICITUD DE CRÉDITO

6.20 ¿Alguna vez le han rechazado alguna solicitud de crédito?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Si..... 1

No..... 2

Nunca le ha solicitado..... 3

} PASA A SECCIÓN 7

RAZONES DE RECHAZO DEL CRÉDITO

6.21 ¿Por qué le negaron el crédito?

CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

Problemas con el buró de crédito..... 1

Piden documentos que no tiene..... 2

No pudo comprobar ingresos o eran insuficientes..... 3

Falta de garantía, fiador o aval..... 4

No tiene historial crediticio..... 5

Otro..... 6

No sabe..... 9

ESPECIFIQUE

SECCIÓN 7. SEGUROS

Le voy a preguntar sobre los seguros de protección, como el de vida o el automotriz.

TENENCIA DE SEGUROS

7.1 ¿Usted tiene algún seguro de auto, casa, de vida, gastos médicos, entre otros?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Si..... 1 → PASA A 7.3

No..... 2

No sabe..... 9 → PASA A SECCIÓN 8

EF USUARIOS DE SEGUROS

7.2 ¿Alguna vez tuvo un seguro de auto, casa, de vida, gastos médicos, entre otros?

CIRCULE UN SOLO CÓDIGO

Si..... 1 → PASA A 7.4

No..... 2

BARRERAS DE USO DE SEGUROS

7.3 ¿Por qué no dispone de algún seguro?

CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES

¿Son muy caros?..... 1

¿No sabe qué son, cómo funcionan o dónde solicitarlos?..... 2

¿No los necesita o no le interesan?..... 3

¿No se los han ofrecido?..... 4

¿No confía en las aseguradoras?..... 5

¿No tiene dinero o no tiene trabajo?..... 6

Otro..... 7

ESPECIFIQUE

} PASA A SECCIÓN 8

RAZÓN DE NO USO DE LAS MEDIDAS DE SEGURO	COMPARACIÓN DE SEGUROS
7.4 ¿Por qué dejó de tener su seguro? CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO <ul style="list-style-type: none"> Son muy caras 1 No los utilizaba 2 Tuvo mala experiencia con la aseguradora 3 Lo tenía por un crédito y ya lo pagó 4 Dejó de trabajar o cambio de trabajo 5 Dejó de recibir un programa de gobierno 6 Otro 7 ESPECIFIQUE	7.5 Antes de contratar su seguro, ¿usted lo comparó con otros productos o en otras aseguradoras? CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO <ul style="list-style-type: none"> Sí 1 No 2

TIPO DE SEGURO	PRIMA DE SEGURO	COBERTURA	DECISIÓN DE COMPRA O CONTRATO	SATISFACCIÓN CON EL SEGURO	RAZÓN DE NO SATISFACCIÓN
7.6 ¿Usted tiene... REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN (MAYÚSCULA 1, RESPUESTA DE 7.7 A 7.11 SEGÚN CORRESPONDAN) Sí 1 No 2	7.7 Sin decirme una cantidad, ¿sabe cuál es el costo o prima del (RESPUESTA EN 7.6)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí 1 No 2	7.8 ¿Sabe qué le cubre o protege su (RESPUESTA EN 7.6)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí 1 No 2	7.9 ¿Usted compró directamente el (RESPUESTA EN 7.6)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí 1 No 2	7.10 ¿Está satisfecho(a) con el servicio que la aseguradora le brinda con el (RESPUESTA EN 7.6)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Sí 1 No 2 No lo ha utilizado 3 CON CÓDIGO 1 O 2 PASAR A SECCIÓN 8	7.11 ¿Por qué no está satisfecho(a) con el servicio recibido por el (RESPUESTA EN 7.6)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO <ul style="list-style-type: none"> No cumplieron las condiciones pactadas 1 Tardaron mucho tiempo en resolver o pagar la reclamación ... 2 Lo atendieron mal 3 No le reembolsaron el dinero que esperaba 4 No le explicaron bien 5 Es muy caro 6 Otro (especificar) 7
1 seguro de vida? [] 2 seguro de gastos médicos? [] 3 seguro de auto? [] 4 seguro personal contra accidentes? [] 5 seguro de casa? [] 6 seguro de educación? [] 7 plan privado de retiro (no Afore)? [] 8 seguro para su negocio o empresa? [] 9 Otro [] ESPECIFIQUE					
Si TODAS TENGAN CÓDIGO 2, PASAR A SECCIÓN 8					

SECCIÓN 8. CUENTA DE AHORRO PARA EL RETIRO

Le voy a preguntar acerca del ahorro para el retiro o Afore.

ATENCIÓN DE AFORE	RAZÓN DE NO TENENCIA DE AFORE
8.1 ¿Usted tiene una cuenta de ahorro para el retiro o Afore? CÍRCULE UN SOLA OPCIÓN <ul style="list-style-type: none"> Sí 1 PASAR A SECCIÓN 9 No 2 No sabe 3 PASAR A SECCIÓN 9 	8.2 ¿Por qué no tiene una cuenta de ahorro para el retiro? CÍRCULE UN SOLO CÓDIGO <ul style="list-style-type: none"> No le interesa 1 No sabe qué es una cuenta de ahorro para el retiro 2 Sus necesidades futuras de retiro ya las tiene resueltas (plan privado de retiro, ahorros, etc.) ... 3 Las Afores le dan desconfianza 4 Pienso que no le conviene 5 No sabe cómo tramitarla 6 No tiene dinero o es insuficiente para ahorrar 7 No trabaja 8 Otro 9 ESPECIFIQUE

<p>TIPO DE AFORE</p> <p>B.3 ¿En qué Afore se encuentra registrado(a)? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Banorte-Siglo XXI 1 Banamex 2 Coppel 3 Sura 4 Profuturo 5 Principal 6 PensiónSISTE 7 Otro 8 <small>ESPECIFIQUE</small> No sabe 9 → PASE A SECCIÓN 9</p>	<p>APORTACIONES VOLUNTARIAS</p> <p>B.4 ¿Usted realiza aportaciones voluntarias a su cuenta de ahorro para el retiro o Afore? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Sí 1 → PASE A SECCIÓN 9 No 2</p>	<p>RAZÓN DE NO APORTACIÓN VOLUNTARIA</p> <p><small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>No le queda dinero para ahorrar 1 No sabe cómo hacerlo 2 Ahora de otra forma 3 Desconoce las ventajas 4 No confía en las Afores 5 Otro 6 <small>ESPECIFIQUE</small></p>
<p>ESTADOS DE CUENTA</p> <p>B.5 ¿Recibe los estados de cuenta de su Afore? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Sí 1 No 2</p>	<p>SATISFACCIÓN DEL SERVICIO</p> <p>B.7 ¿Está satisfecho(a) con la atención de su Afore? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Sí 1 → PASE A SECCIÓN 9 No 2 No lo ha utilizado 3 → PASE A SECCIÓN 9</p>	
<p>RAZÓN DE INSATISFACCIÓN CON AFORE</p> <p>B.8 ¿Cuál es la razón principal por la que no está satisfecho(a)? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Comisiones altas 1 Bajos rendimientos 2 Lo(a) cambiaron de Afore sin autorización 3 Mal servicio 4 La sucursal le queda lejos o no hay 5 Otro 6 <small>ESPECIFIQUE</small></p>		
<p>SECCIÓN 9. REMESAS INTERNACIONALES</p>		
<p>Ahora le voy a preguntar por envíos de dinero desde otro país.</p>		
<p>FAMILIARES QUE VIVEN EN EL EXTRANJERO</p> <p>B.1 ¿Usted tiene familiares o conocidos que viven en otro país? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Sí 1 No 2 → PASE A SECCIÓN 10</p>	<p>RECEPCIÓN DE REMESAS</p> <p>B.2 En el último año, de julio del año pasado a la fecha, ¿usted ha recibido dinero de familiares o conocidos que viven en otro país? <small>OPINAR UN SOLO CÓDIGO</small></p> <p>Sí 1 No 2 → PASE A SECCIÓN 10</p>	
<p>MEDIO RECEPTOR</p> <p>B.3 ¿De qué forma o por qué medio acostumbra recibir el dinero que le envían? <small>OPINAR LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</small></p> <p>Remesadora (Western Union, Money Gram, etc.) 1 Tiendas (Coppel, Elektra, Famsa) 2 En una cuenta bancaria 3 Familiar o conocido(a) 4 En una sucursal bancaria (orden de pago o cheque) 5 Telecom o Sepomer 6 Supermercado 7 Transferencia electrónica 8 Otro 9 <small>ESPECIFIQUE</small></p>	<p>DESTINO DE LAS REMESAS</p> <p>B.4 ¿Para qué utiliza el dinero que recibe? <small>OPINAR LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</small></p> <p>Atender una enfermedad, emergencia o imprevisto 1 Comprar, reparar, ampliar o remodelar una casa 2 Comprar algún bien o activo (animales, terrenos, autos, etc.) 3 Educación de los hijos 4 Invertir en el negocio 5 Gastos de comida, personales o pago de servicios 6 Pagar deudas 7 Otro 8 <small>ESPECIFIQUE</small></p>	

<p>FORMA DE ADMINISTRACIÓN</p> <p>9.5 El dinero que recibe, ¿lo maneja...</p> <p>CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>en efectivo? 1</p> <p>en una cuenta? 2</p> <p>Otro 3</p> <p>ESPECIFIQUE</p>	<p>GASTOS DE TRASLADO</p> <p>9.6 Aproximadamente, ¿cuánto gasta en trasladarse (ida y vuelta) a donde recibe su dinero?</p> <p>REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>No gasta 000</p> <p>No sabe 999</p> <p>_____</p> <p>PESES</p>	<p>TIEMPO DE TRASLADO</p> <p>9.7 ¿A cuánto tiempo le queda el lugar donde recibe su dinero?</p> <p>REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>No se traslada 00 00</p> <p>No sabe 99 99</p> <p>_____</p> <p>HORAS MINUTOS</p>
---	--	---

SECCIÓN 10. USO DE CANALES FINANCIEROS

Ahora le voy a preguntar sobre el uso de cajeros y sucursales.

<p>USO DE SUCURSAL</p> <p>10.1 En el último año, de julio del año pasado a la fecha, ¿ha utilizado alguna sucursal bancaria o de otra institución financiera?</p> <p>CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1 → PASE A 10.2</p> <p>NO 2</p>	<p>BARRERAS DE ACCESO A SUCURSAL</p> <p>10.2 ¿Por qué no ha utilizado una sucursal?</p> <p>CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>No tiene cuenta o tarjeta 1</p> <p>Ingresos insuficientes o variables 2</p> <p>Prefero otros medios (cajeras, tiendas de autoservicio, etc.) 3</p> <p>Están muy lejos o no hay 4</p> <p>Son inseguras o le dan desconfianza 5</p> <p>Otra persona hace sus trámites u operaciones financieras 6</p> <p>Mal servicio (filas largas, mala atención, etc.) 7</p> <p>Otro 8</p> <p>ESPECIFIQUE</p> <p style="text-align: right;">PASE A 10.8</p>
---	--

<p>FRECUENCIA DE USO DE SUCURSAL</p> <p>10.3 En promedio, ¿cuántas veces al mes utiliza una sucursal?</p> <p>REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>_____</p>	<p>OPERACIONES REALIZADAS EN SUCURSAL</p> <p>10.4 ¿Para qué utiliza la sucursal?</p> <p>CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Retiro de efectivo 1</p> <p>Depósitos 2</p> <p>Pago de servicios (luz, agua, predial, gas, etc.) 3</p> <p>Pago de tarjeta de crédito o créditos 4</p> <p>Cobro de cheques 5</p> <p>Aclaraciones o reclamaciones (cobros indebidos, verificación de estado de cuenta, etc.) 6</p> <p>Otro 7</p> <p>ESPECIFIQUE</p>
--	--

<p>GASTOS DE TRASLADO</p> <p>10.5 Aproximadamente, ¿cuánto gasta en trasladarse (ida y vuelta) a la sucursal que usa regularmente?</p> <p>REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>No gasta 000</p> <p>No sabe 999</p> <p>_____</p> <p>PESES</p>	<p>TIEMPO DE TRASLADO</p> <p>10.6 ¿A cuánto tiempo le queda la sucursal que usa regularmente?</p> <p>REGISTRE CON NÚMERO</p> <p>No sabe 99 99</p> <p>_____</p> <p>HORAS MINUTOS</p>
---	---

<p>CALIDAD DEL SERVICIO</p> <p>10.7 ¿Cómo calificaría el servicio o la atención recibida en la sucursal...</p> <p>CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>muy mala? 1</p> <p>mal? 2</p> <p>regular? 3</p> <p>bueno? 4</p> <p>muy bueno? 5</p>	<p>USO DE CAJERO AUTOMÁTICO</p> <p>10.8 En el último año (de julio del año pasado a la fecha), ¿ha utilizado los cajeros automáticos de algún banco o de otra institución financiera?</p> <p>CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1 → PASE A 10.9</p> <p>NO 2</p>
--	---

BARRERAS DE ACCESO A CAJEROS AUTOMÁTICOS

10.9 ¿Por qué no ha utilizado los cajeros automáticos?
 (SELECCIONE LOS USUARIOS CORRESPONDIENTES)

No tiene cuenta o tarjeta.....1

Ingresos insuficientes o variables.....2

No los conoce o no sabe usarlos.....3

Prefero otros medios (personales, tiendas de autoservicio, etc.).....4

Están muy lejos o no hay.....5

Son inseguros o le dan desconfianza.....6

Otra persona hace sus trámites y operaciones.....7

Otro.....8

(SELECCIONE)

PÁG. 4 DE 17

FRECUENCIA DE USO

10.10 En promedio, ¿cuántas veces al mes utiliza los cajeros automáticos?
 RESPONDA CON NÚMERO

.....

OPERACIONES REALIZADAS EN CAJERO AUTOMÁTICO

10.11 En general, en los cajeros automáticos, ¿usted realiza...
 RESPONDA EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN

SI.....1
 No.....2

1 compra de seguros?.....

2 disposición de créditos?.....

3 pago de tarjeta de crédito o créditos bancarios?.....

4 depósitos?.....

5 pago de servicios (luz, agua, predial, gas, etc.)?.....

6 compra de tiempo aire?.....

7 consulta de saldos?.....

8 retiro de efectivo?.....

GASTOS DE TRASLADO

10.12 Aproximadamente, ¿cuánto gasta en trasladarse (ida y vuelta) al cajero automático que usa regularmente?
 RESPONDA CON NÚMERO

No gasta.....000

No sabe.....999

.....

HORAS

TIEMPO DE TRASLADO

10.13 ¿A cuánto tiempo le queda el cajero automático que usa regularmente?
 RESPONDA CON NÚMERO

No sabe.....99 99

.....

HORAS MINUTOS

CALIDAD DEL SERVICIO

10.14 ¿Cómo calificaría el servicio recibido en el cajero automático...
 (SELECCIONE UN SOLO CÓDIGO)

muy malo?.....1

malo?.....2

regular?.....3

bueno?.....4

muy bueno?.....5

USO DE CAJERO AUTOMÁTICO DE OTROS BANCOS

10.15 En el último año (de julio del año pasado a la fecha), ¿ha utilizado cajeros automáticos de otros bancos?
 (SELECCIONE UN SOLO CÓDIGO)

SI.....1

No.....2

PÁG. 4 DE 17

RAZONES DE PREFERENCIA

10.16 ¿Por qué prefiere utilizar cajeros de su banco y no de otros bancos?
 (SELECCIONE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES)

Comisiones altas.....1

Son inseguros o le dan desconfianza.....2

Están muy lejos o no hay.....3

Otro.....4

(SELECCIONE)

USO DE CORRESPONSALES

10.17 En el último año (de julio del año pasado a la fecha), ¿ha utilizado alguna tienda o comercio para retirar dinero, depositar en efectivo o pagar servicios (luz, agua, predial, etc.)?
 (SELECCIONE UN SOLO CÓDIGO)

SI.....1

No.....2

PÁG. 4 DE 17

<p align="center">BAJERAS AL USO DE CORRESPONIALES</p> <p>10.18 ¿Por qué no ha utilizado estas tiendas o comercios para realizar operaciones financieras?</p> <p align="center">CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Comisiones altas 1</p> <p>Prefiere usar el cajero o la sucursal de su banco u otra institución financiera 2</p> <p>Son inseguros o le dan desconfianza 3</p> <p>Están muy lejos o no hay 4</p> <p>No sabía que podía hacerlo 5</p> <p>Otra persona hace sus trámites u operaciones 6</p> <p>Otro 7</p> <p align="right">ESPECIFIQUE</p> <p align="right">PÁGE A SECCIÓN 11</p>	<p align="center">FRECUENCIA DE USO DE CORRESPONIALES</p> <p>10.19 En promedio, ¿cuántas veces al mes realiza retiros de dinero, depósitos en efectivo o pago de servicios (uz. agua, predial, etc.), en estas tiendas o comercios?</p> <p align="center">REGISTRE CON NÚMERO</p> <p align="center">[] [] [] []</p>
<p align="center">OPERACIONES NO REALIZADAS</p> <p>10.21 ¿Cuál operación no pudo realizar?</p> <p align="center">CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Ninguna porque no había sistema o electricidad 01</p> <p>Retiro de efectivo 02</p> <p>Depósitos 03</p> <p>Pago de servicios (uz. agua, predial, gas, etc.) 04</p> <p>Pago de tarjeta de crédito o créditos bancarios 05</p> <p>Consulta de saldos 06</p> <p>Compra de tiempo aire 07</p> <p>Compra de seguros 08</p> <p>Disposición de créditos 09</p> <p>Abrir cuentas 10</p> <p>Otro 11</p> <p align="right">ESPECIFIQUE</p>	<p align="center">CONDICIÓN DE OPERACIÓN</p> <p>10.20 ¿Ha podido realizar todas las operaciones que ha necesitado?</p> <p align="center">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p align="right">PÁGE A SECCIÓN 11</p>
<p align="center">SECCIÓN 11. PROTECCIÓN DE USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS</p>	
<p align="center">Ahora le voy a preguntar sobre reclamos o quejas de productos o servicios financieros.</p>	
<p align="center">USUARIOS DE RECLAMO</p> <p>11.1 Si tuviera un problema con un crédito, tarjeta de crédito, sus ahorros u otros productos financieros (seguros o Aford), ¿a qué instituciones acudiría a presentar su queja?</p> <p align="center">CIRCULE LOS CÓDIGOS CORRESPONDIENTES</p> <p>Al banco o institución financiera 1</p> <p>A la Condusef 2</p> <p>Otro 3</p> <p align="right">ESPECIFIQUE</p> <p>No sabe 0</p> <p align="right">PÁGE A SECCIÓN 12</p>	<p align="center">CONDICIÓN DE RECLAMO</p> <p>11.2 ¿Ha presentado usted alguna queja, reclamo o demanda en alguna institución financiera?</p> <p align="center">CIRCULE UN SOLO CÓDIGO</p> <p>SI 1</p> <p>NO 2</p> <p align="right">PÁGE A SECCIÓN 12</p>

INSTITUCIÓN DE RECLAMO	TIEMPO DE RESPUESTA A RECLAMO	TIEMPO DE HABER PRESENTADO EL RECLAMO
11.3 ¿La presentó ante... REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN CON CÓDIGO 1, RESPONDA 11.4 Y 11.5 SEGUN CORRESPONDA SI 1 No 2	11.4 ¿En cuánto tiempo resolvieron su queja, reclamo o demanda presentada ante (RESPUESTA EN 11.3)? REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN Una semana o menos 1 Más de una semana a menos de un mes 2 De uno a seis meses 3 Más de seis meses 4 Aún no le han resuelto 5	11.5 ¿Hace cuánto tiempo presentó su queja, reclamo o demanda? REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN Una semana o menos 1 Más de una semana a menos de un mes 2 De uno a seis meses 3 Más de seis meses 4
1 el banco o institución financiera? 2 la Condusaf? 3 la Profeco? 4 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público? 5 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores? 6 alguna autoridad judicial? <small>SI TODAS TENGAN CÓDIGO 2, PASE A SECCIÓN 12</small>		

SECCIÓN 12. PROPIEDAD DE ACTIVOS

A continuación le preguntaré sobre la propiedad y decisión de ahorros y bienes.

CONDICIÓN DE DEPOSITACIÓN DEL AHORRO	PERSONA QUE AUTORIZA
12.1 Para disponer de su dinero, ¿usted debe pedir autorización a alguien? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO SI 1 No 2	12.2 ¿A quién? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Pareja 1 Algún familiar 2 Otra persona 3

PROPIEDAD DE ACTIVOS	DEPOSITACIÓN DE ACTIVOS	RAZÓN DE NO DEPOSITACIÓN DE ACTIVOS
12.3 ¿Usted es propietario(a) de... REGISTRE EL CÓDIGO CORRESPONDIENTE PARA CADA OPCIÓN CON CÓDIGO 1, RESPONDA 12.4 Y 12.5 SEGUN CORRESPONDA SI 1 No 2	12.4 Para cubrir una emergencia económica, ¿usted podría vender o rentar su(s) (RESPUESTA DE 12.3)? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO SI 1 No 2	12.5 ¿Por qué? REGISTRE UN SOLO CÓDIGO Tiene que pedir autorización a su pareja, familiar u otra persona 1 La propiedad se encuentra hipotecada 2 La propiedad es compartida, está a nombre de otra persona 3 Está en litigio, intestada 4 Otro (especificar) 5
1 terrenos o tierras de cultivo? 2 automóviles o camionetas? 3 la vivienda que habita? 4 locales, bodegas u oficinas? 5 puestos fijos o semifijos? 6 otro tipo de propiedad? <small>CON CÓDIGO 1 RESPONDA:</small> ¿Cuál? ESPECIFIQUE <small>SI TODAS TENGAN CÓDIGO 2, TERMINARÉ ENTREVISTA</small>		

Estamos terminando la entrevista. En nombre del INEGI agradezco su tiempo y colaboración.

ANEXO 2

Material de apoyo para los capacitadores

SE SECRETARÍA DE ECONOMÍA | PRONAFIM PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO

Calcular la diferencia entre el precio de las compras al contado y el precio de las compras a crédito

Ejemplo: *Televisión* 50 pesos x 50 semanas= 2,500 peso

➤ ¿Cuánto nos ahorramos si pagamos el precio de contado en el caso de la televisión?





SE SECRETARÍA DE ECONOMÍA | PRONAFIM PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO

Ejemplo: *Televisión* 2,500 pesos – 1,500 pesos= 1,000 peso

➤ ¿Qué podrían hacer con 1,000 pesos?

➤ ¿Cuánto nos ahorramos si pagamos el precio al contado en los casos de la máquina de coser y el refrigerador?

➤ ¿En el caso de la máquina de coser, cuánto es la diferencia en el precio?



Discutir las ventajas y desventajas de comprar a crédito

- ❑ A pesar de costar más, muchas personas deciden comprar a crédito. Las tiendas siempre están llenas de personas. Ahora vamos a ver algunas de las ventajas y desventajas.

Ventajas:

- Compra inmediata.
- Creación de un historial de crédito.
- Facilita el acceso a artículos costosos, pero tal vez necesarios. Capacidad de comprar varias cosas al mismo tiempo.

Desventajas:

- Precio mayor.
- Multas y/o embargos en caso de pagos atrasados.
- Posible daño a su historial de crédito si ocurren problemas de pago. Posible sobreendeudamiento.



➤ Ahora, después de ver tanto las ventajas como las desventajas, ¿quién todavía quiere comprar a crédito? ¿Por qué sí? ¿Por qué no?

Es importante reconocer que hay opciones.

➤ ¿Si deciden no comprar a crédito, qué opciones tienen?

➤ ¿Qué es lo más importante que han aprendido hoy que compartirán con amigos o con la familia?



Sesión 4.4

Los riesgos del sobreendeudamiento y del incumplimiento.

OBJETIVOS:

AL FINALIZAR ESTA SESIÓN, LOS PARTICIPANTES HABRÁN:

- 1.Reconocido los comportamientos que conducen al sobreendeudamiento y al incumplimiento.
- 2.Discutido algunas estrategias para evitar las consecuencias del sobreendeudamiento.



Analizar las señales del sobreendeudamiento mediante una historia

- ¿Qué quiere decir “sobreendeudamiento”?

A veces, una persona puede acumular demasiada deuda sin darse cuenta. Esto no es el resultado de una sola decisión, sino de una serie de decisiones que generan una situación económica muy peligrosa.

Ejemplo:

HISTORIA DE MARÍA



Formar recomendaciones sobre cómo evitar el sobreendeudamiento

RECOMENDACIONES PARA MARÍA

- Mantenerse como integrante de la Caja y comenzar a ahorrar nuevamente.
- Hacer del préstamo para el negocio una prioridad y evitar compras a crédito.
- Antes de tomar un nuevo crédito para el negocio, discutir su problema con los representantes de la Caja y pedir consejos acerca de su capacidad para asumir más deuda.
- Forzarse a reducir gastos del negocio y/o del hogar para poder pagar puntualmente sus cuotas del préstamo.
 - Hacer un mayor esfuerzo en su negocio para aumentar ventas y poder pagar puntualmente sus cuotas.
 - Si siente que es difícil pagar puntualmente las cuotas, antes de endeudarse más con prestamistas u otros, pedir consejos de su fuente de préstamo (la Caja).



Discutir cómo saber cuándo uno tiene demasiada deuda

- Si estamos hablando del sobreendeudamiento, entonces, ¿cuánto es demasiada deuda?

Aunque cada familia tendrá que decidir cuánta deuda puede asumir en base a todas sus fuentes de ingresos y ahorros, una referencia que pueden seguir es mantener los pagos de sus deudas al 20% de sus ingresos o menos



- ¿Cómo podría usted usar esta referencia para analizar su propio nivel de endeudamiento?

Además de este tipo de cálculo, hay ciertas señales de advertencia importantes que nos dicen cuándo la deuda está fuera de control.



SEÑALES DE ADVERTENCIA:

◦ Usa crédito para comprar cosas que alguna vez compró en efectivo.

◦ Obtiene préstamos o prórrogas para pagar sus deudas.

¡La deuda está fuera de control!

◦ Utiliza ahorros para pagar préstamos.

◦ Utiliza crédito para gastos básicos



LA MORALEJA:

Una deuda no es nuestro enemigo. Los malos hábitos sí lo son. Aproveche bien su crédito y úselo con sensatez.



ANEXO 3

Contenidos más comprensibles para los capacitados

Instrucciones

1.- Multiplica los años de la vigencia del préstamo a plazos por el número de pagos al año que realizas en el préstamo a plazos.

Por ejemplo:

Si tomas un préstamo de nueve años donde realizas pagos mensuales, multiplica 9 por 12 para obtener 108 pagos del préstamo a plazos.

2.- Calcula la tasa periódica de interés del préstamo dividiendo la tasa anual por el número de veces al año que realizas un pago del préstamo.

Por ejemplo:

Si realizas pagos mensuales de un préstamo a plazos que carga un 8,16 por ciento, divide 0,0816 entre 12 para encontrar que la tasa periódica del préstamo a plazos es igual a 0,0068.

3.- Suma 1 a la tasa periódica del préstamo a plazos.

En este ejemplo:

Suma 1 a 0,0068 para obtener 1,0068.

4.- Eleva el resultado a la potencia del número de pagos de préstamos a plazos hechos en la vida del préstamo.

En este ejemplo:

Eleva 1,0068 a la potencia 108 para obtener 2,079056743.

5.- Resta 1 del resultado del paso 4.

En este ejemplo:

Resta 1 a 2,079056743 para obtener 1,079056743.

6.- Divide el resultado del Paso 4 entre el resultado del Paso 5.

En este ejemplo:

Divide 2,079056743 entre 1,079056743 para obtener 1,926735323.

7.- Multiplica el resultado por la tasa periódica del préstamo a plazos para encontrar la parte del monto del préstamo que debes pagar en cada cuota.

Continuando con el ejemplo:

Multiplica 0,0068 por 1,926735323 para obtener 0,0131018.

8.- Encuentra el pago fijo del préstamo a plazos multiplicando la parte del monto del préstamo que debes pagar en cada cuota por la cantidad prestada.

En este ejemplo:

Si pides prestado US\$13.830, multiplica 0,0131018 por US\$13.830 para encontrar que tu pago fijo en tu préstamo a plazos es igual a US\$181,20.

ANEXO 4

Manual para capacitadores

MODULO



1.1 ENTIDADES FINANCIERAS QUE ACTÚEN COMO FIDUCIARIAS

Definición de instituciones fiduciarias

Instituciones de crédito que requieren autorización para operar por parte del Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Su principal actividad es efectuar las operaciones fiduciarias establecidas por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.



1.2 INSTITUCIONES DE FIANZAS

Definición de instituciones fiduciarias

Instituciones de crédito que requieren autorización para operar por parte del Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Su principal actividad es efectuar las operaciones fiduciarias establecidas por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

1.3 INSTITUCIONES DE SEGUROS

Definición de instituciones de seguros

Están constituidas como sociedades anónimas de capital fijo, pudiendo ser privadas o nacionales y se dedican a una o más de las siguientes operaciones de seguro: vida, accidentes, enfermedades y daños en alguno(s) de los ramos siguientes: responsabilidad civil y riesgos profesionales; marítimos y transportes, incendio, agrícola, automóviles, crédito, diversos y especiales.



1.4 SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO

De conformidad con el artículo 2, fracción X de la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo son sociedades constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas, independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, que tengan por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus Socios, y quienes forman parte del sistema financiero mexicano con el carácter de integrantes del sector social sin ánimo especulativo y reconociendo que no son intermediarios financieros con fines de lucro.

¿Qué es una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo?

1.

De conformidad con el artículo 2, fracción X de la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo son sociedades constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas, independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, que tengan por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus Socios, y quienes forman parte del sistema financiero mexicano con el carácter de integrantes del sector social sin ánimo especulativo y reconociendo que no son intermediarios financieros con fines de lucro.

¿Cuáles Cooperativas se encuentran autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para realizar actividades de Ahorro y Préstamo?

2.

Le invitamos a consultar el Padrón de Entidades Financieras Supervisadas (PES) de la página web de esta Comisión, en el que encontrará, entre otros datos, la denominación dirección y teléfonos de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo autorizadas para operar como tales por éste Órgano Supervisor.

¿Quién supervisa a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo?

3.

Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo con niveles de operación I a IV se encuentran sujetas a la supervisión y regulación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en términos de la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRASCAP) y de manera auxiliar, son supervisadas por el Comité de Supervisión Auxiliar del Fondo de Protección a que se refiere la LRASCAP.

¿Cuál es la normatividad a la que están sujetas las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo?

4.

Todas las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo se encuentran sujetas a la Ley General de Sociedades Cooperativas y a la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

Aquellas Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo con niveles de operación I a IV, autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, a su vez se encuentran sujetas a las Disposiciones que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

¿Cómo puedo constituir una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo?

5.

Los requisitos para constituir una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo se establecen en la Ley General de Sociedades Cooperativas. En el caso de que se trate de una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo con nivel de operación I a IV, adicionalmente se requiere la autorización a que se refieren los artículos 10 y 11 de la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

¿Todas las Cajas de ahorro deben solicitar autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar?

6.

De acuerdo al artículo 13 de la Ley para regular las actividades de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, aquellas cuyo monto total de activos no rebase el límite equivalente en moneda nacional a 2'500,000 UDIS contarán con un nivel de operaciones básico y no requerirán de la autorización de la Comisión para realizar operaciones de ahorro y préstamo. Estas sociedades no son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y por lo mismo no cuentan con la cobertura de 25,000 UDIS por socio ahorrador que ofrece el fondo de protección.

Adicionalmente, las Cajas de Ahorro a las que hace referencia la legislación laboral en término de los artículos 110 fracción IV y 132 fracción XXIII de la Ley Federal del Trabajo tampoco requieren de la autorización de la CNBV para operar.

¿De qué manera puedo saber si mis ahorros están seguros en una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo?

7.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en términos de Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, solo tiene facultades de supervisión sobre sociedades autorizadas para realizar o continuar realizando operaciones de ahorro y préstamo como Sociedad Cooperativa de Ahorro de Ahorro y Préstamo con niveles de operación I a IV (Socap).

De conformidad con el artículo 42 de la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, constituyó un fideicomiso que se denomina Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y de Protección a sus Ahorradores, o Fondo de Protección.

El Fondo de Protección tiene como finalidad llevar a cabo la supervisión auxiliar de las Socap con niveles de operación I a IV; realizar operaciones preventivas tendientes a evitar problemas financieros de las Socap y en un caso extremo se cuenta con una cobertura para los depósitos de los Socios hasta por un importe equivalente a 25,000 UDIS (poco más de \$132 mil pesos) por persona cualquiera que sea el número y clase de operaciones. Por lo anterior, se recomienda utilizar únicamente los servicios que ofrecen las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo autorizadas, las cuales se pueden consultar en el Padrón de Entidades Financieras Supervisadas (PES) de la página web de esta Comisión, en el que encontrará, entre otros datos, la denominación dirección y teléfonos de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo autorizadas para operar como tales por éste Órgano Supervisor.

8.

¿Qué es el Comité de Supervisión Auxiliar?

De conformidad con la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo es el encargado de ejercer la supervisión auxiliar de las mismas, el cual tiene como objeto principal la prevención de cualquier tipo de insolvencia o riesgo de operatividad de dichas Sociedades.

Sus funciones de conformidad con el artículo 52 de la Ley Para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo son entre otras las siguientes:

(I) Llevar el registro de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo;

(II) Revisar, verificar, comprobar y evaluar los recursos, obligaciones y patrimonio de dichas sociedades, así como las operaciones, funcionamiento, sistemas de control y, en general, todo lo que pudiendo afectar la posición financiera y situación legal de aquéllas, conste o deba constar en sus registros, a fin de que se ajusten a esta Ley, a las disposiciones que de ella emanen y a las sanas prácticas y usos imperantes entre las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo; y

(III) Reportar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores las irregularidades detectadas a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

¿Dónde puedo consultar la información financiera de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo?

9.

Las Sociedades deberán hacer del conocimiento de sus Socios, mediante avisos colocados en lugar visible de sus sucursales su balance general y estado de resultados consolidados con cifras a marzo, junio y septiembre del ejercicio de que se trate, dentro del mes inmediato siguiente al de su fecha de cierre respectiva. Independientemente de lo anterior, se invita a que consulte el portafolio de información y los boletines estadísticos que emite esta Comisión respecto de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo con niveles de operación I a IV.

¿Dónde puedo presentar una queja sobre una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo?

10.

Si la queja se refiere a problemas o incumplimientos con algún producto contratado con una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo, debe dirigirse a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), ubicada en Av. Insurgentes Sur 762, 2º piso, Col. del Valle, Delegación Benito Juárez, México D.F., C.P. 03100, Tel. 01800- 999-8080, ya que de conformidad con el artículo 4 de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, la CONDUSEF es el organismo público descentralizado que está a cargo de la protección y defensa de los derechos e intereses de los usuarios de servicios financieros.

1.5 Fondos de inversión

Un fondo de inversión es una entidad que concentra el dinero de muchos inversionistas para invertir en una amplia gama de instrumentos financieros, como valores de deuda, acciones u otros títulos de capital y valores de deuda de empresas privadas o valores bancarios, dependiendo del objetivo de inversión del fondo y con la finalidad de ofrecer un rendimiento adecuado a sus inversionistas.



*NOTA: Como los fondos de inversión pueden invertir en muchos instrumentos con diferentes características, los riesgos de su inversión se diversifican, a diferencia de invertir en un solo instrumento o en un número reducido de instrumentos emitidos por una o varias empresas.

1.6 Sociedades de inversión especializada de fondos para el retiro

SIEFORES



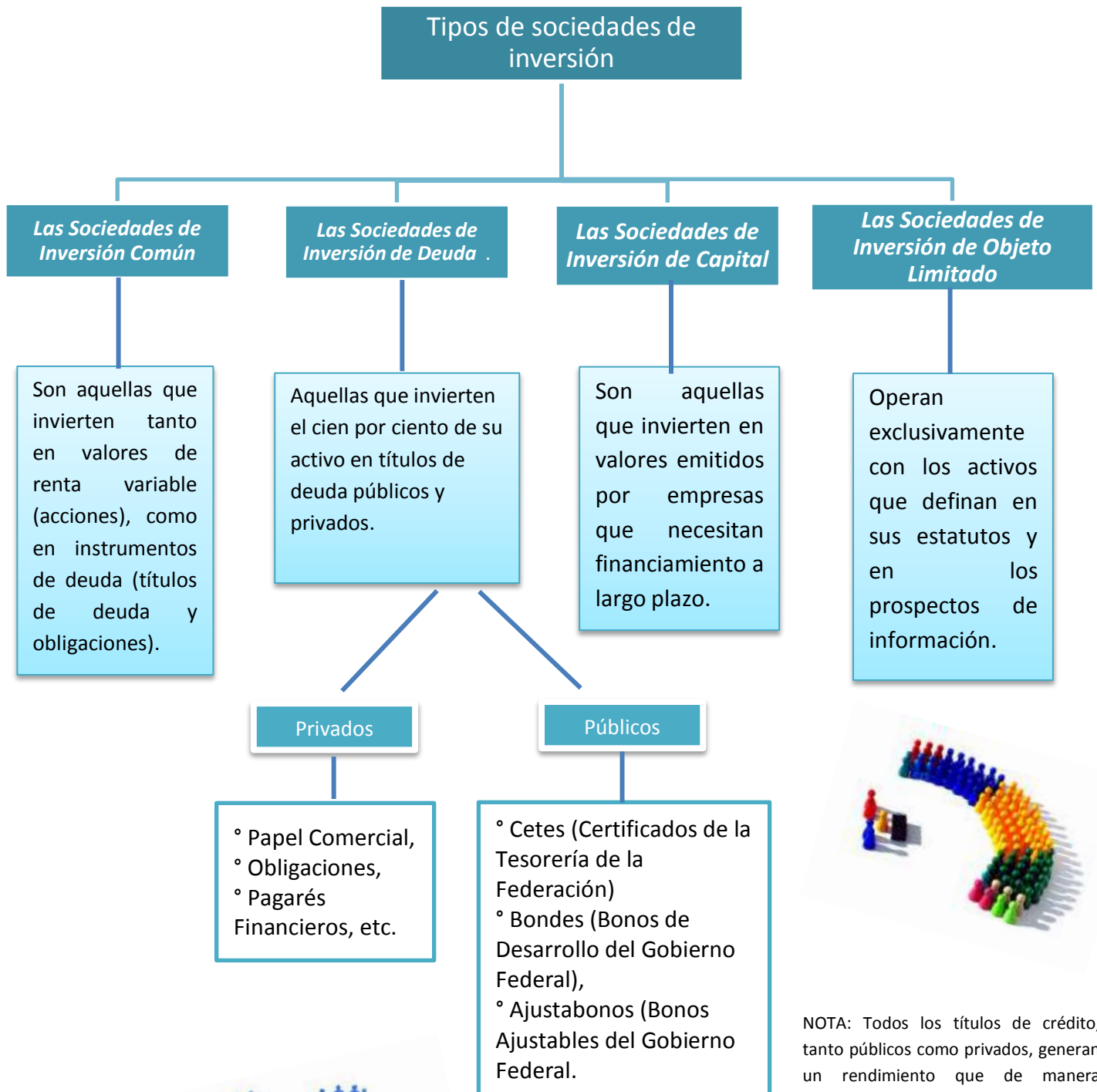
Es una Sociedad de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro. Estas sociedades tienen por objeto invertir los recursos del seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez y, dado el caso, las aportaciones voluntarias que se depositan en la cuenta individual que los trabajadores tienen en la Administradora de Fondos para el Retiro (AFORE) que eligieron.

Sociedades de Inversión



Se define como un gran número de pequeños ahorradores, que se asocian con el fin de poder efectuar inversiones en el mercado bursátil y así obtener mayores rendimientos que los que ofrecen otros instrumentos financieros tradicionales como son las cuentas de ahorro, los pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento, los depósitos a plazo fijo, etc

Las sociedades de inversión representan para los pequeños y medianos ahorradores, el medio idóneo para acceder al mercado bursátil sin requerir de grandes sumas de dinero.



NOTA: Todos los títulos de crédito, tanto públicos como privados, generan un rendimiento que de manera genérica se conoce de antemano, sin embargo, que dicho rendimiento se mantenga fijo, depende de la propia calidad del título.



1.7 Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) son sociedades anónimas que cuentan con un registro vigente ante la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), y cuyo objeto social principal es la realización habitual y profesional de una o más de las actividades de otorgamiento de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.

Los requisitos para su constitución se encuentran definidos en el artículo 87-B y 87-K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC), así como en las disposiciones de carácter general que en su caso emita la Condusef.

Las Sofomes son entidades financieras que pueden ser "reguladas" o "no reguladas". Sofomes "Reguladas"

Con la Reforma Financiera publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 2014, se incorporaron aquéllas sociedades financieras que tienen vínculos patrimoniales con sociedades financieras populares, sociedades financieras comunitarias o sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, en adición a aquellas que mantienen vínculos patrimoniales con Instituciones de Crédito. Además, se agregan a este régimen de entidades reguladas, las Sofomes que para fondear sus operaciones emitan valores de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores conforme a la Ley del Mercado de Valores.

También son Sofomes "reguladas" las que, a pesar de no situarse en alguno de los supuestos contemplados en el párrafo anterior, voluntariamente lo deseen y obtengan la aprobación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), en los términos establecidos en el Artículo 87-C Bis 1 de la LGOAAC.

Estas sociedades deben agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "Sofom", seguido de las palabras "entidad regulada" o su abreviatura "E.R.", y están sujetas a la supervisión de la CNBV y por la Condusef en las atribuciones que la misma LGOAAC le confiere.

Asimismo, la LGOAAC (Artículo 87-D) especifica las disposiciones que por su propia naturaleza les resultan aplicables a las Sofomes reguladas, de acuerdo al tipo de entidad financiera con la cual tienen vínculo patrimonial y adquieren su carácter de reguladas.

1.8 Sociedades financieras populares.

1.

¿Qué es una Sociedad Financiera Popular (Sofipo)?

Son Entidades de microfinanzas, constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable, que operan mediante la autorización de la CNBV.

Las Sofipos están facultadas para prestar servicios tanto a sus socios como a sus clientes, en los términos de la Ley de Ahorro y Crédito Popular y entre otras cosas pueden realizar lo siguiente:

- ❖ Recibir depósitos
- ❖ Recibir préstamos y créditos de bancos, fideicomisos públicos y organismos internacionales, afores aseguradoras y afianzadoras, entre otros
- ❖ Expedir y operar tarjetas de débito y tarjetas recargables.
- ❖ Otorgar préstamos o créditos a sus Clientes.
- ❖ Recibir o emitir órdenes de pago y transferencias.
- ❖ Recibir pagos de servicios por cuenta de terceros.
- ❖ Realizar la compra venta de divisas en ventanilla por cuenta de terceros o propia.
- ❖ Distribuir seguros, fianzas, así como recursos de programas gubernamentales.



2.

¿Cuántas Sofipos y Sofincos se encuentran autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores?

Actualmente se encuentran autorizadas 49 Sociedades Financieras Populares y 1 Sociedad Financiera

3.

¿Cuál es la normatividad a la que están sujetas las Sofipos y

- ❖ Ley de Ahorro y Crédito Popular
- ❖ Disposiciones de Carácter General aplicables a las Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Organismos de Integración a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular
- ❖ Ley General de Sociedades Mercantiles
- ❖ Reglamento de Supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- ❖ Reglamento de la Comisión Nacional y de Seguros en Materia de Inspección, Vigilancia y Contabilidad (mismo que fue parcialmente derogado por el Reglamento de supervisión de la CNBV)
- ❖ Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- ❖ Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia
- ❖ Reglas Generales a que se refiere la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado que emite la Secretaria de Hacienda y Crédito Público
- ❖ Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros
- ❖ Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros
- ❖ Código de Comercio
- ❖ Código Civil Federal
- ❖ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
- ❖ Disposiciones de Carácter General a que se refiere el artículo 124 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular



MODULO



Construcción y Análisis de Estados Financieros

Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por su periodo definido.

Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de su posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de decisiones económicas.

Los estados financieros también muestran los resultados del manejo de los recursos encomendados a la administración de la entidad, por lo que, para satisfacer ese objetivo, deben proveer información sobre la evolución de;

- A) Los activos
- B) Los pasivos
- C) El capital contable o patrimonio contable
- D) Los ingresos y costos o gastos
- E) Los cambios en el capital contable o patrimonio contable, y
- F) Los flujos de efectivo o, en su caso, los cambios de la situación financiera.



Objetivos de los Estados Financieros

Los objetivos de los estados financieros se derivan principalmente de las necesidades del usuario general, los cuales a su vez dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que dicho usuario tenga con esta. Sin embargo los estados financieros no son un fin en si mismos, dado que no persiguen el tratar de convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición: más bien, son un medio útil para la toma de decisiones económicas en el análisis de alternativas para optimizar el uso adecuado de los recursos de la entidad.



Por ello, los estados financieros deben proporcionar elementos de juicio confiables que permitan al usuario general evaluar:

- a) El comportamiento económico-financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad; así como su efectividad y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos, y
- b) La capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia, determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha.



Características cualitativas de los Estados Financieros

La NIF A-4 establece las características cualitativas que debe reunir la información financiera contenida en los estados financieros, para satisfacer apropiadamente las necesidades comunes de los usuarios generales de la misma y, con ello, asegurar el cumplimiento de los objetivos de los estados financieros.

Para que la información financiera sea útil al usuario general debe adecuarse a las necesidades de éste, además de cumplir de forma equilibrada, con las características cualitativas siguientes;



- Confiabilidad
- Relevancia
- Comprensibilidad
- Comparabilidad



Balance General

Es el documento contable que muestra la situación contable que muestra la situación financiera de la entidad a una fecha determinada.

La NIF A-3 (Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros) define al balance general en los siguientes términos;

Muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieras de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones, los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros, así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha.



La situación de una entidad se advierte por medio de la relación que haya entre los recursos que integran su activo y las obligaciones que contribuyen su pasivo; para mayor claridad se va a suponer dos empresas que tienen los siguientes activos y pasivos:

Comercializadora BERMEJO S.A. DE C.V.				
Balance General				
Activo				
Activo Circulante	\$	600 000	00	
Otros activos		400 000	00	
Total activo			\$	1,000 000 00
Pasivo				
Pasivo Circulante	\$	600 000	00	
Otros pasivos		400 000	00	
Total pasivo			\$	200 000 00
Capital			\$	800 000 00

Reciclados OCIR S.A. DE C.V.**Balance General**

Activo				
Activo Circulante	\$	200 000	00	
Otros activos		800 000	00	
Total activo			\$	1,000 000 00
Pasivo				
Pasivo Circulante	\$	600 000	00	
Otros pasivos		300 000	00	
Total pasivo			\$	800 000 00
Capital			\$	200 000 00

ANEXO 5

TABLA DE DINÁMICAS PARA TALLERES

Duración	Actividad	Materiales	Descripción	Situación esperada
15 minutos	Rompe hielo: -Un pariente especial	-Hojas - Lápices	<u>Objetivo:</u> Conocimiento e Integración de las personas. Profundizar en la comunicación. <u>Dinámica:</u> Cada persona debe pensar en un pariente suyo, muy especial (5 minutos). En subgrupos comentar por qué lo eligieron, qué admiran en él, etc. Se realiza un feed-back en plenario (30 minutos). <u>Variante:</u> Cada subgrupo elige los dos más interesantes y los expone en el plenario.	Todos participan y con gusto comparten con sus compañeros acerca de sus parientes. Comienzan a tener más confianza con las personas de su grupo.
15 minutos	Presentación: -El naufragio	-Hojas - Lápices	El facilitador dice al grupo que están en una situación de naufragio y que deben formar botes salvavidas con algunas de estas características: - Que no queden del mismo grupo o ciudad. - Que no se conozcan entre sí. - Número de integrantes en el bote. - Mixtos o sólo hombres y/o mujeres. Dentro del bote para sobrevivir deben cumplir algunas tareas: - Aprenderse los nombres de los demás naufragos. - Saber	Que todos se conozcan y recuerden sus nombre para trabajos posteriores de mas agiles.

			dónde nacieron. - Conocer qué actividad realizan en el día. - Deben ponerle un nombre a su bote. Al final, el facilitador pide a cada bote que demuestre que cumplió sus tareas y decide si sobrevive o naufraga	
10 minutos	Tiempo de dispersión: -Los números	- 20 cartones del tamaño de una hoja de papel o 20 hojas de tamaño normal. Cada cartón u hoja deberá llevar un número del 0 al 9; se hace dos juegos de cada uno. El número de personas es de 20 (dos equipos de 10). - Plumones - hojas	Objetivo: Para animar al grupo y para contribuir a su concentración. Procedimiento de aplicación: Pasos a seguir: a) Se le entrega a cada equipo un paquete de número de 0 al 9. Se le da a cada integrante del equipo un número. b) El coordinador dice un número, por ejemplo, 827; los que tienen el 8, 2, y el 7 de cada equipo deberán pasar al frente y acomodarse en el orden debido, llevando el cartel con el número de manera visible. El equipo que forme primero el número se anota un punto. No se puede repetir la misma cifra en un número, por ejemplo: 882. Discusión: No hay. Es importante que el facilitador se preocupe porque las instrucciones sean bien comprendidas. Puede pedir comentarios.	- Los participantes tienen un tiempo para conocerse más y despejar su mente, de los temas del curso. -Los participantes tendrán una mayor confianza con otros compañeros.
	Trabajo en equipo:	-Hojas -Lápices	Sólo hace falta papel y lápiz para poner a prueba las habilidades	- Las personas reconocen la importancia de la

<p>20 minutos</p>	<p>- El comunicador</p>		<p>de comunicación. Una persona del grupo realiza un dibujo, oculto para los demás (se puede arrancar con figuras geométricas o simples líneas). Luego, intenta dar instrucciones al resto para que lo reproduzcan en sus papeles (ej. "dibuja un rectángulo apaisado a la derecha de la hoja..."). Al finalizar, se compara el original con las reproducciones realizadas. Por lo general, las diferencias entre las distintas versiones son tan grandes, que se dispara la reflexión acerca hablar, escuchar e interpretar. Puede aumentarse la dificultad realizando la actividad en otro idioma, prohibiendo las preguntas, o reemplazando el dibujo por una construcción con bloques que se arman dentro de cajas de zapatos, para mantenerlos fuera de la vista de los demás.</p>	<p>comunicación eficaz y eficiente.</p> <p>- Aprenden la importancia de un grupo de trabajo.</p>
<p>30 minutos</p>	<p>Cierre:</p> <p>- La clínica</p>	<p>-Hojas -Lápices</p>	<p>Es una técnica de Revisión de contenidos. ¿Para qué Sirve? Para profundizar contenidos. Para comprobar los aprendizajes.</p> <p>¿Cómo se hace?</p> <p>1er. Momento Se formaran los grupos. Entre sus miembros,</p>	<p>- Todos participan en la reflexión sobre los conocimientos adquiridos en el taller.</p> <p>-Todos comentan su momento</p>

			<p>elaboraran cinco preguntas complejas acerca de los contenidos aprendidos. (Es importante que el coordinador pase por los grupos para comprobar que las preguntas expresen lo que los alumnos quieren preguntar. Conviene preguntarles a los autores de las mismas cual es la respuesta que se quiere obtener, para saber si la pregunta ha sido bien formulada).</p> <p>2do. Momento El coordinador recogerá las preguntas y las entregará a otro grupo. Para ser resueltas por los miembros.</p> <p>3er. Momento El vocero de cada grupo leerá las preguntas recibidas y las respuestas. El grupo autor aceptara o rechazara las respuestas. El resto del curso aportara sus ideas.</p>	<p>favorito durante este proceso.</p> <p>- Escriben que cambiarían del curso.</p>
--	--	--	---	---

MARCO LÓGICO PARA LAS ASOCIACIONES.

Elaborado por: LIE, Zaira I. Guerrero; Enrique A. Martínez.

1.-¿Qué
hacer?

- Detectar la necesidad a atender, según los recursos que se pretender destinar.



2.-¿Para
qué?

- Definir y caracterizar el lugar en donde existe la problemática, detectando la necesidad real.



Elaborado por: LIE, Zaira I. Guerrero; Enrique A. Martínez.

3.- ¿A
quiénes?

- Grupo de personas al que va dirigido la ayuda.



4.- ¿Con
quiénes?

- Asociaciones encargada de la ayuda



Elaborado por: LIE, Zaira I. Guerrero; Enrique A. Martínez.

5.-
¿Dónde?

- Lugar en donde se va a recibir ayuda.



6.-
¿Cuándo?

- Planeación de actividades con tiempo, espacios, materiales (económicos y humanos).



Elaborado por: LIE, Zaira I. Guerrero; Enrique A. Martínez.

7.-
¿Cuánto?

- Proponer objetivos por actividad, teniendo una meta por cumplir.



8.-
¿Cómo?

- Manera en la que se trabajarán las actividades (Grupales e individuales).



Elaborado por: LIE, Zaira I. Guerrero; Enrique A. Martínez.

9.- ¿Con
qué?

- Dinero con el que se cuenta para ayudar a las causas sociales.



10.-
Evaluación

- Inicial, Parcial y Final.



Elaborado por: LIE, Zaira I. Guerrero; Enrique A. Martínez.

ANEXO 6

INSTRUMENTO PARA AUTOEVALUACIÓN DE CAPACITADORES

Nombre: _____

Fecha: _____

Modulo N°: _____ Lugar de aplicación: _____

Número de participantes: _____

Nombre del curso (taller o capacitación):				
Objetivo del curso:				
¿Qué espero como capacitador?:				
Actividad	Recursos	Descripción	Participación	Autoevaluación 0-3
Observaciones generales:				
Reflexiones personales:				

ANEXO 7

EVALUACIÓN DE LOS CURSOS

Cuestionario inicial				
	a)	b)	c)	No contestó
1.-¿Qué entiendes por educación financiera?	28	0	0	2
2.-Menciona la opción que indique algún servicio de financiamiento	0	13	15	2
3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?	5	1	20	4
4.-¿Qué entiendes por presupuesto?	2	8	17	3
5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el más conveniente y seguro?	2	2	24	2
6.-¿Qué es un préstamo?	24	1	3	2
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?	20	3	3	4
8.-¿Qué entiendes por gastos inesperados?	3	2	23	2

Cuestionario inicial (MINERAL DEL CHICO)

	a)	b)	c)	No contestó
1.-¿Qué entiendes por educacion financiera?	21	0	1	1
2.-Menciona la opcion que indique algun servicio de financiamiento	0	18	3	2
3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?	0	0	20	3
4.-¿Qué entiendes por presupuesto?	2	1	18	2
5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el mas conveniente y seguro?	4	0	17	2
6.-¿Qué es un préstamo?	21	0	0	2
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?	19	0	2	2
8.- ¿Qué entiendes por gastos inesperados?	1	3	17	2

Cuestionario inicial (PACHUCA)

	a)	b)	c)	No contestó
1.-¿Qué entiendes por educación financiera?	14	1	0	0
2.-Menciona la opción que indique algún servicio de finanzas	0	15	0	0
3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?	4	0	11	0
4.-¿Qué entiendes por presupuesto?	2	2	11	0
5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el más conveniente?	0	0	15	0
6.-¿Qué es un préstamo?	13	1	0	1
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?	15	0	0	0
8.-¿Qué entiendes por gastos inesperados?	0	0	15	0

Cuestionario inicial (UPMH)

	a)	b)	c)	No contestó
1.-¿Qué ent	29	0	0	0
2.-Mencion	0	25	3	1
3.-¿Cuál de	0	1	28	0
4.-¿Qué ent	1	0	28	0
5.-¿Cuál de	0	2	27	0
6.-¿Qué es	25	0	4	0
7.-¿Qué ent	25	2	2	0
8.-¿Qué ent	2	2	25	0

CUESTIONARIO INICIAL


	a)	b)	c)	No contestó
1.-¿Qué entiendes por educacion financiera?	92	1	1	3
2.-Menciona la opcion que indique algun servicio de financiamiento	0	71	21	5
3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?	9	2	79	7
4.-¿Qué entiendes por presupuesto?	7	11	74	5
5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el mas conveniente y seguro?	6	4	83	4
6.-¿Qué es un préstamo?	83	2	7	5
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?	79	5	7	6
8.-¿Qué entiendes por gastos inesperados?	6	7	80	4

CUESTIONARIO IFINAL

	a)	b)	c)	No contestó
1.-¿Qué entiendes por educacion financiera?				
	a)	b)	c)	No contestó
2.-Menciona la opcion que indique algun servicio de financiamiento				
	a)	b)	c)	No contestó
3.-¿Cuál de las siguientes opciones es un tipo de ahorro?				
	a)	b)	c)	No contestó
4.-¿Qué entiendes por presupuesto?				
	a)	b)	c)	No contestó
5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el mas conveniente y seguro?				
	a)	b)	c)	No contestó
6.-¿Qué es un préstamo?				
	a)	b)	c)	No contestó
7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?				
	a)	b)	c)	No contestó
8.-¿Qué entiendes por gastos inesperados?				

ANEXO 8

Informe final

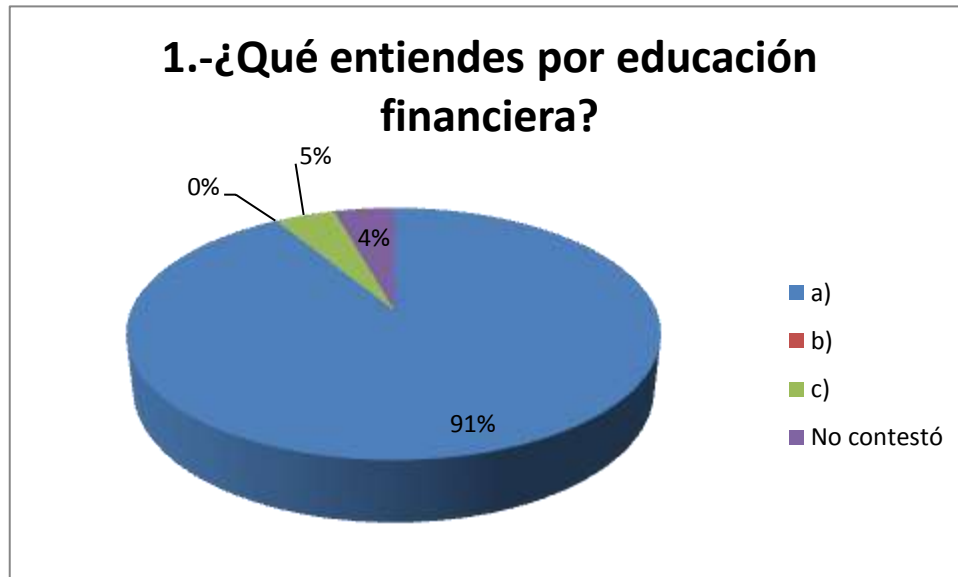


**Análisis cualitativo y
cuantitativo de las
evaluaciones iniciales y
finales de los participantes :**

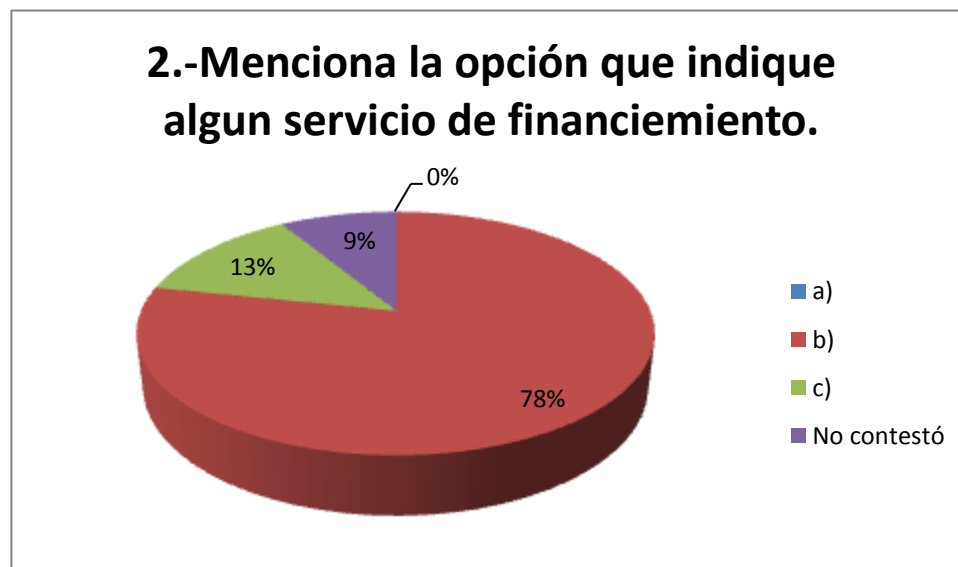
Su dinero, su futuro.

EDUCACIÓN FINANCIERA, SU DINERO Y SU FUTURO

Cuestionario Inicial



° El 91% de los capacitados saben que la educación financiera es enseñar a la gente conceptos sobre el dinero y cómo administrarlo cuidadosamente, el 5% entiende que es la administración del crédito y los envíos de dinero, mientras que el restante 4% se abstuvo de contestar.



° El 78% de los encuestados respondieron acertadamente que un servicio financiero es el crédito para iniciar un negocio, el 13% cree que uno de ellos es un préstamo de dinero en efectivo con interés mensual y el restante 9% no respondió.

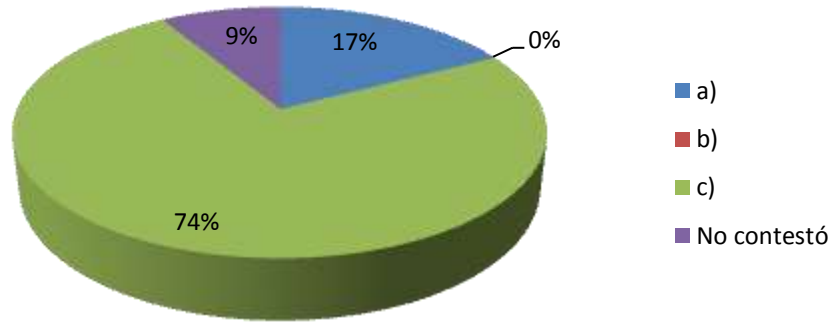


° El 87% de los capacitados contestaron correctamente que un tipo de ahorro es tener una cuenta en el banco, el 13% restante no respondió.



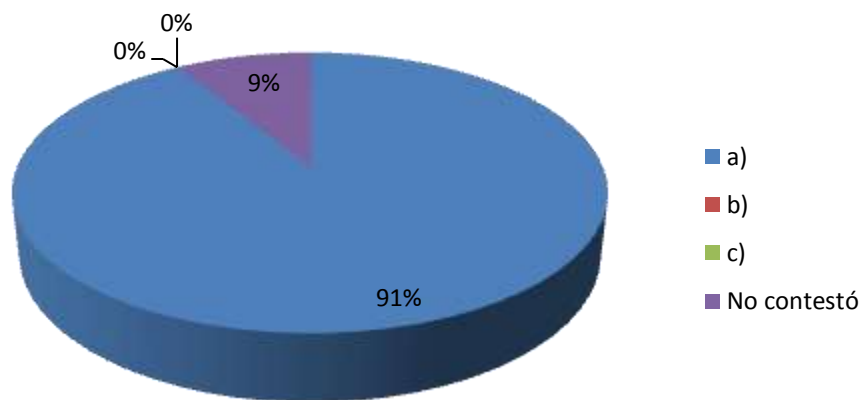
° El 78% de las personas respondieron acertadamente que presupuesto es un resumen de los ingresos estimados y de cómo serán gastados durante un periodo de tiempo definido, el otro 4% cree que uno mantenerse dentro del presupuesto y hacer ajustes si es necesario, el 9% dice que reflexionar sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades; por último y el restante 9% se abstuvo de contestar.

5.-¿Cuál de los sistemas financieros es el mas conveniente y seguro?



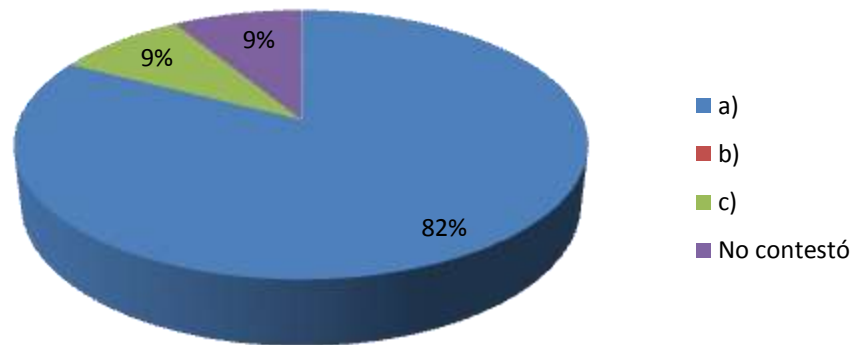
° El 74% menciona acertadamente que el sistema financiero más conveniente y seguro es acudir a una caja de ahorro y crédito popular, el 17% dice que es la tanda con conocidos y el restante 9% se no respondió.

6.-¿Qué es un préstamo?



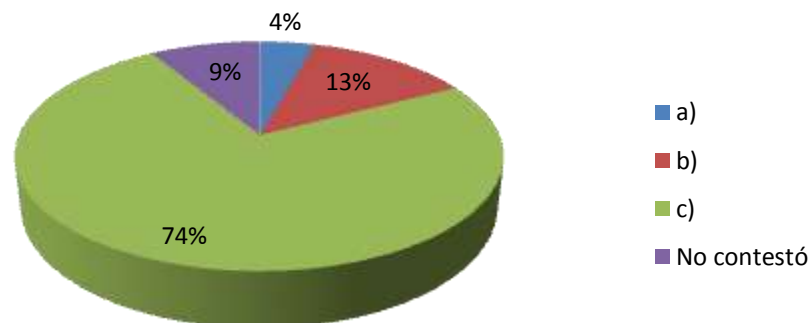
° El 91% de los capacitados respondieron correctamente que un préstamo dinero que tiene que ser devuelto después de cierto tiempo y el restante 9% se abstuvo de contestar.

7.-¿Qué entiendes por gastos diarios?



° El 82% menciona correctamente que entiende por gastos diarios aquellos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos predecibles en cuanto al tiempo y la cantidad, el otro 9% dice que son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos y el restante 9% se no respondió.

8.- ¿Qué entiendes por gastos inesperados?



° El 74% de las personas respondieron correctamente que los gastos inesperados son impredecibles. Aunque sabemos que estos eventos pueden ocurrir, es difícil anticiparlos, el 4% aquellos que ocurren de forma regular y son necesarios para la subsistencia del hogar. Gastos predecibles en cuanto al tiempo y la cantidad, el otro 13% contestó que son gastos que representan una alta cantidad de dinero y se relacionan con ciertos eventos de la vida. Usualmente uno sabe cuándo ocurrirán y puede planificarlos; por último y el restante 9% se abstuvo de contestar.

La educación financiera, es un instrumentos que prepara y dota a los micro, macro o bien mini empresas, empresarios o personas que depende de ellos, el generar bienes para el sustento de los servicios que brindan, en este sentido, Calpulli, mediante este curso se encargó de inyectar en las personas asistentes conocimientos con los que no 5 contaban y con ello fomentar una educación financiera. ■

Con la aplicación de estas evaluaciones iniciales y finales, se comprueba que al ser personas con distintas edades, escolaridades y sobretodo ocupaciones, se comprometen a conocer las ventajas que tiene el desarrollar una planificación financiera dentro de su actividad económica, a usar las oportunidades que las distintas instituciones financieras ofrecen, como la tarjeta de débito, los préstamos y sobre todo el ahorrar los bienes financieros con el propósito de generar o bien sustentar una actividad economía estable, teniendo en cuenta los distintos gastos que se presenten.

Derivado de los resultados obtenidos en cada reactivo, se logra apreciar un incremento en los conocimientos obtenidos después de la capacitación, además de un cambio de actitud y nuevas aptitudes de las personas mayores al pasar de realizar cálculos mentales a realizarlos por medios tecnológicos.

Lo cierto es que a los adultos mayores no les gusta ser evaluados en forma escrita, les genera estrés, por lo que se recomienda buscar un método alternativo como es evaluaciones orales (técnica clínica de evaluación colaborativa por equipo implementada por Calpulli).

De manera global se observa el siguiente comportamiento:

CUESTINARIO INICIAL		
Cuestionario inicial	Calificación	%
27	10	39%
30	8.75	43%
9	7.5	13%
1	6.25	1%
1	5	1%
2	4.5	3%
70		

CUESTIONARIO FINAL		
Cuestionario final	Calificación	%
55	10	79%
10	8.75	14%
3	7.5	4%
1	6.25	1%
1	5	1%
70		

Comparando las evaluaciones iniciales y finales podemos observar que hubo un aprovechamiento significativo llevando más del 50% de los participantes a dominar los principios básicos de las finanzas.

