



FEMENIN

**ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA
DE LAS MUJERES MIGRANTES PARA LA
INCLUSIÓN EMPRESARIAL**

2018-1-UK01-KA204-048234

CONTENIDOS DE E-LEARNING

IO. 4: Plataforma multilingüe de aprendizaje electrónico FEMENIN



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Proyecto nº 2018-1-UK01-KA204-048234. Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja las opiniones de su único autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

TABLA DE CONTENIDO

UNIDAD 1: INCLUSIÓN EMPRESARIAL DE MUJERES MIGRANTES: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES	5
SECCIÓN 1: Conceptos teóricos básicos de la iniciativa empresarial	5
Introducción	5
Definición de iniciativa empresarial	5
Importancia del espíritu empresarial para la inclusión y la independencia económica	6
SECCIÓN 2: Análisis de los obstáculos y desafíos de la actividad empresarial para las mujeres migrantes	7
Introducción	7
Principales obstáculos de los primeros 18 meses de iniciar un negocio	7
Mujeres empresarias migrantes: experiencias reales	9
SECCIÓN 3: Análisis de las oportunidades de emprendimiento de las mujeres migrantes	10
Introducción	10
Inclusión financiera y social	11
Emprendimiento Social (SE): usando los negocios para el bien	11
Evaluación de la unidad	13
Prueba de evaluación	13
Recursos	14
Glosario	14
Recursos adicionales	14
UNIDAD 2: COMPRENSIÓN DE LAS NECESIDADES DE LAS MUJERES MIGRANTES EN MATERIA EMPRESARIAL	15
SECCIÓN 1. Mujeres empresarias migrantes: necesidades específicas	15
Introducción	15
Necesidades relacionadas con el negocio	16
Necesidades no relacionadas con el negocio	17
Necesidades tangibles: apoyo financiero, apoyo para solicitar financiación, suministro de instalaciones	19
SECCIÓN 2. El enfoque integral	20
Introducción	20
Evaluación de la unidad	21
Prueba de evaluación	21
Recursos	22
Glosario	22
Recursos adicionales	22
UNIDAD 3: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE EDUCACIÓN DE ADULTOS PARA LOGRAR EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES MIGRANTES	23
SECCIÓN 1. Teorías de la educación de adultos	24
Introducción	24
La teoría de andragogía de Knowles	24

La teoría de aprendizaje experimental de Rogers	25
La teoría del aprendizaje transformativo de Mezirow	26
SECCIÓN 2: Métodos y técnicas para la educación inclusiva de adultos	27
Cómo utilizar los mapas conceptuales y mentales en los entornos de aprendizaje de FEMENIN	27
Cómo usar el aprendizaje basado en escenarios para las finanzas en los entornos de aprendizaje de FEMENIN	29
Cómo usar la técnica de discusión de la pecera en los entornos de aprendizaje de FEMENIN	30
Cómo utilizar el aprendizaje basado en proyectos en los entornos de aprendizaje de FEMENIN	32
SECCIÓN 3: Cómo manejar eficazmente el entorno de aprendizaje de las mujeres	33
Gestión del aula con sensibilidad cultural	33
Algunos elementos de la gestión de las clases con sensibilidad cultural	34
Autonomía en los entornos de aprendizaje: Autonomía del profesor y autonomía del alumno	36
Evaluación de la unidad	37
Prueba de evaluación para la sección 1	37
Prueba de evaluación para la sección 2	38
Prueba de evaluación para la Sección 3	39
Recursos	40
Glosario	40
Recursos adicionales	41
UNIDAD 4: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS MUJERES MIGRANTES I - APTITUDES BÁSICAS	43
SECCIÓN 1. Seguimiento de su dinero	44
Introducción	44
¿Qué es un presupuesto?	44
Actividades	46
SECCIÓN 2. Comprender su nómina	48
Introducción	48
Comprender su nómina	49
Actividades	50
SECCIÓN 3. Los impuestos que tenemos que pagar	51
Introducción	51
¿Qué son los impuestos?	51
Ejemplo de impuestos	53
Actividades	54
SECCIÓN 4. Cómo manejar la deuda y el crédito usando APR	55
Introducción	55
¿Qué son las tarjetas de débito y crédito?	55
¿Qué es la TAE?	56

Actividades	57
SECCIÓN 5. Evaluación de los riesgos financieros y comparación de las tasas de rendimiento	58
Introducción	58
Inclusión financiera	58
Comparación de las inversiones	59
Detección de estafas	59
Actividades	60
Evaluación de la unidad	61
Prueba de evaluación para la sección 1	61
Prueba de evaluación para la sección 2	61
Prueba de evaluación para la sección 3	62
Prueba de evaluación para la sección 4	63
Prueba de evaluación para la sección 5	64
Recursos	64
Glosario	64
Recursos adicionales	66
UNIDAD 5: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS MUJERES MIGRANTES II - CONCEPTOS FUNDAMENTALES	67
SECCIÓN 1. Una mayor comprensión de la alfabetización financiera y económica para la inclusión empresarial	67
¿Cómo comprender mejor las necesidades financieras y educativas? Orientación teórica	67
Limitar las creencias al abordar la inclusión financiera. El modelo de la cebolla	69
SECCIÓN 2. Poderosos enfoques empresariales y económicos para averiguar las condiciones de aprendizaje financiero	72
Desempeño de la capacitación adaptado a la iniciativa empresarial digital. Método del estudio de casos	72
Necesidades, deseos y ahorros - enfoques y beneficios	73
Fondo para la puesta en marcha de la tecnología (TGFS) - Estudio de caso	74
Evaluación de la unidad	75
Prueba de evaluación para la Sección 1	75
Prueba de evaluación para la Sección 2	76
Recursos	77
Glosario	77
Recursos adicionales	77
UNIDAD 6: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS MUJERES MIGRANTES III - PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS	78
SECCIÓN 1. La conexión con los clientes a través de un diálogo profundo cubrirá	78
Cultivar la inteligencia competitiva	78
Investigación cualitativa y cuantitativa	80
SECCIÓN 2. Creación de una proposición de valor única	82

Crear una propuesta de valor única	82
SECCIÓN 3. Comunicar una proposición de valor única (Parte 1)	83
Los componentes de una previsión financiera a tres años	83
Estado de flujo de efectivo	84
Previsión de ventas	85
Presupuesto de gastos	85
SECCIÓN 4. Comunicar una proposición de valor única (Parte 2)	86
Proyección de ingresos	86
La cuenta del activo y el pasivo	87
Análisis del punto de equilibrio	89
Errores comunes en los pronósticos financieros de 3 años	90
SECCIÓN 5. Liderazgo para la creación de empresas	90
Introducción	90
Características de un líder	91
Crear una declaración de visión	91
Según la influyente empresaria Susan Ward, se puede construir una declaración de visión completa respondiendo a las siguientes preguntas:	92
Crear una declaración de misión	92
Conclusión	94
SECCIÓN 6. Asegurar un modelo de negocio rentable con un flujo de ingresos probado	95
Asegurar un modelo de negocio rentable con un flujo de ingresos probado	95
Evaluación de la unidad	95
Prueba de evaluación para la Sección 1	96
Prueba de evaluación para la Sección 2	96
Prueba de evaluación para la Sección 3	97
Prueba de evaluación para la Sección 4	98
Prueba de evaluación para la Sección 5	98
Prueba de evaluación para la Sección 6	99
Recursos	99
Glosario	99
Recursos adicionales	101
UNIDAD 7: HERRAMIENTAS DE TIC PARA APOYAR LA ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA	102
SECCIÓN 1. Oportunidades (y riesgos) de la utilización de herramientas basadas en las TIC	102
Introducción	102
Propósito de las herramientas abiertas y gratuitas en línea	102
Oportunidades y riesgos de la utilización de herramientas TIC en línea abiertas y gratuitas	104
Algunas conclusiones	105
SECCIÓN 2. Herramientas electrónicas abiertas y gratuitas (aplicaciones basadas en la web y móviles accesibles a las personas poco cualificadas para la gestión de las finanzas)	106



Introducción	106
Herramientas electrónicas abiertas y gratuitas	106
SECCIÓN 3. Herramientas electrónicas FEMENIN (plataforma electrónica multilingüe y aplicación móvil de instrucción)	109
Introducción	109
FEMENIN Aplicación móvil de instrucción	109
La plataforma electrónica multilingüe FEMENIN	111
Evaluación de la unidad	112
Prueba de evaluación para la sección 1	112
Prueba de evaluación para la sección 2	112
Prueba de evaluación para la sección 3	113
Recursos	114
Glosario	114
Recursos adicionales	114

UNIDAD 1: INCLUSIÓN EMPRESARIAL DE MUJERES MIGRANTES: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

En el resumen de la Unidad...

Ideas principales

- El espíritu empresarial es un medio de inclusión e independencia para las mujeres migrantes.
- El espíritu empresarial se trata de la ejecución de las ideas.
- El plan de negocios y la comercialización son aspectos cruciales de un negocio.

Resultados del aprendizaje

Al completar con éxito esta Unidad de Aprendizaje, podrás:

- utilizar los fundamentos de la iniciativa empresarial como herramienta para iniciar un negocio;
- implementar una solución para evitar o superar las posibles dificultades del primer período de un nuevo negocio;
- utilizar las experiencias existentes de las empresarias migrantes como ejemplo o inspiración;
- identificar el motivo de la inclusión, así como el emprendimiento social como oportunidades.

SECCIÓN 1: Conceptos teóricos básicos de la iniciativa empresarial

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Brindar conocimientos básicos sobre el espíritu empresarial como punto de partida del curso de formación.
- **Alcance:** Brindar conocimientos básicos sobre el espíritu empresarial como punto de partida del curso de formación.

Definición de iniciativa empresarial

El espíritu empresarial es la capacidad y la voluntad de desarrollar, organizar y gestionar una empresa comercial junto con cualquiera de sus riesgos para obtener un beneficio.

La explotación de las oportunidades empresariales puede incluir

- Desarrollar un plan de negocios.
- Contratación de recursos humanos.
- Adquirir recursos financieros y materiales.
- Proporcionar liderazgo.

- Ser responsable tanto del éxito como del fracaso de la empresa.
- Aversión al riesgo .

Entre las estrategias que pueden utilizar los empresarios se encuentran

- La innovación de nuevos productos, servicios o procesos
- Mejora continua del proceso (CPI)
- Exploración de nuevos modelos de negocio
- Uso de la tecnología
- Uso de la inteligencia comercial
- Utilización de estrategias económicas
- Desarrollo de futuros productos y servicios
- Optimización de la gestión del talento

Importancia del espíritu empresarial para la inclusión y la independencia económica

Para más mujeres que hombres, la decisión de trabajar por cuenta propia está motivada por la búsqueda de un buen equilibrio entre el trabajo y la vida familiar y por las necesidades financieras. Por lo tanto, el autoempleo:

- Puede reducir el costo del cuidado de los niños
- Dar flexibilidad de tiempo

En el cuadro que figura a continuación se resumen los beneficios de la actividad empresarial de las mujeres.

BENEFICIOS POTENCIALES Y REALES DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE LA MUJER

ECONÓMICO	SOCIAL	POLÍTICO	CULTURAL
<ul style="list-style-type: none"> ● Contribución al crecimiento económico, del empleo y reducción de la pobreza. ● Innovación: nuevos productos y servicios, nuevas soluciones de gestión y organización del trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mayor flexibilidad en las pautas de trabajo y atención al equilibrio entre trabajo y vida. ● Mayor independencia social y económica tanto dentro como fuera del hogar. ● Reducción de la segregación de género en la educación y el empleo. ● Aumento del desarrollo humano y las nuevas formas de empresariado 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mayor representación de las mujeres en la comunidad de negocios. ● Estructuras de juntas corporativas más equilibradas. ● Creando modelos de 	<ul style="list-style-type: none"> ● Reducción de los prejuicios y estereotipos sobre la mujer en los negocios. ● Reducir la brecha entre la percepción que tienen las mujeres de la capacidad empresarial y las actividades

<ul style="list-style-type: none"> ●Garantizar la participación en igualdad de condiciones entre mujeres y hombres, y las oportunidades de empleo. 	<p>social que contribuyen a las comunidades locales y a la inclusión social.</p> <ul style="list-style-type: none"> ●Mejora de la capacidad de establecimiento de redes. ●Impacto en los niños y la familia. 	<p>conducta para las mujeres.</p>	<p>empresariales reales.</p> <ul style="list-style-type: none"> ●Promover un enfoque diferente de los negocios.
---	--	-----------------------------------	--

Fuente: Tabla 1 Informe de la EIGE: Promoción de la independencia económica y la capacidad empresarial de la mujer - Buenas prácticas

SECCIÓN 2: Análisis de los obstáculos y desafíos de la actividad empresarial para las mujeres migrantes

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Analizar las posibles dificultades en la actividad empresarial de las mujeres migrantes y cómo superarlas.
- **Alcance:** Brindar a los estudiantes las herramientas para superar los desafíos y barreras que pueden enfrentar durante su viaje como empresarios.

Principales obstáculos de los primeros 18 meses de iniciar un negocio

Los principales obstáculos iniciales

- Falta de capital
- Gestión inadecuada
- Plan de negocios y cuestiones de infraestructura
- Los errores de marketing

Hablemos de cada uno de ellos.

Falta de capital

El dueño de un negocio tiene que ser íntimamente consciente de ello:

- Cuánto dinero se necesita para mantener las operaciones en funcionamiento diariamente, incluyendo la financiación de la nómina, el pago de gastos generales fijos y variados como el alquiler y los servicios públicos y asegurar que los proveedores

externos sean pagados a tiempo, así como la cantidad de ingresos generados por la venta de productos o servicios.

- Fijación de precios de productos y servicios. Para vencer a la competencia en industrias altamente saturadas, las empresas pueden fijar un precio de un producto o servicio muy inferior al de ofertas similares con la intención de atraer a nuevos clientes. Si bien la estrategia tiene éxito en algunos casos, las empresas que terminan cerrando sus puertas son las que mantienen el precio de un producto o servicio demasiado bajo durante demasiado tiempo.
- Establecer un presupuesto realista para las operaciones de la empresa y estar dispuestos a proporcionar algún capital de sus propias arcas durante la fase de inicio o expansión.
- Investigar y asegurar las opciones de financiación de múltiples puntos de venta. Cuando llegue el momento de obtener financiación, los propietarios de las empresas deben tener una variedad de fuentes a las que puedan solicitar capital.

Gestión inadecuada

Si bien el propietario de una empresa puede tener las aptitudes necesarias para crear y vender un producto o servicio viable, a menudo carece de los atributos de un gerente fuerte y del tiempo necesario para dirigir con éxito a otros empleados. Sin un equipo de gestión dedicado, el propietario de una empresa tiene un mayor potencial para administrar mal ciertos aspectos de la empresa, ya sea las finanzas, la contratación o la comercialización.

Plan de negocios y cuestiones de infraestructura

Un plan de negocios debe incluir (como mínimo):

- una clara descripción del negocio;
- las necesidades actuales y futuras de los empleados y la dirección;
- oportunidades y amenazas dentro del mercado más amplio;
- necesidades de capital, incluidas las proyecciones de flujo de caja y diversos presupuestos;
- iniciativas de marketing;
- análisis de la competencia.

Un plan de negocios debe ser revisado regularmente y preparado para adaptarse a los cambios en el mercado o la industria.

Los errores de marketing

- Las empresas deben asegurarse de que han establecido presupuestos realistas para las necesidades de comercialización actuales y futuras.



- Importancia de los medios sociales:
hoy en día juegan un papel muy importante en nuestra vida cotidiana



¡¡El marketing está en todas partes, y cada plataforma es una oportunidad para vender tu producto o servicio!!

¡¡Elegir las herramientas de marketing adecuadas es la clave para cualquier negocio exitoso!!

Mujeres empresarias migrantes: experiencias reales

 <p>https://sisterworks.org.au</p>	<p>Luz Restrepo huyó de su Colombia natal en 2010. Refugiada política, llegó a Australia sin poder hablar inglés y pasó de trabajar como profesora universitaria de marketing con un doctorado en medicina, a lo que llamó "un don nadie" de la noche a la mañana....</p> <p>Video: https://sisterworks.org.au/our-founders-story/</p>
 <p>https://ayanatural.com</p>	<p>Aya: "el compromiso de preservar nuestra tierra sostenible y producir productos 100% ecológicos utilizando prácticas éticamente correctas".</p> <p>La empresaria siria Samah ElZein creó Aya, una empresa de arranque de jabones y productos para el cuidado de la piel naturales que no utiliza componentes sintéticos. "Aya ayuda a proteger a los consumidores de sustancias y productos químicos nocivos; puede utilizarse en el tratamiento de problemas de la piel como el acné, el eccema y otras enfermedades de la piel; y tiene un factor de mantenimiento de la frescura de la piel y de su hidratación", dice ElZein, y añade que la empresa comercializa sus productos a través de eventos, ampliándolos a una tienda en línea.</p>
<p>Lèa Zanoelina Ratsimbazafy</p> 	<p><i>"Nací en Antananarivo, Madagascar, en 1958, en una familia de sastres. Mis padres eran sastres; mis hermanas también son sastres, viviendo y continuando la tradición familiar en mi país. Hace doce años, cuando Madagascar pasaba por un período de fuerte crisis, me trasladé a Italia como ingeniero químico. Como este sector no me ofrecía ninguna oportunidad</i></p>

	<p>de trabajo, empecé a trabajar como empleada doméstica.</p> <p>A pesar de las dificultades para adaptarme a otra cultura e integrarme en otra sociedad, nunca he perdido la esperanza de mejorar mi condición de vida y de realizar proyectos. En esto me ayudó mi familia adquirida en Italia, la comunidad malgache de Roma, que me apoyó con la idea de poner en marcha una empresa, decidiendo así abandonar definitivamente mi formación educativa y profesional y dedicar mi vida a la moda.</p> <p>La idea surgió gracias al curso de formación sobre la creación y la gestión de empresas organizado por la Provincia de Roma en 2011, que me dio la oportunidad de mejorar mi idea (comprender las limitaciones y las oportunidades; planificar los costes, etc.) y poner en marcha mi empresa individual con una financiación no reembolsable de cinco mil euros. Mi taller de sastrería se creó en 2012. Es una tienda de creación, sastrería y bordado a mano, especializada en moda infantil (0-10 años) con sede en Guidonia (Roma) y con un concesionario en Roma.</p> <p>Me gusta mucho esta actividad porque me da la posibilidad de expresar mi creatividad, pero también de prestar atención a los consejos de los demás y a los gustos de mis clientes potenciales: me satisfizo hacer investigaciones sobre las tendencias de la moda, los tejidos, los colores, los materiales, sin perdonar el aspecto artesanal. Aspecto asegurado por la colaboración entre mi empresa familiar y yo en Madagascar, de donde provienen los tejidos, los materiales y el plano de la ropa, terminados y convertidos en prendas de estilo" - Lèa.</p>
--	--

SECCIÓN 3: Análisis de las oportunidades de emprendimiento de las mujeres migrantes

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Explicar e ilustrar las oportunidades que las mujeres migrantes pueden tener como empresarias.

- **Alcance:** Los estudiantes se familiarizarán con las posibilidades concretas de las mujeres migrantes como nuevas empresarias.

Inclusión financiera y social

La creación de empresas por parte de grupos insuficientemente representados y desfavorecidos ayuda a crear puestos de trabajo y a luchar contra la exclusión social y financiera, estimulando al mismo tiempo el crecimiento económico en toda la economía:

- Crea puestos de trabajo y lucha contra la exclusión social y financiera.
- Estimula el crecimiento económico en toda la economía.
- Hace que los individuos sean miembros más activos de la sociedad aumentando su confianza en sí mismos.
- Aumenta las posibilidades de empleo.

Emprendimiento Social (SE): usando los negocios para el bien

El empresariado social (SE) es una combinación de los métodos innovadores utilizados por los empresarios con el deseo de lograr un cambio social de gran alcance.

Los empresarios sociales se ocupan de problemas sociales de gran alcance, idean formas de superarlos y ponen en práctica su solución, idealmente a gran escala. Un proyecto de emprendimiento social debe ser capaz de adaptarse a entornos culturales diferentes. De esta manera, sería mucho más amplio y llevaría el cambio a más comunidades.

Las siguientes son algunas mujeres increíbles que usan los negocios para el bien:

 <p>https://malala.org</p> 	<p>Shiza Shahid, cofundador del Fondo Malala, una organización que trabaja por la educación de las niñas en todo el mundo. Shiza gestiona las operaciones comerciales del ganador del Premio Nobel de la Paz, Malala Yousafzai.</p>
 <p>https://www.empowermentplan.org</p>	<p>Veronika Scott: escuchando a los sin techo. Durante la universidad, Veronika trabajó como pasante de diseño para The Little Tikes Company (2009-2010) y ECCO design (2010). En el otoño de 2010, en respuesta a una tarea de clase patrocinada por el Proyecto H para diseñar algo que cubriera una necesidad social, Scott se acercó a la comunidad de los sin techo de Detroit.</p>

	<p>Después de cinco meses de trabajar estrechamente con las personas en un refugio local para personas sin hogar, había diseñado una chaqueta que atrapa el calor y que puede transformarse en un saco de dormir cálido y resistente a la intemperie. Al final del semestre, Scott continuó trabajando con la población sin hogar para crear otros prototipos y mejorar la calidad y el diseño de la chaqueta.</p> <p>En un momento de sus visitas al refugio, a Verónica se le acercó una mujer que le dijo: "No necesitamos abrigos. Necesitamos trabajos". Scott continuó contratando y entrenando a madres sin hogar para hacer los abrigos. La idea de Scott para su proyecto de clase rápidamente evolucionó en una organización sin fines de lucro conocida como el <i>Plan de Empoderamiento</i>.</p>  <p>Vídeo: Veronika Scott - CEO de The Empowerment Plan https://www.youtube.com/watch?v=Cn9L6PSy9fE</p>
 <p>breakthrough</p> <p>https://letsbreakthrough.org</p>	<p>Mallika Dutt: Ex CEO de Breakthrough</p> <p>Con su misión de hacer inaceptable la violencia contra las mujeres y las niñas, Breakthrough utiliza las artes mediáticas y la tecnología para cambiar las normas.</p> <p>A través de módulos de aula, desarrollo de liderazgo, entretenimiento educativo como el teatro interactivo, furgonetas de vídeo, programas de radio de llamada, juegos en línea y publicidad de servicio público en los medios de comunicación, Breakthrough está capacitando a personas de todos los orígenes y cambiando las normas sociales para que el mundo sea menos violento con las mujeres.</p>

Evaluación de la unidad

(El título de la pregunta está en NEGRITA; la respuesta correcta/verdadera está en VERDE)

Prueba de evaluación

Seleccione la respuesta correcta.

El espíritu empresarial es:

La capacidad y la voluntad de desarrollar, organizar y gestionar una empresa comercial junto con cualquiera de sus riesgos para obtener un beneficio.

Es un área de la producción, distribución y comercio, así como del consumo de bienes y servicios por parte de diferentes agentes;

La administración del dinero e incluye actividades como invertir, pedir prestado, prestar, presupuestar, ahorrar y hacer previsiones.

Beneficios de las mujeres empresarias:

Económica, social, política, cultural.

Estadístico, de comportamiento, ético, religioso.

Migratorio, territorial, educativo, profesional.

Uno de los principales obstáculos de los primeros 18 meses de iniciar un negocio es:

Viniendo de otro país.

Falta de capital.

No hay suficiente personal.

Un buen plan de negocios debería:

Se definirá al principio para mantenerse con la misma estructura a lo largo del tiempo.

No incluye el análisis de la competencia.

Ser revisado regularmente y estar preparado para adaptarse a los cambios en el mercado o la industria.

Marketing:

Es muy importante para un tipo específico de negocio solamente.

Es una de las claves para cualquier negocio exitoso.

No está incluido en el plan de negocios.

El empresariado social es:

La combinación de los métodos innovadores utilizados por los empresarios con el deseo de lograr un cambio social de gran alcance.

Una institución que lleva a cabo sus asuntos para ayudar a otros individuos, grupos o causas en lugar de obtener beneficios para sí misma;

Una comunidad online de entidades sin ánimo de lucro que trabajan juntas para marcar la diferencia en la sociedad.

Recursos

Glosario

- **Plan de negocios:** un documento escrito que describe la naturaleza del negocio, la estrategia de ventas y marketing, y los antecedentes financieros, y que contiene un estado de ganancias y pérdidas proyectadas.
- **Liderazgo:** la capacidad de un individuo u organización para "liderar" o guiar a otros individuos, equipos u organizaciones enteras hacia el logro de objetivos específicos en una situación determinada.
- **Inteligencia empresarial (BI):** un proceso impulsado por la tecnología para analizar datos y presentar información procesable que ayuda a los ejecutivos, gerentes y otros usuarios finales de las empresas a tomar decisiones empresariales informadas. La BI abarca una amplia variedad de herramientas, aplicaciones y metodologías que permiten a las organizaciones recopilar datos de sistemas internos y fuentes externas, prepararlos para el análisis, desarrollar y ejecutar consultas contra esos datos y crear informes, cuadros de mando y visualizaciones de datos para poner los resultados analíticos a disposición de los responsables de las empresas, así como de los trabajadores operativos.
- **Comercialización:** el proceso comercial de identificar, anticipar y satisfacer las necesidades y deseos de los clientes; la Asociación Americana de Comercialización lo define como "la actividad, el conjunto de instituciones y procesos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tengan valor para los clientes, los socios y la sociedad en general".
- **Competidor:** cualquier persona o entidad que sea un rival contra otro. En los negocios, una empresa del mismo sector o de un sector similar que ofrece un producto o servicio similar.

Recursos adicionales

<https://ec.europa.eu/migrant-integration/feature/integration-of-migrant-women>
<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01860138/document>

UNIDAD 2: COMPRESIÓN DE LAS NECESIDADES DE LAS MUJERES MIGRANTES EN MATERIA EMPRESARIAL

En el resumen de la Unidad...

Ideas principales

- Las necesidades de las mujeres migrantes en materia de espíritu empresarial pueden distinguirse en tres grupos principales: necesidades relacionadas con la empresa, no relacionadas con la empresa y necesidades tangibles.
- El apoyo individual y a medida de las empresas es crucial para aumentar las posibilidades de éxito.
- El aumento del número y la heterogeneidad de las redes de empresas es un objetivo clave que debe perseguirse en la actividad empresarial.
- Las habilidades transversales son tan importantes como las habilidades específicas.
- El denominado "enfoque integral" parece especialmente eficaz para hacer frente a toda la gama de dificultades a las que se enfrentan los empresarios migrantes.

Resultados del aprendizaje

Al finalizar con éxito esta Unidad de Aprendizaje, los participantes podrán

- Identificar las necesidades específicas de las mujeres empresarias migrantes
- Explica las oportunidades para cumplirlas
- Describa los instrumentos que pueden utilizar las empresarias migrantes para iniciar, promover y potenciar sus negocios
- Aprovechar las experiencias reales para inspirar a las mujeres migrantes a iniciar un negocio

SECCIÓN 1. Mujeres empresarias migrantes: necesidades específicas

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Explicar las necesidades de las mujeres migrantes que inician un negocio.
- **Alcance:** los estudiantes deben familiarizarse con las soluciones que responden a las necesidades de las mujeres empresarias migrantes.

Según el Programa de crecimiento de la capacidad empresarial de los migrantes (*MEGA*) de la Unión Europea (2016), las necesidades de las mujeres migrantes en materia de capacidad empresarial pueden clasificarse de la siguiente manera:

Relacionado con el negocio

- Asesoramiento legal
- Capacitación de negocios

- Coaching
- Mentoring

No relacionado con el negocio

- Red de contactos
- Habilidades transversales (lenguaje, comunicación, habilidades interculturales)

Tangible

- Acceso a la financiación
- Suministro de instalaciones

Hablaremos de cada uno de ellos en las siguientes lecciones.

Necesidades relacionadas con el negocio

- **Entrenamiento de negocios**

Las sesiones de capacitación empresarial tienen por objeto desarrollar un conjunto de esas aptitudes, como la elaboración de un plan de negocios, aptitudes contables y estrategias de comercialización.

- **Asesoramiento legal**



El apoyo jurídico y administrativo tiene por objeto facilitar la tramitación de los requisitos para iniciar y dirigir una empresa. Los empresarios migrantes necesitan apoyo para cumplir muchos requisitos relacionados con la actividad empresarial, como el registro de empresas y la forma de obtener una licencia; la legislación laboral; la reglamentación y la declaración de impuestos; las obligaciones de la seguridad social.

El apoyo jurídico y administrativo es fundamental, ya que muchos empresarios migrantes tienen dificultades para cumplir los requisitos administrativos y legales del país de migración.

El apoyo jurídico y administrativo debe proporcionarse mediante una combinación de capacitación en grupo y asesoramiento personalizado. Por una parte, la capacitación en grupo debe ofrecer una visión general del sistema normativo y administrativo e ilustrar los principales pasos para iniciar y dirigir una empresa. Por otra parte, debe incluir un apoyo ad hoc y personalizado para abordar las necesidades y cuestiones individuales.

- **Coaching y Mentoring (apoyo individual a las empresas)**

Además de la formación empresarial en grupo, los empresarios migrantes se benefician de un apoyo empresarial individual y personalizado en cada etapa del proceso, especialmente al comienzo del viaje empresarial. Es necesario ayudar a los empresarios migrantes en los problemas empresariales sectoriales o individuales que puedan encontrar.

Coaching and counselling (uno a uno)

El asesor/coach:

- Guía a los empresarios migrantes en el desarrollo de sus negocios;
- Apoya individualmente a los empresarios migrantes en las dificultades específicas que encuentran para el negocio, evaluando su situación individual y proporcionando asesoramiento basado en ello;
- Debe ser un experto tanto en el desarrollo de la empresa como en el sector en el que el empresario migrante inicia el negocio.

Mentoring (apoyo a medida)

Los programas de mentores ponen en contacto a un profesional/empresario experimentado en un sector determinado con otro profesional/empresario menos experimentado del mismo sector. En este caso, los programas de mentores deben vincular a un empresario migrante con un empresario/profesional nativo y experimentado del mismo sector.

En primer lugar, las tutorías mejoran la transferencia de habilidades y conocimientos. Al ser asesorados por una persona con un profundo conocimiento del sector empresarial y del país anfitrión, los empresarios pueden adquirir más conocimientos sectoriales para dirigir el negocio. En segundo lugar, el mentor también desempeña una función tanto de asesoramiento como de motivación de los beneficiarios.

Necesidades no relacionadas con el negocio

- **Red de contactos**

SITUACIÓN TÍPICA	SITUACIÓN IDEAL
Una red personal que a menudo está formada por otros migrantes.	El aumento del número y la heterogeneidad de sus redes comerciales para permitir...
Un número limitado de contactos de negocios, que a menudo también son otros migrantes.	...a los empresarios migrantes acceder a una gama más amplia de información, crear asociaciones y, en última instancia, identificar y aprovechar nuevas oportunidades.
De esto se desprende una FALTA DE "CONTACTOS ADECUADOS"	

Proveedores de servicios

A este respecto, hay varias iniciativas de los proveedores de servicios para apoyar a los empresarios migrantes que establecen relaciones comerciales tanto con los nativos como con los migrantes (por ejemplo, clientes potenciales, proveedores o socios comerciales) y llegan a las asociaciones empresariales y los agentes institucionales (por ejemplo, las cámaras de comercio) mediante la organización de las siguientes actividades:

La organización de eventos de networking por sectores (como conferencias, reuniones de negocios, desayunos de networking)

Programas de tutoría: al contar con la tutela de un mentor personal con un profundo conocimiento del sector empresarial, los empresarios pueden ampliar sus redes comerciales.

Espacios físicos de redes (por ejemplo, incubadoras de empresas) en los que los empresarios migrantes puedan trabajar en sus negocios e interactuar con otros empresarios migrantes y no migrantes

Algunos de los proveedores de servicios lo son:

 <p>http://migrant-entrepreneurship.eu</p>	<p>MEGA, la Agenda de Crecimiento de la Iniciativa Empresarial Migratoria, ayuda a las ciudades, regiones y actores nacionales a reforzar las políticas de apoyo a las empresas con un trasfondo internacional (se aplican medidas y acciones locales en Francia, Alemania, Italia y España).</p>
 <p>http://emen-project.eu</p>	<p>EMEN - Red Europea de Empresarios Migrantes que comparte información y conocimientos y difunde buenas prácticas en tres áreas clave para apoyar la iniciativa empresarial de los migrantes a corto y medio plazo: Coaching y mentoring, Microfinanzas, Profesionalización de las asociaciones de empresarios inmigrantes y gestión de la diversidad en las cámaras de comercio.</p> <p>También hay un foro en el sitio web que aumenta las posibilidades de ampliar la red.</p>
 <p>http://mfc.org.pl</p>	<p>El Centro de Microfinanciación (con sede en Varsovia, Polonia) es una red de finanzas sociales que promueve la equidad, la inclusión, la igualdad y el servicio responsable. Reúne a 113 organizaciones (entre ellas 77 instituciones microfinancieras) de 36 países de Europa, Asia Central y otros, que en conjunto prestan servicios microfinancieros responsables a casi 2.000.000 de clientes de bajos ingresos.</p>
	<p>La ONG Brilliant Entrepreneur, financiada en 2014 por Yvette van Dok y Karen Kammeraat, promueve la capacitación empresarial para mujeres</p>

<p>https://www.brilliantentrepreneur.net</p>	<p>refugiadas a fin de apoyar a las mujeres refugiadas en la creación de su propio negocio.</p> <p>El programa consiste en sesiones de capacitación en las que se abordan diferentes aspectos de la puesta en marcha de un negocio, como las motivaciones, los objetivos y los pasos formales. En una de esas sesiones, un experto impartió capacitación sobre estrategias de creación de redes para empresarios migrantes.</p>
--	---

- **Habilidades transversales**

Las habilidades transversales son habilidades que no están específicamente relacionadas con un trabajo o tarea en particular, y normalmente se aplican en una amplia gama de situaciones de trabajo. Algunos ejemplos son:

- Habilidades interpersonales
- Habilidades de comunicación
- Alfabetización en materia de medios de comunicación e información
- Confianza en sí mismo
- Pro-actividad
- Habilidades interculturales
- Habilidades lingüísticas

Las aptitudes interculturales y los conocimientos lingüísticos son particularmente importantes en el caso de los empresarios migrantes para poder trabajar e interactuar con personas de un entorno cultural diferente.

Necesidades tangibles: apoyo financiero, apoyo para solicitar financiación, suministro de instalaciones

¡EL **ACCESO AL CRÉDITO** ES CRUCIAL PARA LOS EMPRESARIOS! La falta de **financiación adecuada** es uno de los principales obstáculos para desarrollar un negocio.

Por lo tanto, es fundamental apoyar al empresario en el desarrollo de un **plan de negocios financiable de alta calidad**. Esto ayudará al empresario migrante en sus solicitudes de préstamos y oportunidades de financiación.

Los empresarios migrantes pueden recibir apoyo financiero con instrumentos de microcrédito, pequeños préstamos de interés cero o bajo, inversiones de capital y subvenciones. Otra forma de apoyo financiero es el suministro de garantías y contragarantías a los intermediarios financieros para fomentar la concesión de créditos a los empresarios migrantes que tienen dificultades para acceder al mercado crediticio convencional.

Los empresarios migrantes pueden recibir apoyo para redactar la solicitud (por ejemplo, el plan de negocios) y para cumplir todos los requisitos.

Además, proporcionar a los empresarios migrantes un lugar en el que puedan trabajar como autónomos o iniciar un negocio es fundamental para reducir los costos de la realización del negocio. Esto es particularmente eficaz en la fase de puesta en marcha, para permitir que los migrantes dispongan de más capital financiero para la inversión inicial requerida.

SECCIÓN 2. El enfoque integral

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Explicar un enfoque integral que combine diferentes tipos de apoyo
- **Alcance:** Que los estudiantes se familiaricen con los tipos de apoyo disponibles y significativos para iniciar un negocio:
 - A. Apoyo para mejorar las habilidades específicas
 - B. Apoyo para mejorar la creación de redes y las competencias transversales
 - C. Apoyo para satisfacer necesidades tangibles

El enfoque integral combina diferentes conjuntos de apoyo (A, B y C) y a lo largo de toda la trayectoria del negocio y no sólo en las primeras etapas.

Una combinación de factores financieros, de prestación de servicios empresariales y no relacionados con la empresa puede dar un enfoque más eficaz para prevenir la quiebra de empresas y la insolvencia.

Los siguientes son ejemplos de enfoque combinado:

 <p>MEnt Migrant Entrepreneurs team-up with mentors https://mentproject.eu</p>	<p>Proyecto MEnt: un programa de incubación que ofrece una combinación de tutorías, talleres y actividades comunitarias, adaptado a las necesidades de los migrantes que desean iniciar su propio negocio.</p>
 <p>spark https://spark.ngo/about-us/</p>	<p>La ONG Spark "abre caminos para que los jóvenes, en particular las mujeres y los refugiados, estudien, trabajen y desarrollen sus propios negocios en comunidades frágiles". Su éxito aporta estabilidad donde más se necesita".</p>

Un **enfoque integral debería incluir tanto el apoyo individual como el de grupo**. Los empresarios migrantes tienen algunas necesidades comunes, pero también otras que dependen del perfil sociodemográfico, la formación académica, las aptitudes y la experiencia, las aspiraciones, los sectores de interés y los diferentes retos. Por esta razón, es muy importante el apoyo individual y a medida para satisfacer sus necesidades individuales.

El **enfoque integral debe incluir tanto la formación teórica como la práctica**. Las sesiones teóricas en forma de conferencia deben equilibrarse con sesiones prácticas de capacitación en las que los participantes practiquen lo que han aprendido. La YMCB (<https://ymcb.eu>) adopta un enfoque muy completo que tiene por objeto apoyar el espíritu empresarial de los jóvenes migrantes mediante una combinación de educación y formación, tutoría y acceso a la financiación.

En resumen: un enfoque integral que abarque todo el conjunto de posibles apoyos parece particularmente eficaz para hacer frente a toda la gama de dificultades a las que se enfrentan los empresarios migrantes. Esto es particularmente importante en la fase de puesta en marcha, cuando la empresa es más frágil y se enfrenta a más desafíos.

Evaluación de la unidad

(En NEGRITA el título de la pregunta; en VERDE la respuesta correcta/verdadera)

Prueba de evaluación

Seleccione si las siguientes declaraciones son verdaderas o falsas:

Las **necesidades tangibles** representan una de las categorías más importantes de las necesidades de las mujeres empresarias migrantes.

Un efecto directo de la respuesta y la satisfacción de las principales necesidades de las empresarias migrantes es la **visibilidad**.

El apoyo jurídico y administrativo no es fundamental, ya que muchos empresarios migrantes no tienen dificultades para cumplir los requisitos administrativos y legales del país de migración.

El **entrenamiento y la tutoría** son un apoyo empresarial a medida.

La definición de "Networking" es una tecnología interactiva mediada por computadora que facilita la creación o el intercambio de información, ideas, intereses profesionales y otras formas de expresión.

Las **habilidades interculturales y de lenguaje** son particularmente importantes para trabajar e interactuar con personas de diferente origen cultural.

Las **oportunidades de financiación** representan una de las necesidades tangibles más importantes que puede apoyar un empresario migrante.

Un enfoque integral significa apoyo para mejorar la creación de redes y las competencias transversales.

El enfoque integral debe incluir tanto la formación teórica como la práctica.

Recursos

Glosario

- **Empresario:** una persona que crea un negocio o negocios, asumiendo riesgos financieros con la esperanza de obtener beneficios.
- **Red de contactos:** es el intercambio de información e ideas entre personas con una profesión común o un interés especial, por lo general en un entorno social informal.
- **Redes de negocios:** una actividad empresarial socioeconómica mediante la cual los empresarios y los emprendedores se reúnen para establecer relaciones comerciales y para reconocer, crear o actuar sobre las oportunidades de negocio, compartir información y buscar socios potenciales para las empresas.
- **Interculturalidad:** puede definirse como el conjunto de relaciones e interacciones que tienen lugar intencionadamente entre diferentes culturas para promover el diálogo, el respeto mutuo y la conciencia de preservar la identidad cultural de cada individuo.
- Hecho a **medida:** algo que ha sido especialmente diseñado para una persona o propósito en particular.
- **Pro-actividad:** actuar antes de una situación futura, en lugar de sólo reaccionar. Significa tomar el control y hacer que las cosas sucedan en lugar de sólo ajustarse a una situación o esperar a que algo suceda.
- **Microcrédito:** un método para prestar sumas muy pequeñas a personas para iniciar o ampliar un pequeño negocio.

Recursos adicionales

<https://www.migpolgroup.com/>

<https://www.microworld.org/en/about-microworld/about-microcredit>

<https://startupswb.com/11-brilliant-startup-accelerators-and-incubators-for-migrant-entrepreneurs.html>

UNIDAD 3: MÉTODOS Y TÉCNICAS DE EDUCACIÓN DE ADULTOS PARA LOGRAR EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES MIGRANTES

En el resumen de la Unidad...

Ideas principales

La Unidad 3: *Métodos y técnicas de educación de adultos para lograr el empoderamiento económico de las mujeres migrantes* tiene por objeto servir de "guía" general para los maestros y capacitadores de educación de adultos a fin de que puedan proporcionar los contenidos y las técnicas de capacitación necesarios y pertinentes para los contenidos sobre conocimientos financieros y económicos para la inclusión empresarial, aplicar instrumentos para promover un ambiente de aprendizaje inclusivo y de colaboración en sus entornos de aprendizaje y alertar y capacitar a los maestros y capacitadores de educación de adultos para que puedan hacer frente a los problemas que surjan en los entornos de aprendizaje de las mujeres adultas migrantes. Con ese fin, se elaborarán en las secciones siguientes:

- 1. Teorías de la educación de adultos**
 - a. La teoría de andragogía de Knowles
 - b. La teoría experimental de Roger
 - c. La teoría del aprendizaje transformativo de Mezirow

- 2. Métodos y técnicas para la educación inclusiva de adultos**
 - a. Mapas conceptuales
 - b. Escenarios
 - c. Técnica de discusión de la pecera
 - d. Aprendizaje basado en proyectos

- 3. Gestión del entorno de aprendizaje de FEMENIN**
 - a. Gestión del aula con sensibilidad cultural
 - b. Autonomía

Resultados del aprendizaje

Al finalizar con éxito esta Unidad de Aprendizaje, los maestros y entrenadores adultos podrán:

- Aplicar diversos métodos, técnicas y actividades y diseñar planes de lecciones que aborden las necesidades de contenido de las mujeres migrantes adultas.
- Integrar diferentes técnicas y métodos para crear un entorno de aprendizaje enriquecido para la alfabetización financiera y económica de las mujeres migrantes para la inclusión empresarial.
- Transfiera los conocimientos sobre las teorías elaboradas a la práctica.
- Identificar los estereotipos, problemas y conflictos surgidos del relativismo cultural en el entorno de aprendizaje.
- Transformar su entorno de aprendizaje en un entorno de aprendizaje culturalmente sensible.

SECCIÓN 1. Teorías de la educación de adultos

Introducción

En esta sección específica se presentan algunos conocimientos prácticos breves pero amplios sobre las teorías de la educación de adultos que se fundamentarán en las lecciones para la alfabetización financiera y económica de las mujeres migrantes.

En esta sección se desarrollarán tres teorías de educación para adultos:

- La teoría de andragogía de Knowles
- La teoría experimental de Roger
- La teoría del aprendizaje transformativo de Mezirow

La teoría de andragogía de Knowles

La **andragogía**, también conocida como la **teoría del aprendizaje de adultos**, fue propuesta por Malcolm Shepard Knowles en 1968 [1]. Anteriormente, se había dado mucha investigación y atención al concepto de pedagogía - enseñar a los niños. Knowles reconoció que hay muchas diferencias en las formas en que los adultos aprenden en contraposición a los niños. Sus ideas sobre la andragogía buscaban capitalizar los estilos de aprendizaje únicos y las fortalezas de los estudiantes adultos.

Los cinco supuestos de Knowles sobre los estudiantes adultos

En 1980, Knowles hizo 4 suposiciones sobre las características de los alumnos adultos (andragogía) que son diferentes de las suposiciones sobre las características de los alumnos niños (pedagogía). En 1984, Knowles añadió el quinto supuesto, como se muestra en la figura de abajo:

LAS CINCO SUPOSICIONES DE KNOWLES SOBRE LOS ESTUDIANTES ADULTOS (ANDRAGOGÍA)



Cuatro principios de andragogía

Basándose en estas suposiciones sobre los estudiantes adultos, Knowles discutió cuatro principios que los educadores/formadores de FEMENIN deben considerar cuando enseñan a los adultos

- Dado que los adultos son autodirigidos, deben tener voz en el contenido y el proceso de su aprendizaje;
- Debido a que los adultos tienen tanta experiencia que aprovechar, su aprendizaje debe centrarse en añadir a lo que ya han aprendido en el pasado;
- Dado que los adultos buscan un aprendizaje práctico, el contenido debe centrarse en cuestiones relacionadas con su trabajo o su vida personal;
- Además, el aprendizaje debe centrarse en la resolución de problemas en lugar de memorizar el contenido;

1] Merriam, S. B. (2001). *Andragogía y aprendizaje autodirigido: Pilares de la teoría del aprendizaje de adultos*. Merriam, S. B. (Ed.), *La nueva actualización de la teoría del aprendizaje de adultos: Nuevas direcciones para la educación de adultos y la educación continua*. (págs. 1 a 13)

La teoría de aprendizaje experimental de Rogers

Rogers distinguió dos tipos de aprendizaje: cognitivo (sin sentido) y experiencial (significativo). El primero corresponde a conocimientos académicos como el aprendizaje del vocabulario o las

tablas de multiplicar, y el segundo se refiere a conocimientos aplicados como el aprendizaje de los motores para reparar un automóvil. La clave de la distinción es que el aprendizaje experimental se dirige a las necesidades y deseos del alumno. Rogers enumera estas cualidades del aprendizaje experimental: participación personal, autoiniciado, evaluado por el alumno y efectos generalizados en el alumno.

Según Rogers, el aprendizaje se facilita cuando:

- El aprendiz participa completamente en el proceso de aprendizaje y tiene control sobre su naturaleza y dirección,
- Se basa principalmente en la confrontación con problemas prácticos, sociales, personales o de investigación, y
- La autoevaluación es el principal método para evaluar los progresos o el éxito. Rogers también enfatiza la importancia de aprender a aprender y la apertura al cambio.

Principios

- El aprendizaje significativo tiene lugar cuando la materia es relevante para los intereses personales del estudiante.
- El aprendizaje que es una amenaza para el yo (por ejemplo, nuevas actitudes o perspectivas) se asimila más fácilmente cuando las amenazas externas son mínimas.
- El aprendizaje avanza más rápido cuando la amenaza al yo es baja.
- El aprendizaje auto iniciado es el más duradero y generalizado.

Para Rogers, el aprendizaje experimental es equivalente al cambio y crecimiento personal. Rogers siente que todos los seres humanos tienen una propensión natural a aprender; el papel del maestro es facilitar ese aprendizaje. Esto incluye:

- Estableciendo un clima positivo para el aprendizaje,
- Aclarar los propósitos del alumno o alumnos,
- Organizar y poner a disposición recursos de aprendizaje,
- Equilibrar los componentes intelectuales y emocionales del aprendizaje, y
- Compartir sentimientos y pensamientos con los alumnos, pero no dominar.

La teoría del aprendizaje transformativo de Mezirow

Jack Mezirow desarrolló la teoría del aprendizaje transformativo a finales de 1900. Usó esta teoría para describir cómo la gente desarrolla y usa la autorreflexión crítica para considerar sus creencias y experiencias, y con el tiempo, cambiar los medios disfuncionales de ver el mundo. Mezirow se interesó en la visión del mundo de la gente y en lo que lleva a la gente a cambiar su visión del mundo.

Mezirow describe el aprendizaje transformativo como "un aprendizaje que transforma los marcos de referencia problemáticos para hacerlos más inclusivos, discriminatorios, reflexivos, abiertos y emocionalmente capaces de cambiar". [2]

Entonces, ¿qué debe suceder para que una persona cambie su visión del mundo? Mezirow creía que esto ocurre cuando la gente se enfrenta a un "dilema desorientador". Los dilemas desorientadores son experiencias que no encajan en las creencias actuales de una persona sobre el mundo. Cuando se enfrentan a un dilema desorientador, las personas se ven obligadas

a reconsiderar sus creencias de manera que encajen esta nueva experiencia en el resto de su visión del mundo. Esto sucede a menudo a través de la "reflexión crítica" en el contexto del diálogo con otras personas. [3]

Aplicaciones de la teoría del aprendizaje transformativo

Los dilemas desorientadores suelen producirse en el contexto de los entornos de aprendizaje académico, ya que los profesores proporcionan un espacio para abordar las nuevas ideas de forma crítica. Los profesores que deseen utilizar el aprendizaje transformativo en sus aulas pueden considerar la posibilidad de implementar las siguientes oportunidades para los estudiantes.

- *Proporcionar oportunidades para el pensamiento crítico* - Los profesores pueden crear oportunidades para el pensamiento crítico a través de la provisión de contenidos que introduzcan nuevas ideas. Los estudiantes necesitan entonces la oportunidad de comprometerse con el nuevo contenido a través del diario, dialogando con otros estudiantes y cuestionando críticamente sus propias suposiciones y creencias.
- *Proporcionar oportunidades para relacionarse con otros que están pasando por el mismo proceso de transformación* - La transformación a menudo se produce en la comunidad, ya que los estudiantes rebotan ideas de unos a otros y se inspiran en los cambios que hacen los amigos y conocidos.
- *Proporcionar oportunidades para actuar sobre nuevas perspectivas* - Por último, las investigaciones indican que los profesores deben proporcionar la oportunidad a los alumnos de actuar sobre sus nuevas creencias. Hay algunos indicios de que la verdadera transformación no puede tener lugar hasta que los estudiantes puedan tomar activamente medidas que reconozcan su nueva creencia.

Christie, M., Carey, M., Robertson, A., & Grainger, P. (2015). Poniendo en práctica la teoría del aprendizaje transformativo. Australian Journal of Adult Learning, 55(1), 10-30

2] Mezirow, J. (2009). Transformative learning theory. En J. Mezirow, y E. W. Taylor (Eds), Transformative Learning in Practise: Insights from Community.

Howie, P. y Bagnall, R. (2013). Una hermosa metáfora: Teoría del aprendizaje transformativo. International Journal of Lifelong Education, 32(6), 816-836.

SECCIÓN 2: Métodos y técnicas para la educación inclusiva de adultos

Cómo utilizar los mapas conceptuales y mentales en los entornos de aprendizaje de FEMENIN

Los mapas conceptuales y mentales son representaciones visuales no lineales de ideas, conceptos, términos y sus relaciones. Mediante el uso de colores, imágenes y palabras clave, los mapas mentales y conceptuales involucran a ambos lados del cerebro humano y aumentan su potencial de aprendizaje. Los instructores han encontrado que los mapas mentales son ayudas exitosas para la enseñanza de la economía [Nettleship, 1992], el mercadeo [Eriksson y Hauer, 2004], la educación ejecutiva [Mento, Martinelli, y Jones, 1999], y la optometría [McClain, 1987]. Los mapas conceptuales, una herramienta de enseñanza relacionada, también han demostrado ser muy eficaces en la enseñanza de la contabilidad [Leauby y Brazina, 1998]. Sin embargo, los mapas conceptuales difieren de los mapas mentales en muchos aspectos. Están estructurados como una red en la que cualquier concepto o idea puede conectarse con cualquier otro, mientras que los mapas mentales siguen una estructura de árbol que distingue claramente entre las ideas primarias, secundarias y terciarias.

De hecho, hay pruebas convincentes que demuestran que las exhibiciones visuales generalmente mejoran el aprendizaje. En comparación con los textos, las representaciones visuales son más eficaces para muchos fines: transmitir conocimientos a los estudiantes con estilos de aprendizaje visual/global/concreto; facilitar una amplia gama de tareas académicas y de gestión; facilitar el procesamiento cognitivo y la retención de material; comunicar "el panorama general" y las interrelaciones entre sus elementos, y fomentar el pensamiento creativo. Con los gráficos como ayudas para la enseñanza y el aprendizaje, los estudiantes no tienen por qué experimentar las finanzas como una materia difícil, aburrida y mecánica.

Los beneficios de las exhibiciones visuales pueden resumirse de la siguiente manera:

- **Alcanzando a los estudiantes visuales:** Dado que las preferencias en el estilo de aprendizaje de los estudiantes afectan a su rendimiento en los cursos introductorios de finanzas [Filbeck y Smith, 1996], los instructores deben utilizar diversas estrategias de enseñanza y evaluación para ayudar a todos los estudiantes a aprender y alcanzar logros académicos. Por lo tanto, tales ayudas visuales apoyan a los estudiantes a procesar el conocimiento a un nivel más profundo.
- **Mostrando el "Big Picture":** Los alumnos suelen considerar los nuevos conceptos como aislados e independientes y tienen dificultades para comprender cómo se relacionan entre sí y con el material aprendido anteriormente. La cartografía mental y conceptual previene este problema al exponer claramente los conceptos y dimensiones clave y las relaciones entre ellos en una imagen "panorámica", lo que permite a los alumnos ver qué material es más importante y cómo encajan las diversas piezas.
- **Aumentar la retención:** El material recibido tanto en modalidades verbales como visuales tiende a ser retenido mejor y por más tiempo que el recibido en una sola forma, y se puede acceder a él y recuperarlo más fácilmente por dos vías que por una sola [Paivio, 1971, 1990; Svinicki, 2004; Vekiri, 2002].

Los mapas conceptuales y mentales se consideran muy valiosos por ser una característica integral y continua del proceso de aprendizaje, y no sólo un complemento aislado al principio o al final. Es realmente beneficioso cuando se utiliza de forma continua en cualquier tipo de entorno de aprendizaje.

Estos mapas son económicos en muchos aspectos, como la edad y el nivel de los alumnos y las variaciones en el uso. Pueden utilizarse para abarcar un período corto de tiempo (por ejemplo, cada semana los participantes construyen mapas conceptuales que abarcan la clase de esa

semana), extenderse a un período largo (por ejemplo, los educadores de adultos pueden utilizarlos plena y continuamente integrados en el proceso de aprendizaje.

Los participantes crearán mapas conceptuales más complejos del conocimiento que han adquirido durante todo el período. Para hacerlo semi-estructurado, pueden dar un mapa conceptual parcialmente terminado y pedir que se termine el mapa conceptual con los componentes relevantes.

Además, una vez que los alumnos ven un mapa mental y conceptual, pueden saber rápidamente cómo diseñar uno. Por lo tanto, se sugiere que se introduzca a los alumnos en la elaboración de mapas mentales y conceptuales mostrándoles un mapa completo relacionado con las finanzas y revisando los principios básicos de la creación de uno. A continuación, los alumnos pueden empezar a diseñar uno por sí mismos -quizás primero en toda la clase y luego en pequeños grupos- para un concepto o tema financiero clave. En este primer intento, los estudiantes se beneficiarán de la retroalimentación del instructor y de la oportunidad de revisar sus mapas. A partir de entonces, los estudiantes pueden crear mapas mentales por su cuenta.

Cómo usar el aprendizaje basado en escenarios para las finanzas en los entornos de aprendizaje de FEMENIN

El aprendizaje basado en escenarios (SBL, por sus siglas en inglés) utiliza escenarios interactivos para apoyar las estrategias de aprendizaje activo, como el aprendizaje basado en problemas o en casos. Normalmente implica que los estudiantes se abran paso a través de un argumento, normalmente basado en un problema mal estructurado o complejo, que deben resolver. En el proceso, los estudiantes deben aplicar sus conocimientos de la materia y su pensamiento crítico y sus aptitudes para resolver problemas en un contexto seguro y del mundo real. SBL es a menudo no lineal y puede proporcionar numerosas oportunidades de retroalimentación a los estudiantes, basándose en las decisiones que toman en cada etapa del proceso.

El aprendizaje basado en escenarios se basa en los principios de la teoría del aprendizaje situado (Lave & Wenger, 1991), que sostiene que el aprendizaje tiene lugar mejor en el contexto en el que se va a utilizar, y la cognición situada, la idea de que el conocimiento se adquiere mejor y se comprende más plenamente cuando se sitúa en su contexto (Kindley, 2002)

El uso de escenarios en la enseñanza se está haciendo cada vez más popular en las escuelas a todos los niveles. La enseñanza basada en escenarios no sólo permite a los alumnos explorar un tema complejo en profundidad, sino que también desarrolla sus habilidades en el pensamiento analítico, la colaboración, la comunicación, y les ayuda a desarrollar la confianza en esas habilidades.

Hay varias maneras de utilizar los escenarios en los entornos de aprendizaje, y pueden adaptarse fácilmente a las preferencias o necesidades de los grupos destinatarios. Los aspectos de los escenarios que decida utilizar dependerán de si está considerando realizar una visión general de alto nivel en una sola lección o utilizar los escenarios como base para un proyecto de larga duración o integrarlo con otras actividades/teorías en su enseñanza.

El aprendizaje basado en escenarios puede ser autónomo, en el sentido de que completar el escenario es la tarea completa, o puede ser la primera parte de una tarea más grande que

requiere que el estudiante complete el escenario, y luego proporcione una reflexión escrita u oral y una autoevaluación del proceso. La enseñanza basada en escenarios y también puede integrarse en la misma lección y también con otros métodos/técnicas/estrategias de enseñanza como los tipos de debate en grupo, mapas conceptuales, dramatizaciones, análisis de metáforas, simulación.

Cómo usar la técnica de discusión de la pecera en los entornos de aprendizaje de FEMENIN

La pecera - a veces denominada seminario socrático - es un método para organizar presentaciones y discusiones de grupo que ofrece los beneficios de las discusiones en grupos pequeños - más notablemente, un enfoque espontáneo y conversacional para discutir los temas - dentro de grupos grandes. La estrategia de la pecera puede crear una oportunidad para que los estudiantes se centren conscientemente en las aptitudes de comunicación y participen en debates sobre el contenido crítico del curso. Si bien una pecera es adecuada para cualquier entorno de debate, es especialmente eficaz cuando se exploran múltiples perspectivas, opiniones o dilemas.

En FEMENIN, nos dirigimos a las mujeres adultas migrantes de diversos orígenes culturales, lo que significa que se aportarán diversas cosas al entorno de aprendizaje, y cada participante enriquecerá y contribuirá a la formación. Con razón, los debates sobre la pecera son más útiles que una transferencia de conocimientos tradicionales.

Cómo solicitarlo

En una discusión sobre la "pecera", los alumnos sentados en el interior de la "pecera" participan activamente en un debate haciendo preguntas y compartiendo sus opiniones, mientras que los alumnos que están de pie fuera escuchan atentamente las ideas presentadas. Los alumnos se turnan en estos papeles para que practiquen ser tanto contribuyentes como oyentes en un debate de grupo. Esta estrategia es especialmente útil cuando se quiere asegurar que todos los estudiantes participen en un debate, cuando se quiere ayudar a los estudiantes a reflexionar sobre cómo es un buen debate y cuando se necesita una estructura para discutir temas controvertidos o difíciles. Una discusión de pecera es una excelente actividad de pre-escritura, a menudo desenterrando preguntas o ideas que los alumnos pueden explorar más profundamente en una tarea independiente.



Procedimiento

1. **Selecciona un tema atractivo:** Los mejores temas son convincentes para la audiencia y lo suficientemente amplios para tener conversaciones sobre ellos. Los escenarios con diferentes adaptaciones pueden ser integrados en las discusiones de la pecera.
2. **Prepara la habitación:** Una discusión sobre la pecera requiere un círculo de sillas ("la pecera") y suficiente espacio alrededor del círculo para que el resto de los estudiantes observen lo que sucede en la "pecera". Por ejemplo; si hay cinco personas en el grupo pequeño, se necesitan seis o siete sillas en el círculo del grupo pequeño. Añade un círculo exterior de sillas alrededor del grupo pequeño para los participantes restantes, dejando suficiente espacio para el movimiento.
3. **Prepárese para el debate:** Como muchas conversaciones estructuradas, las discusiones de la pecera son más efectivas cuando los estudiantes han tenido unos minutos para preparar ideas y preguntas con antelación.
4. **Discutir las normas y reglas:** Independientemente de las reglas particulares que establezcan, asegúrense de que se les expliquen a los estudiantes de antemano. También debe dar instrucciones a los estudiantes en la audiencia. ¿Qué deberían escuchar? ¿Deberían estar tomando notas? Antes de comenzar la actividad de la pecera, tal vez desee revisar las pautas para tener una conversación respetuosa. A veces los maestros piden a los alumnos que presten atención a la forma en que se siguen estas normas, registrando aspectos específicos del proceso de debate, como el número de interrupciones, ejemplos de lenguaje respetuoso o irrespetuoso que se utiliza, o los tiempos de conversación (quién habla más o menos).
5. **Informe:** Después de la discusión, puede pedir a los alumnos que reflexionen sobre cómo creen que fue la discusión y lo que aprendieron de ella. Los alumnos también pueden evaluar su desempeño como oyentes y como participantes. También pueden aportar sugerencias sobre cómo mejorar la calidad del debate en el futuro. Estas reflexiones pueden ser por escrito, o pueden estructurarse como una conversación en pequeños o grandes grupos.

Variaciones

- **La pecera de retroalimentación**

El círculo interno discute un tema durante un corto período de tiempo. Cuando se acaba el tiempo, el círculo interior se gira en sus sillas para mirar a los observadores que les dan retroalimentación. El círculo interior se vuelve a girar y la retroalimentación. Cuando se acaba el tiempo, los participantes del círculo interior y exterior cambian de lugar y repiten el procedimiento.

- **La pecera homogénea**

La pecera está compuesta por individuos que comparten la misma opinión. La idea es obtener nuevas perspectivas y comprensión del tema.

- **La pecera heterogénea**

Si hay más de un lado de un tema de discusión, una persona de cada perspectiva se sienta en el círculo interior.

- **Múltiples peceras**

Para grupos grandes, más de una pecera puede tener lugar al mismo tiempo. Cuando se agote el tiempo, uno o dos miembros de cada pecera formarán una nueva pecera. Se discutirán los puntos de vista de cada grupo. Cuando esta discusión se complete, todos regresan a su pecera original para seguir discutiendo.

Cómo utilizar el aprendizaje basado en proyectos en los entornos de aprendizaje de FEMENIN

El Aprendizaje Basado en Proyectos (PBL) es una metodología de instrucción que anima a los estudiantes a aprender y aplicar los conocimientos y habilidades a través de una experiencia atractiva. Por eso requiere la aplicación de conocimientos y habilidades, no sólo el recuerdo o el reconocimiento. A diferencia del aprendizaje memorístico que evalúa un solo hecho, el PBL es un método más complejo en el que los alumnos adquieren conocimientos y habilidades trabajando durante un período de tiempo prolongado para investigar y responder a una pregunta, problema o desafío auténtico, atractivo y complejo.

En PBL, el papel del educador cambia de proveedor de contenidos a facilitador que andamiaje el aprendizaje del alumno. Los alumnos trabajan de manera más independiente a través del proceso PBL, con el educador proporcionando apoyo sólo cuando es necesario. El proceso PBL fomenta la independencia del alumno, la propiedad de su trabajo.

La PBL se está utilizando ampliamente en las escuelas y otros entornos educativos, y se están practicando diferentes variedades. Sin embargo, hay características fundamentales que diferencian el "hacer un proyecto" de la participación en un aprendizaje riguroso basado en proyectos. Las diferencias pueden verse en el cuadro que figura a continuación:

DIFERENCIAS ENTRE "HACER UN PROYECTO" Y "APRENDIZAJE BASADO EN PROYECTOS"

<p>“POSTRE” HACIENDO UN PROYECTO</p>	<p>“PLATO PRINCIPAL” APRENDIZAJE BASADO EN PROYECTOS</p>
<p>Un complemento a la instrucción tradicional, al final (o al lado) de la unidad.</p>	<p>Instrucción integrada en el proyecto (El proyecto es la unidad).</p>
<p>Sigue la dirección del maestro.</p>	<p>Impulsado por la investigación de los estudiantes.</p>
<p>Centrado en el producto.</p>	<p>Centrado en el producto y el proceso.</p>
<p>A menudo sin relación con las normas y habilidades.</p>	<p>Alineado con los estándares académicos y las habilidades de éxito.</p>
<p>Puede ser completado solo y/o en casa.</p>	<p>Implica la colaboración con los estudiantes y la orientación en clase del profesor.</p>
<p>Permanece dentro del mundo escolar.</p>	<p>Tiene un contexto y aplicación de palabras reales.</p>
<p>Resultado final del proyecto mostrado en el aula.</p>	<p>Los resultados del proyecto se compartieron más allá del aula con un público público.</p>

Fuente: Buck Institute for Education.

Los temas de los contenidos de eLearning de FEMENIN parecen ser realmente abstractos y complejos, y puede que no sea tan efectivo transmitirlos a través de los métodos y técnicas de aprendizaje tradicionales. PBL aporta autenticidad al aula en el sentido de que el problema se conecta fácilmente con el mundo fuera del aula, y los alumnos son desafiados a colaborar, comunicarse y pensar críticamente al acercarse al problema.

Específicamente para la FEMENIN, la PBL puede encajar bien en sus objetivos y se centra en que involucra a las mujeres en los proyectos y tareas de desempeño vinculadas a cuestiones del mundo real, lo que da a las participantes de la FEMENIN una comprensión más profunda de los conceptos a través de experiencias de aprendizaje pertinentes y auténticas.

SECCIÓN 3: Cómo manejar eficazmente el entorno de aprendizaje de las mujeres

Gestión del aula con sensibilidad cultural

El establecimiento de principios de gestión de las aulas tiene consecuencias para el progreso del aprendizaje de todos los alumnos, especialmente los de bajo rendimiento, los pobres, los de educación especial y los niños de minorías raciales/étnicas (Saphier y Gower, 1997). Las

definiciones y expectativas de comportamiento apropiado están influidas por la cultura, y es probable que se produzcan conflictos cuando los educadores y los educandos proceden de diferentes contextos culturales (Weinstein, Tomlinson-Clarke y Curran, 2004).

En este sentido, la CRCM debe ser incluida como parte de la estrategia de gestión del profesorado. La gestión culturalmente receptiva del aula (CRCM, por sus siglas en inglés) se refiere a las estrategias que se centran en el desarrollo de un aula para *todos* los estudiantes - los maestros utilizan la conciencia cultural para guiar las decisiones de gestión sobre su aula. También tienen en cuenta los antecedentes, las culturas, las vidas de los hogares, los estilos de aprendizaje y las experiencias pasadas de los estudiantes para crear oportunidades para el éxito de todos.

Más que un conjunto de estrategias o prácticas, la CRCM es un enfoque pedagógico que guía las decisiones de gestión que toman los maestros. Es una extensión natural de la enseñanza culturalmente sensible que utiliza los antecedentes de los alumnos, la representación de las experiencias sociales, los conocimientos previos y los estilos de aprendizaje en las lecciones diarias. Los educadores, en su calidad de gestores de aula culturalmente sensibles, reconocen sus prejuicios y valores y reflexionan sobre la forma en que éstos influyen en sus expectativas de comportamiento y en sus interacciones con los estudiantes, así como en el aspecto del aprendizaje. Reconocen que el objetivo de la gestión del aula no es lograr el cumplimiento o el control, sino proporcionar a todos los estudiantes oportunidades de aprendizaje equitativas y entienden que la CRCM es "la gestión del aula al servicio de la justicia social" (Weinstein, Tomlinson-Clarke y Curran 2004, p.27).

Algunos elementos de la gestión de las clases con sensibilidad cultural

- **Reconocimiento del etnocentrismo y los prejuicios propios**

Un paso útil para todos los maestros y capacitadores es explorar y reflexionar sobre de dónde provienen sus suposiciones, actitudes y prejuicios y comprender que la forma en que ven el mundo puede llevarlos a una mala interpretación de los comportamientos y a un trato desigual de los estudiantes culturalmente diferentes (Weinstein, Tomlinson Clarke, Curran, 2004).

Como profesores, es esencial ser culturalmente competentes para poder entender la cultura propia, tratar de entender la cultura de la otra persona, aceptar las diferencias y tratar de ver su punto de vista. Teniendo en cuenta que las profesoras y capacitadoras de FEMENIN se reúnen con mujeres adultas migrantes que tienen culturas y valores diferentes, es importante conocerse a sí mismas y a su propia cultura para ayudarlas a ser más consideradas con los demás con un lente cultural relativista que es la visión de que los comportamientos no deben ser juzgados por las normas de otro y deben ser sensibles a las diversas culturas sin ignorar las normas internacionales de justicia y moralidad, en lugar del etnocentrismo y los prejuicios que utilizan la cultura propia o cercana como base para juzgar otra cultura, creencias y comportamientos.

- **Conocimiento de los antecedentes culturales de los estudiantes**

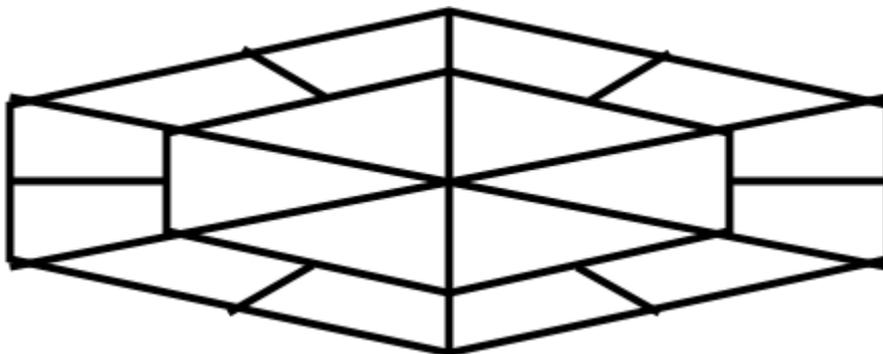
Además de tomar conciencia de los prejuicios, para desarrollar habilidades para la interacción intercultural, los profesores deben conocer los antecedentes culturales de los alumnos (Sheets y Gay, 1996). Obtener un conocimiento general sobre un grupo cultural o étnico puede dar a

los maestros un sentido de las opiniones sobre el comportamiento, las reglas de decoro y etiqueta, la comunicación y los estilos de aprendizaje; sin embargo, hay que tener cuidado de no formar estereotipos, ya que un estereotipo es una creencia, imagen o verdad distorsionada exagerada sobre una persona o grupo de personas.

Además, la mayoría de los estereotipos son negativos y tienen como objetivo clasificar a las personas basándose en generalizaciones. Además, pueden ser positivos; sin embargo, incluso los estereotipos positivos asumen que los miembros del grupo actuarán de acuerdo con el estereotipo, lo que limita las variaciones individuales. Por ejemplo; todos los asiáticos sobresalen en matemáticas y ciencias o las chicas son malas en matemáticas. La gente está ansiosa por utilizar los estereotipos para desarrollar sus prejuicios.

Los profesores y capacitadores con sensibilidad cultural se esfuerzan por conocer las culturas y comunidades en las que viven los alumnos (mujeres migrantes adultas). Reconocen la legitimidad de las diferentes formas de hablar e interactuar. Conociendo las variables de las identidades y los antecedentes culturales, los maestros y capacitadores pueden prever los posibles conflictos y elaborar estrategias para prevenirlos. Además, entienden que el objetivo final de la gestión de las aulas o del entorno de aprendizaje no es lograr el cumplimiento y el control, sino ofrecer a todos los alumnos oportunidades de aprendizaje equitativas.

Para conocer las identidades culturales y las comunidades en las que las mujeres migrantes en los entornos de aprendizaje de FEMENIN, un autoestudio cultural con un par de preguntas guía ayudará a ver el panorama general de aprender a establecer;



- Completa el mosaico cultural con los elementos de la **cultura** (ver arriba) que prefieras reflejar.
- Luego, escribe una reflexión sobre tu mosaico respondiendo a las siguientes preguntas:
 - ¿Qué partes se conectan a su identidad?
 - ¿Una sección pesa más que otra?
 - ¿Es una representación justa?
 - Escoge tres que realmente te conecten y expliquen por qué

De esta manera, tendrá más información sobre lo que posiblemente surja de esta diversidad y cómo responder a las necesidades de las mujeres migrantes en su entorno de aprendizaje FEMENIN y cómo interactuar con ellas de diversas maneras.

Autonomía en los entornos de aprendizaje: Autonomía del profesor y autonomía del alumno

Hay muchas definiciones de la autonomía del profesorado que se centran en diferentes aspectos de la enseñanza. Algunas de ellas son las siguientes: Little (1995) define por primera vez la autonomía del profesor como la capacidad de los maestros de dedicarse a la enseñanza auto dirigida; según Richard Smith (2000), la autonomía del profesor se refiere a "la capacidad de desarrollar las aptitudes, los conocimientos y las actitudes adecuados para uno mismo como maestro, en cooperación con los demás".

Como se deduce de las definiciones de la autonomía del profesorado desde diferentes aspectos, la colaboración y la cooperación también se tienen en cuenta en el sentido de que es un aspecto importante de la vida profesional de los profesores, como medio para reflexionar continuamente sobre la práctica de la enseñanza y mejorarla. Es necesario fomentar una atmósfera que facilite los esfuerzos de colaboración entre los profesores, de modo que éstos sean esenciales para garantizar un entorno de aprendizaje que responda a las necesidades de los alumnos.

La autonomía disminuye el estrés de los maestros y aumenta la satisfacción en el trabajo y la competencia profesional (Pearson y Moomaw, 2005), disminuye los comportamientos negativos de los alumnos y mejora las relaciones entre los trabajadores (Ingersoll, 1996). Así pues, puede afirmarse que los maestros que tienen autonomía de criterio tienen una mayor motivación para hacer su trabajo porque la mayoría de los maestros afirman que el aspecto más satisfactorio de su profesión es ayudar a los alumnos en el plano académico y prosperar en el plano personal. A este respecto, el desarrollo de las aptitudes de autonomía de los docentes también es importante para organizar entornos de aprendizaje centrados en el alumno y constructivos.

El concepto de autonomía del alumno puede definirse como la asunción por parte de los alumnos de la responsabilidad de su propio aprendizaje (Little, 1995). Los profesores que apoyan la autonomía de aprendizaje de sus alumnos pueden permitirles demostrar sus capacidades, expresar sus sentimientos y opiniones cómodamente, continuar con sus propias preferencias y hacer uso de sus propios estilos de aprendizaje.

El apoyo a la autonomía del profesor puede verse como un comportamiento interpersonal que se muestra para definir, nutrir y formar las fuentes de motivación intrínseca de los alumnos (Deci y Ryan, 1985, citado en Núñez, Fernández, León y Grijalvo, 2015). Por lo tanto, el apoyo a la autonomía está relacionado con la creación de un entorno en el que no se ejerza presión sobre los alumnos para que demuestren los comportamientos deseados, sino que se les anime a ser ellos mismos (Ryan y Deci, 2004, citado en Núñez y otros, 2015).

Lo opuesto al apoyo a la autonomía es el control. Los profesores controladores tienden a exhibir comportamientos opresivos. Sin embargo, se afirma que los entornos de apoyo a la autonomía son propicios para el desarrollo de los alumnos (Reeve, 2009, citado en Núñez et al., 2015). En consecuencia, se podría enseñar al maestro a adoptar un estilo de apoyo a la autonomía para inculcar la percepción de que el maestro apoya la autonomía de los alumnos.

Los maestros y formadores de adultos en los entornos de aprendizaje de FEMENIN deben crear entornos de apoyo a la autonomía para eliminar posibles dudas y alentar a las mujeres migrantes a explorar la motivación intrínseca de la inclusión empresarial, ya que es más

probable que la motivación intrínseca conduzca a un comportamiento persistente hacia un objetivo.

<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/698152>

https://www.excelatlife.com/articles/intrinsic_motivation.htm

https://www.researchgate.net/publication/229454038_Teaching_in_Ways_That_Support_Students'_Autonomy

<https://www.cambridge.org/elt/blog/2019/09/19/encouraging-learner-autonomy/>

Evaluación de la unidad

(En NEGRITA el título de la pregunta; en VERDE la respuesta correcta/verdadera)

Prueba de evaluación para la sección 1

¿Cuál es una de las suposiciones sobre los estudiantes adultos de Knowles?

Autoconcepto

Disposición para aprender

Aprendices autoiniciados

Experiencia del estudiante adulto

Según Rogers, el aprendizaje se facilita cuando:

El aprendiz participa completamente en el proceso de aprendizaje y tiene control sobre su naturaleza y dirección.

Se producen dilemas desorientadores.

En el Aprendizaje Experiencial, el papel del profesor incluye:

Estableciendo un clima positivo para el aprendizaje.

Que los alumnos aclaren los propósitos.

Organizar y poner a disposición recursos de aprendizaje.

Centrándose sólo en los componentes intelectuales del aprendizaje.

Compartir sentimientos y pensamientos con los alumnos también domina hasta cierto punto.

Mezirow describe los dilemas desorientadores como:

Experiencias que encajan con las creencias previas de una persona sobre el mundo.

Experiencias que no encajan en las creencias actuales de una persona sobre el mundo.

El aprendizaje transformativo consiste en proporcionar oportunidades para:

Pensamiento Crítico.

Enfocar el propio proceso de transformación.

Actuando sobre nuevas perspectivas.

Auto-dirección.

Prueba de evaluación para la sección 2

Seleccione si las siguientes declaraciones son verdaderas o falsas:

El aumento de la retención es uno de los beneficios de la cartografía conceptual y mental.

Los mapas conceptuales y mentales son más efectivos comparados con los textos solamente.

Mapas conceptuales y mentales son representaciones visuales y lineales de ideas, conceptos, términos y sus relaciones.

Rellena los espacios en blanco con la(s) palabra(s) correcta(s):

Mientras que los mapas conceptuales se estructuran como(red) en la que cualquier concepto o idea puede conectarse con cualquier otro, los mapas mentales siguen una (estructura de árbol) que distingue claramente entre las ideas primarias, secundarias y terciarias.

El aprendizaje basado en escenarios se basa en los principios de:

Teoría del Aprendizaje Situacional.

Aprendizaje basado en proyectos.

Rellena los espacios en blanco con la(s) palabra(s) correcta(s):

Usando escenarios, los estudiantes deben aplicar habilidades de resolución de problemas, (pensamiento crítico), conocimiento del tema en a/an (mundo real).

Completa los espacios en blanco con "hacer proyectos" o "aprendizaje basado en proyectos"

_____ sigue la dirección del maestro. (Haciendo proyectos)

_____ a menudo no están relacionadas con las habilidades y normas. (Haciendo proyectos)

_____ están alineados con las habilidades y estándares académicos. (Aprendizaje basado en proyectos)

_____ aporta autenticidad en el entorno de aprendizaje y tiene un contexto y una aplicación en el mundo real. (Aprendizaje basado en proyectos)

_____ se centra en el producto. (Haciendo proyectos)

_____ se centra en el proceso y el producto. (Aprendizaje basado en proyectos)

La discusión de la pecera requiere:

Largo período de preparación

Un corto período de preparación, en su mayoría discusiones espontáneas.

Una de las variaciones de la Discusión de la Pecera es:

- Cámaras de peces homogéneas
- Múltiples peceras
- Cámaras de peces de retroalimentación
- Cámaras de peces de semiestructura

Destaca el procedimiento irrelevante en los debates de la pecera

- Seleccionando el tema...
- Discutir las normas y reglas
- Identificar los vínculos entre las ideas
- Informe

Prueba de evaluación para la Sección 3

La gestión culturalmente sensible de la clase se define como:

Los profesores sólo utilizan su propia identidad cultural para orientar las decisiones de gestión sobre su entorno de aprendizaje.

Los profesores utilizan todas las creencias culturales de los alumnos para guiar las decisiones de gestión sobre su entorno de aprendizaje.

Por favor, elija si la siguiente declaración se refiere al "relativismo cultural" o al "etnocentrismo" (A-D):

La comida de Irán que he probado en un restaurante local no era de mi gusto.

El relativismo cultural

Etnocentrismo

La comida mexicana es asquerosa.

El relativismo cultural

Etnocentrismo

Usar palillos para comer no tiene sentido.

El relativismo cultural

Etnocentrismo

Usar palillos no es algo a lo que esté acostumbrado, es una de las formas de comer la comida.

El relativismo cultural

Etnocentrismo

Los elementos de la cultura (objetivo) son:

Alimentos

Idioma

Creencias

Valores

Ropa

Profesores y entrenadores culturalmente sensibles:

Puede prever los posibles conflictos y desarrollar estrategias para prevenirlos.

Son conscientes de que el objetivo final es el cumplimiento y el control en el entorno de aprendizaje.

Seleccione si las siguientes declaraciones son verdaderas o falsas:

La autonomía de los estudiantes se mejora controlando a los profesores.

Los maestros autónomos pueden organizar entornos de aprendizaje centrados en el alumno y constructivos.

La autonomía del maestro se refiere a la capacidad de desarrollar habilidades, conocimientos y actitudes apropiadas para uno mismo como maestro, en cooperación con otros.

Recursos

Glosario

- **Andragogía:** una teoría del aprendizaje de los adultos que detalla cómo los adultos aprenden de forma diferente a los niños.
- **Autodirigido:** Una estrategia de aprendizaje que permite a los alumnos hacerse cargo de su propio proceso de aprendizaje.
- **Dilema desorientador:** un dilema desorientador representa la iniciación de una experiencia de aprendizaje transformador que suele denotar una crisis de vida que desencadena un cuestionamiento de las suposiciones, lo que da lugar a creencias transformadas.

- **Aprendizaje situado:** postula que el aprendizaje es involuntario y está situado dentro de una actividad, contexto y cultura auténticos.
- **Seminario Socrático:** una forma de diálogo argumentativo cooperativo entre individuos, basado en la formulación y respuesta de preguntas para estimular la crítica thinking sacar ideas y presuposiciones subyacentes.
- **Autenticidad:** el estado de algo que es auténtico, o legítimo y verdadero.
- **Relativismo cultural:** la idea de que las creencias, los valores y las prácticas de una persona deben entenderse en base a su propia *cultura*.
- **Etnocentrismo:** la creencia de que la gente, las costumbres y las tradiciones de su propia raza o país son mejores que las de otras razas o países.
- **Sesgo:** una fuerte inclinación de la mente o una opinión preconcebida sobre algo o alguien.
- **Esteretipos:** una imagen o idea ampliamente difundida pero fija y simplificada de un tipo particular de persona o cosa.
- **Cultura con una gran C:** La cultura con una gran C se refiere a la cultura que es más visible.
- **cultura con una pequeña c:** el tipo de cultura más invisible asociada a una región, grupo de personas, idioma.
- **Motivación intrínseca:** está motivada por un deseo interno de hacer algo por su propio bien.
- **Aprendizaje constructivo:** El término se refiere a la idea de que los estudiantes construyen el conocimiento por sí mismos-

Recursos adicionales

Lección 1

<https://www.instructionaldesign.org/theories/experiential-learning/>

<http://infed.org/mobi/carl-rogers-core-conditions-and-education/>

<https://www.learning-theories.com/transformational-learning-theory-mezirow.html>

Lección 2

https://www.researchgate.net/publication/259391803>Show_them_the_money_Using_mind_mapping_in_the_introduutory_finance_course

<https://www.ispringsolutions.com/blog/scenario-based-learning>

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_building_block_activities_budget-scenarios_handout.pdf

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_building_block_activities_spending-scenarios_guide.pdf

<https://learn.k20center.ou.edu/api/lessons/fe96d3de46cfdc1f385aab7e75006855/Handout%201%20Finacial%20Literacy%20Scenarios.pdf>

<https://www.pblworks.org/>

<https://www.edutopia.org/project-based-learning>

https://www.youtube.com/watch?v=hnzCGNnU_WM

<https://www.youtube.com/watch?v=EuzgJlqzjFw>

Herramientas útiles de la web que pueden ser usadas para enriquecer el PBL:

- **Glogster:** Con esta herramienta multimedia, los estudiantes pueden compartir textos, imágenes, sonidos, gráficos y vídeos y crear carteles digitales que pueden ser utilizados después.
- **Animoto:** Con esta herramienta, es posible crear videos y animaciones. Esta herramienta también puede servir incluso cuando las mujeres establecen empresas de arranque.
- **Edmodo:** Sistema de gestión de aprendizaje en línea, los instructores de FEMENIN pueden utilizar esta herramienta para dar tareas, monitorear el proceso de aprendizaje.
- **Mindmeister:** Esta herramienta en línea sirve como plataforma para intercambiar ideas con otros estudiantes sobre una tarea basada en un proyecto o para obtener valiosas sugerencias de los profesores/formadores. Además, ayuda a los estudiantes a organizar las ideas, lo que puede ser un gran recurso para PBL.

Lección 3

http://www.papamontes.com/INDEXH~1/EDUC_LINKS/ARTICLE_CRP_Culturalmente%20Responsable%20Aula%20Gestión.pdf

<https://research.steinhardt.nyu.edu/scmsAdmin/uploads/005/121/Culturally%20Responsive%20Classroom%20Mgmt%20Strat2.pdf>

<https://www.youtube.com/watch?v=jWnQNSfd2ec>

https://www.youtube.com/watch?v=TPYLer55o8&list=PLrMqXQ2J_13ubw2OiTy9FdkAYHm_y2Ily&index=6

<https://www.ebscohost.com/uploads/imported/thisTopic-dbTopic-1247.pdf>

UNIDAD 4: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS MUJERES MIGRANTES I - APTITUDES BÁSICAS

En Resumen de la Unidad....

Ideas principales

Las ideas principales de esta unidad de aprendizaje son:

- Apoyar a los maestros y capacitadores adultos para empoderar a las mujeres migrantes a fin de que desarrollen conocimientos y aptitudes básicas para la alfabetización financiera y económica:
 - una mejor gestión del dinero,
 - establecimiento de objetivos financieros
 - la gestión del riesgo financiero y la satisfacción de sus necesidades
- Apoyar a los profesores e instructores de adultos para que elaboren una serie de estudios y actividades prácticas que hagan participar a sus alumnos en la demostración de su comprensión de los conceptos financieros y económicos de manera apropiada y eficaz.

Resultados del aprendizaje

Al finalizar con éxito estas Lecciones, los participantes permitirán a sus alumnos

Sección 1: Seguimiento de su dinero

Crear un presupuesto sencillo y utilizar una hoja de cálculo de ingresos y gastos para una mejor gestión del dinero que satisfaga las necesidades financieras y los deseos de las empresarias migrantes.

- Puede identificar los hábitos de gasto claves de uno mismo y de los demás
- Puede identificar los ingresos y los gastos con respecto a su situación personal/de negocios
- Puede identificar cómo ahorrar dinero usando el modelo de presupuesto 50:30:20
- Puede compartir los principales resultados financieros con otros

Sección 2: Comprender su nómina

Identificar las deducciones de un salario mensual o semanal y las diferencias entre el salario bruto y el neto.

- Puede identificar y recordar cuatro condiciones financieras básicas que se proporcionan en una nómina.
- Puede explicar la diferencia entre la paga bruta y la paga neta y dos deducciones que se suelen hacer de los sueldos
- Puede usar una calculadora en línea para calcular el pago del seguro nacional de un salario

Sección 3: Impuestos que tenemos que pagar

Explique los diferentes tipos de impuestos que deben pagarse si se trabaja o se está en el negocio y un simple cálculo de los impuestos.

- Puede identificar la diferencia básica entre el impuesto sobre la renta y el impuesto de sociedades
- Se puede calcular un impuesto de sociedades
- Puede seguir un cálculo básico del impuesto sobre la renta
- Puede dar una simple explicación de por qué pagamos impuestos

Sección 4: Cómo manejar la deuda y el crédito usando APR

Explique cómo comparar los tipos de interés de las tarjetas de crédito y los préstamos

- Puede identificar 2 diferencias entre el uso de una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito para hacer compras
- Puede explicar lo que significa la APR y cómo esto afecta a los pagos de sus deudas

Sección 5: Evaluación del riesgo, comparación de los rendimientos y

Demostrar cómo evaluar los riesgos financieros, comparar las tasas de rendimiento y las estafas al contado

- Puede identificar 2 beneficios de la inclusión financiera para las mujeres migrantes y sus familias
- Puede investigar e identificar una serie de contratos y acuerdos financieros
- Pueden comparar contratos y acuerdos para establecer los mejores productos financieros disponibles para sus necesidades
- Puede evaluar los beneficios y riesgos financieros y utilizar la orientación para detectar estafas

SECCIÓN 1. Seguimiento de su dinero

Introducción

Sección resultados del aprendizaje:

- Puede identificar los hábitos de gasto claves de uno mismo y de los demás
- Puede identificar los ingresos y los gastos con respecto a su situación empresarial/personal
- Puede identificar cómo ahorrar dinero usando el modelo de presupuesto 50:30:20
- Puede compartir los principales resultados financieros con otros

¿Qué es un presupuesto?

Un **presupuesto** es un plan para organizar, rastrear y mejorar su situación financiera hacia el logro de sus objetivos financieros. Como mujer empresaria es importante que usted controle

su presupuesto, tanto para su hogar como para su negocio; tanto el dinero que entra como el que sale.

Un buen conocimiento financiero y el seguimiento de su dinero, puede conducir a la seguridad financiera y a la capacidad de ahorrar e invertir dinero para el futuro. Una mala gestión financiera puede conducir a una deuda arriesgada y a otros problemas relacionados con el dinero que pueden afectar a su salud y bienestar personal, así como a su negocio.

Groceries		Bills		Transportation	
Save On	\$52.66	Rent/Mortgage	\$520.00	Gas	\$29.98
Safeway	\$34.12	Cell Phone	\$76.88	Insurance/Bus Pass	\$99.00
Costco	\$18.22	TV/Internet	\$68.12		
Costco	\$44.22	BC Hydro	\$44.12	Total	\$128.98
		Total	\$709.12	Debt Repayment	
				Student Loan	\$80.00
				Credit Card	\$0.00
				Other	
		Gifts		Total	\$80.00
		Flowers	\$12.22		
				Entertainment	
Total	\$149.22				
		Total	\$12.22		
Restaurant					
Milestone's	\$32.00	Clothes			
Subway	\$3.45	Jeans	\$32.45	Total	\$0.00
Pizza	\$23.00				
				Bank Fees	
		Total	\$32.45	Total	\$0.00
		Other Expenditures			
Total	\$58.45			Savings	
				Emergency Fund	\$50.00
Alcohol					
Wine	\$13.47			Total	\$50.00
Total	\$13.47	Total	\$0.00		
				Spending Total	\$1,233.91

La regla presupuestaria 50-30-20

La regla del presupuesto 50-30-20 se basa en un simple plan para asignar el 50% de sus ingresos después de impuestos a las necesidades, el 30% a los deseos, y el 20% a los ahorros y al pago de deudas. El enfoque fue popularizado por el libro "All Your Worth": The Ultimate Lifetime Money Plan" de la senadora estadounidense Elizabeth Warren para ayudarle a alcanzar sus objetivos financieros.



Necesidades financieras: son los gastos esenciales que se necesitan para la vida diaria y el trabajo, como el alquiler/hipoteca, los servicios públicos, los comestibles, la atención médica, el cuidado de los niños y el transporte (público y/o privado).

Deseos financieros: son agradables de tener y normalmente te hacen sentir bien, como entretenimiento, comer fuera, compras y hobbies. Estos son grandiosos siempre y cuando tengas tus gastos bajo control y priorices la satisfacción de tus necesidades financieras primero. **Ahorro y reducción de la deuda:** ahorrar dinero y reducir sus deudas (y pagos de intereses) para el futuro. Esto es importante para pensar y planificar las inversiones, su jubilación y/o el futuro de sus hijos/nietos.

Actividades

1. Haga y complete una tabla similar a la siguiente. Identifique tres de sus necesidades financieras personales claves y tres deseos financieros personales en los próximos 3 - 5 años y cuánto cuesta cada uno . ¿Tiene un plan de cómo ahorrar o generar suficientes ingresos para lo que quiere o necesita?

NECESIDADES Y DESEOS FINANCIEROS	¿CUÁNTO CUESTA
Necesito	
Necesito	
Necesito	
Quiero...	

Quiero...	
Quiero...	

2. Individualmente o con su grupo, debe identificar y discutir:

- cómo la gente obtiene dinero (de un trabajo, de un autoempleo, de beneficios, de un negocio, etc.)
- en lo que la gente gasta sus ingresos
- en qué gasta su dinero la gente de su familia o las redes de negocios
- comparar los diferentes hábitos de gasto de mujeres y hombres
- ¿Dónde te gusta gastar o no te gusta gastar el dinero?

3. Utilice una búsqueda en Internet para descargar una plantilla de presupuesto personal más detallada o una plantilla de presupuesto empresarial que le resulte útil y complétela. ¿Qué has aprendido de esta actividad?

<https://www.vertex42.com/ExcelTemplates/personal-budget-spreadsheet.html>

<https://www.vertex42.com/ExcelTemplates/business-budget.html>

4. **Utilice la regla del presupuesto 50-30-20** para crear un documento y/o utilice una hoja de cálculo de Excel para registrar los gastos de su hogar durante el mes siguiente, mostrando tanto el "dinero que entra" como el "dinero que sale". Si el "dinero que entra" proviene de otro miembro de su hogar, debe incluirlo, así como las facturas compartidas, pensando en el porcentaje que paga.

5. Use el enlace de abajo y otros para encontrar cómo puede empezar a ahorrar dinero. Cuando haya terminado, comparta con otros cómo puede identificar y hacer ahorros financieros usando el modelo 50:30:20 por ejemplo
<https://theminimillionaire.com/50-20-30-rule/>

6. Utilice los siguientes enlaces y otras fuentes para identificar 10 maneras en las que puede reducir sus gastos de negocios y ser más eficaz con su tiempo

<https://www.entrepreneur.com/article/71318>

<https://www.outsourcinginsight.com/reduce-business-expenses/>

7. Recurso de video



https://www.youtube.com/watch?v=q6MvMdQj6s&ab_channel=Saka%27sisthatso%3F

Patricia es propietaria de un negocio en el Reino Unido. Escuche este podcast mientras es entrevistada sobre la educación financiera y responde a la pregunta: "¿Por qué creemos que las mujeres no tienen educación financiera?"

SECCIÓN 2. Comprender su nómina

Introducción

Sección Resultados del aprendizaje

- Puede identificar y recordar 4 términos financieros básicos que se proporcionan en una hoja de pago.
- Puede explicar la diferencia entre la paga bruta y la paga neta y 2 deducciones que se suelen hacer de los sueldos
- Puede usar una calculadora en línea para calcular el pago de la Seguridad Social sobre el salario

Miss. J Coles 310 Roman Street Kingshill Townsville TV14 1PG							
Employee No.		Employee Name		Process Date		National Insurance Number	
388		Miss. J Coles		27/02/2014		DM066439C	
Payments		Units	Rate	Amount	Deductions		Amount
Salary		1.00	2204.4200	2204.42	PAYE Tax		283.40
					National Insurance		186.84
					Pension		52.91
					Student Loan		75.00
Holidays to date:		Taken:		24			
		Remaining:		2			
This Period				Year To date			
Total Gross Pay		2204.42		Total Gross Pay TD		23573.26	
Gross for Tax		2204.42		Gross for Tax TD		23573.26	
Earnings for NI		2201.00		Tax paid TD		2982.20	
				Earnings for NI TD		23539.00	
				National Insurance TD		1974.60	
Payment Period		Monthly		Pension TD (Inc AVC)		563.74	
Employer NI		215.56		Employer NI TD		2278.35	
Employer Pension		99.20		Employer Pension TD		1057.00	
mediadesign				Net Pay 1605.27			
Tax Code: 944L Dept: 1 Tax Period: 11 Payment Method: BACS							

Comprender su nómina

Por derecho, un empleador siempre debe dar a un empleado una nómina cuando reciba un salario o sueldo por las horas trabajadas al servicio de una empresa. Su nómina contiene información importante, incluyendo su número de nómina, su salario bruto y neto, y normalmente también su código fiscal. (Consulte los números de la imagen de la Nómina Azul)

- (1) Nombre de su empresa/empleador
- (2) Nombre del empleado/su personal
- (3) Fecha en que se procesa el salario
- (4) **Número de la Seguridad Social (NI):** Debe tener un número de la NI para trabajar en el Reino Unido y tener el mismo número de la NI durante toda su vida, incluso si se cambia de nombre. Es su número personal para todo el sistema de seguridad social y se utiliza para asegurarse de que todas sus contribuciones se registran correctamente y ayuda a construir su derecho a las prestaciones del Estado, como una pensión estatal.

- (5) El **código fiscal que le ha enviado la** Oficina de Impuestos y Aduanas (HMRC en el Reino Unido). Esto le dice a su empleador cuánto dinero libre de impuestos debe recibir antes de deducir los impuestos del resto. Si el código es incorrecto, podría terminar pagando demasiados o muy pocos impuestos, por lo que debe comprobarlo con la última carta de código fiscal. El ejercicio económico va del 6 de abril al 5 de abril del año siguiente. El **período fiscal** representa el período fiscal para esa nómina. Por ejemplo, si te pagan mensualmente, 01 = abril y 02 = mayo, y 11 = febrero.
- (6) **Pagos, salarios, primas, comisiones** Esto mostrará cuánto ha ganado en sueldos o salarios antes de que se hagan las deducciones. También puede mostrar cómo se calculó tu salario, por ejemplo, tu tarifa por hora y el número de horas trabajadas. También podría mostrar cualquier pago extra que hayas ganado además de tu salario básico, como bonos, comisiones u horas extras.
- (7) **Deducciones - Impuesto sobre el pago y el seguro nacional:** Su nómina debe mostrar el importe de las deducciones variables, como el impuesto y la Seguridad Social. **Pensiones:** Si está pagando una pensión laboral que su empresa ha establecido, si está pagando un préstamo estudiantil, esto se mostrará en su hoja de pago. Normalmente comenzará a pagar el préstamo estudiantil a partir del abril siguiente a la fecha en que se gradúe o deje el curso. El HMRC le dirá a su empleador cómo calcular y deducir la cantidad correcta. Una vez al año, el HMRC le dice a la Compañía de Préstamos Estudiantiles lo que ha sido pagado. Esto significa que es una buena idea mantener sus nóminas y **P60** como un registro de los pagos en caso de cualquier problema.
- (8) Salario **bruto:** es la cantidad de dinero que gana un empleado antes de que se le apliquen los impuestos y deducciones de ese período, que en este caso es un mes. Aquí la nómina muestra cuánto ha aportado su empleador a la NI y a las contribuciones de la pensión.
- (9) Desglose del año hasta la fecha (**TD**): Salario bruto TD = dinero antes de las deducciones ganadas hasta ahora en el ejercicio actual (del 1 de abril de 2013 al 31 de marzo de 2014 en este caso); Impuesto sobre la Renta, Seguro Nacional, pensión
- (10) **Paga neta:** es la cantidad de dinero que un empleado se lleva a casa después de que todos los impuestos y deducciones se hayan retirado. Deberías comprobarlo en tu extracto bancario para asegurarte de que coincide con lo que se paga.

Actividades

1. Busca en Internet para saber cómo se deducen los impuestos y la Seguridad Social de tu sueldo. Por ejemplo <https://www.moneyadviceservice.org.uk/en/articles/tax-and-national-insurance-deductions>
2. Busca en Internet una hoja de salario en blanco y llénala con el salario bruto de tus sueños.
3. Utiliza una calculadora de impuestos en Internet para saber cuánto impuestos y seguro nacional pagarías por el salario de tus sueños y completa la hoja de salario.

SECCIÓN 3. Los impuestos que tenemos que pagar

Introducción

Sección Resultados del aprendizaje

- Puede identificar la diferencia básica entre el impuesto sobre la renta y el impuesto de sociedades
- Puede averiguar cómo se calcula el impuesto de sociedades
- Puede seguir un cálculo básico del impuesto sobre la renta

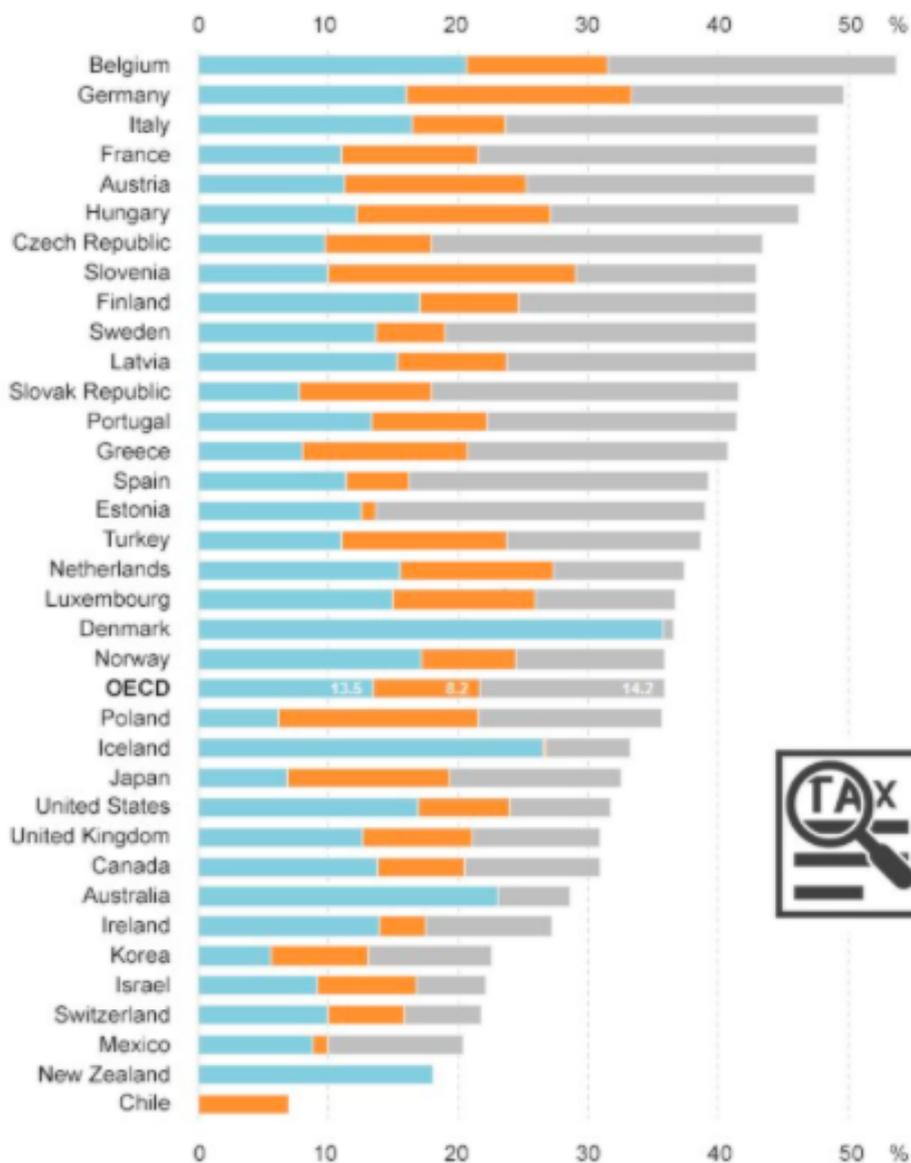
¿Qué son los impuestos?

Los impuestos que el gobierno impone a los ciudadanos y las empresas son la forma en que el gobierno obtiene el dinero para pagar a sus empleados públicos para que presten y dirijan sus servicios públicos en nombre del país, por ejemplo, educación, salud y atención social, servicios de policía/incendios/ambulancias, transporte público, radiodifusión, electricidad, agua, gas, viviendas sociales, gestión de desechos, ejército, telecomunicaciones. La cuña fiscal es una medida del impuesto sobre la renta del trabajo e incluye las contribuciones tanto de los empleados como de los empleadores. El diagrama anterior muestra que la "cuña fiscal" media de la OCDE en 2019 es del 36,0% para un solo trabajador. **¿Está su país por debajo o por encima de la media de los países de la OCDE?**



Average tax wedge in OECD countries

Income tax + employee and employer social security contributions
As a percentage of labour costs, 2017



Note: Single individual without children at the income level of the average worker. Includes payroll where applicable.

Source: OECD (2018), Taxing Wages 2018, Fig. 1.1

Ejemplo de impuestos

A continuación, figura una lista de algunos de los impuestos que un empresario tendría que pagar si alquila una propiedad comercial y se emplea a sí mismo y a otro personal. Debe pagar el impuesto sobre la renta de cualquier salario que tome para sí misma del negocio . **¿Son los mismos para su país?**

Las tasas empresariales son un impuesto sobre los bienes utilizados con fines **comerciales**. Se cobra en propiedades como oficinas, tiendas, pubs y almacenes - la mayoría de las propiedades **no domésticas atraen las tasas de negocios**. También se pueden cobrar cuando sólo una parte de un edificio se utiliza para fines **no domésticos**.

Impuesto de **sociedades**: es el **impuesto** que **las empresas** pagan sobre sus beneficios imponibles. La tasa actual del **impuesto de sociedades** para el 2019/20 es del **19%** en el Reino Unido. En términos muy simples, si el **beneficio imponible de una compañía** es de £20,000, el **impuesto de sociedades** sería de £3,800 basado en una tasa impositiva del 19%.

Ejemplo: $20.000 \text{ libras} \times 19\% = \frac{20.000 \times 19}{100} = 3.800 \text{ libras.}$

O lo que es lo mismo: $20.000 \text{ libras} \times 0,19 = 3.800 \text{ libras.}$



El impuesto sobre la renta se paga sobre todos los ingresos de un individuo, que pueden ser procedentes del empleo, del trabajo por cuenta propia, de los intereses sobre los ahorros, de los ingresos por alquiler o de los dividendos como accionista de una empresa. El porcentaje del impuesto sobre la renta que se paga se calcula de acuerdo con lo que se gana entre ciertos umbrales, por ejemplo

- Hasta 12.500 libras anuales (es decir, de 0 a 12.500 libras) - 0% sobre sus ganancias.

- Hasta 50.000 libras esterlinas anuales (es decir, de 12.501 a 50.000 libras esterlinas) - 20% de sus ganancias
- Hasta 150.000 libras esterlinas anuales (es decir, de 50.001 a 150.000 libras esterlinas) - 40% de sus ganancias

Ejemplo: Si ganas 54.000 libras al año, pagas 9.100 libras de impuesto sobre la renta de la siguiente manera

Ingresos libres de impuestos 12.500 libras

20% (**7.500 libras**) sobre las próximas 37.500 libras (50.000 libras menos 12.500 libras)

40% (**1.600 libras**) sobre las próximas 4.000 libras (54.000 libras menos 50.000 libras)

Así que el total de las deducciones del impuesto sobre la renta = **7.500 + 1.600 = 9.100**

Contribuciones al Seguro **Nacional (NIC)**: El seguro nacional es un impuesto sobre todos los ingresos de los empleados, empleadores y trabajadores autónomos que va a un Fondo de Seguridad Nacional que paga diversas prestaciones de seguridad social, por ejemplo, para los desempleados, los discapacitados y las prestaciones estatales de maternidad y enfermedad.

PAGAR El sistema de "Paga y Gana" (PAYE) es un método para pagar el impuesto sobre la renta y las contribuciones a la seguridad social cada vez que se le paga. Su empleador deduce los impuestos y las contribuciones de la seguridad nacional de su salario o pensión ocupacional, antes de pagarle su salario o pensión.

El IVA (Impuesto al Valor Agregado) se suma al costo de casi todo lo que compras, tanto productos como servicios.

Si es una empresa, es posible que tenga que registrarse para el IVA si su volumen de negocios supera un cierto límite (85.000 libras en el Reino Unido) y algunos bienes y servicios están exentos y no puede cobrarles el IVA. En el Reino Unido las tasas son las siguientes - ¿son las mismas en su país?

- El 20% es la tasa de IVA para la mayoría de los bienes y servicios.
- El 5% se aplica a algunos productos y servicios de salud, energía, calefacción y protección.
- El 0% se aplica a una gama de productos y servicios relacionados con la salud (por ejemplo, alimentos), la construcción, la publicación y la ropa infantil.

Actividades

1. ¿Está su país de residencia por encima o por debajo del promedio de la Cuña Fiscal de la OCDE y discutir lo que eso significa?
2. Durante un período de cuatro semanas, recoge los recibos de las cosas que tú y otras personas en casa compran. Usando la información de los recibos, calcule cuánto IVA ha pagado su hogar durante el período de cuatro semanas.
3. Averigua qué tipos de bienes o negocios están exentos de IVA y discute en tu grupo.

4. **Imagina** que ganas 27.000 libras al año. Calcule el impuesto sobre la renta que esperaría pagar usando el ejemplo anterior. **(Responder a ingresos libres de impuestos = 12.500 libras; 20% en las próximas 14.500 = 2.900 libras)**

SECCIÓN 4. Cómo manejar la deuda y el crédito usando APR

Introducción

Sección Resultados del aprendizaje

- Puede identificar las diferencias entre el uso de una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito para hacer compras
- Puede explicar lo que significa la APR y cómo esto afecta a los pagos de sus deudas

¿Qué son las tarjetas de débito y crédito?



Tanto las tarjetas de crédito como las de débito son piezas de plástico con el logo de una gran compañía financiera que se ven iguales, pero hay grandes diferencias entre ellas.

Una tarjeta de débito es emitida por un banco a sus clientes para uso personal y comercial para acceder a los fondos sin tener que escribir un cheque en papel o hacer un retiro de efectivo. Está vinculada directamente a una cuenta bancaria personal o comercial. Cuando se utiliza una tarjeta de débito, el banco retiene la cantidad que se ha gastado. Dependiendo del importe de la compra y de su banco, el dinero saldrá inmediatamente de su cuenta o será retenido por el banco durante 24 horas o más. **Esto significa que el uso de una tarjeta de débito normalmente significa que usted o su empresa no deben dinero por sus compras.** Sin embargo, si su cuenta bancaria está en sobregiro y utiliza su tarjeta de débito, entonces le debe al banco. Sus tasas de interés pueden ser tan altas, si no más, que las de algunas tarjetas de crédito.

Una tarjeta de crédito, por otro lado, es un instrumento de deuda. Cuando alguien utiliza una tarjeta de crédito para una transacción, el titular de la tarjeta está esencialmente pidiendo prestado dinero a una empresa, porque el usuario de la tarjeta de crédito sigue estando

obligado a pagar a la empresa de la tarjeta de crédito. Una tarjeta de crédito **es una forma segura y flexible de pagar y puede ser un medio útil para repartir el costo de las compras importantes o pagar los gastos comerciales de los empleados. Sin embargo, si sólo se realizan pagos mínimos o se acumula una cuenta que no se puede pagar, las tarjetas de crédito pueden ser una forma de deuda costosa.**

¿Qué es la TAE?

TAE significa Tasa Anual Equivalente. Muestra la tasa de interés anual que se cobra por los préstamos o que se gana a través de una inversión. Es una forma útil de comparar el costo de diferentes tarjetas de crédito y préstamos ya que muestra cuánto interés tienes que pagar por el préstamo. Sin embargo, el interés total agregado depende del tiempo que la deuda tarda en pagarse. En una tarjeta de crédito, la APR suele ser igual a la tasa de interés de la deuda.

Ejemplo Si tienes una tarjeta de crédito con una tasa de interés anual del 24% en 12 meses, entonces pagas

$24\% \div 12 = 2$ del saldo pendiente de la cuenta de su tarjeta de crédito cada mes.

Esto funciona a un tipo de interés del **$24\% \div 365 = 0,065753\%$** compuesto sobre una base diaria.

(Ver el enlace al video en la Actividad 3 de esta unidad para ver cómo funciona esto en la práctica)

Sin embargo, si se liquida el saldo mensual de las compras que ha hecho con su tarjeta de crédito no paga intereses. Usted acumula deuda de la tarjeta de crédito sólo si no paga todo su saldo antes de la fecha de vencimiento cada mes.

También la TAE es más alta para cualquier adelanto de dinero que consigas usando tu tarjeta de crédito. Por lo tanto, cuando busque sacar una tarjeta de crédito o cualquier otra forma de deuda o préstamo, necesita comparar la TAE, para ver que está obteniendo el mejor trato y evitar pagar más intereses por la misma cantidad de crédito. Debe tener en cuenta que los acreedores anuncian una APR "típica" o "**representativa**", lo que significa que los prestatarios individuales obtendrán una TAE más alta o baja dependiendo de su perfil de riesgo crediticio.



Impacto de la TAE

La TAE también se cobra en las hipotecas y otros tipos de préstamos del banco y de las empresas y suele incluir también otras tasas y costes de préstamo. La TAE que se le cobra se basa principalmente en su calificación crediticia, sus ingresos comparados con el tipo de préstamo que desea y la cantidad de deuda que ha utilizado en comparación con su límite de crédito. Cuando tiene una buena calificación crediticia y un buen historial de ingresos, puede calificar para las tasas más bajas y competitivas. **Un préstamo con una APR más alta costará más durante la vida del préstamo que uno con una TAE más baja, incluso si los pagos mensuales no cambian.** Es crucial que conozca la TAE que está pagando por sus deudas para que pueda darle prioridad en el panorama general de su vida financiera. Deshacerse de la deuda en orden de mayor a menor tasa de interés/TAE le permite eliminar el gasto de interés más significativo de su presupuesto.

Actividades

1. Haga clic en el siguiente enlace para ver el siguiente vídeo sobre la TAE y su puntuación de crédito



https://www.youtube.com/watch?v=OO6Wg1CPgPw&ab_channel=MissBeHelpful

2. ¿Sabe si tiene un puntaje de crédito alto o bajo y cómo puede averiguarlo?
3. Haga clic en el siguiente enlace y vea el video sobre cómo se compone el interés de la TAE diariamente y la diferencia entre la TAE real y la TAE efectiva.

https://www.youtube.com/watch?v=RuPMsK0mQC8&ab_channel=KhanAcademy

4. Haga clic en el enlace de abajo y vea la entrevista del podcast con Patricia, que es propietaria de un negocio en el Reino Unido. Escuchen este podcast mientras es

entrevistada sobre educación financiera y responde a las preguntas de "¿Por qué es tan fácil gastar dinero?" "¿Estamos condicionados a gastar más allá de nuestros medios?" **de acuerdo o no con sus opiniones?**

https://www.youtube.com/watch?v=rieQlwKWIE&app=desktop&ab_channel=Saka%252527si%25253F

SECCIÓN 5. Evaluación de los riesgos financieros y comparación de las tasas de rendimiento

Introducción

Sección Resultados del aprendizaje

- Puede identificar 2 beneficios de la inclusión financiera para las mujeres migrantes y sus familias
- Puede investigar e identificar una serie de contratos y acuerdos financieros
- Pueden comparar contratos y acuerdos para establecer los mejores productos financieros disponibles para sus necesidades
- Puede evaluar los beneficios y riesgos financieros y utilizar la orientación para detectar estafas
- Puede presentar los hallazgos a otros

Inclusión financiera

Inclusión financiera: Según la Alianza Mundial para la Inclusión Financiera (2015) "Se estima que hay unos 215 millones de migrantes internacionales que trabajan en una economía globalizada y que, en conjunto, representan una importante corriente de ingresos tanto a nivel microeconómico como macroeconómico, lo que aumenta el bienestar financiero y la prosperidad de los hogares y mejora la estabilidad financiera".

El dinero remitido por los migrantes internacionales es una importante fuente de ingresos para muchos países de todo el mundo y, en conjunto, supera a todos los fondos internacionales de desarrollo combinados, lo que brinda la oportunidad de una mayor estabilidad financiera y de inversión.

Sin embargo, los migrantes también necesitan una mayor inclusión financiera en sus países de acogida a fin de tener un mejor acceso a los bancos y a una variedad de productos y servicios financieros, como productos de ahorro, servicios de pago electrónico y acceso al crédito, los préstamos comerciales y los seguros. Aunque puedan tener una interacción limitada con los sistemas bancarios oficiales, en muchos casos son empresarios de éxito, ahorradores cualificados, han acumulado activos y disponen de amplias redes sociales para pedir y prestar dinero en períodos difíciles.

Una mayor inclusión financiera de las empresarias migrantes significaría que podrían acumular mejor sus ahorros para proyectos más grandes y desarrollar y ampliar sus actividades

empresariales y contribuir a aumentar las contribuciones fiscales y la creación de empleo en la economía estructurada.

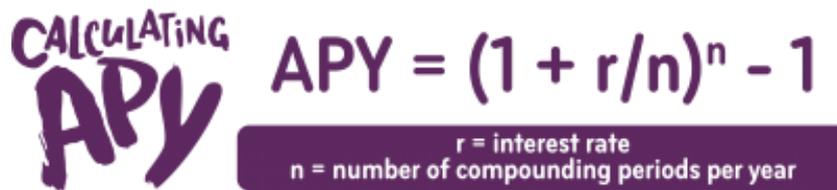
Comparación de las inversiones

Una inversión es algo que compras o en lo que pones tu dinero para obtener un beneficio y normalmente se divide en 4 tipos principales: Ahorros, Propiedad, Acciones (una participación en una empresa) Bonos (préstamos de interés fijo a una empresa o al gobierno).

La tasa de rendimiento es cuánto gana el inversor con sus ahorros o inversión (el capital) y depende de la frecuencia con que se acumulan los intereses del capital (por ejemplo, anualmente, dos veces al año, etc.).

Para comparar mejor las tasas de rendimiento de su inversión entre diferentes ahorros o inversiones, es mejor utilizar el **Rendimiento porcentual anual (APY)**, ya que este factor influye en los efectos del interés compuesto y es más preciso en el dinero que usted gana de una inversión y/o ahorros en un año.

Esta es la fórmula para calcular el APY (ver el video de la Actividad 5 para entender mejor cómo funciona)


$$\text{APY} = (1 + r/n)^n - 1$$

r = interest rate
n = number of compounding periods per year

Detección de estafas

"Una estafa es cuando alguien te ofrece una oportunidad falsa - pero a menudo convincente - para obtener un beneficio después de entregar una suma de dinero", según el reputado grupo de derechos y asesoramiento del consumidor WHICH? El regulador financiero del Reino Unido, la Autoridad de Conducta Financiera (FCA), también informa de que hay muchos ejemplos de consumidores que buscan en Internet ahorros e inversiones de alto rendimiento, invirtiendo en inversiones de alto riesgo y luego perdiendo todo su dinero. Hay básicamente 3 tipos de estafas

- Una inversión totalmente ficticia que no existe.
- La inversión existe, pero el estafador toma el dinero en lugar de ponerlo en la oportunidad.
- El estafador finge que representa a un grupo de inversión legítimo y de confianza, pero no dice la verdad.



Actividades

1. Recopile 3 ejemplos de contratos y acuerdos de productos y servicios financieros de los siguientes: ISA y cuentas de ahorro; Plataformas de inversión en línea, préstamos para automóviles; seguros para empresas; hipotecas; banda ancha; energía; contrato de telefonía móvil; arrendamiento de ordenadores, etc.
2. Con un socio, mira la letra pequeña de algunos de estos contratos y acuerdos.
¿Qué notas en la forma en que están dispuestos?
¿Qué notas sobre el lenguaje utilizado?
3. Alentar a los estudiantes a que discutan qué productos financieros utilizan/tienen y cualquier dificultad que tengan para acceder a ellos
4. Utilice las guías de la Autoridad de Conducta Financiera (enlaces a continuación) y/u otras fuentes de información fiables para crear un cuadro en el que se comparen al menos dos de los productos financieros que haya elegido, mostrando los mejores y los peores resultados financieros e identificando cualquier riesgo o beneficio clave.

https://www.fca.org.uk/consumers/high-return-investments?gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_HjxYKIEQzG4k97uZISn8as-7tMsbSBncYWLk3BlvPSki0si5HEWMcaAuYDEALw_wcB

<https://www.fca.org.uk/scamsmart>

5. Vea el video sobre cómo el **APY** afecta la tasa de retorno de los ahorros y discuta lo que ha aprendido.

https://www.youtube.com/watch?v=8edPzh71RIQ&ab_channel=Discover

6. Realice una encuesta entre las personas que han suscrito acuerdos sobre productos financieros y presente sus conclusiones a los demás, por ejemplo, Powerpoint, Discurso, Gráfico, Foro de debate, Juego de roles.

Evaluación de la unidad

Prueba de evaluación para la sección 1

¿Cuál es la mejor definición de la palabra "ingresos"?

- El dinero que has ganado
- El dinero que has pedido prestado
- El dinero que has ganado**

¿Qué queremos decir con "gastos"?

- El dinero gastado en las facturas del hogar
- El dinero total gastado por usted**
- El costo de sus compras semanales

¿Por qué es una buena idea llevar un registro de su dinero?

- Para vigilar los costos y protegerse de la deuda**
- Para mantener su banco feliz
- Para asegurarse de que los ingresos y los gastos coincidan entre sí

¿Cuál de sus cuentas es más importante?

- Cuenta de negocios
- Cuenta personal
- Ambos**

¿Cuál es la proporción recomendada para "necesidades", "deseos" y "ahorros y deudas"?

- 20: 30; 50
- 50: 30: 20**
- 40: 40: 20

¿Cómo puedes explicar mejor la palabra "deuda" a un compañero de clase?

- Cuando no tienes suficiente dinero
- Cuando tus gastos no son tan grandes como te gustaría...
- Cuando sus gastos son regularmente superiores a sus ingresos**

Prueba de evaluación para la sección 2

La paga bruta siempre es más alta que la paga neta porque

- Es la cantidad que ganas antes de las deducciones salariales.**
- Su pensión se añade a su salario neto
- Es la cantidad que obtienes después de las deducciones salariales.

Su número de seguro nacional

- Cambia según lo que ganes
- Permanece igual durante toda su vida laboral**

Es una deducción del salario

Las deducciones en la nómina incluyen:

Paga el impuesto
Contribuciones al Seguro Nacional
Ambos de los anteriores

Si su código fiscal está equivocado, esto significa

Se le paga demasiado salario neto.
Se le paga muy poco salario neto.
Cualquiera de los anteriores

Su código fiscal es algo que se obtiene de

Su Oficina de Seguro Nacional
Su oficina de impuestos
Su oficina de correos

El período fiscal 8 de su nómina se refiere a

c
Diciembre
Enero

Prueba de evaluación para la sección 3

El impuesto sobre la renta lo paga un individuo, mientras que el impuesto de sociedades lo paga una empresa.

Si
No

Su negocio tiene un beneficio neto antes de impuestos de 10.000 libras. ¿Cuánto impuesto de sociedades espera pagar al 19%?

£1900
£190
£19

¿Qué empresas de abajo deben añadir el IVA a las ventas de sus productos en el Reino Unido

Una licencia de venta de alcohol
Una tienda de comestibles verdes que vende frutas y verduras
Una tienda que sólo vende ropa y libros infantiles.

El impuesto sobre la renta es pagado por un individuo en su

Ingresos de los trabajadores por cuenta ajena y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia
Pensiones
Ambos de los anteriores

¿Cuál de los siguientes impuestos debe pagar una empresa directamente por sus empleados

- Impuesto sobre el valor añadido
- Tarifas de negocios
- Paga o impuesto sobre la renta**

¿Es cierto que si usted alquila un local abajo para su negocio y usted y su familia viven arriba, entonces ya no tiene que pagar las tasas de negocio en la propiedad

- Sí
- No**

Prueba de evaluación para la sección 4

Cuando pagas una compra con una tarjeta de crédito

- A. Estás aumentando la deuda que tienes . **Sí/No**
- B. El dinero se toma directamente de su cuenta bancaria. **Sí/No**

Cuando pagas una compra con una tarjeta de débito

- A. Estás aumentando la deuda que tienes. **Sí/No**
- B. El dinero se toma directamente de su cuenta bancaria . **Sí/No**

La TAE se cobra normalmente en

- Hipotecas
- Tarjetas de crédito
- Préstamos
- Todo lo anterior**

TAE significa

- El interés que pagas por pedir dinero prestado o el interés que ganas por invertir el dinero durante un año. **Sí/No**
- se le cobra un interés cada mes, incluso cuando se liquida el saldo pendiente. **Sí/No**
- una forma útil de comparar préstamos y tarjetas de crédito de diferentes proveedores. **Sí/No**

Cuanto más alto sea la TAE de tu tarjeta de crédito, significa que

- Tienes una puntuación de crédito más alta
- Usted tiene un ingreso más alto
- Tienes una tasa de interés más alta que pagar**

¿Qué tarjeta de crédito tiene un TAE más bajo?

- Una tarjeta que tiene un APR del 20% anual, incluyendo otras tasas**
- Una tarjeta que cobra un interés del 2% mensual sobre los saldos pendientes
- Una tarjeta que tiene un APR del 20% excluyendo otras tasas

Prueba de evaluación para la sección 5

La inclusión financiera es importante para las mujeres empresarias migrantes para que

Puede pedir prestado y prestar dinero entre sus amigos y su red familiar

Puede enviar remesas al extranjero

Puede contribuir más a la economía formal a través de los impuestos y las actividades comerciales

¿Por qué es útil comparar diferentes productos financieros?

Para ver dónde se obtiene el mejor rendimiento de su inversión

Para ver si puedes hacer tu fortuna

Para ver si eres un especulador financiero

¿Qué entendemos por tasa de interés en una cuenta de ahorro?

El porcentaje anual de rendimiento de su inversión

¿Cuánto dinero hará con su inversión?

Una cuota mensual que tienes que pagar a tu banco

¿Qué es el "interés compuesto"?

Los intereses que ganas tanto en tu dinero original (capital) como en los intereses que sigues acumulando...

La cantidad de dinero que has recaudado al final del año natural en libras

La cantidad mínima de dinero que tienes que invertir en una empresa para ver cualquier rendimiento financiero

¿Qué significan las letras APY?

Rendimiento anual de la propiedad

Cuenta Porcentaje de rendimiento

Rendimiento porcentual anual

¿Por qué es importante leer la letra pequeña en cualquier producto financiero o sitio web?

Para asegurarse de que usted obtiene las mejores tarifas posibles

Para asegurarse de que está satisfecho con todos los términos y condiciones

Para que puedas recomendar un producto a tus amigos o socios

Recursos

Glosario

- **Bancos:** empresas que proporcionan servicios financieros a sus clientes. Los servicios bancarios incluyen la recepción de depósitos de dinero, el préstamo de dinero y el procesamiento de transacciones.
- Sociedades **de construcción:** instituciones financieras que ofrecen servicios bancarios y otros servicios financieros, especialmente préstamos hipotecarios. Son propiedad de sus miembros.
- Banca **en línea:** (también llamada banca por Internet) es para pagos, etc. a través de Internet mediante el sitio web seguro de un banco, una cooperativa de crédito o una sociedad de crédito inmobiliario. Las ventajas son que los clientes pueden hacer sus operaciones bancarias las 24 horas del día desde cualquier lugar con acceso a Internet.
- Tarjeta **de crédito:** Una tarjeta de plástico con la que puedes comprar cosas. El dinero se pide prestado a la compañía emisora de la tarjeta de crédito y debes devolverlo.
- **Compañías de crédito:** empresas que ofrecen a los clientes la posibilidad de comprar bienes o servicios a crédito (es decir, de pedir prestado el dinero), utilizando una tarjeta de crédito. Se puede devolver en su totalidad - la mejor opción - o en cuotas, lo que es más caro cuando se añade el interés al préstamo.
- **El puntaje crediticio,** también conocido como calificación crediticia, es un número que refleja la probabilidad de que usted devuelva el crédito, en otras palabras, el nivel de riesgo de que se le preste. Cuanto más alto sea su puntaje crediticio, mejores serán sus posibilidades de ser aceptado para un crédito, con las mejores tasas.
- Cooperativas **de crédito:** instituciones financieras sin fines de lucro que prestan servicios financieros y que son propiedad de sus miembros y están gestionadas en su totalidad por ellos. Cuando alguien deposita dinero en una cooperativa de crédito, se considera que es propiedad parcial de la cooperativa.
- **Derechos del consumidor:** derechos de las personas que compran bienes y servicios y tienen que lidiar con productos defectuosos, estafas y estafas.
- **Tarjeta de débito:** Una tarjeta de plástico que funciona como un talonario de cheques pero que da las instrucciones electrónicamente. El dinero se toma directamente de su cuenta bancaria.
- **Productos financieros:** incluyen pensiones, hipotecas, cuentas de ahorro, bonos de inversión, seguros de coche, etc.
- **Servicios financieros:** bancos, compañías de seguros, compañías de crédito, etc.
- **Interés:** la tarifa que se paga por pedir prestado o prestar dinero.
- Tasa de **interés:** la tasa que se establece sobre la cantidad de dinero prestado o ahorrado.
- Tasas **de rendimiento:** la ganancia o pérdida de una inversión en un período determinado.
- **Acciones:** una acción representa una propiedad parcial de una empresa y es una inversión de la que se espera un rendimiento.
- Préstamo conforme a la **Sharia:** Según la ley islámica, no se permite beneficiarse de los préstamos o de la recepción de dinero de alguien. Esto significa que ganar intereses (riba) está prohibido, tanto si eres un individuo como un banco. Para cumplir con estas reglas, los intereses no se pagan en las cuentas de ahorro o corrientes islámicas, ni se cobran en las hipotecas islámicas.

Recursos adicionales

Educación Financiera para los Migrantes y sus Familias: OCDE/INFE ANÁLISIS DE POLÍTICAS Y HERRAMIENTAS PRÁCTICAS

<https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/07-%20Financial%20Education%20for%20Migrants%20and%20Their%20Families.pdf>

<https://www.moneysavingexpert.com/>

www.mint.com

UNIDAD 5: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS MUJERES MIGRANTES II - CONCEPTOS FUNDAMENTALES

En Resumen de la Unidad....

Ideas principales

Las ideas principales de la Unidad de Aprendizaje 5: Alfabetización financiera y económica de las mujeres migrantes II - Conceptos fundamentales son las siguientes:

- Dotar a los alumnos de una mayor comprensión de los conocimientos financieros y económicos para la inclusión empresarial.
- Comprensión de las creencias limitantes cuando se aborda la inclusión financiera y empresarial.
- Logro de conocimientos en cuanto a enfoques y beneficios para las necesidades, deseos y ahorros.
- Mejor preparado para entender los elementos del Fondo de Puesta en Marcha de la Tecnología (TGFS).
- Aumentar la motivación educativa para la inclusión empresarial.

Resultados del aprendizaje

Al finalizar con éxito esta Unidad de Aprendizaje, los participantes podrán

- Apoyar la inclusión empresarial exitosa de las mujeres migrantes aprovechando las habilidades y conocimientos existentes.
- Manejar diversas estrategias para mejorar los conocimientos financieros mediante la promoción de una educación financiera continua.
- Ayudar a mejorar el proceso de aprendizaje basado en la capacidad empresarial e inclusiva.

SECCIÓN 1. Una mayor comprensión de la alfabetización financiera y económica para la inclusión empresarial

¿Cómo comprender mejor las necesidades financieras y educativas? Orientación teórica

AUMENTAR LA MOTIVACIÓN EDUCATIVA PARA LA INCLUSIÓN DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL

M Metas	R Realidad	O Opciones	L Lo haré
¿Qué dirección elegiría para pasar de ser un principiante a un practicante/entrenador experimentado? ¿Cuáles son sus expectativas de una actividad para la inclusión empresarial? ¿Qué te gustaría lograr?	¿Cómo le afecta a usted y a los demás participantes una actividad de inclusión empresarial? ¿Qué le inspira a mejorar sus conocimientos financieros y económicos?	¿Qué puede hacer para mejorar la práctica de la inclusión empresarial? ¿Cuáles son los beneficios de hacerlo de esa manera? ¿Por qué camino irías?	¿Qué ayuda necesitas? ¿Quién podría ayudarte? ¿Cuáles son sus próximos pasos para mejorar el conocimiento en la alfabetización financiera y económica para la inclusión empresarial?



Descartar las emociones como algo que no forma parte del proceso de aprendizaje educativo.

Darle a los estudiantes múltiples razones para hacer algo.

Dígale a los alumnos lo que quiere que hagan.

Establecer objetivos de aprendizaje claros y eficaces para la inclusión empresarial

Ofrecer oportunidades para aprender lo que hay en el curso de formación.

Ponte como ejemplo a seguir.

Evita hacer preguntas para juzgar la dificultad/aprendizaje de una tarea de alfabetización financiera y económica para la inclusión empresarial.



RECONOCER las emociones como parte del proceso de aprendizaje educativo.

Pregunte a los estudiantes **por** múltiples razones para hacer algo.

Pregunte **a** los estudiantes lo que creen **que deben hacer**.

ALIENTAR a los individuos a establecer objetivos de aprendizaje claros y efectivos para la inclusión empresarial;

Ofrecen oportunidades para el autodesarrollo en la alfabetización financiera y económica.

AYUDA a los estudiantes a encontrar modelos a seguir.

PREGUNTE a las preguntas para juzgar la dificultad/aprendizaje de una tarea de alfabetización financiera y económica para la inclusión empresarial.

Limitar las creencias al abordar la inclusión financiera. El modelo de la cebolla

Cómo **RECONOCER** una creencia limitante al abordar la inclusión financiera

Es hora de reflexionar sobre...



- ***¡Hazte preguntas!***
 - ¿Qué pienso sobre la inclusión financiera?
 - ¿Qué piensas de que tú ofrezcas un curso de inclusión financiera?
- ***Analice si estas creencias le retienen o le hacen avanzar en su programa de formación educativa.***
- ***¿Qué es lo que más te detiene?***

Caza de eLearning
El Modelo Cebolla en la inclusión financiera y empresarial

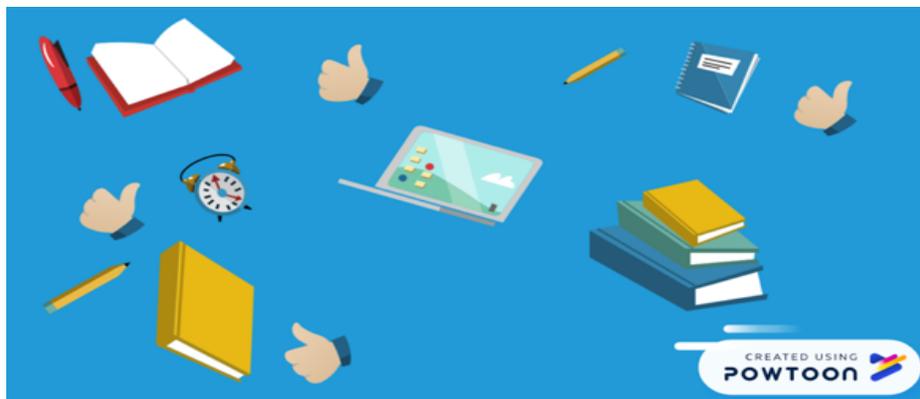


El modelo de la cebolla es una forma de entender la resistencia al cambio en el campo financiero y empresarial. Cuando se "enseñan los resultados" en algunas soluciones creativas, algunas de ellas pueden implicar un cambio. Estos 4 tipos de resistencia al cambio en el campo de las finanzas y la iniciativa empresarial pueden ayudarle a identificar cuándo necesita obtener retroalimentación del entorno más amplio sobre cómo apoyarse a sí mismo y al aprendizaje continuo de sus alumnos.

AUTORREFLEXIÓN

Piense en su propio nivel de conocimientos sobre finanzas y economía y responda a las siguientes preguntas y evalúese a sí mismo al mismo tiempo Método para la retroalimentación y evaluación...

- Las cosas funcionaban bien antes; ¿por qué tenemos que cambiar?
- ¿Por qué necesitamos este cambio específico?
- No creo que este sea el cambio correcto.
- No me gusta el cambio en general.

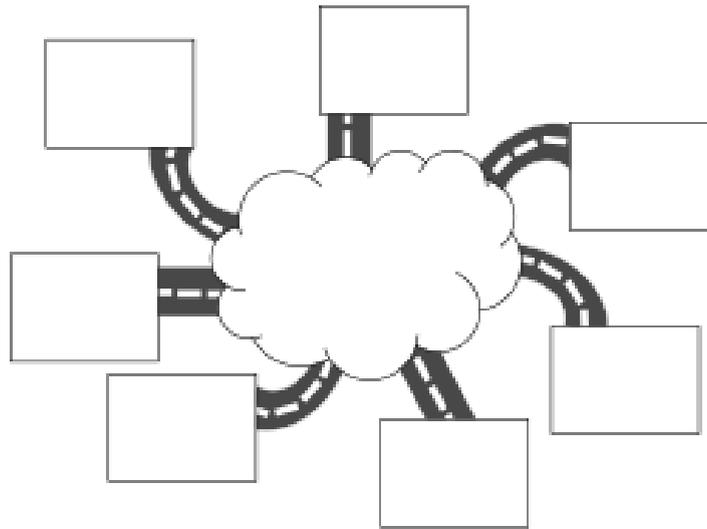


Tomar medidas para estar mejor preparados para apoyar la inclusión de la iniciativa empresarial y los beneficios tecnológicos

¿Qué significa para ti "inclusión empresarial"?

Instrucciones

- 1) *Escriba en el centro de la forma abajo "Inclusión de la iniciativa empresarial".*
- 2) *Utilice cada uno de esos espacios en blanco y escriba desde su experiencia los principales retos a la hora de abordar la inclusión empresarial.*



¿Cuál es su principal objetivo al pensar en la tecnología y la puesta en marcha?

Piénsalo y escríbelo.

Específico/Significativo

¿Qué es exactamente lo que los profesionales y las mujeres migrantes quieren lograr con el uso de las herramientas electrónicas? Cuanto más específicos sean, más posibilidades tendrán de alcanzar su objetivo. Muchas personas dicen "Quiero tener una start-up". En cambio, deberían tratar de desglosarlo en un objetivo más específico como "quiero centrarme en mis aptitudes empresariales cuando piense en una nueva empresa y poder hacer todo lo que figura en la lista de lo que se puede hacer para alcanzarlo el año próximo".

Medible/Significativo

Los facilitadores y representantes del grupo destinatario deben desglosarlo en elementos mensurables para que puedan identificar lo que verán cuando alcancen su objetivo. Por ejemplo, resultados objetivos, menos errores, utilización de herramientas electrónicas adecuadas para aumentar la audiencia, etc.

Alcanzable/Adjustable

Es necesario averiguar si su objetivo en el campo empresarial es alcanzable y considerar si vale la pena el esfuerzo. Necesidad de considerar todos los factores (tiempo, esfuerzo, costo, etc.) y

medirlos con sus obligaciones personales/profesionales. Si es alcanzable, entonces debes comprometerte al 100%. Si no tienes el tiempo, los conocimientos financieros y/o el compromiso, no significa que no puedas lograrlo. ¡Sólo debes ajustar un poco tu plan empresarial e ir a por ello!

Relevante/Responsable

¿Es relevante para usted alcanzar su objetivo de tener una start-up? ¿Quiere mejorar sus conocimientos financieros? Háganse estas preguntas: **¿Por qué quieres alcanzar esta meta? ¿Cuál es el objetivo que hay detrás de la meta? ¿Este objetivo realmente lo logrará?**

Oportunamente

Hacer "plazos" para sus objetivos financieros y empresariales puede realmente motivarlo a involucrarse en el "modo de acción". Debería animarte a hacerlo:

- Planificar los plazos - Asegurarse de que la línea de tiempo es realista y flexible
- Comprometerse con ellos
- Monitorea la línea de tiempo empresarial para darte algo de "motivación extra".
- Lo más importante es que te asegures de que estás disfrutando de lo que haces y que intentes mejorar tus habilidades digitales y financieras de forma permanente.

SECCIÓN 2. Poderosos enfoques empresariales y económicos para averiguar las condiciones de aprendizaje financiero

Desempeño de la capacitación adaptado a la iniciativa empresarial digital. Método del estudio de casos



Estudio de caso sobre la iniciativa empresarial digital

La iniciativa empresarial digital -la creación de empresas digitales y la adopción de tecnologías digitales por parte de los empresarios existentes- puede ofrecer la posibilidad de contribuir a que la iniciativa empresarial sea más inclusiva. Los grupos de población insuficientemente

representados en la iniciativa empresarial podrían tener más probabilidades de beneficiarse de ciertas características de las tecnologías digitales para la creación y el crecimiento de empresas, entre ellas los menores costos de puesta en marcha que requieren muchas empresas digitales y el mayor acceso a los mercados externos que ofrece Internet. (Fuente: ¿Qué posibilidades tiene la iniciativa empresarial digital de ser inclusiva?)

Instrucciones: piense en una respuesta personalizada a las siguientes preguntas (use sus pensamientos, experiencia e ideas).

- 1) ¿Cuál es su experiencia en el emprendimiento digital?
- 2) ¿Qué beneficios mensurables ha visto en el estudio de caso anterior?
- 3) ¿Qué es lo que más le ha impresionado del "negocio digital"?
- 4) ¿Qué planes tiene para utilizar el emprendimiento digital en el futuro?

Necesidades, deseos y ahorros - enfoques y beneficios



Fuente: <https://www.nerdwallet.com/blog/finance/financial-needs-versus-wants/>

- Las **necesidades financieras** son gastos que son esenciales para que puedas vivir y trabajar.

Determinar las necesidades - Los gastos comunes que caen dentro de las necesidades son:

- Vivienda
- Transporte
- Seguro
- Gas y electricidad
- Alimentos

- **Los deseos** son gastos que te ayudan a vivir más cómodamente. Podrías vivir sin ellos, pero disfrutas más de tu vida cuando los tienes.

Identificar los deseos - los deseos típicamente incluyen cosas como:

Viaje
 Entretenimiento
 Ropa de diseño
 Membresías de gimnasio
 Bebida de la cafetería

Presupuestar tanto las necesidades como los deseos

¿Qué es la regla del presupuesto 50/20/30?

La regla del presupuesto 50-20-30 (o 50-30-20) es un plan intuitivo y simple para ayudar a la gente a alcanzar sus metas financieras. La regla establece que debes gastar hasta el 50% de tus ingresos después de impuestos en necesidades y obligaciones que debes tener o hacer. La mitad restante debe dividirse entre el 20% de ahorros y pago de deudas y el 30% para todo lo demás que pueda desear.



Fuente: <https://www.investopedia.com/ask/answers/022916/what-502030-budget-rule.asp>

Entonces, ¿cómo empiezas a contabilizar los deseos y necesidades en tu presupuesto? Empieza por escribir una lista de todas las cosas que compras.

Fondo para la puesta en marcha de la tecnología (TGFS) - Estudio de caso

El Fondo para la Creación de Tecnología en Sajonia (TGFS) se estableció en 2007 específicamente para apoyar la creación y el crecimiento de empresas innovadoras y basadas en la tecnología en Sajonia. Después de decidir la creación de un nuevo instrumento financiero, se inició el proceso de adquisición.

Los procedimientos de aplicación y las disposiciones de gobernanza permitieron establecer sin complicaciones el nuevo fondo que empezó a funcionar en 2008. Desde los años noventa, el gobierno regional de Sajonia, junto con el Banco Regional de Sajonia, un banco público regional, apoyó el desarrollo empresarial en la región, especialmente de las PYMES y las empresas de nueva creación.

El "Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen" (Fondo PYME Sajonia), cofinanciado por el FEDER, es un ejemplo previo de Sajonia que utiliza un IF con apoyo del FEDER. En 2008, el TGFS se diseñó específicamente para cubrir el déficit de financiación de los empresarios altamente innovadores de la región. Otras medidas de apoyo que promueven la innovación dentro del PO

regional del FEDER Sajonia 2007-2013 son las subvenciones a proyectos de I+D, los gastos de infraestructura y las evaluaciones de expertos para las PYME a través de los Centros Tecnológicos".

(Fuente: Estudio de caso del Fondo para la puesta en marcha de la tecnología (TGFS))



Es hora de reflexionar sobre...

- 1) ¿Qué posibles iniciativas positivas consideró en el estudio de casos?
- 2) ¿Qué posibles riesgos consideró?
- 3) ¿Qué creencias limitantes tenía al leer el estudio de caso?
- 4) ¿Qué beneficios empresariales mensurables ha visto?

Evaluación de la unidad

(En **NEGRITA** el título de la pregunta; en **VERDE** la respuesta correcta/verdadera)

Prueba de evaluación para la Sección 1

¿Qué incluyen los elementos medibles?

Resultados objetivos

Menos errores

Usar las herramientas electrónicas adecuadas para aumentar la audiencia

Todo lo mencionado anteriormente

Cuando se abre una empresa, ¿cree que es relevante considerar todos los factores (tiempo, esfuerzo, costo, etc.) y medirlos con sus obligaciones personales/profesionales?

Sí

No

¿Cree que es importante alentar a las personas a que establezcan objetivos de desempeño claros y eficaces al abordar la inclusión empresarial?

Sí

No

Hacer "plazos" para sus objetivos financieros y empresariales debería animarle a hacerlo:

Asegúrate de que la línea de tiempo es realista y flexible

Supervisar la línea de tiempo empresarial

Comprometerse a lograr indicadores de rendimiento

Todo lo mencionado anteriormente

¿Cree que es necesario averiguar si su objetivo en el campo empresarial es alcanzable y considerar si vale la pena el esfuerzo?

Sí

No

Prueba de evaluación para la Sección 2

¿Cree que la iniciativa empresarial digital puede tener potencial para ayudar a que la iniciativa empresarial sea más inclusiva?

Sí

No

¿Cuáles son las necesidades financieras?

Gastos que son esenciales para que puedas vivir y trabajar

Interrupción de recursos financieros

Gastos médicos

Gastos de seguro

¿Qué es lo que quieres?

Expectativas profesionales

Gastos que le ayudan a vivir más cómodamente

Costos obligatorios

Ninguno de los mencionados anteriormente

La regla del presupuesto es un plan intuitivo y simple para ayudar a la gente a alcanzar sus objetivos financieros.

Verdadero

Falso

Los viajes y el entretenimiento son parte de los deseos.

Verdadero

Falso

Recursos

Glosario

- **Conocimientos financieros.** La alfabetización financiera es tener el conocimiento y la comprensión de los principios financieros para manejar el dinero de manera sabia y efectiva.
- **Iniciativa empresarial inclusiva.** Es el espíritu empresarial que contribuye a la inclusión social para dar a todas las personas una oportunidad igual de iniciar y operar negocios.
- **Arranque.** Una start-up es una empresa que está en la etapa inicial de negocios.
- **Emprendimiento digital.** La **iniciativa empresarial digital** es un término que describe cómo cambiará la iniciativa empresarial a medida que las empresas y la sociedad sigan transformándose gracias a la tecnología digital. La iniciativa empresarial digital pone de relieve los cambios en la práctica, la teoría y la educación empresarial.
- **Rendimiento del entrenamiento.** Desde la perspectiva del aprendizaje, el rendimiento del entrenamiento es una parte intrínseca del ciclo de entrenamiento y desarrollo.
- **Necesidades financieras.** Las necesidades financieras son gastos que son esenciales para que los individuos puedan vivir y trabajar.
- **Quiere.** Los deseos son gastos que ayudan a los individuos a vivir más cómodamente. Son las cosas que se compran por diversión. Podrías vivir sin ellos, pero disfrutaras más de tu vida cuando los tienes.
- **Ahorros.** Los ahorros son el dinero que una persona ha dejado de gastar de sus ingresos disponibles durante un período de tiempo determinado. Los ahorros pueden ser utilizados para aumentar los ingresos a través de la inversión.

Recursos adicionales

<https://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

<https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>

<https://www.learn.digitalentrepreneurship.com/2019/02/16/what-is-digital-entrepreneurship/>

<https://www.nerdwallet.com/blog/finance/financial-needs-versus-wants/>

<https://www.investopedia.com/terms/s/savings.asp>

https://www.migpolgroup.com/wp-content/uploads/2019/12/MEGA_Handbook_2.pdf

<https://www.youtube.com/watch?v=rehj01WxaEc>

<https://bethebudget.com/finacial-literacy/>

<https://www.fastweb.com/student-life/articles/the-5-key-components-of-financial-literacy>

UNIDAD 6: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LAS MUJERES MIGRANTES III - PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

En el resumen de la Unidad...

Ideas principales

La idea principal de la Unidad de Aprendizaje 6: Alfabetización financiera y económica de las mujeres migrantes III - Planificación financiera para la puesta en marcha es que al consultar y ayudar a las empresarias migrantes a poner en marcha su propio negocio de puesta en marcha, se debe impartir la importancia integral a las aspirantes a empresarias FEMENIN para que participen en el proceso empresarial en el siguiente orden:

- Conectar con los clientes a través de un diálogo profundo.
- Identificar y crear una idea inicial con una propuesta de valor única.
- Comunicar la proposición de valor única de la manera estándar.
- Aprende lo que significa ser el líder.
- Generar un modelo de negocio rentable con flujos de ingresos probados.

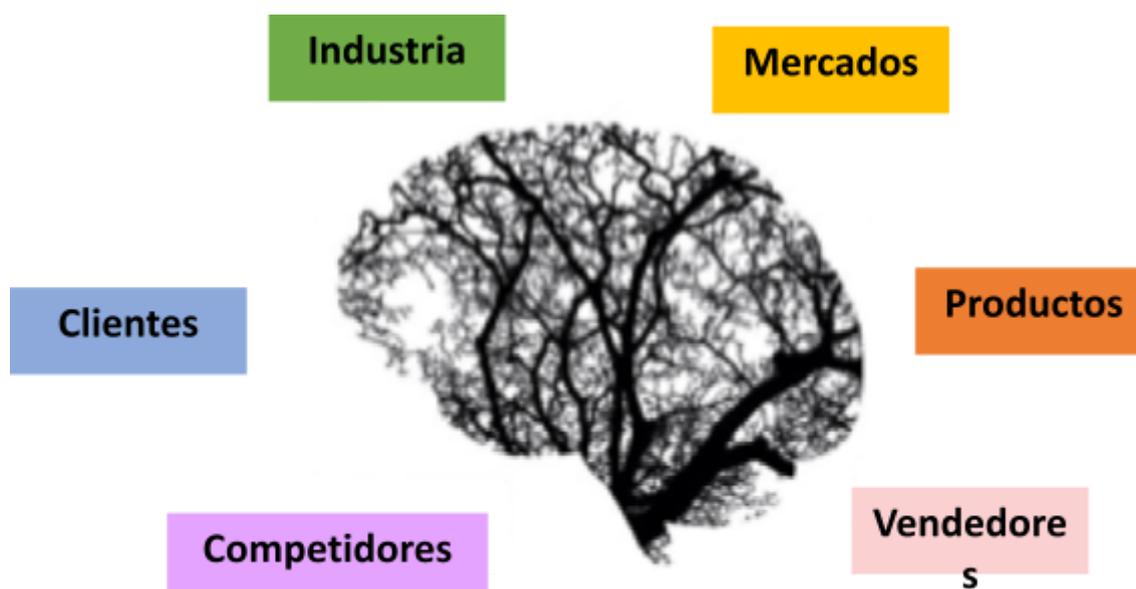
Resultados del aprendizaje

Al terminar esta Unidad de Aprendizaje, los alumnos serán capaces de...:

- Explique la inteligencia competitiva y por qué realizar investigaciones cualitativas y cuantitativas;
- Explique cómo se puede utilizar la investigación cualitativa y cuantitativa para identificar una proposición de valor única;
- Explique por qué debe comunicarse una propuesta de valor única utilizando una previsión financiera a tres años;
- Discutir cómo liderar para que otros lo sigan;
- Explique cómo utilizar un flujo de ingresos bien previsto y presentado para atraer la inversión.

SECCIÓN 1. La conexión con los clientes a través de un diálogo profundo cubrirá

Cultivar la inteligencia competitiva



Para dedicarse al cultivo de la inteligencia competitiva, primero hay que considerar de qué se trata. La inteligencia competitiva sobre el proyecto FEMENIN se refiere a la información recopilada por un empresario de FEMENIN sobre los negocios y mercados rivales, que puede ser analizada para crear una previsión financiera a 3 años. Por definición, la inteligencia competitiva reúne información procesable de diversas fuentes publicadas e inéditas y debe ser recogida de manera eficiente y ética.

La inteligencia competitiva trasciende el simple cliché de "conoce a tu enemigo". Es más bien una investigación profunda, en la que los aspirantes a empresarios desentieran los detalles de los planes de negocios de sus competidores, incluyendo los clientes a los que sirven y los mercados en los que operan.

Para cualquier grupo, el objetivo final de la inteligencia competitiva es ayudar a tomar decisiones mejor informadas y mejorar el rendimiento organizativo de sus empresas descubriendo los riesgos y las oportunidades antes de que se hagan evidentes. En otras palabras, la inteligencia competitiva tiene como objetivo evitar que las empresas sean tomadas desprevenidas por cualquier fuerza de oposición.

Las actividades de inteligencia competitiva pueden agruparse en dos grandes grupos: tácticas y estratégicas. La inteligencia táctica es a corto plazo y tiene por objeto aportar información sobre cuestiones como la captación de la cuota de mercado o el aumento de los ingresos. La inteligencia estratégica se centra en cuestiones a más largo plazo, como los principales riesgos y oportunidades que afronta la empresa.

Mientras que la mayoría de los empresarios de FEMENIN pueden encontrar información sustancial sobre sus competidores en línea, la inteligencia competitiva va más allá de agarrar

esa fruta de fácil acceso. De hecho, sólo una pequeña parte de la inteligencia competitiva implica la búsqueda de información en Internet.

Un típico estudio de inteligencia competitiva incluye información y análisis de diversas fuentes dispares, como los medios de comunicación, entrevistas con clientes y competidores, expertos de la industria, ferias y conferencias comerciales, registros gubernamentales y archivos públicos. Pero estas fuentes de información de acceso público son meros puntos de partida. La inteligencia competitiva también abarca la investigación de toda la gama de interesados en los empresarios de FEMENIN, los principales distribuidores y proveedores.

Investigación cualitativa y cuantitativa

La investigación cualitativa es una metodología, que se centra en cómo se siente la gente, qué piensa y por qué toma ciertas decisiones. Es un método de investigación, que es semi-estructurado en su producción, asegurando que la discusión se mantenga en el camino y sea relevante para proporcionar la perspicacia que se busca.



Entre los tipos de actividades que generan información de investigación cualitativa figuran: la investigación de mercado, los grupos de discusión (de 5 a 8 participantes) y las entrevistas individuales cara a cara o por teléfono con futuros clientes y consumidores.

Otro método de investigación cualitativa es el método Delphi, en el que se buscan opiniones de los que ya están en el campo de los negocios al que se aspira. También se pueden identificar oportunidades de tutoría durante esta actividad.

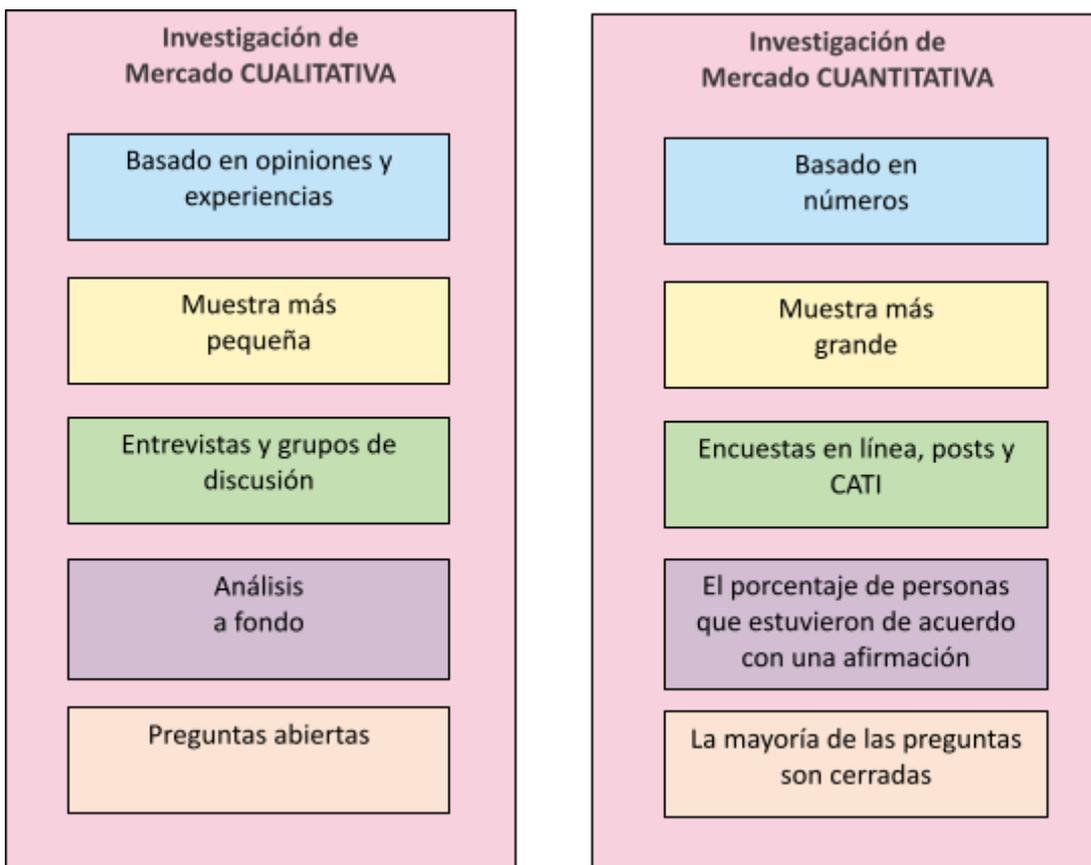
Los beneficios de la investigación cualitativa son que puede ser transcrita o grabada en audio o video, facilitando el análisis de las respuestas a su conveniencia y la exploración en profundidad de múltiples temas, ¡y es barata!

Las investigaciones cuantitativas de mercado tienden a ser más estructuradas que los métodos cualitativos de investigación debido a su naturaleza estadística. Las pequeñas empresas que tienen claro qué es la investigación cuantitativa obtendrán una instantánea exacta del mercado objetivo seleccionando una muestra considerable de encuestados y dándoles una lista de preguntas, en su mayoría cerradas, para que las respondan.



Se trata de un estilo de investigación que trata de eliminar los elementos humanos en favor de la información y las mediciones estadísticas. También puede incorporar información generada a partir de acontecimientos del mundo real, por ejemplo, las tasas de desempleo, los aumentos porcentuales de los alquileres comerciales y los precios de la vivienda. Una forma sencilla de realizar una investigación cuantitativa es mediante encuestas en papel o cuestionarios a través de encuestas informáticas por medios como los formularios de Google o similares, que ayudarán a la interpretación de los datos generando gráficos basados en las respuestas y ofreciendo al mismo tiempo el anonimato a los participantes. Algunos consejos para crear encuestas eficaces serían que se reflexionara sobre ellas y que las preguntas fueran sencillas.

En cuanto a si es preferible la investigación de mercado cualitativa a la investigación de mercado cuantitativa, ambas se complementan en valor. Se debe alentar a los empresarios de FEMENIN a que investiguen su idea de negocio inicial, y sus previsiones financieras deben comprender una combinación de investigación tanto cualitativa como cuantitativa para generar una inteligencia competitiva precisa sobre la que puedan establecer planes sólidos para sus empresas de nueva creación.



SECCIÓN 2. Creación de una proposición de valor única

Crear una propuesta de valor única



Entonces, ¿qué es una propuesta de valor única? Es el punto de venta único del negocio de la empresaria FEMENIN. Es un documento que incluye cifras, que contiene una clara declaración que describe el beneficio de lo que ofrece el negocio de la empresaria FEMENIN, una clara predicción de lo que las necesidades de los clientes de la empresaria FEMENIN son / serán y lo que distingue el negocio de la empresaria FEMENIN de sus competidores.

Guiar a los empresarios de FEMENIN para que respondan a las siguientes preguntas debería generar la información necesaria en la que se pueda basar una propuesta de valor.

- ¿Cuál es su negocio?
- ¿Es un producto o un negocio basado en servicios?
- ¿Quiénes son sus clientes?

¿Qué edad tienen?

¿Qué necesidades tienen relevantes para su negocio?

¿Cómo satisface su negocio sus necesidades?

¿Quiénes son sus competidores?

¿Cómo es su negocio diferente y/o único de sus competidores?

La importancia de la previsión financiera a tres años

Un pronóstico financiero es un plan para evaluar la viabilidad de un negocio incipiente. Es un documento con visión de futuro, que incluye cifras hipotéticas basadas en conjeturas fundamentadas sobre el rendimiento de un negocio en el futuro. Es un documento continuo y vivo, que puede ser ajustado y que servirá de guía cuando se dirija un negocio.



Un plan financiero es necesario para el negocio de la empresaria FEMENIN por varias razones importantes; para predecir cómo se desempeñará un negocio en el futuro, para atraer inversionistas (por ejemplo, capitalistas de riesgo, inversionistas ángeles, o incluso miembros de la familia) y la inversión (por ejemplo, préstamos bancarios).

Una empresaria FEMENIN necesita crear un plan financiero antes de embarcarse en la creación de una empresa de arranque, ya que actuará como una guía financiera para dirigir el negocio y estará disponible para ella siempre y cuando su negocio necesite financiación.

Las cifras de las previsiones financieras deben proporcionar estimaciones realistas de las ventas y los ingresos. Las cifras de las previsiones se dividen en suposiciones de los componentes, y así cada una puede ser examinada individualmente. Aquí hay un enlace de vídeo que da una visión general de los fundamentos de la previsión empresarial.

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/basics-business-forecasting.asp>

SECCIÓN 3. Comunicar una proposición de valor única (Parte 1)

Los componentes de una previsión financiera a tres años

Es esencial inculcar a los empresarios de FEMENIN la realidad de que los inversores quieren ver cifras que indiquen que su negocio es viable, que crecerá, la velocidad a la que crecerá y que hay una estrategia de salida para ellos en el horizonte, durante la cual pueden obtener un beneficio. Cualquier banco o prestamista o fondo disponible que pueda ser aprovechado para obtener capital también pedirá ver estas cifras para asegurarse de que puede devolver su préstamo, o que su empresa es digna de apoyo.



¿Qué hojas de cálculo son esenciales para una previsión financiera a 3 años, y para qué se utilizan?

Los documentos necesarios para una previsión financiera a tres años son: un estado de flujo de caja, una previsión de ventas y un presupuesto de gastos, así como una proyección de ingresos, una cuenta de activos y pasivos y un análisis del punto de equilibrio. Todos los componentes mencionados de un pronóstico financiero a tres años están disponibles gratuitamente en formato de plantilla en línea.

Estado de flujo de efectivo

Un estado de flujo de caja es una hoja de cálculo, que muestra el dinero físico que entra y sale del negocio de la empresaria FEMENIN. No se debe enfatizar la importancia crítica de mantener el flujo constante de dinero en efectivo dentro y fuera del negocio para el éxito del negocio. La empresaria FEMENIN basará esto en parte en sus pronósticos de ventas, en las partidas del balance y en otras suposiciones.



Si una empresaria FEMENIN está empezando un nuevo negocio, no tendrá estos estados financieros históricos por lo que debería empezar por proyectar un estado de flujo de caja desglosado en 12 meses y que cubra 3 años. Aquí hay un enlace a un video que explica el significado de un estado de flujo de caja <https://www.investopedia.com/terms/c/cashflowstatement.asp>

Debe comprender, al elaborar esta proyección de flujo de efectivo, que necesita elegir una relación realista de cuántas de sus facturas se pagarán en efectivo en 30, 60 y 90 días y, para no sorprenderse, que sólo puede cobrar el 80% de sus facturas en los primeros 30 días cuando cuenta con el 100% de ellas para pagar sus gastos. El 60% de las empresas identifican a los clientes que pagan con lentitud como el mayor desafío en la gestión del flujo de caja de su negocio. Algunos programas de software de planificación de negocios tendrán estas fórmulas incorporadas para ayudar a hacer estas proyecciones.

Previsión de ventas

La previsión de ventas es el proceso por el cual la empresaria FEMENIN estima sus futuras ventas o ventas de servicio. Los datos que utilizará para esto serán variables. A pesar de su naturaleza variable, los pronósticos de ventas razonablemente precisos permitirán a la empresaria FEMENIN tomar decisiones comerciales informadas y predecir el rendimiento de su negocio a corto y largo plazo. Si ya tiene un modelo de negocios viable con flujos de ingresos comprobados, puede basar sus pronósticos en datos de ventas anteriores, así como en comparaciones con toda la industria y en las tendencias económicas.



La previsión de ventas le proporcionará una visión de cómo su empresa debe gestionar su flujo de caja, su fuerza de trabajo y otros recursos. Además de ayudarla a asignar sus recursos disponibles de manera efectiva, los datos de ventas predictivas son particularmente importantes para el negocio de la empresaria FEMENIN cuando busca adquirir capital de inversión.

Presupuesto de gastos



El presupuesto de gastos de la empresaria FEMENIN es una cuenta de cuánto le va a costar realizar las ventas que ha previsto o el servicio que presta, aunque es pertinente recordar que algunos datos pueden ser variables.

SECCIÓN 4. Comunicar una proposición de valor única (Parte 2)

Proyección de ingresos



Una proyección de ingresos es el estado pro forma de ganancias y pérdidas de la empresaria FEMENIN, detallando las previsiones de ingresos de su negocio para los primeros 3 años. Las empresarias FEMENIN pueden usar los datos numéricos que ella pone en su pronóstico de ventas, proyecciones de gastos y estado de flujo de caja para generar su proyección de ingresos. Hay dos fórmulas estándar necesarias; $\text{ventas} - \text{el costo de las ventas} = \text{margen bruto}$ y $\text{margen bruto} - \text{gastos} + \text{intereses} + \text{impuestos} = \text{beneficio neto}$.

Para ver un video de una proyección de ingresos, haga clic en este enlace <https://www.investopedia.com/terms/i/income.asp>

La cuenta del activo y el pasivo



En su forma más simple, el balance de la empresaria FEMENIN puede dividirse en dos categorías: **activo** y **pasivo**. Los activos son los elementos que posee su empresa y que pueden proporcionarle un beneficio económico futuro. Los pasivos son los elementos que debe a otras partes. En resumen, los activos ponen dinero en su bolsillo, y los pasivos sacan dinero! Los activos añaden valor a su negocio y aumentan el patrimonio de su empresa, mientras que los pasivos disminuyen el valor y el patrimonio de su empresa. Cuanto más los activos de la empresaria FEMENIN superan sus pasivos, más fuerte es la salud financiera de su negocio. Y a la inversa, cuanto más pasivos tiene que activos, menos viable es su negocio y más propenso a la quiebra.

Ejemplos **de los activos que puede tener la empresaria FEMENIN son:** dinero en efectivo, inversiones, existencias o inventarios, equipo de oficina, herramientas, maquinaria, un local y vehículos comprados a través de su negocio.

Ejemplos **de las responsabilidades que puede tener la empresaria FEMENIN son:** **deudas bancarias**, deudas hipotecarias, dinero adeudado a los proveedores (cuentas por pagar), salarios adeudados e impuestos adeudados.

Los activos suelen agruparse en función de su **liquidez** o de la rapidez con que se pueden convertir en efectivo. El activo más líquido en el balance de la empresaria FEMENIN es el efectivo, ya que puede ser utilizado inmediatamente para pagar un pasivo. Lo contrario es un **activo ilíquido** como una premisa porque el proceso de venta (convertir la propiedad en efectivo) probablemente será largo.

Los activos más líquidos se llaman **activos corrientes**. La empresaria FEMENIN puede convertir estos activos en efectivo en menos de un año e incluyen el efectivo, los valores negociables, el inventario o las acciones y las cuentas por cobrar. Estos activos generan ingresos para el negocio de la empresaria FEMENIN.

Los activos no líquidos se agrupan en la categoría de **activos fijos**. Estos incluyen locales, vehículos y maquinaria. Los activos fijos son propiedad de la empresa de la empresaria FEMENIN y contribuyen a la renta, pero no se consumen en el proceso de generación de

ingresos y no se mantienen para fines de conversión en efectivo. Los activos fijos son artículos tangibles, que por lo general requieren un desembolso de efectivo importante y duran un período de tiempo prolongado.

El pasivo también se agrupa en dos categorías: el pasivo **corriente** y el pasivo **a largo plazo**. El pasivo corriente es el que vence el año siguiente, mientras que el pasivo a largo plazo no vencerá hasta por lo menos un año después.



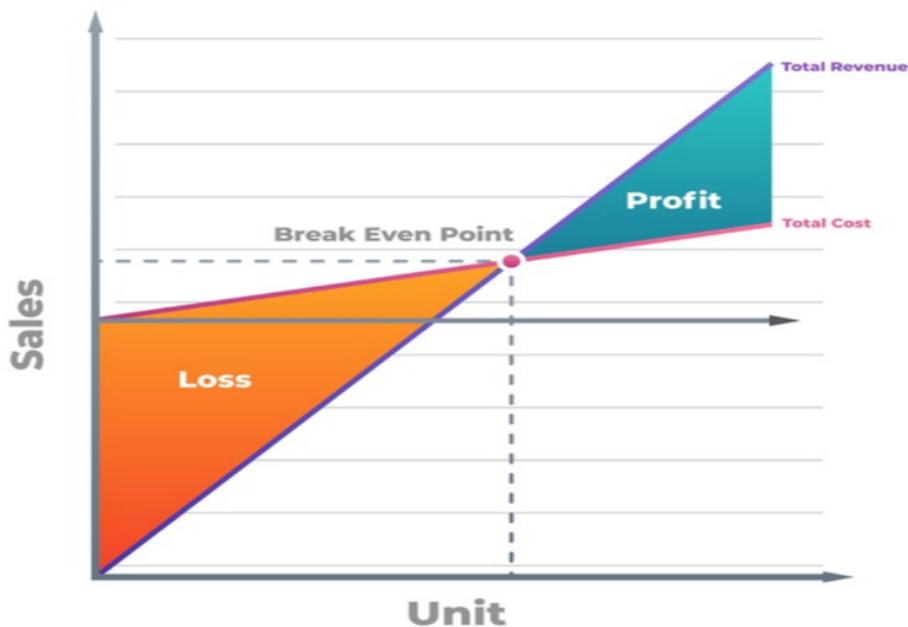
El pasivo corriente representa típicamente el dinero que se debe por los gastos de operación del negocio de la empresaria FEMENIN, tales como cuentas por pagar, salarios e impuestos. Además, los pagos de las deudas a largo plazo que se adeuden en el próximo año se enumerarán en el pasivo corriente de la empresaria FEMENIN. Por ejemplo, si tiene una hipoteca a 30 años en su local, el valor de los pagos adeudados del año siguiente se enumerarán en la sección de pasivos corrientes mientras que el saldo restante se mostrará como un pasivo a largo plazo.

Como propietaria de un pequeño negocio, uno de los objetivos más importantes de la empresaria FEMENIN será equilibrar sus libros. Eso significa que necesitará una sólida comprensión de sus activos y pasivos para tomar buenas decisiones y evaluar la salud de su negocio. Una vez que los términos estén definidos, entender los activos y pasivos es bastante fácil, y los informes financieros que ella ha estado generando comenzarán a tener más significado!

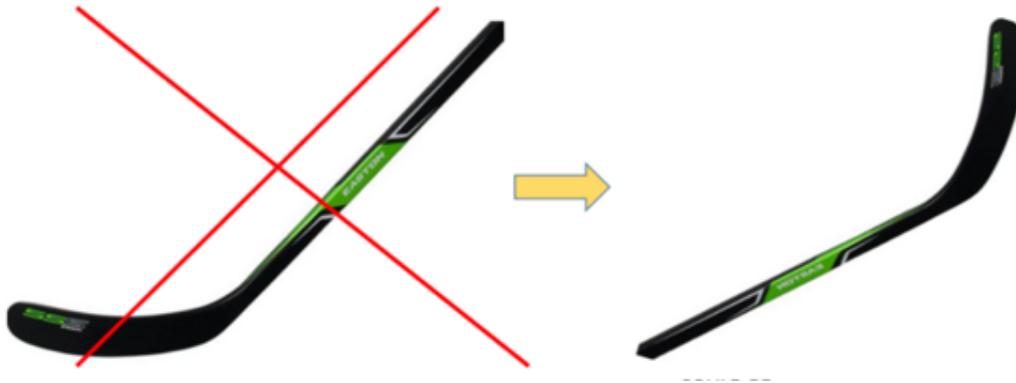


Análisis del punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es la identificación del punto de equilibrio de la empresaria FEMENIN. El punto de equilibrio es cuando los gastos de su negocio coinciden con su volumen de ventas o de servicios. Su proyección de ingresos a tres años le permitirá identificar esto basado en su análisis. Si su negocio es viable, en un cierto período de tiempo, sus ingresos totales excederán sus gastos totales, incluyendo los intereses. Este es un análisis importante para los posibles inversores, que quieren saber que están invirtiendo en un negocio de rápido crecimiento con una estrategia de salida.



Errores comunes en los pronósticos financieros de 3 años



Es importante animar a la empresaria FEMENIN a que no sea irrealista al crear un pronóstico y a que compruebe si la trayectoria pronosticada de su arranque se parece a un palo de hockey. Este tipo de proyección muestra un crecimiento tan constante hasta que se dispara como el extremo de un palo de hockey, lo que indica una proyección demasiado optimista. Se le debe animar a que evite atenerse rígidamente a los datos que ha pronosticado a partir de su investigación cualitativa y cuantitativa y a que los adapte mediante cambios significativos. Como se trata de una predicción, la adaptación a las variables de su previsión financiera puede modificarse a medida que avanza.

<https://www.investopedia.com/terms/f/financial-health.asp>

SECCIÓN 5. Liderazgo para la creación de empresas

Introducción

La empresaria FEMENIN debe ser consciente de la importancia del liderazgo para el éxito de cualquier emprendimiento empresarial, dado que la disfunción del fundador es una de las 5 razones principales por las que el 80% de los emprendimientos fracasan en el crítico primer período de 2 años. Cualquier educador que guíe a la empresaria FEMENIN a través del proceso empresarial debe inculcarle la importancia crucial, decisiva o decisiva, de su propio liderazgo, conocimiento de liderazgo, estilo y visión clara para el éxito de su empresa de arranque.

Estudiar para ser un líder no es un paseo por el parque porque se necesita un esfuerzo consciente y consistente de compromiso para desarrollar habilidades de liderazgo empresarial. Convertirse en un gran líder puede lograrse, pero hay que tener un anhelo de entender qué es lo que hace a un gran líder. Todo el mundo puede nombrar a los líderes que tomaron acciones inspiradoras pero en el corazón de todas estas acciones hay un punto en común, la integridad de propósito.

Un líder, según la definición del Diccionario de Oxford, es "una persona que lidera o comanda un grupo, organización o país". En lo que no se centra esta definición es que para que los individuos se conformen con seguir a un líder con confianza, deben existir ciertos criterios. Sin

seguidores, no es posible ser un líder. En resumen, puedes mandar, pero no durará mucho tiempo si no eres un líder deseable a seguir!

Características de un líder

¿Cuáles son los criterios que deben aplicarse para que los que trabajan para y con la empresaria FEMENIN sigan su ejemplo con confianza?



En primer lugar, la empresaria FEMENIN debe tener muy claro cuál es **su visión y misión de su negocio**, y debe ser capaz de explicar de manera clara y concisa lo que su empresa hace y hará. Esto significa que tendrá que hacer una declaración de **visión** y una **declaración de misión que acompañe a su previsión financiera**, que hemos discutido anteriormente. Sin la creación y consideración de los documentos mencionados, **no tendrá una idea clara de los objetivos futuros de su empresa, lo que significa que** no estará en condiciones de tomar decisiones firmes de manera centrada, de acuerdo con sus propias normas filosóficas y morales, y su empresa no se dirigirá hacia un futuro objetivo cronológico, por lo que corre el riesgo de desviarse.

Crear una declaración de visión

Una declaración de visión es un documento creado por la empresaria FEMENIN en preparación para el inicio de su puesta en marcha que contiene los objetivos actuales y futuros de su empresa.

La idea es que a través del proceso de contemplación y creación de una declaración de visión, la empresaria FEMENIN se verá impulsada a crear una hoja de ruta, a la que podrá referirse para asegurarse de que sus decisiones empresariales estén alineadas con sus objetivos originales y también, para que dé una explicación concisa de dónde desea llevar su negocio a otros, como inversores, financiadores y empleados.

Su visión necesita ser cronometrada, y debería ser consciente de la ley de Parkinson "el trabajo se expande para llenar el tiempo disponible para su finalización". Como educador o entrenador, usted está en una posición única para proporcionar a la empresaria de FEMENIN los plazos impuestos para guiarla a fin de lograr una preparación sólida y estable para su empresa, ya que tener un fuerte locus de control externo puede motivarla a lograrlo.



Para más información sobre cómo crear una declaración de visión, véase:
<https://www.projectmanager.com/blog/guide-writing-perfect-vision-statement-examples>

Según la influyente empresaria **Susan Ward**, se puede construir una declaración de visión completa respondiendo a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué problema busca resolver el negocio de las empresarias FEMENIN?
2. ¿Por qué la empresaria FEMENIN cree que este problema debe ser abordado?
3. ¿Este problema le importa a otras personas además de la empresaria FEMENIN?
4. ¿La empresaria FEMENIN cree honestamente que tiene la respuesta a ese problema? (Explicación detallada)
5. ¿Hay cambios que la empresaria FEMENIN cree que su organización puede hacer?
6. ¿Cuáles son las mayores fortalezas de la organización empresarial de FEMENIN?
7. ¿Cuál es el sueño de las empresarias de FEMENIN para esta organización?
8. ¿Cómo serían las cosas diferentes si el sueño de las empresarias FEMENIN se hiciera realidad?
9. ¿El sueño de las empresarias de FEMENIN es conectarse a nivel personal con otros?

Estas preguntas deberían facilitar la creación de su primer borrador, y la empresaria FEMENIN debería reescribir en línea con la siguiente declaración.

Use esta sencilla plantilla desarrollada por un experto en pequeñas empresas, para ayudar con eso:

Dentro de cinco años, el nombre de mi organización será _____...

Crear una declaración de misión

El otro documento que cualquier líder empresarial fuerte necesita crear para su negocio es una **declaración de misión**. Una declaración de misión en términos de la empresaria FEMENIN es un documento, que articula el propósito de la empresa de la FEMENIN. Esencialmente debe responder a las siguientes preguntas;

1. ¿Qué hace la empresa de la empresaria FEMENIN?
2. ¿Cómo lo hace la empresa de la empresaria FEMENIN?
3. ¿Por qué lo hace la empresa de la empresaria FEMENIN?

Estas preguntas crearán límites que proporcionarán tanto un camino hacia el éxito como un sentido de lo que la empresaria FEMENIN está haciendo antes de empezar a hacerlo. La última cosa que una empresaria FEMENINA debería hacer es detenerse en medio de lo que está haciendo para definir cuál es su objetivo y por qué.



Hay muchos tipos diferentes de liderazgo, que todos tienen su lugar dentro de un contexto que es complementario en el largo camino hacia el establecimiento de una empresa. Se recomienda encarecidamente que la empresaria FEMENIN sea guiada al entendimiento de que para ser un empresario exitoso uno debe conocer hasta cierto punto a todos ellos y estar siempre dispuesto a embarcarse en el autoestudio si surge la necesidad. Algunos de los diferentes tipos de liderazgo hacia los que un educador podría dirigir el autoestudio de las empresarias FEMENIN podrían incluir: entrenador, visionario, sirviente, autocrático, laissez-faire/manos fuera, democrático, marcador de paso, transformacional, transaccional y burocrático. Para más detalles, véase

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/10-common-leadership-styles>.

También hay muchos concursos, que pueden guiar a la empresaria FEMENIN a reflexionar sobre su propio estilo de liderazgo. Aquí hay un enlace a un test en línea para ver qué tipo de líder eres naturalmente.

<https://online.seu.edu/articles/quiz-what-type-of-leadership-style-do-you-have/> Hay un número incontable de tests de liderazgo en línea y la empresaria FEMENIN debe ser guiada para probar al menos unos cuantos, para reflexionar sobre los resultados y considerar cómo podría tener que adaptar su estilo de liderazgo natural a sus circunstancias y objetivos actuales.



Parte de ser un gran líder es ser un gran comunicador. Hay 4 estilos de comunicación diferentes; conductor, amigable, analítico y expresivo. La empresaria FEMENIN debe ser capaz de identificar su propio estilo de comunicación y reconocer los otros tipos para optimizar la eficacia de su comunicación. Para facilitar esto, hay una vez más, muchas pruebas de estilos de comunicación en línea. Aquí hay un enlace a uno <https://www.thevantagepoint.ca/sites/default/files/High%20Performing%20Teams%20-%20Self%20assessment%20handout.pdf> , que también da una visión general escrita de los diferentes estilos.

Para una lectura más centrada en el tema del liderazgo para un arranque, el proyecto FEMENIN sugiere:

<https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/startup-leadership>

Conclusión

Para resumir, una empresaria FEMENIN necesita haber hecho el trabajo necesario para inspirar a otros con su visión. Debe tener una declaración de misión con límites y metas claramente definidas, para que ella y sus empleados puedan concentrarse en la ruta más rápida para lograr los objetivos de la empresa.

Los empresarios FEMENIN exitosos conocerán su liderazgo y estilo de comunicación y serán observadores, adaptables, comunicadores expertos, oyentes activos que están constantemente aprendiendo y haciendo preguntas. Comprenderán el poder de la delegación y buscarán asesoramiento externo o contratarán mentores cuando sea necesario.

Entienden y aprecian el valor de un equipo, recompensan el esfuerzo, apoyan el desarrollo personal de los miembros del equipo a través de la formación y la actualización de sus habilidades, aprovechan y respetan a los miembros del equipo como individuos únicos que añaden valor y respetan su visión del negocio y comparten los éxitos de su negocio con su equipo. Animar a su equipo a pensar fuera de la caja.

Saben que para dirigir a las personas de manera efectiva, deben comportarse como un líder que los empleados querrán seguir, y eso significa mantener la calma incluso cuando las cosas no van a su manera.

Los líderes fuertes mantienen y consideran una visión estratégica para el negocio visualizando la empresa emprendedora 5 o 10 años después y saben que el negocio es tan fuerte como las

personas a las que se rodean, e identifican y reconocen a los líderes de su organización. Invierten en la mejora de sus propias habilidades de liderazgo y las de los líderes de sus empleados.

SECCIÓN 6. Asegurar un modelo de negocio rentable con un flujo de ingresos probado

Asegurar un modelo de negocio rentable con un flujo de ingresos probado



En esta lección, revisaremos los temas necesarios para que un empresario FEMENIN asegure un modelo de negocio rentable con flujos de ingresos comprobados.

- 1) La empresaria FEMENIN debe reunir y generar un registro de la inteligencia competitiva necesaria para su negocio, combinando la investigación cualitativa y cuantitativa.
- 2) La empresaria FEMENIN debe crear una propuesta de valor única basada en su inteligencia competitiva.
- 3) La empresaria de FEMENIN debe crear una previsión financiera a 3 años que idealmente incluya las siguientes hojas de cálculo; un estado de flujo de caja, una previsión de ventas, un presupuesto de gastos, una proyección de ingresos, una cuenta de activos y pasivos y un análisis del punto de equilibrio.
- 4) La empresaria FEMENIN debe crear una declaración de visión antes de iniciar su negocio.
- 5) La empresaria FEMENIN debe crear una declaración de misión antes de iniciar su negocio.
- 6) La empresaria FEMENIN debe conocer su estilo de comunicación y entender los otros 3 estilos predominantes.
- 7) La empresaria FEMENIN debe conocer su estilo de liderazgo y entender los otros 10 estilos de liderazgo.
- 8) La empresaria FEMENIN debe recopilar su previsión financiera a 3 años, su declaración de visión y su declaración de misión en 1 documento y/o carpeta.

Evaluación de la unidad

(En **NEGRITA** el título de la pregunta; en **VERDE** la respuesta correcta/verdadera)

Prueba de evaluación para la Sección 1

¿Por qué la empresaria de FEMENIN necesita datos de inteligencia competitiva?

Así que puede hacer un pronóstico financiero de un año de FEMENIN.

Para que pueda hacer un pronóstico financiero de 3 años de FEMENIN.

Seleccione la definición correcta de inteligencia competitiva;

Información basada en la investigación que la empresaria FEMENIN recoge y compila para comprobar si tiene una idea de negocio viable y para generar una previsión/plan financiero

Información que la empresaria de la FEMENIN puede utilizar en los negocios deportivos

El objetivo final de la inteligencia competitiva para la empresaria FEMENIN es;

Gana en ser inteligente

Estar preparada para tomar decisiones informadas y mejor organizada para hacer frente a los riesgos y oportunidades y potencialmente obtener la ventaja sobre sus competidores.

La empresaria FEMENIN obtendrá sus datos de inteligencia competitiva;

de una gama de diferentes fuentes.

el internet

Se trata de una investigación cualitativa;

cómo se siente la gente, piensa y toma decisiones.

asegurándose de que tienes una investigación de buena calidad

Los investigadores cualitativos no lo hacen;

análisis estadístico.

entrevistas cara a cara

La investigación cuantitativa tiene un

un enfoque humano

un enfoque estadístico

Investigación cuantitativa

es mejor que la investigación cualitativa

es complementaria de la investigación cualitativa

Prueba de evaluación para la Sección 2

Seleccione si las siguientes declaraciones son verdaderas o falsas:

Se hace una previsión financiera para ver si un negocio incipiente es viable.

Un pronóstico financiero utiliza cifras definitivas para y no puede ser ajustado en el futuro.

La empresaria FEMENIN necesita saber cuál es su negocio.

La empresaria FEMENIN no necesita saber cuáles serán las necesidades de sus clientes o consumidores. Ella puede averiguarlo más tarde.

La empresaria FEMENIN debe saber quiénes son sus competidores.

La empresaria FEMENIN debe pensar en cómo su negocio se diferencia de sus competidores, pero sólo si ella quiere.

No necesitas un pronóstico financiero para llevar un negocio.

Un pronóstico financiero funciona como un plan para el futuro de un negocio.

Los inversores, los fondos monetarios y los bancos no necesitan ver las previsiones financieras.

Los pronósticos financieros son hojas de cálculo de conjeturas educadas y adaptables de las circunstancias futuras basadas en su inteligencia competitiva aprendida a través de la investigación cualitativa y cuantitativa.

Prueba de evaluación para la Sección 3

¿Por qué los inversores financieros quieren ver una propuesta de valor clara y única y previsiones financieras?

Les gustan mucho los números.

Quieren ver si obtendrán un retorno de su inversión.

Les encantan los negocios que son iguales.

¿Qué es el estado de flujo de caja?

Una declaración con cifras que muestran el movimiento de dinero dentro y fuera del negocio.

Una declaración con un diagrama de las monedas del mundo.

Una declaración de cuánto dinero hay en su cartera.

¿Puede una empresaria FEMENIN esperar poder cobrar el 100% de las facturas que envía para pagar sus gastos generales?

Sí, si envía una factura, sus clientes pagarán inmediatamente.

Sí, si conoce bien a los clientes.

No, ella debe esperar sólo tener el 80% de todas las facturas pagadas en una sola vez.

Cuando la empresaria FEMENIN hace su pronóstico de ventas debe

Nunca altere los números que usa para ello.

Consigue las figuras de un competidor.

Consigue sus propias figuras y adáptalas si es necesario.

Un pronóstico de ventas la ayudará.

saben cómo organizar su dinero en el negocio.

saber cómo ganar más durante los períodos de vacaciones

saben cómo vender a lo grande en Francia

¿Qué es un presupuesto de gastos?

Un documento que le dirá el precio de las cosas en las tiendas.

Un documento, que mostrará cuánto costará hacer una venta.

El presupuesto semanal de la empresaria FEMENIN.

Prueba de evaluación para la Sección 4

¿Qué fórmula no forma parte de una proyección de ingresos?

Venta - Costo de venta = Margen bruto.

Existencias + Efectivo = Existencias

Margen bruto - gastos + intereses + impuestos = beneficio neto

La cuenta de activos y pasivos de una empresaria FEMENIN es...

El activo y el pasivo están en orden de existencias y estacionarios.

El activo y el pasivo son los manuales y la maquinaria de su oficina.

El activo y el pasivo están en orden los elementos de la empresa que posee que pueden proporcionarle un beneficio económico futuro y los elementos que posee con otras partes.

¿Cuáles de los siguientes no son ejemplos de pasivo corriente?

Salarios e impuestos

Cuentas por pagar

Maquinaria

Si un artículo puede ser liquidado rápidamente significa que puede ser

Se convirtió en agua rápidamente

Se convirtió en efectivo rápidamente

Convertido en una máquina

¿Qué es un análisis del punto de equilibrio?

Un documento de predicción que muestra los cambios de existencias en el próximo año

Un documento, que muestra si su negocio es viable y capaz de obtener beneficios.

Un procedimiento para tratar con las existencias en mal estado

Un error común de la previsión financiera para una empresa de nueva creación es encontrar que ha creado cifras que se asemejan a una:

Bate de béisbol

Fútbol

Palo de hockey

Por favor, indique cuál es la respuesta correcta

Cuando la empresaria FEMENIN crea un pronóstico financiero que se asemeja a un palo de hockey tiene

Una visión demasiado pesimista sobre el futuro de su negocio.

Una visión demasiado optimista sobre el futuro de su negocio.

Una perspectiva realista sobre el futuro de su negocio.

Prueba de evaluación para la Sección 5

Seleccione si las siguientes declaraciones son verdaderas o falsas:

Los líderes empresariales de FEMENIN necesitan tener una visión y una misión para su empresa.

Los líderes empresariales de FEMENIN pueden compensarlo sobre la marcha. Están en el asiento del conductor.

La líder empresarial de FEMENIN debería reflexionar sobre su estilo de liderazgo.

Los líderes empresariales FEMENIN deben entender los diferentes tipos de estilos de liderazgo.

El negocio del líder empresarial de FEMENIN sólo necesitará un tipo de estilo de liderazgo.

A los empleados e inversores no les importa invertir en líderes empresariales de FEMENIN que no tienen claro hacia dónde va su negocio.

La líder empresarial FEMENIN no necesita conocer su estilo de comunicación.

Es valioso para el líder empresarial de FEMENIN entender los cuatro tipos de estilo de comunicación.

La empresaria FEMENIN necesita realizar un auto-estudio para seleccionar el tipo de liderazgo adecuado para su empresa y saber cuándo cambiar el estilo.

La empresaria FEMENIN necesita crear una visión estratégica para su negocio.

Prueba de evaluación para la Sección 6

Seleccione si las siguientes declaraciones son verdaderas o falsas:

La empresaria FEMENIN debe reunir y generar un registro de la inteligencia competitiva necesaria para su negocio, combinando la investigación cualitativa y cuantitativa.

La empresaria FEMENIN no necesita la inteligencia competitiva para crear una propuesta de valor única.

La empresaria FEMENIN no necesita una previsión financiera a 3 años.

La empresaria FEMENIN puede trabajar en el negocio a medida que avanza.

La empresaria FEMENIN necesita tener una visión clara de su negocio.

La empresaria FEMENIN no necesita tener una misión clara para su negocio.

La comunicación es sólo hablar; no hay diferentes tipos de estilo de comunicación.

La empresaria FEMENIN debe identificar su estilo de liderazgo.

La empresaria FEMENIN puede elegir un estilo de liderazgo, aplicarlo a su negocio, y eso es suficiente.

La empresaria FEMENIN debe recopilar sus previsiones financieras a 3 años, su visión y su misión en un documento y/o carpeta.

Recursos

Glosario

- **Inteligencia competitiva:** información recopilada por el propietario de un negocio sobre los negocios y mercados rivales, que puede ser analizada para crear una previsión financiera
- **Investigación de mercado cualitativa** - una metodología de investigación, que se centra en cómo se siente la gente, lo que piensan y por qué hacen ciertas elecciones
- **Investigación cuantitativa de mercado** - una metodología de investigación, que examina los datos y estadísticas pertinentes a un tipo de negocio
- **Plan financiero** - Un plan financiero se utiliza para atraer a los inversores y predecir cómo se desempeñará un negocio en el futuro
- **Previsión financiera** - Una previsión financiera es un plan para evaluar la viabilidad de un negocio incipiente basado en cifras hipotéticas basadas en conjeturas fundamentadas sobre el rendimiento de un negocio en el futuro.
- **Un estado de flujo de caja** - una hoja de cálculo que muestra el dinero físico que entra y sale de un negocio
- **Un pronóstico de ventas** - es el proceso por el cual el dueño del negocio estima las ventas futuras o las ventas de servicio.
- **Un presupuesto de gastos** - es una cuenta de cuánto va a costar hacer ventas.
- **Una proyección de ingresos** - es un estado pro forma de ganancias y pérdidas, detallando las previsiones de los ingresos del negocio para los primeros 3 años.
- **Activos** - son los artículos que una empresa posee y que pueden proporcionarle un beneficio económico futuro.
- **Pasivos** - son artículos que ella debe a otras partes. En resumen, los activos ponen dinero en su bolsillo, y los pasivos sacan dinero.
- **Pasivo corriente** - típicamente representa el dinero que se debe por los gastos de operación del negocio de la empresaria FEMENIN, tales como cuentas por pagar, salarios e impuestos.
- **Análisis del punto de equilibrio** - es la identificación de un punto de equilibrio de los negocios.
- **Punto de equilibrio** - cuando los gastos de un negocio coinciden con su volumen de ventas o de servicios
- **Una visión estratégica** - proporciona una visión general de donde un empresario quiere que el negocio esté en un momento específico en el futuro

Recursos adicionales

Lección 1

<https://www.youtube.com/watch?v=bj1q4zunuN0>
<https://www.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research/>
<https://www.youtube.com/watch?v=jYlruxEXhA8>
<https://www.youtube.com/watch?v=tf-indS-a-k>

Lección 2

<https://www.youtube.com/watch?v=lrqLidp043c>
<https://www.youtube.com/watch?v=npGXPUCOx3M>
<https://www.youtube.com/watch?v=npGXPUCOx3M>

Lección 3

<https://quickbooks.intuit.com/r/business-planning/how-to-create-financial-projections-for-your-startup/>
<https://www.entrepreneur.com/article/249840>
<https://www.youtube.com/watch?v=NtdvIKAvBgQ>
<https://www.investopedia.com/terms/c/cashflow.asp>
<https://www.thebalancesmb.com/cash-flow-how-it-works-to-keep-your-business-afloat-398180>
<https://apttus.com/blog/what-is-sales-forecasting-best-practices/>
https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=vRod1eIPCWk&feature=emb_logo
<https://www.youtube.com/watch?v=NtdvIKAvBgQ>
<https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4>
<https://www.youtube.com/watch?v=LTJUoy3kQ5c>
https://www.youtube.com/watch?v=tXl3Qdu_Qt8
https://www.youtube.com/watch?v=tXl3Qdu_Qt8

Lección 4

<https://www.youtube.com/watch?v=F72Nn5tnoiw>
<https://www.youtube.com/watch?v=f60dheI4ARg>
<https://www.youtube.com/watch?v=keCwRdbwNQY>
<https://www.youtube.com/watch?v=61OzhSrgsd8>
<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/pages/7-key-leadership-skills-entrepreneurs.aspx>

UNIDAD 7: HERRAMIENTAS DE TIC PARA APOYAR LA ALFABETIZACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA

Ideas principales

- El objetivo de esta unidad es proporcionar a los alumnos conocimientos sobre los instrumentos de las TIC para apoyar su desarrollo personal y/o profesional en lo que respecta a los conocimientos financieros y económicos, incluidas las oportunidades y los riesgos de la utilización de esos instrumentos.
- Esta dependencia también tiene por objeto sensibilizar sobre la disponibilidad de recursos en línea abiertos y gratuitos para apoyar las actividades domésticas y/o laborales relacionadas con la gestión de las finanzas.
- Por último, con esta unidad se alentará a los alumnos, especialmente a las mujeres migrantes, a que utilicen las herramientas de las TIC para su inclusión en la sociedad y a que mejoren sus aptitudes en materia de gestión financiera. El proyecto FEMENIN ha previsto el desarrollo de herramientas electrónicas propias, es decir, una plataforma y una aplicación móvil, diseñadas para satisfacer las necesidades del grupo destinatario, que también se introducirán en esta unidad.

Resultados del aprendizaje

Al finalizar con éxito esta Unidad de Aprendizaje, los participantes podrán

- Comprender el propósito y saber dónde encontrar herramientas TIC en línea abiertas y gratuitas para gestionar el propio presupuesto y el desarrollo profesional.
- Seleccionar las herramientas de las TIC con el fin de incluir la iniciativa empresarial.

SECCIÓN 1. Oportunidades (y riesgos) de la utilización de herramientas basadas en las TIC

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo: Reconocer** las oportunidades y los riesgos del uso de herramientas TIC abiertas y gratuitas en línea.
- **Alcance:** Proporcionar los conocimientos básicos de las herramientas de las TIC para apoyar el desarrollo personal y/o profesional en términos de alfabetización financiera y económica.

Propósito de las herramientas abiertas y gratuitas en línea

Esta sección tiene por objeto dar a conocer la disponibilidad de recursos en línea abiertos y gratuitos para apoyar las actividades domésticas y/o laborales relacionadas con la gestión de las finanzas.

Además, con la finalización de esta unidad, sabrá cómo utilizar algunas de las herramientas de las TIC para la inclusión en la sociedad y la mejora de la gestión financiera. Además, su alfabetización digital aumentará, lo que suele ser una limitación para el acceso a las nuevas tecnologías. Le proporcionaremos la introducción de recursos digitales, pero también la oportunidad de beneficiarse de la igualdad de oportunidades educativas para cualquier alumno.



La alfabetización digital también se denomina a veces alfabetización en materia de TIC, por lo que la alfabetización en materia de TIC consiste en utilizar la tecnología digital, las herramientas de comunicación y/o las redes para acceder, gestionar, integrar, evaluar y crear información con el fin de funcionar en una sociedad del conocimiento (Douglas A.J. Belshaw, 2011, pág. 78). La alfabetización digital ha sido reconocida desde hace mucho tiempo por la Comisión Europea entre las competencias que los ciudadanos europeos deben desarrollar constantemente, no sólo por el hecho de que la tecnología está cambiando, sino también para poder participar en una gama más amplia de actividades y beneficiarse de ellas tanto como lo hace la comunidad que nos rodea.

Los educadores de adultos deben adaptar su enfoque de enseñanza a las necesidades, conocimientos, habilidades y competencias de su grupo. En este caso, será fundamental responder a las preguntas de qué herramientas de TIC pueden ser de utilidad para las mujeres migrantes con un bajo nivel de conocimientos financieros para la gestión de las finanzas cotidianas, qué aptitudes deben tener estas mujeres y cuáles son las competencias que poseerán después de utilizar la herramienta de TIC recomendada. Teniendo en cuenta las peculiaridades de esta comunidad especial - la de los migrantes, los conceptos de inclusión y accesibilidad deben tenerse en cuenta a la hora de elegir los instrumentos de TIC concretos de los que puedan beneficiarse. La educación ya se entiende como una herramienta que puede utilizarse para reducir la pobreza, mejorar la vida de las personas y los grupos y transformar las sociedades (Grubb y Lazerson, 2004). Sin embargo, con los instrumentos digitales adecuados y fáciles de usar, las mujeres migrantes pueden mejorar sus conocimientos digitales junto con los conocimientos financieros y económicos. Los instrumentos de las TIC contribuyen al desarrollo de la sociedad y también reducen las desigualdades sociales y aumentan las oportunidades de los excluidos.

Oportunidades y riesgos de la utilización de herramientas TIC en línea abiertas y gratuitas

Las herramientas de TIC se utilizan en muchas áreas y tienen en cuenta las necesidades individuales de los usuarios, independientemente del tiempo y el lugar. Las oportunidades de utilizar herramientas de TIC gratuitas en línea son las siguientes:

- Permiten recuperar, filtrar, clasificar y distribuir la información, contribuyendo así a una mayor eficiencia en la producción y distribución.
- El desarrollo de redes e instrumentos de TIC ayuda a superar las barreras lingüísticas y culturales.
- Esos instrumentos permiten aumentar la eficiencia y reducir los costos relacionados con la producción y la distribución.

Los instrumentos de las TIC para apoyar el desarrollo personal y/o profesional en lo que respecta a los conocimientos financieros y económicos permiten aumentar la conciencia financiera.

- Los calendarios financieros ayudan a determinar el presupuesto, estimar los costos, etc. Esto ayuda a la organización del dinero y a la gestión financiera.
- Hay un fácil acceso a la información y una simplificación de las actividades que antes estaban asociadas al esfuerzo.
- Permiten la posibilidad de generar informes y analizar datos mediante diagramas o gráficos.
- Se observa una mayor conciencia financiera.
- Las herramientas de las TIC aceleran las transacciones comerciales y los procesos de gestión.

Controlar las propias finanzas trae muchos beneficios. Controlar los propios gastos e ingresos le permite ahorrar, planificar sus gastos e invertir. El desarrollo de la tecnología nos proporciona herramientas muy valiosas para gestionar las finanzas en línea. Sin embargo, además de los obvios beneficios y oportunidades que ofrecen las herramientas de las TIC, también podemos encontrarnos con los riesgos asociados a su uso. Estos riesgos principales están relacionados con:

- Seguridad. A pesar de las muchas ventajas que nos proporcionan las herramientas de las TIC, vale la pena prestar atención a la cuestión de la seguridad. Existe el riesgo de que los datos personales sean interceptados por estafadores y piratas informáticos, lo que puede suponer una pérdida de dinero. Si no está seguro de cómo manejar esto usted mismo, busque apoyo en personas más experimentadas. En lo que respecta a la protección de datos, tenga en cuenta que a partir del 25 de mayo de 2018 entró en vigor el Reglamento General de

Protección de Datos (RGPD) para proteger los datos de los ciudadanos de la Unión Europea. Este reglamento introduce limitaciones a la recopilación y el uso de datos, explicando la protección de datos y la privacidad de los mismos, por lo que sus datos no pueden ser utilizados si no se ha acordado previamente. Mientras que, al elegir los sitios web, una medida de seguridad básica a realizar es comprobar si el sitio web tiene un certificado. Lo sabrás por el hecho de que hay un candado/barra verde junto al protocolo 'HTTPS' ('S' significa 'seguro') en la barra de direcciones, anteriormente 'HTTP'.

- La aplicación de soluciones modernas e innovadoras puede dar lugar a una pérdida de interacciones sociales, ya que la mayor parte del trabajo y de la interacción tiene lugar en línea. Ahora casi todas las actividades relacionadas con las finanzas, y otras, pueden realizarse en línea. Este hecho también puede conducir a malentendidos y a la pérdida de contacto con la realidad, que debe ser controlada.

Algunas conclusiones

La elección de herramientas de TIC para simplificar las actividades cotidianas, por ejemplo, el cálculo del presupuesto o la realización de previsiones financieras, es una limitación para las personas con escasa alfabetización digital. A fin de contribuir a mejorar lo anterior y disminuir los casos de mujeres migrantes que son víctimas de fraude u otros que se aprovechan de su analfabetismo, en la próxima sección se encontrarán ejemplos y directrices sobre la forma de gestionar el presupuesto con la utilización de herramientas gratuitas en línea, que reflejen el nivel de conocimientos financieros y económicos, así como estar en condiciones de instruir a otros sobre cómo beneficiarse de la utilización de esas herramientas.



SECCIÓN 2. Herramientas electrónicas abiertas y gratuitas (aplicaciones basadas en la web y móviles accesibles a las personas poco cualificadas para la gestión de las finanzas)

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Identificar nuevas herramientas electrónicas innovadoras para la gestión del presupuesto diario.
- **Alcance:** Elegir entre una variedad de herramientas abiertas y gratuitas en línea con el propósito de autodesarrollo, teniendo en cuenta las oportunidades y los riesgos.

Herramientas electrónicas abiertas y gratuitas

Con respecto a los temas de conocimientos financieros y económicos, en esta sección se incluirán algunas recomendaciones sobre instrumentos para prever el presupuesto diario, gestionar las finanzas propias, generar estados de flujo de caja, calcular los gastos, proyectar los ingresos, ayudar en la cuenta de activos y pasivos, abordar el punto de equilibrio y otros similares.

Las definiciones y más información sobre el propósito de estas herramientas se pueden encontrar en la Unidad 4, Secciones 3 y 4.



<p>Smartsheet</p>	<p>La hoja de cálculo es una herramienta que ayuda a manejar las cuentas presupuestarias y financieras.</p> <p>Esta herramienta te ayudará:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Rastrea los ingresos, los costos y el flujo de efectivo. ● Reducir los gastos innecesarios. ● Planifique las compras necesarias. ● Fijar y aplazar los objetivos de beneficios. ● Evaluar el impacto positivo de los cambios en el presupuesto. ● Y muchos otros.
--------------------------	--

	<p>En el sitio web se crean diferentes plantillas de presupuesto financiero para el programa Excel, que pueden ser utilizadas por cualquiera. Simplemente descargue la plantilla que mejor se adapte a sus necesidades y empiece a planificar su éxito financiero.</p>
<p>Análisis del punto de equilibrio</p>	<p>El sitio web de la Pequeña Empresa, en su sección de Conceptos básicos de contabilidad, ofrece asistencia sobre cómo calcular el punto de equilibrio. Hay ejemplos y gráficos que muestran exactamente cómo tratar este tipo de problemas.</p> <p>Además, en otro sitio web encontrará 41 plantillas de análisis de rentabilidad y hojas de cálculo de Excel que le serán útiles.</p>
<p>Calendario incorporado</p>	<p>Hay muchas herramientas que tienen un calendario interactivo incorporado que nos permite administrar perfectamente el tiempo y el trabajo en equipo. Los calendarios incorporados te permiten añadir eventos, tareas y controlar tus finanzas.</p> <p>Mi calculadora financiera de Microsoft es un ejemplo perfecto.</p> <p>En el artículo se ofrecen algunos ejemplos más diseñados para los teléfonos inteligentes: Las mejores aplicaciones de finanzas personales basadas en el calendario.</p>
<p>Calculadora de préstamos</p>	<p>Cada vez más a menudo en el sitio web de un banco nos encontramos con una calculadora de préstamos. Es una aplicación web que permite hacer cálculos relacionados con el costo del crédito o préstamo.</p> <p>Lo único que el usuario tiene que dar es el tamaño del préstamo y el tiempo esperado de reembolso. Las calculadoras automáticamente, con la ayuda de estas dos variables, calculan los costos estimados de un préstamo en un banco elegido por nosotros.</p> <p>Ejemplos de calculadoras de préstamos:</p> <p>Sainsbury's Bank TSB Calculadora.net Tasa de interés</p>
<p>Aplicaciones bancarias</p>	<p>Las aplicaciones bancarias le permiten comprobar el historial de su cuenta en cualquier lugar. Además, la mayoría de los bancos ofrecen la posibilidad de planificar su presupuesto. Con la ayuda de los gráficos, podemos hacer un</p>

	<p>seguimiento de cuánto dinero hemos gastado en cada mes y compararlo con otros meses.</p> <p>Dependiendo del banco, las solicitudes permiten asignar los gastos a las categorías, de modo que se sabe cuánto se ha gastado en una categoría determinada en un mes.</p> <p>Ejemplos de aplicaciones bancarias por países:</p> <p>La mejor comparación bancaria de aplicaciones en el Reino Unido Los bancos digitales en Irlanda Los 5 principales bancos móviles de Rumania Los bancos digitales en España Los 5 principales bancos móviles de Polonia El mejor banco digital de Turquía</p> <p>Además, aquí están las 5 principales opciones bancarias para los inmigrantes.</p> <p>Averigua también cómo una cuenta bancaria digital puede ayudarte durante COVID-19.</p>
<p>Envío de dinero</p>	<p>En algún momento te interesará enviar dinero a casa o recibir dinero del extranjero. Puede hacerlo en línea, centrándose en la comparación de la opción más favorable.</p> <p>Ejemplos de los servicios de transferencia de dinero de los países:</p> <p>Transferencias de dinero del Reino Unido Transferencias de dinero de Irlanda Transferencias de dinero de Rumania Transferencias de dinero de España Transferencias de dinero de Polonia Transferencias de dinero de Turquía</p> <p>También puede comparar algunos de los mejores servicios de transferencia de dinero internacional.</p>
<p>Necesitas un presupuesto</p>	<p>Necesitas una aplicación de presupuesto es una herramienta de gestión financiera que también tiene la opción de planificar los gastos y nos dice dónde recortar los costos de la vida cotidiana. La aplicación está disponible en inglés y coopera con más de 12 mil bancos en todo el mundo. La aplicación está disponible de forma gratuita durante un año y funciona en Android, iOS y dispositivos en línea.</p>

Amante del dinero	Una aplicación popular que nos permite tener un control total sobre los gastos, planear el presupuesto y rastrear los costos individuales se llama "Amante del dinero ". La aplicación tiene un convertidor de moneda incorporado, gracias al cual sabemos cuánto gastamos en vacaciones, por ejemplo. La aplicación es completamente gratuita y está disponible para dispositivos móviles con Android, iOS y Windows.
--------------------------	--

SECCIÓN 3. Herramientas electrónicas FEMENIN (plataforma electrónica multilingüe y aplicación móvil de instrucción)

Introducción

El objetivo y el alcance de esta sección se definen de la siguiente manera:

- **Objetivo:** Explicar el uso de la plataforma electrónica y la aplicación móvil de FEMENIN.
- **Alcance: Guiar** a otros sobre la disponibilidad de la plataforma electrónica y la aplicación móvil FEMENIN, para hacer uso de ellas en su propio entorno.

El proyecto FEMENIN ha previsto el desarrollo de herramientas electrónicas propias, es decir, una plataforma de aprendizaje y una aplicación móvil, diseñadas para satisfacer las necesidades del grupo destinatario, que se presentan a continuación.

FEMENIN Aplicación móvil de instrucción

La innovadora aplicación móvil de aprendizaje instructivo de varios niveles está diseñada específicamente para capacitar a los profesores y capacitadores de educación para adultos en el uso y diseño de una aplicación de aprendizaje móvil, para ser utilizada por estos profesionales para apoyar a las mujeres migrantes en los programas de emprendimiento y aprendizaje para adultos. La aplicación móvil de instrucción FEMENIN es una aplicación sencilla y fácil de usar.



Detalles técnicos y requisitos del dispositivo

Se requiere una conexión activa a Internet debido a que la aplicación FEMENIN utiliza una base de datos de almacenamiento central en la que almacena el historial de acceso de los usuarios y el contenido creado por ellos. Este enfoque permite al usuario aprovechar un mecanismo automático de ahorro de estado, lo que significa que una vez que el usuario inserte datos en una funcionalidad específica de la aplicación, se crearán los registros de datos pertinentes, de modo que los usuarios puedan continuar desde el lugar anterior la próxima vez que abran la aplicación.

A la luz de las especificaciones técnicas expuestas anteriormente, los usuarios deben tener en cuenta que la aplicación FEMENIN, si bien se instala localmente en un dispositivo, requiere una conexión activa a Internet para acceder a los recursos almacenados en un servidor remoto. Además, la fiabilidad de la conexión a Internet influye en el funcionamiento de la aplicación. Aunque existen mecanismos apropiados que tratan de ser eficientes en cuanto al ancho de banda, una conexión a Internet deficiente o inestable dará lugar a una lenta respuesta de la interfaz de la aplicación.

Descargue la aplicación móvil de FEMENIN aquí: [LINK cuando esté disponible](#)

Descargue la aplicación "Cómo usar FEMENIN" en pdf aquí: [LINK cuando esté disponible](#)

Uso básico

La interfaz de la aplicación FEMENIN debería ser auto-explicativa. Para garantizar una completa claridad en su uso, siga leyendo sobre las operaciones y funcionalidades básicas.

1. Asegúrate de estar conectada a Internet para descargar la aplicación FEMENIN en tu dispositivo móvil. Para ello, visita la tienda de aplicaciones de tu dispositivo. También puedes encontrar los enlaces a la aplicación en la página web del proyecto: www.femenin.org
Tenga en cuenta que la descarga es gratuita.

Tenga en cuenta que el idioma de la aplicación móvil se ajusta al idioma configurado en su dispositivo y debe ser uno de los siguientes: Inglés, español, polaco, rumano y turco.

2. No es necesario registrarse y el acceso es libre para todos los usuarios que deseen utilizar las funcionalidades de la aplicación. Si va a crear sus propias actividades, debe registrarse con su correo electrónico y proporcionar un nombre de usuario. De esta manera los datos introducidos serán guardados.

Todos los datos se almacenarán en los servidores de Danmar Computers Ltd., responsable de la protección de datos y a quien los usuarios pueden contactar con preguntas sobre sus datos. Al registrarse, los nuevos usuarios están obligados a aceptar la política de protección de datos. La política de protección de datos se puede ver aquí: [LINK cuando esté disponible](#)

Para cualquier otra asistencia en la accesibilidad y uso de la aplicación FEMENIN, se aconseja contactar al Consorcio del Proyecto. Modo de contacto: <http://www.femenin.org/>

La plataforma electrónica multilingüe FEMENIN

El objetivo de la plataforma electrónica multilingüe FEMENIN es proporcionar a los participantes acceso a la información, los instrumentos y los recursos, para apoyar la prestación y la gestión de la educación a través de la Internet. La plataforma de aprendizaje electrónico ofrece un concepto metodológico y didáctico de curso de aprendizaje electrónico basado en una nueva pedagogía digital y un plan de estudios para la educación financiera y económica de la mujer migrante. Los maestros y los instructores de educación de adultos tienen acceso gratuito a cursos innovadores de aprendizaje electrónico y a un nuevo Recurso Educativo Abierto sobre la alfabetización financiera y económica de las mujeres migrantes para la inclusión empresarial, ensayado con un enfoque pedagógico innovador de aprendizaje por la práctica y aprendizaje por proyectos.



Continúe explorando la plataforma de e-Learning de FEMENIN.

Comparte el enlace a la plataforma de e-Learning de FEMENIN con tus compañeros:

<https://femenin.watt.com.es/>

Evaluación de la unidad

Prueba de evaluación para la sección 1

La alfabetización digital a veces también se conoce como alfabetización en TIC

Verdadero

Falso

Gracias a las herramientas de las TIC tenemos un fácil acceso a la información y la simplificación de las actividades que antes estaban asociadas al esfuerzo.

Verdadero

Falso

Rellena los espacios en blanco

Con las herramientas digitales adecuadas y fáciles de usar, las mujeres migrantes pueden **mejorar** su alfabetización digital junto con la alfabetización **financiera** y económica.

A pesar de las muchas ventajas que nos proporcionan las herramientas de las TIC, vale la pena prestar atención a la cuestión de la **seguridad**.

La elección de herramientas de TIC para **simplificar las** actividades cotidianas, por ejemplo, el cálculo **del presupuesto** o la realización de previsiones financieras, es una limitación para las personas con escasa alfabetización digital.

La alfabetización digital ha sido reconocida desde hace mucho tiempo por la Comisión Europea entre las competencias que los ciudadanos europeos deben **desarrollar** constantemente, no sólo por el hecho de que la tecnología está **cambiando, sino** también para poder participar en una gama más amplia de actividades y **beneficiarse** de ellas tanto como lo hace la comunidad que nos rodea.

Prueba de evaluación para la sección 2

¿Cuáles son las principales ventajas de utilizar programas para la gestión financiera?

Planificación de los gastos

Acceso rápido a la información

Organización del presupuesto doméstico

Seguridad

Control de los gastos

Ahorrar dinero para un propósito específico

Ordenamiento financiero

¿Qué es la calculadora de préstamos?

Una aplicación web que permite hacer cálculos relacionados con el costo del crédito o préstamo.

Una aplicación popular que nos permite tener un control total sobre los gastos, planificar nuestro presupuesto y rastrear los costos individuales.

¿Qué es la aplicación "Necesitas un presupuesto"?

Una aplicación popular que nos permite tener un control total sobre los gastos, planificar nuestro presupuesto y rastrear los costos individuales

Una herramienta de gestión financiera que también tiene la opción de planificar los gastos y nos dice dónde recortar los costes de la vida cotidiana.

Rellena los espacios en blanco

La hoja de cálculo es una herramienta que ayuda a manejar el presupuesto y las cuentas financieras.

Los calendarios incorporados te permiten añadir eventos, tareas y controlar tus finanzas.

Las aplicaciones bancarias le permiten comprobar el historial de su cuenta en cualquier lugar.

Prueba de evaluación para la sección 3

¿Qué herramientas electrónicas se crearon dentro del proyecto FEMENIN?

FEMENIN Aplicación móvil de instrucción

Juego FEMENIN

La plataforma electrónica multilingüe FEMENIN

La aplicación FEMENIN está disponible en los siguientes idiomas:

Inglés

Griego

Danés

Español

Polaco

Portugal

Rumano

Italiano

Turco

¿Cuál es la dirección del sitio web del proyecto FEMENIN?

www.femenin.erasmus.site

www.femenin.org

www.femenin.eu

El objetivo de la plataforma electrónica multilingüe FEMENIN es proporcionar a los participantes acceso a la información, los instrumentos y los recursos, para apoyar la prestación y la gestión de la educación a través de la Internet.

Verdadero

Falso

Rellena los espacios en blanco

Se requiere una **conexión activa a Internet debido a** que la aplicación FEMENIN utiliza una base de datos de almacenamiento central en la que almacena el **historial** de acceso de los usuarios y el contenido creado por ellos.

Si vas a crear tus propias actividades en la aplicación móvil de FEMENIN, debes registrarte con tu **correo electrónico** y proporcionar un **nombre de usuario**.

Recursos

Glosario

- **Herramientas TIC:** Las siglas ICT tools significan Information Communication Technology Tools (herramientas de tecnología de la información y la comunicación). Los instrumentos de TIC pueden ser útiles para las mujeres migrantes con un bajo nivel de conocimientos financieros para la gestión de las finanzas cotidianas, qué aptitudes deben tener estas mujeres y cuáles son las competencias que poseerán después de utilizar el instrumento de TIC recomendado.
- Alfabetización **digital:** La alfabetización digital ha sido reconocida desde hace mucho tiempo por la Comisión Europea entre las competencias que los ciudadanos europeos deben desarrollar constantemente, no sólo por el hecho de que la tecnología está cambiando, sino también para poder participar en una gama más amplia de actividades y beneficiarse de ellas tanto como lo hace la comunidad que nos rodea.
- **Recurso Educativo Abierto:** Se trata de cualquier recurso educativo al que se pueda acceder de forma totalmente abierta mediante licencias gratuitas o que se transfiera al dominio público y se ponga a disposición a través de las herramientas de las TIC.
- Aplicación **para móviles:** Software que funciona en un dispositivo móvil (teléfonos, tabletas, etc.).
- La plataforma **E:** Sistema informático interactivo que permite la organización y el aprendizaje a través de Internet.

Recursos adicionales

¿Qué es la "alfabetización digital"? Una investigación pragmática. Douglas A.J. Belshaw (2011).



Approaches to Inclusive Education and Implications for Curriculum Theory and Practice (2017).

https://profiles.uonbi.ac.ke/mercy_mugambi/files/inclusive_education_pdf.pdf